

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Murabahah Bil Wakalah

1. Pengertian murabahah

Murabahah secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna saling) yang diambil dari bahasa arab, yaitu *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).¹ Murabahah merupakan bentuk masdar dari *rabaha- yurabihu- murabahatan* (saling memberi keuntungan). Beberapa definisi murabahah menurut para ulama:

- a. Menurut ulama Hanafiyah murabahah adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.
- b. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat, murabahah adalah akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.
- c. Wahbah Al-Zuhailiy mendefinisikan murabahah dengan jual beli yang dilakukan seseorang dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. penjual menyampaikan harga beli kepada pembeli ditambah dengan permintaan keuntungan yang dikehendaki penjual kepada pembeli.² Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek.³ Menurut definisi Fatwa DSN-MUI/IV/2000 murabahah a 15 an menegaskan harga belinya

¹Abdullah al-Mushih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, Terj. Abu Umar Basyir, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 198

²Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm. 85

³Abdullah Saeed, *Menyoyal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Terj. Arif Maftuhin, (Jakarta: Paramadina, 2004), hlm. 121

kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁴ Dari beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa murabahah adalah akad jual beli yang dilakukan kepada seseorang dimana penjual menyampaikan harga beli kepada pembeli dan keuntungan yang diambil sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Dengan demikian Lembaga Keuangan Syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, Lembaga Keuangan Syariah menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah dan akan dibayar kembali oleh nasabah beserta margin yang telah disepakati antara BMT dan nasabah dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Sebagaimana fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), karakteristik pembiayaan murabahah berbeda dengan kredit yang terjadi pada perbankan konvensional diantaranya harga jual kredit kepada konsumen kepada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan pada pembiayaan murabahah, margin atau tingkat keuntungan murabahah (bila sudah terjadi ijab kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah.⁵ Dengan demikian dari awal perjanjian hingga dalam masa pelunasan Lembaga Keuangan Syariah tidak boleh merubah akad yang telah dijanjikan. Pada perbankan syariah diwajibkan adanya suatu barang yang diperjual belikan tersebut berupa harta yang jelas harganya, seperti mobil atau motor. Sedangkan akad kredit perbankan konvensional terhadap konsumen berupa akad pinjam meminjam yang dalam ini belum tentu ada barangnya.⁶

Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang di inginkan. Tingkat

⁴Ichwan Sam, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: Gaung Persada, 2006), hlm. 20

⁵Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hlm. 224

⁶*Ibid.*, hlm. 224

keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, pajak dan sebagaimana dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan di dasarkan padaharga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebaainya tidak dapat dimasukan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang yang mengcover pengeluaran-pengeluaran tersebut. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang atau komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.⁷ Selain itu pembayaran dalam akad murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. *Murabahah muajjal* dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk *lump sum* (sekaligus)⁸

2. Landasan hukum murabahah

Landasan hukum jual beli di dalam Al-Quran telah di jelaskan QS An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

a. Al Quran

Sebagaimana disebutkan dalam firman Allah SWT QS An Nisa (4): 29

⁷Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah...* hlm.84

⁸Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), hlm.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ...

“hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...”⁹

Firman Allah QS al Maidah (5): 1

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”¹⁰

b. Hadist

Dijelaskan dalam hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad, menyatakan bahwa Nabi Saw ketika ditanya tentang usaha apa yang baik beliau menjawab:

حَدِيثُ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا

لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكْتَمَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

“Diriwayatkan dari pada Hakim bin Hizam ra: Nabi Saw bersabda: Penjual dan pembeli diberi kesempatan berfikir selagi mereka belum berpisah. Sekiranya mereka jujur serta membuat penjelasan mengenai barang yang dijual belikan, mereka akan mendapat berkah dalam jual beli mereka. Sekiranya mereka menipu

⁹Kementrian Agama RI, Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahnya, (Bogor: Syamil Quran, 2007), hlm. 23

¹⁰Ibid., hlm. 106

dan merahasiakan mengenai apa-apa yang harus diterangkan tentang barang yang dijual belikan akan terhapus keberkahannya”, (HR. Ahmad)¹¹

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI

Ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang tercantum dalam fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:

(1) Ketentuan umum murabahah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati .
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

¹¹Imam Ahmad bin Hambal, *Musnad Imam Ahmad bin Hambal asy-Syamiyin* Jil. 4 (Beirut, Libanon: Dar-Al-Kutub Al-Ilmiah, Trj. Ahmad Muhammad Syakir), 284

- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

(2) Ketentuan murabahah kepada nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 1. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 2. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

- h. Jaminan dalam murabahah diperbolehkan , agar nasabah serius dengan pesannya. Disini bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- i. Hutang dalam murabahah secara prinsip penyelesaiannya tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Kemudian jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.¹²

3. Rukun akad dalam murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:¹³

- a. Pelaku akad, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu mabi' (barang dagangan) dan staman (harga) dan
- c. Shighat, yaitu ijab dan qabul.

4. Mekanisme pembiayaan murabahah

Dalam penyaluran pembiayaan murabahah lembaga keuangan bertindak sebagaimana berikut:

¹²Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, (Jakarta: CV Gaung Persada, 2006) Cet. 4 Hlm. 24

¹³Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah...* hlm 82

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
- b. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- c. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
- d. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka.¹⁴

5. Tujuan atau manfaat

- a. Bagi bank
 - 1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
 - 2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.
- b. Bagi nasabah
 - 1) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
 - 2) Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.¹⁵

6. Contoh kerja murabahah

Bapak Kholid akan mengajukan pembiayaan untuk membeli mobil seharga Rp.150.000.000,-(*seratus lima puluh juta rupiah*).

Disepakati bank akan membelikan mobil tersebut ke diller mobil (*supplier*) yang telah menjadi mitra bank syariah yang kemudian akan dikirim kepada Bapak Kholid dengan nama kepemilikan barang langsung bapak kholid. Bapak Kholid akan membayar mobil secara tangguh kepada bank selama 15 bulan, dengan cicilan pokok

¹⁴Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2015), hlm. 47

¹⁵*Ibid.*, hlm. 47

sebesar Rp. 10.000.000,- (*sepuluh juta rupiah*) per bulan. Dikarenakan bapak Kholid membayar secara tangguh, maka terdapat kewajiban lain yang harus dibayarkan yaitu membayar keuntungan (*ribhun*) tambahan kepada pihak bank. Keuntungan tambahan ini seringkali disebut dengan *profit margin*. Disepakati selama 15 bulan masa tangguh pembayaran, bapak kholid harus membayar keuntungan sebesar Rp. 21.000.000,-(*dua puluh juta rupiah*).

Sehingga dalam 15 bulan bapak kholid akan membayar harga barang total menjadi Rp. 171. 000.000,-disebut *mark up price* atau harga yang dinaikan atas dasar pertimbangan banyak aspek yang ditawarkan oleh pihak bank sebagai penjual dan disepakati oleh nasabah sebagai pihak pembeli. Semua disepakati pada saat negosiasi.¹⁶ Sesuai dengan keterangan diatas dapat diketahui angsuran Bapak Kholid serta keuntungan yang di dapatkan oleh pihak bank sebagaimana berikut:

Gambar tabel 2.1

Jenis	Waktu	Jumlah		total
		Pembiayaan	Angsuran	
Harga barang/mobil (<i>ma'jur</i>)		Rp. 150.000.000,-		
Waktu perjanjian	15 bulan			
Ribhun	Per bulan		Rp. 1.400.000,-	
Cicilan pokok harga barang	Per bulan		Rp. 10.000.000,-	
Total angsuran	15x		Rp. 11.400.000,-	Rp. 171.000.000,-

Dalam praktik jual beli murabahah yang diterapkan perbankan syariah tidak semuanya dilakukan secara murni, karena adanya keterbatasan tenaga kerja dan waktu dalam sebuah lembaga keuangan maka pembelian/pengadaan barang tersebut dapat

¹⁶Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 193

diwakilkan kepada nasabah. Pemberian kuasa (wakalah) secara umum dapat didefinisikan sebagai suatu perjanjian dimana seseorang mendelegasikan atau menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seseorang yang lain untuk **menyelenggarakan** sesuatu urusan, dan orang lain tersebut menerimanya, dan melaksanakannya untuk dan atas nama pemberi kuasa.¹⁷

7. Pengertian Wakalah

Wakalah menurut bahasa artinya menyerahkan sesuatu. Dalam istilah syara' berarti seseorang yang menyerahkan sesuatu urusannya kepada orang lain, pada apa yang boleh diwakilkan menurut syara', agar orang yang mewakilkan itu dapat melakukan sesuatu yang diserahkan kepadanya selagi yang menyerahkan itu masih hidup. Perwakilan sah dilakukan pada permasalahan jual beli, kawin, talak, memberi, menggadai dan suatu barang yang berhubungan dengan muamalah.¹⁸ Dalam hal ini memiliki arti bahwa wakalah adalah memberikan kuasa kepada orang lain untuk menyelesaikan sesuatu kepada orang lain.

8. Landasan hukum wakalah

a. Al Quran

Sebagaimana Firman Allah SWT QS. Al-Kahfi ayat 19 menyebutkan tentang perihal wakalah.

... فَأَبْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ ...

¹⁷Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah...* hlm 163

¹⁸Al Ustadz H Idris , *Fiqh Menurut Madzhab Syafi'i*, (Jakarta: Widjaya, 1969), cet 1, hlm 67

Artinya: “...maka suruhlah salah seorang diantara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini...” (QS Al-Kahfi: 19)¹⁹

b. Hadist

Adapun landasan hukum wakalah yang berasal dari hadits Rasulullah dalam kitab Shahih Bukhary:

عنا بن ابي نجیح عن مجاهد عن عبد الرحمن بن ابي ليلى عن ابي رضى الله عنه قال
امرني رسول الله صلى الله عليه وسلم ان اتصدق بجلال البدن التي نحررت و بجلود
ها

*Dari Ibnu Abi Najih (namanya sendiri Abdullah) dari Mujahid dari Abdurrahman bin Abu Laila dari Ali r.a ia berkata: “aku diperintah oleh rasulullah SAW agar supaya aku menyedekahkan dengan apa saja yang ditubuh unta gemuk-gemuk yang kusembelih atau yang disembelih (seperti pakaian unta dll), juga aku diperintahkan oleh beliau Saw agar kusedekahkan pula kulit unta-unta tadi”*²⁰

9. Rukun dan syarat wakalah

Adapun rukun dan syarat-syarat berwakil menurut madzab Syafi’i dalam buku fiqh Muamalah karya Helmi Karim dapat dijelaskan sebagai berikut:²¹

- a. Muwakil, orang yang berwakil disyaratkan sah melakukan apa yang diwakilkan, sebab milik atau dibawah kekuasaannya, disyaratkan:

¹⁹Kementrian Agama RI, *Al-Qur’an Tajwid...* hlm. 295

²⁰Al Imam, Al Bukhary, *Shahih Bukhary*, Terj. Moh Abdai Rathomy, (Surabaya: Al Asriyah, 1988), cet 1, hlm. 96

²¹Wiridiyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 166

- 1) Harus seorang pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuai yang ia wakikan.
 - 2) Orang mukallaf atau anak mumayyiz dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermafaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.
- b. Wakil, disyaratkan bahwa wakil sah melakukan apa yang diwakilkan kepadanya, tak ubahnya orang yang berwakil pula, disyaratkan:
- 1) Cakap hukum
 - 2) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
 - 3) Wakil adalah orang yang diberi amanat.
- c. Muwakil fiih, sesuatu yang diwakilkan, disyaratkan:
- 1) Menerima penggantian, artinya boleh diwakilkan kepada orang lain mengerjakannya.
 - 2) Dimiliki oleh orang yang berwakil ketika ia berwakil itu.
 - 3) Diketahui dengan jelas.
- d. Sighat, berati lafal wakil yaitu ucapan dari orang yang berwakil yang menyatakan bahwa ia rela berwakil.

10. Pengertian Murabahah Bil Wakalah

Murabahah bil wakalah adalah jual beli dengan sistem wakalah. Dalam jual beli sistem ini pihak penjual mewakilkan pembeliannya kepada nasabah, dengan demikian akad pertama adalah akad wakalah setelah akad wakalah berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke Lembaga Keuangan Syariah kemudian pihak lembaga memberikan akad murabahah.

Sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional No:04/DSN-MUI/IV/2000 pasal 1 ayat 9: “jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk

membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank”.²² Sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI akad murabahah bil wakalah dapat dilakukan dengan syarat jika barang yang dibeli oleh nasabah sepenuhnya sudah milik lembaga keuangan syariah, kemudian setelah barang tersebut dimiliki lembaga keuangan syariah maka akad murabahah dapat dilakukan.

Akad murabahah bil waakalah adalah jual beli dimana lembaga keuangan syariah mewakili pembelian produk kepada nasabah kemudian setelah produk tersebut di dapatkan oleh nasabah kemudian nasabah memberikannya kepada pihak lembaga keuangan syariah. Setelah barang tersebut di miliki pihak lembaga dan harga dari barang tersebut jelas maka pihak lembaga menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak lembaga keuangan syariah dan nasabah.

11. Rukun Murabahah bil Wakalah

Dalam rukun murabahah bil wakalah sama dengan akad murabahah, namun perbedaan dalam akad murabahah bil wakalah terdapat wakil dalam pembelian barang.

- a. Penjual (*ba'i*)
- b. Pembeli (*musytary*)
- c. Barang yang dibeli
- d. Harga barang, dalam hal ini harga barang harus diketahui secara jelas yaitu harga beli dan margin yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. Sehingga kedua belah pihak akan melakukan keputusan harga jual dan jangka waktu pengangsuran.

²²DSN MUI, *Himpunan Fatwa DSN...* hlm26

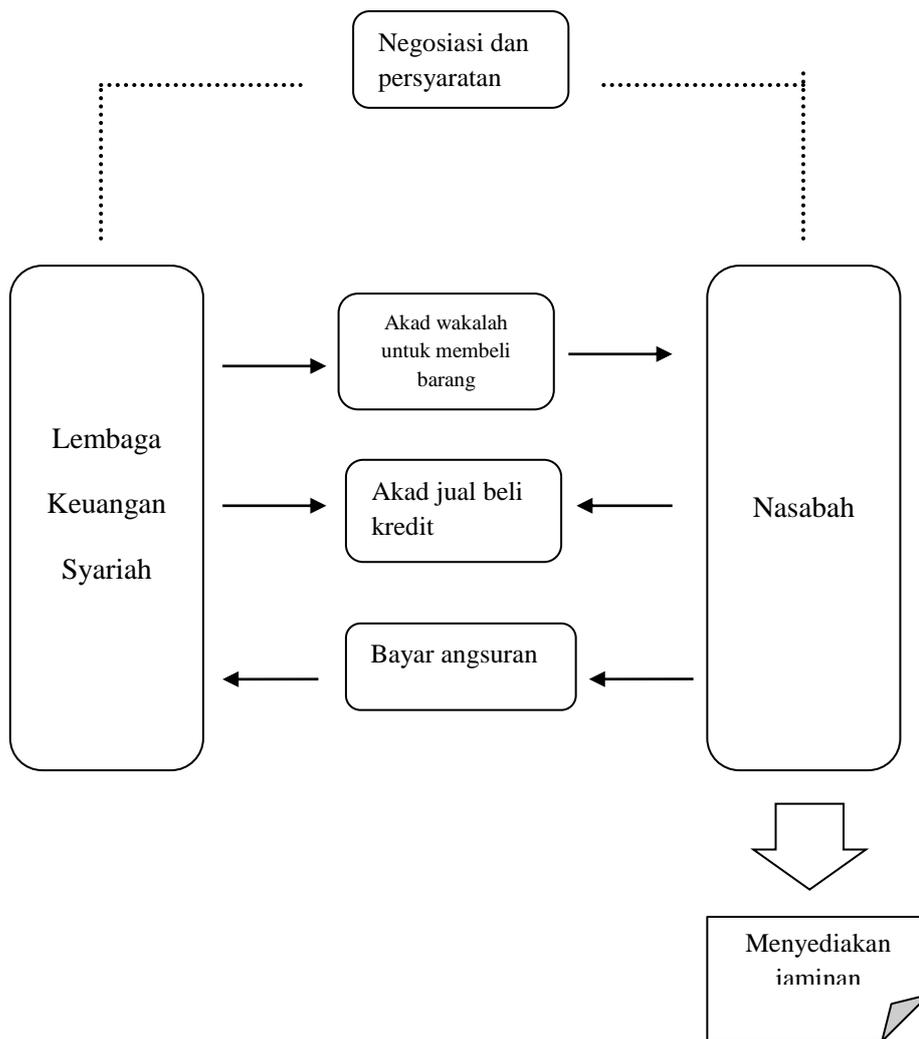
- e. Muwakil atau pemberi kuasa adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain.
- f. Taukil atau objek akad
- g. Shigat atau ijab dan Qabul

12. Syarat Murabahah Bil Wakalah

- a. Barang yang diperjual belikan harus halal dan bebas dari najis
- b. Penjual memberitahu modal yang akan diberikan kepada nasabah
- c. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan
- d. Kontrak harus bebas dari riba
- e. Penjual harus memberitahu atau menjelaskan bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- f. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian tersebut dilakukan secara utang²³
- g. Objek barang yang akan dibeli harus jelas dan diwakilkan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah bil wakalah
- h. Tidak bertentangan dengan syariat islam

²³Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan...* hlm 226

13. Skema Murabahah bil Wakalah



Gambar 1.1

Penjelasan dari skema di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan pembiayaan murabahah bil wakalah kepada bank dengan membawa persyaratan.

- b. Bank mewakilkan pembelian barang kepada nasabah.
- c. Nasabah membeli barang dari supplier atas nama bank.
- d. Setelah akad wakalah selesai selanjutnya akad jual beli secara kredit.
- e. Nasabah membayar angsuran secara kredit kepada lembaga keuangan syariah.

14. Jaminan

Dalam pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perlu di adanya jaminan. Jaminan diperlukan karena unsur kehati-hatian dalam Lembaga Keuangan Syariah dalam memberikan pembiayaan. Dalam Fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000:

- a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.²⁴

B. Rahn

1. Pengertian Rahn

Pengertian rahn menurut bahasa adalah ats-stabut atau ad-dawam, yang berarti tetap, kekal dan menggadaikan. Ada pula yang mengartikan makna rahn adalah terkurung atau terjat. ²⁵ Menurut Taqiyuddin rahn dapat didefinisikan yaitu menjadikan suatu benda yang bernilai (menurut syara') sebagai penguat hutang yang dapat dijadikan pembayaran seluruh atau sebagian hutangnya dengan menjual atau memiliki benda tersebut. ²⁶

Rahn menurut syariah adalah menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang memungkinkan ditarik kembali. Rahn juga bisa diartikan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syariah sebagai jaminan hutang, sehingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutangnya semuanya atau

²⁴Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika Ofset, 2008), hlm. 247

²⁵Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Teras, 2011, hlm. 91

²⁶*Ibid.*, hlm. 92

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan Marhun (barang) sampai semua utang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. Marhun dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, marhun tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murtahin* kecuali *seizin* *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai marhun dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan marhun pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan marhun
6. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunsi utangnya.
7. Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka marhun dijual paksa atau dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
8. Hasil penjualan marhun digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
9. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.

3. Manfaat rahn

Manfaat yang dapat diambil oleh bank dari prinsip *ar rahn* adalah sebagai berikut:³⁰

- a. Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan bank.

³⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...* hlm. 130

- b. Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena ada suatu aset atau barang (*marhun*) yang dipegang oleh bank.
- c. Jika rahn diterapkan dalam mekanisme penggadaian, sudah barang tentu akan membantu saudara kita yang kesulitan dana, terutama daerah-daerah.

Manfaat yang dapat diambil oleh bank yaitu biaya-biaya yang ditanggung oleh nasabah atas penyimpanan, pemeliharaan dan keamanan atas barang.

4. Prinsip yang harus dipenuhi dalam rahn

- a. Barang jaminan milik sah dan penuh nasabah atau keluarga sah nasabah.
- b. Barang jaminan tersebut harus jelas ukuran, sifat, jumlah dan nilainya.
- c. Nilai barang jaminan itu ditentukan berdasarkan nilai riil pasar.
- d. Barang jaminan itu bisa dipegang atau dikuasai langsung secara hukum.
- e. Bank boleh meminta biaya administrasi dari barang jaminan yang disimpan bank, dimana biaya administrasi tersebut ditanggung oleh nasabah, dan besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
- f. Biaya penyimpanan barang jaminan dapat dilakukan berdasarkan akad *ijarah*.
- g. Pemilik barang boleh menggunakan atau memanfaatkan barang yang sedang dijaminkan, namun dengan tidak mengurangi nilai atau harga.
- h. Bila barang jaminan itu mengalami kerusakan atau cacat ketika digunakan pemilik, maka pemiliklah yang berkewajiban memperbaiki atau menggantinya.
- i. Bila nasabah tidak melunasi hutangnya dan pihak bank telah menganalisa secara mendalam atas nasabah, maka jalan terakhir adalah dengan melakukan penjualan barang jaminan tersebut.

- j. Pemilik barang mempunyai hak untuk menjual barangnya sendiri dengan seizin dan sepengetahuan bank. Bank juga mempunyai hak untuk menjual barang dengan izin pemilik barang.
- k. Bila barang jaminan itu dijual dan mempunyai nilai lebih dari hutangnya, maka kelebihan tersebut menjadi milik nasabah. namun sebaliknya bila hasil penjualan tersebut tidak mencukupi, nasabah diharapkan untuk mencari lagi kekurangan atas hutangnya kepada bank.
- l. Bila barang jaminan itu mengalami kerusakan atau cacat atau bahkan musnah di tangan pemegang, maka pemegang barang jaminan yang bertanggung jawab.
- m. Pemilik barang jaminan tidak boleh menjual atau menyewakan barang yang sudah di jaminkan tanpa sepengetahuan bank.
- n. Pemegang barang jaminan tidak akan mengganti rugi atas barang yang dijaminkan bila terjadi kerusakan bukan karena kelalaian bank.³¹

5. Risiko Ar Rahn

Adapun risiko yang mungkin terdapat pada rahn apabila diterapkan sebagai produk adalah.³²

- a. Risiko tak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi)
- b. Risiko penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak

6. Prinsip Operasi Gadai Syariah

Penggadaian syariah sebagai organisasi keuangan yang mempunyai misi ganda, yaitu misi sosial dan misi komersial, sehingga harus menerapkan prinsip operasional

³¹Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Prinsip Syariah: Dalam Lembaga Keuangan, Lembaga Pembiayaan, dan Perusahaan Pembiayaan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 29

³²*Ibid.*, hlm 130

yang serba modern. Oleh karena itu dalam operasionalisasi penggadaian syariah mengandalkan dan menjalankan 4 prinsip kerja berikut:³³

a. Proses cepat

Nasabah dapat memperoleh pinjaman yang hanya membutuhkan waktu singkat. Proses administrasi dan penaksiran dilaksanakan dalam waktu 15 menit. Selanjutnya nasabah (*rahin*) dapat memperoleh dana cair (*marhun bih*) tidak lebih dari 1 jam.

b. Mudah caranya

Untuk mendapatkan pinjaman (*marhun bih*) nasabah cukup membawa barang yang akan digadaikan (*marhun*) dengan melampirkan bukti kepemilikan bila diperlukan serta melampirkan bukti identitas ke kantor penggadaian syariah. Hal dimaksud pembukaan rekening atau cara lain yang merepotkan seperti meminjam uang ke bank tidak lagi diperlukan.

c. Jaminan keamanan atas barang

Penggadaian syariah juga memberikan jaminan keamanan atas barang yang diserahkan dengan standar keamanan yang telah teruji dan di asuransikan.

d. Pinjaman yang optimum

Mengusahakan pemberian pinjaman (*marhun bih*) hingga 90% dari nilai harga taksiran barang sehingga nasabah (*rahin*) tidak dirugikan oleh rasio antara taksiran barang gadai (*marhun*) dengan besar uang pinjaman (*marhun bih*). Hal dimaksud setiap barang memiliki nilai ekonomis yang wajar.

7. Jasa penggadaian syariah

Penggadaian syariah menawarkan jasa kepada warga masyarakat dalam beberapa bentuk sebagai berikut:³⁴

³³Zainudin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika), 2008, hlm. 57

a. Pemberian pinjaman

Pemberian pinjaman atau pembiayaan berdasarkan hukum gadai syariah. Produk dimaksud, mensyaratkan pemberian pinjaman dengan menyerahkan harta benda sebagai jaminan. Harta benda gadai harus berbentuk barang bergerak. Oleh karena itu pemberian pinjaman sangat ditentukan oleh nilai dan kualitas serta jumlah barang yang akan di gadaikan.

b. Penaksiran nilai harta benda

Penaksiran nilai harta benda yang dilakukan oleh penggadaian syariah merupakan pelayanan berupa jasa atas nilai suatu harta benda kepada warga masyarakat. Jasa yang ditaksir itu biasanya meliputi semua harta benda bergerak dan tidak bergerak. Jasa dimaksud diberikan kepada warga masyarakat yang menginginkan kualitas harta benda seperti emas, perak, dan berlian. Biaya yang dikenakan pada nasabah adalah berupa ongkos penaksiran barang.

c. Penitipan barang berupa sewa (*ijarah*)

Penitipan barang berupa sewa (*ijarah*) yang dilakukan oleh penggadaian syariah berarti menerima titipan barang dari warga masyarakat berupa surat-surat berharga. Misalnya sertifikat tanah, ijazah, hak *eigendom* motor, mobil dan sebagainya. Surat-surat penitipan barang berharga dimaksud, diberikan kepada warga masyarakat yang melakukan perjalanan jauh dalam waktu yang relatif lama. Atas jasa penitipan surat-surat berharga dimaksud, gadai syariah memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa sewa penitipan barang.

d. *Gold Counter*

Gold counter adalah jasa penyediaan fasilitas berupa tempat penjualan emas yang berkualitas eksekutif dan aman yang disediakan oleh penggadaian syariah. *Gold*

³⁴*Ibid.*, hlm 53

counter dimaksud semacam toko emas galeri 24. Setiap pembelian di toko milik penggadaian syariah akan dilampiri sertifikat jaminan. Hal ini dilakukan untuk memberikan layanan bagi warga masyarakat kelas menengah, yang masih peduli dengan *image*. Berdasarkan sertifikat dimaksud warga masyarakat mempercayai dan yakin bahwa kualitas dan keaslian emas yang dibeli di toko tersebut mempunyai legalitas.

8. Kontrak Rahn dalam perbankan

a. Produk pelengkap

Artinya *rahn* digunakan sebagai akad tambahan (*jaminan/collateral*) terhadap produk lain seperti dalam pembiayaan *ba'i al murabahah* dimana bank dapat menahan barang nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut.

b. Produk tersendiri

Akad *rahn* telah dipakai sebagai alternatif dari penggadaian konvensional. Bedanya dengan gadai biasa, dalam *rahn* nasabah tidak dikenakan bunga tetapi yang dipungut dari nasabah adalah biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan serta biaya penaksiran yang dipungut dan ditetapkan diawal perjanjian. Sedangkan dalam perjanjian gadai biasa, nasabah dibebankan juga bunga pinjaman yang dapat terakumulasi dan berlipat ganda.³⁵

9. Fatwa tentang rahn emas

- a. Rahn emas dibolehkan berdasarkan prinsip Rahn (lihat fatwa DSN nomor: 25/DSNMUI/III.2002 tentang Rahn).
- b. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*).

³⁵Abdul Ghofur Anshori, *Gadai Syariah di Indonesia: Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2006, hlm 103

- c. Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
- d. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad ijarah.³⁶

10. Contoh kerja akad rahn

Ibu Eva membutuhkan uang sebesar Rp. 10.000.000,-. Untuk itu, beliau mendatangi Bank syariah untuk meminjam uang dengan jaminan emas seberat 30 gr yang dimilikinya (asumsi: biaya pemeliharaan emas adalah Rp. 3000/gr).

Perhitungan Bank:

Harga taksiran bank atas emas	= Rp. 12.000.000,-	
Maksimum pinjaman	= 75% dari nilai taksiran	
=75% x Rp. 12.000.000,-		=Rp.
9.000.000,-		
Biaya pemeliharaan 30 gr emas	= Rp. 90.000,-	

Fasilitas Bank untuk Ibu Eva:

Pinjaman	=Rp. 9.000.000,-
Biaya (dibayar di muka)	=Rp. 90.000,-
Jangka waktu	= 2 bulan

Dalam praktik gadai syariah (*rahn*) dalam perbankan syariah terdapat akad pelengkap yaitu ijarah. Tujuan dari akad ini agar terhindar dari riba sehingga lembaga keuangan syariah menggabungkan akad rahn dengan ijarah sehingga lembaga keuangan tetap memperoleh upah sewa dari penitipan barang.

11. Pengertian ijarah

³⁶M. Chwan Sam, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta: Gaung Persada, 2006, hlm. 158

Kata ijarah diderivasi dari bentuk fi'il "ajara-ya'juru-ajran". Ajran semakna dengan kata al-'iwadh yang mempunyai arti ganti dan upah, dan juga dapat berarti sewa atau upah. Secara istilah, pengertian ijarah ialah akad atas beberapa manfaat atas penggantian. Adapun pengertian ijarah menurut madhab Hanafiyah adalah "akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan dilakukan dengan sengaja dari suatu zat yang disewa dengan disertai imbalan". Sedangkan menurut ulama malikiyah adalah "nama bagi akad-akad yang bersifat manusiawi dan juga untuk sebagian yang dapat dipindahkan".³⁷

Al-ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milikkiyah*) atas barang itu sendiri.³⁸ Ijarah adalah akad sewa-menyewa barang antara dua pihak . aplikasi dalam lembaga keuangan: akad sewa yang terjadi antara lembaga keuangan (pemilik barang) dengan nasabah (penyewa), dengan cicilan sewa yang sudah termasuk cicilan pokok harga barang.³⁹

Dengan demikian akad ijarah dapat diartikan sebagai akad sewa-menyewa barang yang dilakukan oleh bank dan nasabah dan tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan karena akad sewa hanya menyewa barang yang dibutuhkan, setelah selesai maka barang tersebut akan dikembalikan kepada pemiliknya.

12. Pola pembiayaan ijarah

- 1) Nasabah mengajukan pembiayaan ijarah ke bank syariah
- 2) Bank syariah membeli atau menyewa barang yang di inginkan oleh nasabah sebagai objek ijarah, dari supplier atau penjual atau pemilik
- 3) Setelah dicapai kesepakatan antara nasabah dengan bank mengenai barang objek ijarah, tarif ijarah, periode ijarah dan biaya pemeliharaannya, maka akad

³⁷Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah...* hlm. 77

³⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...* hlm. 117

³⁹Zainul Arifin, *Memahami Bank...* hlm. 204

pembiayaan ijarah ditandatangani. Nasabah diwajibkan menyerahkan jaminan yang dimiliki.

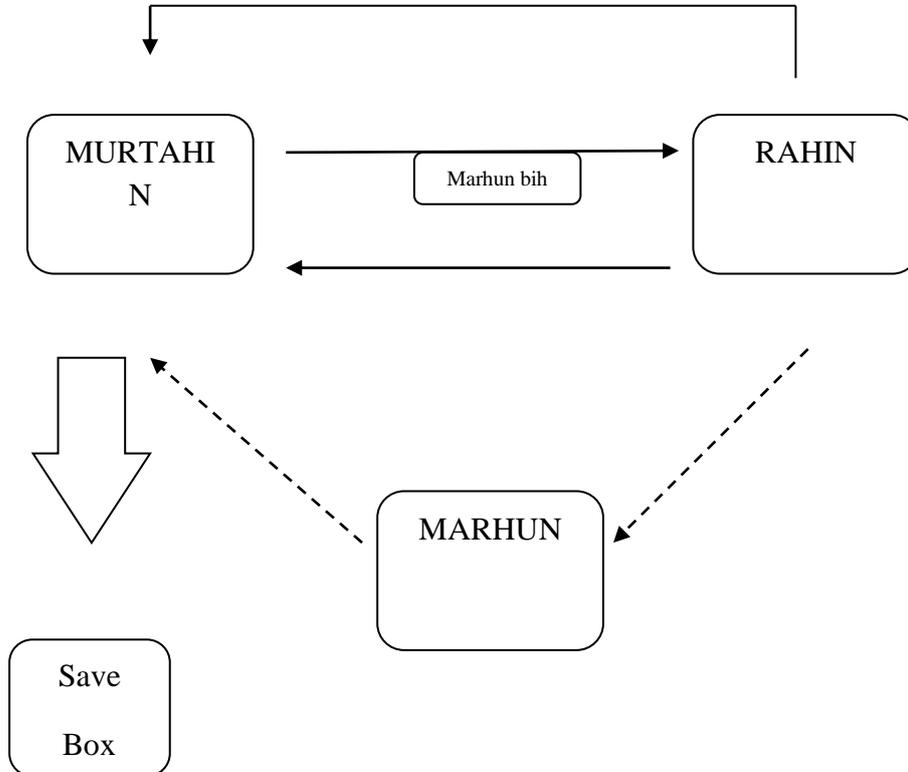
4) Bank menyerahkan objek ijarah kepada nasabah sesuai akad yang disepakati. Setelah periode ijarah berakhir, nasabah mengembalikan objek ijarah tersebut kepada bank.

5)

a) Bila bank membeli objek ijarah tersebut (*al-bai' wl ijarah*), setelah periode ijarah berakhir objek ijarah tersebut disimpan oleh bank sebagai aset yang dapat disewakan kembali.

b) bila bank menyewa objek ijarah tersebut (*al ijarah wal ijarah*, atau *ijarah parallel*), setelah periode ijarah berakhir objek ijarah tersebut dikembalikan oleh bank kepada supplier atau penjual atau pemilik.⁴⁰

13. Skema Ar Rahn



⁴⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2013), hlm

Gambar 2.1

- a. *Rahin* mendatangi *murtahin* untuk meminta fasilitas penyimpanan barang dengan membawa *marhun*, baik yang tidak dapat dimanfaatkan/dikelola maupun yang dapat dikelola atau dimanfaatkan yang akan diserahkan kepada pihak *murtahin*.
- b. *Murtahin* melakukan pemeriksaan berkenaan kualitasnya, termasuk juga menaksir *marhun* yang diberikan oleh *rahin* sebagai barang yang akan disimpan atau dititip.
- c. Setelah semua persyaratan terpenuhi, *murtahin* dan *rahin* akan melakukan kesepakatan dalam bentuk akad.
- d. Sesudah akad dilakukan, *murtahin* akan memberikan tempat penyimpanan barang yang diinginkan oleh *rahin* dan jumlahnya yang disesuaikan dengan nilai taksir barang.
- e. Sebagai biaya penyimpanan dan perawatan, maka pada saat akad berakhir, *rahin* memberikan sejumlah jasa atau *fee* kepada *murtahin*.
- f. Jasa adalah suatu tempat yang dimiliki oleh *murtahin* untuk dimanfaatkan oleh *rahin* dalam bentuk sewa.

C. Upaya Lembaga Keuangan Syariah dalam Peningkatan Ekonomi

Belakangan ini istilah pemberdayaan ekonomi rakyat atau usaha kecil menengah menjadi topik pembicaraan banyak kalangan. Penggunaan istilah ekonomi rakyat memberikan kesan secara umum yang menggambarkan bahwa seolah-olah selama ini telah terjadi pembelahan (dikotomi) antara rakyat dan konglomerat. Melihat kecenderungan yang demikian, maka untuk memahami substansi yang sesungguhnya dari

istilah tersebut diperlukan pengkajian secara memadai sehingga kesan yang bernada dikotomis rakyat versus konglomerat dapat dipahami secara baik pula.⁴¹

Pembangunan ekonomi merupakan kegiatan mengatur urusan rumah tangga nasional untuk memenuhi seluruh kebutuhan hidup penduduk. Dengan demikian, pembangunan adalah sebuah proses menciptakan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa sebagaimana secara arif dirumuskan oleh para *founding fathers* republik ini dalam mukaddimah UUD 45. Kalimat tersebut menegaskan bahwa pembangunan bukanlah proses peniduran atau pembodohan tetap sebuah kerja dari seluruh komponen bangsa untuk memenuhi seluruh hajat hidup rakyat dan meningkatkan taraf peradaban.⁴²

1. Dalam bukunya Muhammad pemberdayaan dapat dilihat dari tiga sisi yaitu:

- a. Pemberdayaan dengan menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi rakyat berkembang. Comky (1972) dalam ini mengatakan bahwa semua manusia memiliki potensi atau kreatifitas bawaan. Artinya, setiap anggota masyarakat memiliki kemampuan untuk berkembang sehingga setiap anggota masyarakat (rakyat) memiliki hak untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki menuju kehidupan yang lebih baik.
- b. Pemberdayaan dilakukan untuk memperkuat potensi ekonomi atau daya yang dimiliki keluarga. Dalam rangka memperkuat potensi ekonomi ini, upaya yang dilakukan adalah meningkatkan taraf hidup pendidikan, kesehatan dan akses terhadap sumber-sumber kemajuan ekonomi seperti; modal, teknologi, informasi dan lapangan kerja.

⁴¹Muhammad, *Bank Syari'ah (problem dan prospek perkembangan di Indonesia)*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005, Hlm. 111

⁴²Muhammad, *Bank Syari'ah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm. 67

- c. Pemberdayaan melalui pengembangan ekonomi rakyat berarti berupaya melindungi atau mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta menciptakan kebersamaan dan kemitraan antara yang maju dengan yang belum maju.⁴³

Dalam konteks kajian ini, gagasan pemberdayaan ekonomi rakyat dengan demikian mengacu pada bagaimana membangun kemampuan masyarakat, memberikan ruang gerak bagi masyarakat agar berpartisipasi dan emansipasi dengan jalan memilih, menentukan dan melaksanakan pilihan-pilihan mereka melalui serangkaian kegiatan riil yang dapat membantu meningkatkan produktifitas ekonomi mereka untuk memperbaiki taraf kehidupan dari yang baik menjadi lebih baik atau dari yang kurang baik menjadi baik.⁴⁴

2. Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pembangunan Nasional

- a. Usaha berbasis syariah tidak hanya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi semata, namun juga distribusi ekonomi yang lebih merata. Prinsip kegiatan usahadalam ekonomi syariah menempatkan aspek keuntungan ekonomi dan aspek humaniora secara seimbang, diharapkan dapat menciptakan sistem keuangan yang tidak berorientasi pada keuntungan semata, namun juga memperhatikan aspek kemanusiaan.
- b. Keuangan berbasis syariah merupakan salah satu pilar dalam membangun perekonomian nasional, khususnya terkait dengan pengembangan UMKM dan pembiayaan infrastruktur. Saat ini indonesia merupakan negara yang memiliki lembaga keuangan mikro terbesar di dunia, yang sebagian berbentuk *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT), dan koperasi jasa keuangan syariah.⁴⁵

⁴³Muhammad, *Bank Syariah 2003...* hlm. 112

⁴⁴*Ibid.*, hlm 113

⁴⁵<http://setkab.go.id/potensi-keuangan-syariah-dalam-mendukung-pertumbuhan-ekonomi/> diakses tgl 04/05/2016

3. Peran *Baitul Maal Wat Tamwil* dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting bagi perkembangan perekonomian negara karena salah satu upaya dalam percepatan pertumbuhan ekonomi adalah dengan perbaikan sektor keuangan melalui perluasaan akses dalam penyediaan pembiayaan untuk sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM memegang peranan penting dalam perkembangan perekonomian di Indonesia karena:

- a. Kontribusi yang signifikan berkaitan dengan penyerapan tenaga kerja.
- b. Pemerintah Indonesia menempatkan prioritas lebih tinggi untuk UMKM.
- c. Potensi kontribusi UMKM dalam mengembangkan usaha yang dilaksanakan oleh pribumi asli.
- d. Pentingnya formulasi kebijakan perekonomian yang sesuai dengan karakteristik UMKM.
- e. Harapan atas kontribusi UMKM untuk meletakkan dasar bagi pertumbuhan industri.⁴⁶

Berdasarkan keterangan di atas bahwa bank syariah kaitannya dengan pengembangan usaha kecil memiliki keunggulan yang terletak pada pemberian pembiayaan yang diberikan tidak hanya kepada usaha yang telah mapan saja namun bank syariah juga tidak ragu-ragu memberikan pembiayaan kepada usaha kecil, bahkan kepada pengusaha pemula sekalipun.

Pemberdayaan usaha kecil pada prinsipnya adalah pemberdayaan ekonomi rakyat, yaitu upaya untuk memandirikan rakyat lewat perwujudan potensi kemampuan yang dimilikinya sesuai dengan amanat konstitusi. Pemberdayaan usaha

⁴⁶http://m.kompasiana.com/cantika_rachman/peran-baitul-maal-wa-tamwil-bmt-dalam-pemberdayaan-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm_55cc09e6ea83497068b4584 diakses tgl 04/05/2016

kecil berarti membangun kemampuan masyarakat, memberikan ruang gerak kepada mereka agar berpartisipasi dalam memanfaatkan potensi (ekonomi) yang dimilikinya, mengarahkannya kepada cara-cara yang dapat mengantarkan mereka dalam merealisasikan pilihan-pilihannya melalui serangkaian kegiatan riil sehingga membantu meningkatkan produktivitas ekonomi dan perbaikan taraf hidupnya.⁴⁷

4. Arti penting pemberdayaan usaha kecil

Upaya pemberdayaan terhadap usaha kecil adalah peningkatan aspek permodalan, kebebasan pasar dan penguasaan teknologi oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat dengan mengubah orientasi politik ekonomi yang mendasar. Kebijakan pemberdayaan ini seyogyanya berpihak pada ekonomi rakyat dalam tindakan nyata untuk dapat mengejar ketinggalan usaha kecil dalam persaingan usaha dan pasar bebas. Pemberdayaan usaha kecil memiliki arti penting dalam pengembangan ekonomi nasional yaitu:⁴⁸

- a. Usaha kecil termasuk salah satu pilar pembangunan ekonomi yang dibina dan dilindungi oleh pemerintah.
- b. Usaha kecil mempunyai potensi untuk berkembang sehingga sanggup terjun ke area ekonomi global.
- c. Adanya ketangguhan dan kemandirian usaha, ekonomi rakyat ini mempunyai prospek dalam persaingan pasar bebas kelak.

5. Peran dan fungsi usaha kecil

⁴⁷Muhammad, *Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah: Pergaulan Melawan Kemiskinan & Ekonomi Global*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hlm. 34

⁴⁸Teguh Sulistia, *Aspek Hukum Usaha Kecil dalam Ekonomi Kerakyatan*, (Yogyakarta: Andalas University Press, 2006), hlm. 4

Beberapa peran dan fungsi usaha kecil sebagai tulang punggung perekonomian masyarakat.⁴⁹

a. Penyerapan tenaga kerja

Usaha kecil memiliki peran dalam menyerap tenaga kerja atau sekelompok orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Data menunjukkan lebih dari 66 juta orang atau sekitar 99,45% dari jumlah kesempatan kerja di Indonesia bekerja di sektor usaha kecil.

b. Pemerataan pendapatan

Jumlah usaha kecil di Indonesia sangat besar kuantitasnya. Mereka tersebar dalam berbagai jenis usaha dan wilayah operasi. Kondisi tersebut mengakibatkan banyak masyarakat yang dapat ikut akses ke dalamnya sehingga menghindari terjadinya pengangguran atau memperoleh pendapatan.

c. Nilai tambah bagi produk daerah

Setiap daerah tentu memiliki keunggulannya masing-masing, baik dilihat dari letak geografis maupun potensi sumber daya alamnya. Apabila potensi sumber daya alam Kalimantan Tengah ini dikelola oleh pengusaha kecil secara profesional, maka kondisi ini akan memberikan nilai tambah, baik bagi produk itu sendiri maupun bagi nilai tambah produk unggulan yang ada di daerah ini.

d. Peningkatan taraf hidup

Dengan adanya lapangan pekerjaan di berbagai sektor, termasuk usaha kecil, diharapkan dapat menyerap tenaga kerja, baik tenaga kerja yang masih menganggur maupun semi menganggur sehingga mereka dapat menambah penghasilan guna memenuhi kebutuhan diri dan keluarga.

⁴⁹Muhammad, *Lembaga Keuangan...* hlm 35

6. Potensi usaha kecil dalam ekonomi pasar

Melihat konstelasi usaha kecil yang banyak tersebar di pelosok tanah air, peluang usaha mereka dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas masih tetap terbuka luas. Peluang dan strategi usaha ini agar tetap eksis menurut Anggito Abimanyu dan Mudrajat Kuncoro setidaknya ada dua cara yang relevan diterapkan yakni:⁵⁰

- a. Adanya persaingan ketat di antara para pengusaha untuk merebut dan menciptakan pasar, maka usaha kecil perlu memusatkan diri pada keunggulan kompetitif yang dimilikinya.
- b. Apabila peluang untuk bersaing tidak memungkinkan lagi, maka alternatif yang dapat dipilih oleh pengusaha kecil adalah melakukan aliansi bisnis, artinya para pelaku usaha ini harus dapat bekerja sama yang saling menguntungkan menghadapi para pesaingnya dari kalangan usaha menengah dan terutama usaha besar atau konglomerasi.

7. Kendala dalam usaha kecil

Kendala dan potensi pengusaha kecil dalam mengembangkan kegiatan usahanya selama ini menurut M. Dawam Rahardjo terdapat pada empat faktor, yakni:⁵¹

- a. Perluasan pemasaran produk usaha kecil, baik di tingkat nasional, regional maupun internasional. Hal ini memerlukan jaringan pemasaran dan “*trading house*” yang relatif luas dan usaha-usaha kecil perlu mendapatkan akses informasi pasar yang memadai untuk pengembangan usahanya.

⁵⁰Teguh Sulistia, *Aspek Hukum...* hlm. 13

⁵¹*Ibid.*, hlm 14

- b. Permodalan pengusaha kecil yang tidak menguntungkan diri pada kredit dari Bank Indonesia atau subsidi dari pemerintah melalui Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN).
- c. Teknologi sederhana yang mudah diterapkan di bidang industri kecil bagi para pelaku usaha ini.
- d. Peningkatan pada sumber daya manusia di bidang teknologi, manajemen maupun kewiraswastaan dalam menghadapi persaingan usaha.

D. Hasil Penelitian Terdahulu

Berdasarkan eksplorasi peneliti terdapat hasil penelitian yang mempunyai relevansi dengan penelitian ini.

Penelitian-penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Achmad Subchan di Bank BCA menggunakan pendekatan Yuridis Empiris dengan jenis kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam prakteknya proses akad murabahah di Bank BCA Syariah terbagi menjadi 2 skema yaitu Akad pembiayaan murabahah murni dan Akad pembiayaan murabahah dengan wakalah. Akad pembiayaan murabahah murni yaitu bank menjual barang kepada nasabah sesuai permintaan, sedangkan murabahah dengan wakalah yaitu pihak bank mewakilkan langsung kepada nasabah untuk membeli barang yang di butuhkan. Di dalam pelaksanaan akad pembiayaan murabahah di Bank BCA Syariah yang menggunakan akad wakalah kepada calon nasabah memungkinkan mengandung unsur non syar'i, hal ini jika barang yang di akadkan tidak di wujudkan oleh para pihak. Implikasi akad murabahah dengan wakalah menjadi gugur, sehingga

akad yang demikian ini lebih mendekati akad pinjam meminjam, dan sistem pembiayaan murabahah dengan wakalah tidak sesuai dengan syariah Islam.⁵²

2. Artikel yang ditulis oleh Samsia Usman menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Ar-Rum berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil di Gorontalo. Koefisien determinasi menunjukkan besarnya pengaruh pembiayaan Ar-Rum terhadap perkembangan Usaha Mikro Kecil di Gorontalo sebesar 9,40%, sedangkan sisanya sebesar 90,6% dipengaruhi oleh faktor lain.⁵³
3. Penelitian yang dilakukan oleh Galis Kurnia Afdhila menggunakan pendekatan penelitian kualitatif jenis studi kasus tipe eksplanatoris. Hasil penelitian ini disimpulkan bahwa ada beberapa aspek yang harus menyesuaikan dengan peraturan hukum. Aspek-aspek tersebut adalah tarif ujroh masih menentukan pinjaman serta biaya administrasi dan juga penggabungan kontrak Rahn dan Ijarah. Selain ini, Pegadaian Syariah Landungsari Malang telah melaksanakan penjualan agunan berdasarkan Fatwa DSN MUI. Ini terlihat dengan terlebih dahulu menghubungi nasabah saat pinjaman telah dibayar, dan mengembalikan uang hasil dari penjualan.⁵⁴
4. Skripsi yang ditulis oleh Maulidah Kurniawati metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif, hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha nasabah yaitu sebesar 47,6%. Berdasarkan pengujian terhadap 80 responden nasabah yang tercatat di BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang, terdapat bukti untuk menolak H₀ yang

⁵²Achmad Subchan, *Implikasi Wakalah pada Akad Murabahah oleh Bank BCA Syariah (Studi di Bank BCA Syariah Semarang)*, (Semarang: Skripsi tidak diterbitkan, 2015), Hlm. 8

⁵³Samsia Usman, *Pengaruh Pembiayaan Ar-Rum pada PT Penggadaian Syariah (persero) Cabang Gorontalo Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil di Gorontalo*, (Gorontalo: Artikel Diterbitkan, 2013), hlm. 2

⁵⁴Ghalis Kurnia Afdhila, *Analisis Implementasi Pembiayaan Ar-Rahn (Gadai Syariah) pada Kantor Penggadaian Syariah Cabang Landungsari Malang*, (Malang: Skripsi tidak diterbitkan, 2014), hlm. 1

menyatakan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh negatif terhadap kinerja usaha nasabah. dan menerima H1 yang menyatakan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh positif terhadap kinerja usaha nasabah. dengan kata lain korelasinya adalah 0,476 hal ini menunjukkan besarnya pengaruh variabel pembiayaan murabahah (x) terhadap kinerja usaha nasabah(y).⁵⁵

5. Penelitian yang dilakukan oleh Andi Cahyono tahun 2010 menggunakan metode kualitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dan menggunakan pendekatan deskriptif-analitik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada LKMS di Surakarta secara umum menggunakan dua model yaitu murabahah langsung dan murabahah diwakilkan. Praktik murabahah langsung secara umum telah memenuhi ketentuan yang difatwakan oleh DSN-MUI, sedangkan murabahah diwakilkan yang barangnya akan dibeli belum bisa diketahui secara pasti harga perolehannya sebelum akad dan karena tidak memungkinkan adanya bukti pembelian oleh anggota dari supplier, maka penentuan harga jualnya dimuka atau ketika pada saat pengajuan pembiayaan murabahah dan secara prinsip barang tersebut belum dibeli atau menjadi hak milik LKMS, maka pembiayaanya berdasarkan jumlah pengajuan pembiayaan bukan berdasarkan pada harga perolehan barang.⁵⁶

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah di paparkan diatas memiliki beberapa persamaa dan perbedaan diantaranya adalah sebagai berikut:

Tabel Gambar 3.1

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian sekarang

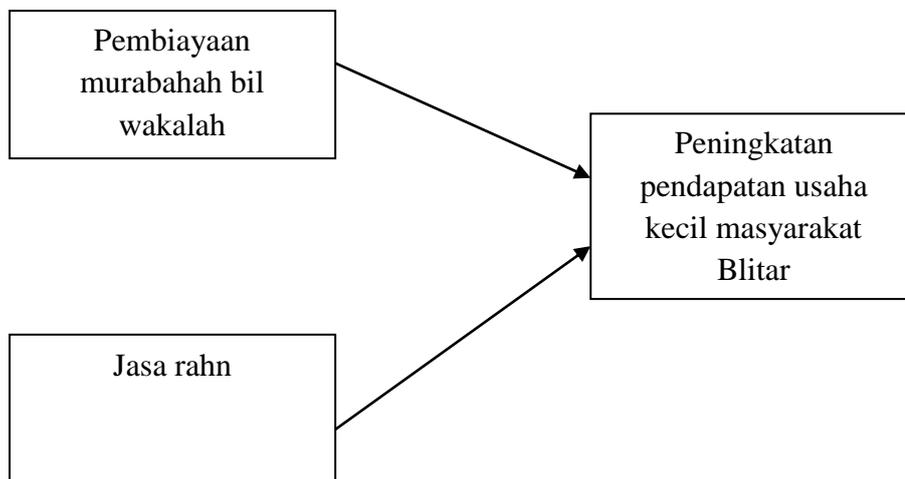
⁵⁵Maulidah Kurniawati, *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Kinerja Usaha Nasabah (Studi pada BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang)*, Semarang: Skripsi tidak diterbitkan, 2013, hlm. 7

⁵⁶Andi Cahyono, *Aplikasi Fatwa DSN-MUI tentang Murabahah terhadap Praktik Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Surakarta*, (Yogyakarta: Tesis tidak diterbitkan, 2011), hlm. 6

NO	Penelitian Terdahulu	Penelitian Sekarang
1	Implikasi Wakalah pada Akad Murabahah oleh Bank BCA Syariah (Studi di Bank BCA Syariah Semarang)	<p>Penelitian terdahulu yang ditulis oleh Andi Cahyono hampir sama dengan penelitian sekarang namun perbedaannya terletak pada penggunaan akad murabahah bil wakalah untuk meningkatkan usaha nasabah. Serta dalam penelitian sekarang rahn yang digunakan adalah rahn emas dan ujroh ditentukan sesuai kesepakatan serta besarnya taksiran emas. Dalam penelitian sekarang akad murabahah bil wakalah dan rahn digunakan dalam peningkatan usaha nasabah.</p>
2	Pengaruh Pembiayaan Ar-Rum pada PT Penggadaian Syariah (Persero) cabang Gorontalo terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil di Gorontalo	
3	Analisis Implementasi Pembiayaan Ar-Rahn (Gadai Syariah) pada Kantor Penggadaian Syariah Cabang Landungsari Malang	
4	Aplikasi Fatwa DSN-MUI tentang Murabahah terhadap Praktik Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Surakarta periode tahun 2010	
5	Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap Kinerja	

	Usaha Nasabah (Studi pada BMT NU Sejahtera Mangkang Semarang)	
--	---	--

E. Paradigma Pemikiran



Gambar 3.1

Dari paradigma pemikiran di atas menerangkan bahwa pembiayaan murabahah bil wakalah dan jasa rahn berpengaruh dalam peningkatan pendapatan usaha nasabah masyarakat Blitar. Dengan akad tersebut nasabah pembiayaan masyarakat Blitar dapat dengan mudah memperoleh modal dan barang yang mereka inginkan sehingga dapat mengembangkan usaha dan pendapatan mereka. Jasa rahn emas juga dapat digunakan untuk memperoleh pembiayaan nasabah dengan menggadaikan emas tanpa harus menjualnya untuk modal nasabah.

