

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Hukum Islam

1. Pengertian Hukum Islam

Secara umum Hukum Islam diartikan dengan aturan-aturan yang didasarkan pada sumber ajaran agama Islam. Namun lebih khusus M. Daut Ali menjelaskan bahwa Hukum Islam adalah ketetapan hukum yang ditentukan langsung oleh Allah yang kini terdapat dalam Al-Quran dan penjelasan Nabi Muhammad SAW dalam kedudukan sebagai Rasulullah yang kini dapat dibaca dalam kitab-kitab hadis.¹ Senada dengan pendapat diatas Faturrahman Djamil memberikan definisi tentang Hukum Islam adalah seperangkat peraturan berdasarkan wahyu Allah dan Sunnah rasul tentang tingkah laku manusianya mukallaf yang diakui dan diyakini berlaku dan mengikat untuk semua umat yang beragama Islam.²

Dari kedua pendapat di atas dapat diambil pengertian bahwa Hukum Islam adalah peraturan-peraturan Hukum dan kehidupan yang berdasarkan pada sumber ajaran agama Islam yaitu wahyu Allah yakni Al-Quran dan Sunnah Rasul yakni Al-Hadis, selain itu dengan mengacu dari beberapa pendapat dapat dijelaskan bahwa selain Al-Quran dan Al-Hadits juga hasil Ijtihad para ahli juga dijadikan sebagai sandaran Hukum Islam.

¹ M. Daut Ali, *Hukum Islam Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo, 1999), hal. 46

² Faturrahman Djamil, *Filsafat Islam*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1999), hal. 12

2. Murabahah dalam Hukum Islam dan Landasan Hukumnya

Dalam Islam dikenal transaksi jual beli amanah (adanya keterbukaan dari si penjual tentang harga awal dan keuntungan yang ia terima), dan murabahah termasuk dalam jenis transaksi amanah ini. Transaksi jual beli amanah yang lain adalah *tauliyah* (penjual menjual barang dagangannya sesuai dengan harga awal tanpa mengambil keuntungan sedikitpun), *wadh'iyah* (penjual menjual sesuai dengan harga modal tetapi si penjual memberitahu pembeli bahwa ia mengambil sebagian dari barang yang ia dijual) dan *isyarak* (mirip tauliyah, akan tetapi sipenjual menjual kembali sebagian barang dagangannya dengan keuntungan tertentu).

Murabahah tidak dikenal pada masa nabi SAW dan sahabatnya, dan mulai muncul pertama kali pada abad kedua hijriah. Walaupun tidak ada dasar Hadits dan Al-Quran (karena memang belum dikenal pada masa Nabi) untuk akad ini, akan tetapi imam Syafi'i dan Malik berpendapat bahwa jual beli secara murabahah adalah halal.³

Wahbah Zuhaili (dalam Al-Fiqhu wa Adillatuhu) menjelaskan panjang lebar tentang murabahah dan menyatakan bahwa ada beberapa ayat tentang jual beli dan perdagangan dalam Al-Quran yang dapat dijadikan dasar murabahah, seperti Al-baqarah 275

³ <http://blogperadilan.blogspot.com/2011/06/murabahah-dalam-hukum-Islam-dan-hukum.html> diakses tanggal 15 Mei 2014

yang disepakati. Imam Syafi'i juga menyampaikan pendapatnya bahwa jika seseorang mengatakan kepada yang lain, "Belikan suatu barang untukku dan kemudian aku akan memberikan keuntungan kepadamu sekian" adalah diperbolehkan. Marghinani (ulama mazhab Hanafi) juga berpendapat bahwa syarat-syarat pokok dalam jual beli yang dianggap sah terdapat dalam murabahah, dan akad ini sangat diperlukan oleh masyarakat, oleh karena itu akad jual beli murabahah ini adalah boleh.⁶ Terakhir, dalam konferensi perbankan Islam ke II (Kuwait, 1403 H/1983) dinyatakan bahwa murabahah hanya diperbolehkan jika pembeli (nasabah) sudah menerima dan memiliki barang.

Dalam perbankan syariah, pembayaran murabahah dapat dilakukan dengan tunai atau dicicil. Murabahah pada awalnya tidak ada hubungannya dengan pembiayaan, akan tetapi pada perkembangannya digunakan oleh perbankan syariah dengan menambahkan beberapa konsep lain sehingga menjadi salah satu bentuk produk pembiayaan. Ada beberapa ciri dari murabahah dalam perbankan syariah, yang paling utama adalah barang dagangan harus tetap tanggungan bank selama transaksi antara bank dan nasabah belum selesai.⁷

⁶ <http://blogperadilan>. *Murabahah dalam hukum Islam*. html diakses tanggal 15 Mei 2014

⁷ Anisa Maulina, *Hukum Islam Terhadap Murabahah* dalam <http://blogspot.com/tentang> pembiayaan murabahah diakses pada tanggal 28 Mei 2014

B. Konsep Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Berdasarkan penjelasan UU No. 7 tahun 1992, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah:

Penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.⁸

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembiayaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik yang dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syari'ah kepada nasabah.⁹

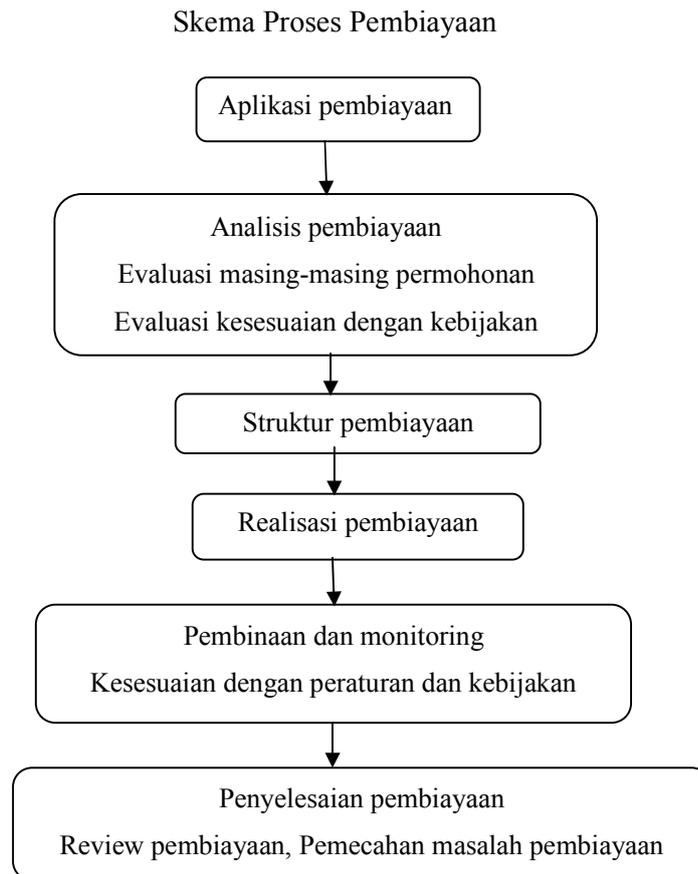
Dari pengertian di atas dapat pembiayaan berarti kegiatan penyaluran dana oleh pihak yang mempunyai kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana, dimana pihak yang diberikan dana tersebut wajib untuk mengembalikan dana dengan jangka waktu dan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.

⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2005), hal. 163

⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMPYKPN, 2005), hal. 304

2. Proses pembiayaan

Berikut ini adalah proses dasar pembiayaan yang biasanya dijalankan oleh lembaga keuangan.¹⁰



Masing-masing fungsi pembiayaan dapat mempunyai struktur organisasi yang berbeda. Alasan perbedaan tersebut adalah karena perbedaan ruang lingkup pengawasan yang harus dilakukan oleh pejabat pembiayaan. Pejabat pembiayaan bukan hanya mengadministrasikan

¹⁰ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: AZKIA Publisher, 2009), hal. 57

pembiayaan yang telah diberikan tetapi juga bertanggung jawab atas penagihannya. Mereka bertanggung jawab atas seluruh hubungan dengan anggota atau nasabah, termasuk fungsi memperoleh sumber dana dari nasabah yang bersangkutan.

3. Macam-macam pembiayaan

Pembiayaan sendiri adalah salah satu dari tugas pokok lembaga keuangan, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan dana. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu:¹¹

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi.

4. Tujuan pembiayaan

Pembiayaan adalah sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah, yakni:¹²

- a. Pemilik, dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic Banking Bank Syariah dari Teori dan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 160

¹² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hal. 183

- b. Pegawai, para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
- c. Masyarakat
 - 1) Pemilik dana. Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan memperoleh bagi hasil.
 - 2) Debitur yang bersangkutan. Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya.
 - 3) Masyarakat umumnya atau konsumen, mereka dapat memperoleh barang-barang yang diperlukan.
- d. Pemerintah. Akibat penyediaan pembiayaan, Pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan memperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).
- e. Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap *survival* dan meluas jaringan usahanya.

C. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang

tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya. Penjelasan atas pasal 19 ayat (1) huruf d dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹³

Dalam fatwa Dewan Syariah nasional (DSN) No. 04/DSN - MUI/IV/2000. Pengertian Murabahah, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁴ Menurut Syafi'i Antonio, pengertian *bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.¹⁵ Menurut H. Veithzal Rivai, murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.¹⁶

Pembiayaan murabahah disingkat dengan MBA adalah pembiayaan yang berakad dengan jual beli, pada dasarnya merupakan kesepakatan antara antara Bank Syariah sebagai pemberi modal dan nasabah (debitur) sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah sama dengan pembiayaan Ba'i bitshaman ajil (BBA), hanya saja proses

¹³ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2009), hal. 176

¹⁴ Kerjasama Dewan Syariah Nasional MUI - Bank Indonesia, *Himpunan Fatwa.*, hal. 20

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, cet 1 (Jakarta: Tazkia Institute, 1999), hal. 145

¹⁶ H. Vaithzal Rivai. Dkk, *Islamic Financial Management*, (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 145

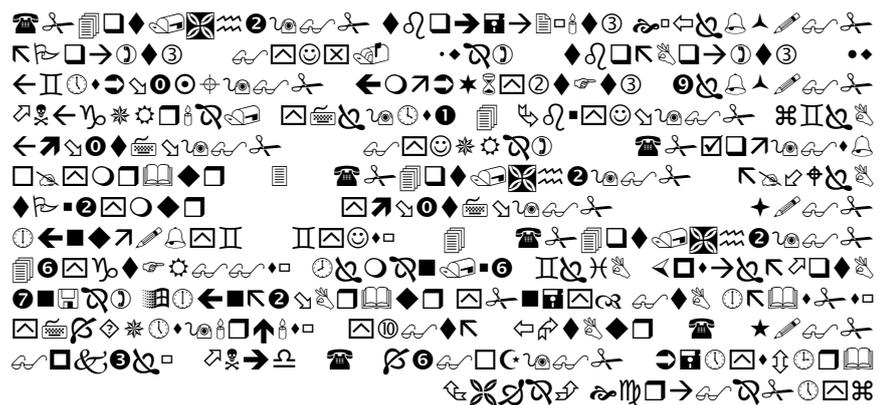
pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo pengembaliannya.¹⁷

Sedangkan menurut Adrian Sutedi, murabahah adalah jual beli antara dua belah pihak dimana pembeli dan penjual menyepakati harga jual, yang terdiri atas harga beli ditambah ongkos pembelian dan keuntungan bagi penjual.¹⁸

Dari definisi murabahah atau jual beli tersebut di atas dapat dikemukakan bahwa inti jual beli tersebut adalah untuk penjual mendapatkan manfaat keuntungan dan bagi pembeli mendapat manfaat dari benda yang dibeli. Jadi dapat disimpulkan bahwa akad murabahah adalah suatu kontrak atau perjanjian usaha yang didasarkan atas kerelaan antara kedua belah pihak atau lebih dimana keuntungan dari kontrak tersebut didapat dari mark up harga sebagaimana yang terjadi dalam akad jual beli biasa.

2. Landasan hukum Murabahah

a. Al-Qur'an Surah Al -Baqarah 2:275



¹⁷ Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 8

¹⁸ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), hal. 95

3. Syarat dan Rukun Murabahah

Rukun Murabahah.²²

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

Syarat-syarat Murabahah

- a. Harga awal harus dimengerti oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli)
- b. Besarnya keuntungan harus disepakati oleh kedua belah pihak antara penjual dan pembeli
- c. Harga pokok dapat diketahui secara pasti satuannya
- d. Murabahah tidak bisa dicampur dengan transaksi ribawi
- e. Akad pertama dalam murabahah harus shahih.

4. Kriteria Murabahah dalam BMT, ciri-cirinya sebagai berikut

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga asli batas atau harus dalam bentuk presentase dari total harga biaya-biayanya.

²² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008) hal. 82

- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang, apa yang dijualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual, dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- c. Pembayaranannya ditangguhkan.

5. Resiko Pembiayaan Murabahah

1. Resiko yang terkait dengan barang

Dalam perbankan syariah membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah murabahahnya, dan secara teoritis menanggung resiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Bank dengan kontrak murabahah, diwajibkan untuk menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik. Resiko dapat dihindari dengan menempatkan tanggung jawab untuk menyatakan spesifikasi barang, bahkan nama penyalurnya. Dalam kontrak murabahah umumnya ditanda tangani sebelum BMT syariah mendapatkan barang yang dipesan oleh nasabah, menurut kontrak nasabahlah yang harus berhati-hati dan mematuhi hukum dan aturan yang terkait tentang pemesanan barang, rasio laba dan spesifikasi yang benar. Singkatnya, BMT tidak berkeinginan memikul tanggung jawab yang terkait dengan barang.²³

²³ [http://id.scribd.com/Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta dari Teori ke Terapan](http://id.scribd.com/Risiko_Akad_dalam_Pembiayaan_Murabahah_pada_BMT_di_Yogyakarta_dari_Teori_ke_Terapan) diakses pada tanggal 20 Mei 2014

2. Resiko yang terkait dengan nasabah

Dalam mempertahankan murabahah, BMT cenderung menerapkan pembenaran terhadap laba yang diperoleh dari pelaksanaan murabahah, terutama berdasarkan resiko bisnis yang ada dalam pelaksanaannya. Resiko BMT terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka dengan jaminan, jaminan pihak ketiga, dan dengan klausa kontrak, pembayaran uang muka akan bisa cukup untuk menutupi semua kerugian yang timbul dari pembuangan barang oleh BMT, sebagai akibat penolakan semacam itu. Sehingga BMT bisa mempersyaratkan jaminan dan jaminan pihak ketiga untuk menutupi seluruh biaya murabahah atau sebagainya. Dengan demikian semua resiko yang secara teoritis mungkin ada kaitannya dengan penolakan nasabah untuk membeli barang sebenarnya telah dihilangkan dalam praktik BMT.²⁴

3. Resiko yang terkait dengan pembayaran

Resiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan murabahah. BMT menghindari resiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang murabahah yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun cicilan harus disimpan di BMT sampai

²⁴ *Ibid.*

apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya. Pada sebagian kasus, jika pelunasan dari uang muka tidak mungkin, BMT akan menyita jaminan untuk menutupi uang muka. Dalam praktik BMT secara efektif menghilangkan semua resiko dalam pelaksanaan murabahah. Murabahah yang merupakan metode paling dominan dalam menginvestasikan dana dalam pembiayaan yang ada di BMT, untuk tujuan-tujuan praktis, benar-benar model investasi yang bebas resiko, dan memberikan keuntungan yang ditetapkan dimuka kepada BMT atas modalnya.²⁵

6. Mekanisme Murabahah

- a. Negosiasi antara pihak BMT syariah dengan nasabah
- b. Akad yang digunakan yakni akad murabahah
- c. Nasabah memberikan uang muka kepada BMT syariah atas sebuah barang yang akan dibeli.
- d. BMT syariah terlebih dahulu membeli barang yang diinginkan nasabah, kemudian barang tersebut dijual kembali oleh pihak BMT kepada nasabah dengan ketentuan harga yang sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh BMT syariah.
- e. Nasabah membeli barang tersebut kepada pihak BMT dengan cara pembayaran secara mengangsur.
- f. Setelah angsuran selesai dilakukan oleh nasabah maka pihak BMT berkewajiban memberikan hak yang seharusnya dimiliki oleh

²⁵ Veithazal Rivai, “*Islamic Financial Management*”, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008) hal. 148-154

nasabah yaitu dari BMT syariah memberikan bukti kepemilikan yang sah atas barang yang dibeli oleh nasabah kepada pihak BMT.²⁶

7. Aplikasi Dalam BMT

Murabahah umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk membeli barang-barang investasi.

Kalangan BMT syari'ah Indonesia banyak menggunakan murabahah secara berkelanjutan (*roll over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya murabahah dalam jangka pendek dengan sekali akad. Murabahah tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja.

8. Manfaat Murabahah

Sesuai dengan sifat bisnis (tjarah), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. Salah satu manfaat murabahah adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual dengan nasabah. Selain itu sistem murabahah juga sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasinya di BMT.

D. Baitul Maal Wa Tamwil

1. Pengertian Baitul Maal Wa Tamwil

Secara etimologis *baitul maal* terdiri dari dua kata, yaitu *bait*, artinya rumah dan *maal* yang berarti harta. Jadi kalau digabungkan kedua kata itu maka *baitul maal* dapat berarti satu rumah yang di dalamnya

²⁶ <http://alkalinkworld.files.wordpress.com/2009/11/mekanisme-pembiayaan-murabahah.pdf> diakses tanggal 15 Mei 2014

berupa harta. *Bait* yang artinya rumah dan *tamwil* (pengembangan harta kekayaan) yang asal katanya *maal* atau harta. Jadi berikut *tamwil* dimaknai sebagai tempat untuk mengembangkan usaha atau tempat mengembangkan harta kekayaan.²⁷

Sesuai dengan prinsip syari'ah. Baitul Maal Wa Tamwil terdiri dari dua istilah yakni baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha untuk menghimpun dan menyalurkan dana yang bersifat non profit, seperti zakat, infaq, Sebuah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan sistem yang dan shadaqoh. Sedangkan baitul Tamwil yaitu mengarah pada usaha untuk menghimpun dana yang bersifat komersial atau profit oriented. Usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dan berlandaskan syari'ah.²⁸

Dari pengertian diatas tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT terlihat pada definisi baitul maal, sedangkan peran bisnis BMT akan terlihat dari definisi baitul tamwil. Sedangkan baitul tamwil (lembaga bisnis), BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yaitu menghimpun dana anggota dan calon anggota serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun

²⁷ Dwi Riska Amalia, *Analisis Produk Pembiayaan Bai Bitsaman Ajil (BBA)* dalam <http://lib.uin-malang.ac.id/thesis/fullchapter/04610030-dwi-riska-amalia.ps> diakses pada tanggal 21 Mei 2014

²⁸ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonesia, 2007), hal. 96

demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya kepada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan Bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.²⁹

2. Badan Hukum BMT:³⁰

BMT dapat didirikan dalam bentuk Kelompok Swadaya Masyarakat atau koperasi.

- a. KSM adalah kelompok swadaya masyarakat dengan mendapat surat keterangan operasional dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil).
- b. Koperasi serba usaha atau koperasi syariah.
- c. Koperasi simpan pinjam syariah (KSP-S).

3. Tujuan dan peran BMT

Didirikan BMT bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.³¹ Dilihat dari tujuannya, BMT diharapkan mampu memberikan kesejahteraan dan meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usaha.

Sedangkan peran dari BMT sehubungan dengan keberadaannya antara lain adalah:³²

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.

²⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 126

³⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga...*, hal. 105

³¹ *Ibid.*, hal. 128

³² *Ibid.*, hal. 97

- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.

4. Asas dan Landasan

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) merupakan lembaga mikro yang berada di bawah payung koperasi. Sehingga asas dan landasannya sama seperti koperasi yang berasaskan Pancasila dan UUD 45. Baitul Mal wa Tamwil (BMT) juga berlandaskan prinsip Syari'ah Islam, keimanan, keterpaduan (kaffah), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme. Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip Syari'ah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses di dunia dan akherat juga keterpaduan antara sisi maal dan tamwil (sosial dan bisnis). Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan Pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus profesional.³³

5. Ciri-ciri utama BMT

- a. Milik bersama masyarakat kecil bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik perorangan.

³³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal. 129

- b. Bukan lembaga sosial tapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan ZIS bagi kesejahteraan orang banyak.

6. Ciri Khusus BMT

- a. Staf dan karyawan BMT bertindak pro aktif, tidak menunggu tapi menjemput nasabah baik sebagai penyeter dana maupun untuk pembiayaan.
- b. BMT mengadakan pendampingan atau memonitor usaha anggota dan dalam pendampingan ini akan dilakukan pengajian rutin dan tempatnya bisa dirumah atau di masjid.
- c. Manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan islami.

7. Manfaat BMT bagi anggota³⁴

- a. Adanya akad pembiayaan yang dikelola bagi hasil akan melatih anggota berfikir kalkulatif dan musyawarah
- b. Anggota akan terbiasa memegang amanah bersikap jujur dan mengembangkan tanggung jawab atas pembiayaan yang diterima
- c. Meningkatkan kepercayaan pihak lain (misalnya dari BMT ketika akan mengajukan pembiayaan).

8. Manfaat BMT bagi lingkungan

BMT dapat didirikan di lokasi manapun juga, baik di wilayah ibukota, propinsi, kota madya/kabupaten maupun kecamatan. Dengan begitu, BMT memiliki pasar yang luas dan potensial. Sehingga tersebut sangat menguntungkan BMT dalam pemasaran, karena akan

³⁴PINBUK, *Modul Pelatihan Calon Pengelola Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Tulungagung: PINBUK, 2009), Hal. 34

terbentuk jaringan pemasaran dan menguntungkan dalam strategi promosi masyarakat luas.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tata cara maupun mekanisme BMT harus dirumuskan secara sederhana sehingga mudah untuk mendirikan. Artinya lembaga keuangan non perbankan bisa lebih dimengerti oleh para nasabah yang sebagian besar berpendidikan rendah. Serta adanya aturan-aturan tentang mekanisme kerja di BMT di buat secara efisien dan efektif, sehingga memudahkan nasabah untuk memanfaatkan fasilitasnya.

9. Prinsip utama BMT

Dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:³⁵

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip Syariah.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
- c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT.
- e. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua golongan politik.

³⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal. 130

- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi (*ʿamalus sholih/ahsanu amala*), yakni dilandasi dengan keimanan.
- g. Istiqomah, konsisten, kosekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.

10. Kegiatan Operasional BMT

BMT adalah sebuah lembaga yang memiliki fungsi sebagai lembaga pengumpulan dana yang selanjutnya dana tersebut disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Kegiatan operasional BMT adalah:

a. Penghimpunan dana

1) Prinsip Wadi`ah

Secara istilah wadi`ah berarti menitipkan sesuatu benda kepada orang lain agar dijaga dan dipelihara. Wadi`ah digolongkan menjadi 2, yaitu:

a) *Wadi`ah Yad al-Amanah*

Titipan yang bersifat wadi`ah yad al-amanah adalah titipan murni dengan pengertian pihak yang dititipi tidak diperbolehkan memanfaatkan barang yang dititipkan.³⁶

b) *Wadi`ah Yad adh-Dhamamah*

Dhamamah berarti penanggung atau beban. *Wadi`ah Yad adh-Dhamamah* adalah akad titipan, penerima titipan

³⁶ PINBUK, *Modul Pelatihan Calon...*, hal. 93

diperbolehkan memanfaatkan dan berhak mendapatkan keuntungan dari titipan.³⁷

2) Prinsip Mudharabah

Prinsip mudharabah adalah nasabah menyimpan dana di bank dalam kurun waktu yang tertentu. Keuntungan dari investasi terhadap dana nasabah dengan nisbah bagi hasil yang ditentukan.³⁸ Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan dengan nasabah lain dan hasil dari usaha tersebut akan dibagikan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

b. Penyaluran Dana

1) Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah yaitu akad kerjasama dua orang atau lebih, salah satu pihak menyediakan modal secara penuh dan pihak lain menjalankan usaha. Mudharabah dibagi menjadi dua macam, yaitu:

a) Mudharabah Mutlaqah

Yang dimaksud dengan akad mudharabah mutlaqah yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih, atau antara *shohibul maal* selaku investor dengan *mudharib* selaku pengusaha yang berlaku secara luas.³⁹

b) Mudharabah Muqayyadah

³⁷ *Ibid.*, hal. 94

³⁸ Ingrid Tan, *Bisnis dan Investasi Sistem Syari'ah Perbandingan dengan Sistem Konvensional*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2009), hal. 81

³⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal. 98

Yang dimaksud dengan mudharabah muqayyadah yaitu kerja sama dua orang atau lebih atau antara *shohibul maal* dengan *mudharib*, investor memberikan batasan tertentu.⁴⁰

2) Pembiayaan Musyarakah

Istilah dari musyarakah adalah *sharikah* atau *syirkah*. Musyarakah adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko.⁴¹

3) Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.⁴²

4) Pembiayaan Bai` Bitsaman Ajil

Bai` bitsaman ajil (BBA) adalah pembelian barang dengan pembayaran cicilan atau angsuran. Prinsip *Bai` Bitsaman Ajil* (BBA) merupakan pengembangan dari prinsip *murabahah*.⁴³ Pada *Bai` Bitsaman Ajil* (BBA) juga terjadi tambahan keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah.

5) Pembiayaan Qordhul Hasan

⁴⁰ *Ibid.*, hal. 99

⁴¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga...*, hal. 67

⁴² *Ibid.*, hal. 62

⁴³ Martono, *Bank dan Lembaga...*, hal. 101

Merupakan pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Dalam hasanah fiqih, transaksi *al-qard* tergolong transaksi kebajikan atau *tabarru`* atau *ta`awuni*.⁴⁴

6) Pembiayaan Bai` as-Salam

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran dimuka dan penyerahan barang dikemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.⁴⁵

7) Pembiayaan Istisna`

Memesan barang pada perusahaan untuk memproduksi barang atau komoditas tertentu untuk pembeli/pemesan. Istisna merupakan salah satu bentuk jual beli dengan pemesanan mirip dengan salam.⁴⁶

8) Hawalah

Hawalah adalah pengalihan utang/piutang dari orang yang berhutang/berpiutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya (menerima).⁴⁷

9) Rahn

Ar Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Tentu saja

⁴⁴ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal. 174

⁴⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal.

⁴⁶ *Ibid.*, hal 96

⁴⁷ *Ibid.*, hal. 107

barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan.⁴⁸

10) Al-Wakalah

Wakalah/wakilah berarti penyerahan, pendelegasian maupun pemberian mandat atau amanah. Dalam kontrak BMT, *al-wakalah* berarti BMT menerima amanah dari investor yang akan menanamkan modalnya kepada nasabah. Investor menjadi percaya kepada nasabah karena adanya BMT.⁴⁹

11) Sharf

Sharf adalah transaksi pertukaran antara emas dengan perak atau pertukaran valuta asing, dimana mata uang asing dipertukarkan dengan mata uang domestik atau dengan mata uang asing lainnya.⁵⁰

12) Kafalah

Yaitu pemberian jaminan oleh bank sebagai penanggung jawab (*kafil*) kepada pihak ketiga atas kewajiban pihak kedua (yang ditanggung, *makfuul anhu* atau *ashil*).⁵¹

13) Al-Ijarah

Ijarah adalah akad antara bank dengan nasabah untuk menyewa suatu barang/objek sewa milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewakan.⁵²

⁴⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul...*, hal 173

⁴⁹ *Ibid.*, hal. 172

⁵⁰ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah...*, hal. 36

⁵¹ Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), hal. 162

E. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian juga telah membahas mengenai pembiayaan murabahah yang terjadi di BMT ataupun lembaga keuangan lainnya. Dan inilah penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini.

- a. Dodik Kusbiantoro, dalam skripsinya yang berjudul “*Faktor-Faktor yang mempengaruhi perilaku nasabah dalam penggunaan produk Murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung Kab. Tulungagung*”. Rumusan masalahnya Apakah Tambahan harga (*Mark Up*), dan pelayanan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap perilaku nasabah dalam penggunaan produk murabahah di BMT sahara kecamatan Bandung Tulungagung?, apakah faktor tambahan harga (*mark up*), dan pelayanan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap perilaku nasabah dalam penggunaan produk murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung Tulungagung?, diantara faktor-faktor tersebut, manakah faktor yang paling dominan mempengaruhi nasabah dalam penggunaan produk Murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung Tulungagung?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh signifikan faktor tambahan harga (*Mark Up*), dan pelayanan secara parsial maupun simultan terhadap perilaku nasabah dalam penggunaan produk Murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung Kabupaten Tulungagung, serta untuk mengetahui faktor yang paling dominan yang mempengaruhi nasabah dalam penggunaan produk Murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung

⁵² Ingrid Tan, *Bisnis dan Investasi...*, hal. 73

Tulungagung. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*) dengan pendekatan kuantitatif yang permasalahannya berpola deskriptif. Hasil penelitian ini menyebutkan, secara parsial tidak terdapat pengaruh yang signifikan tambahan harga (*mark up*) terhadap perilaku nasabah dalam penggunaan produk Murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung Tulungagung, hal ini dapat dibuktikan dengan tabel *coefficients* pada variabel tambahan harga (*mark up*), akan tetapi secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku nasabah dalam penggunaan produk murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung Tulungagung, hal itu juga turut dibuktikan melalui *coefficients* pada variabel tambahan harga (*mark up*). Maka di antara kedua faktor tersebut faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap perilaku nasabah dalam penggunaan produk murabahah BMT Sahara Kecamatan Bandung Kabupaten Tulungagung adalah faktor pelayanan.⁵³

- b. Abu Nur Khanifah, dalam skripsinya yang berjudul "*Tingkat keuntungan anggota BMT pada pembiayaan Murabahah dan pembiayaan Musyarakah (Studi pada BMT MULTAZAM Yogyakarta)*". Rumusan masalahnya Bagaimana perbedaan rata-rata tingkat modal anggota setelah menggunakan pembiayaan murabahah dan pembiayaan musyarakah di BMT MULTAZAM Yogyakarta?, bagaimana perbedaan rata-rata tingkat pendapatan anggota setelah menggunakan pembiayaan murabahah dan

⁵³ Dodik Kusbiantoro, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Produk Murabahah di BMT Sahara Kecamatan Bandung Kabupaten Tulungagung.", *Skripsi tidak diterbitkan*. Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Tulungagung, 2012

pembiayaan musyarakah di BMT MULTAZAM Yogyakarta?, Bagaimana perbedaan rata-rata tingkat keuntungan anggota setelah menggunakan pembiayaan murabahah dan pembiayaan musyarakah di BMT MULTAZAM Yogyakarta?, Tujuannya untuk menjelaskan perbedaan rata-rata tingkat modal, pendapatan, dan keuntungan setelah anggota menggunakan pembiayaan murabahah dan musyarakah di BMT Multazam Yogyakarta. Jenis penelitian yang dipakai adalah penelitian kuantitatif dengan sifat penelitian analitis deskriptif komparatif. Hasil pengukuran yang diperoleh menunjukkan hasil yang berbeda antara antara dua tipe perbandingan, perbandingan tingkat pendapatan serta keuntungan sebelum dan setelah mereka menggunakan kedua pembiayaan menunjukkan perubahan yang *signifikan* dari adanya penambahan modal mereka. Sementara perbandingan tingkat pendapatan antara pembiayaan Murabahah dan musyarakah menunjukkan besar t hitung $(0,190) < t$ tabel $(2,015)$, dan perbandingan tingkat keuntungan antara pembiayaan murabahah dan musyarakah menunjukkan besar t hitung $(0,190) < t$ tabel $(2,015)$ yang berarti H_0 diterima (hasil pengukuran tidak signifikan). Artinya tidak ada perbedaan tingkat keuntungan yang berarti dari kedua jenis pembiayaan tersebut⁵⁴.

- c. M. Rohiqim makhtum, dalam skripsinya yang berjudul “*Penerapan Prinsip Kebebasan Berkontrak dalam Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Perjanjian Murabahah di BMT Istiqomah)*” Rumusan masalahnya

⁵⁴ Abu Nur Khanifah Sidik, “Tingkat keuntungan anggota BMT pada pembiayaan Murabahah dan pembiayaan Musyarakah (Studi pada BMT MULTAZAM Yogyakarta)”, *Skripsi tidak diterbitkan*, Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2008

adalah: Bagaimana yang dimaksud azas kebebasan berkontrak dalam hukum perjanjian murabahah di BMT Istiqomah?, Bagaimana model perjanjian Murabahah di BMT Istiqomah? Dan bagaimana penerapan prinsip kebebasan berkontrak perjanjian Murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo?. Tujuannya untuk mengetahui tentang bagaimana penerapan prinsip kebebasan berkontrak dalam pembiayaan Murabahah yang dilakukan di BMT Istiqomah Karangrejo Tulungagung. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan normatif. Hasil penelitian ini menyebutkan kesesuaian perjanjian dalam prinsip kebebasan berkontrak di BMT Istiqomah menurut hukum perjanjian, akad perjanjian yang ada di BMT Istiqomah memakai sistem kebebasan berkontrak model standard. Sudah sesuai dengan hukum kontrak akan tetapi model perjanjiannya yakni akad murabahah masih belum sesuai dengan teorinya. Sebab pada kenyataannya BMT Istiqomah tidak menyediakan barang akan tetapi pihak lembaga hanya menyediakan uang, dalam hal ini pihak nasabah yang membeli barang sesuai spesifikasi yang diinginkannya⁵⁵.

Dari semua penelitian di atas telah membahas mengenai produk murabahah dan pembiayaan murabahah di lembaga keuangan syariah. Namun belum ada yang membahas mengenai pandangan Hukum Islam terhadap pembiayaan murabahah yang ada di BMT Harum Kepatihan Tulungagung.

Dari bahasan yang peneliti lakukan dengan penelitian yang telah ada

⁵⁵M. Rhiqim Makhtum, "Penerapan Prinsip Kebebasan Berkontrak dalam Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Perjanjian Murabahah di BMT Istiqomah)", *skripsi tidak diterbitkan*. Jurusan Syariah sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Tulungagung, 2013

sebelumnya merupakan penelitian yang mengangkat tema tentang cara pembiayaan murabahah. Peneliti akan mengangkat judul ini untuk dikaji lebih jauh lagi dan membahasnya dalam skripsi.