BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*)

1. Pengertian BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*)

Secara konseptual, BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) memiliki dua fungsi yaitu *baitul tamwil* (*bait* = rumah, *at tamwil* = pengembangan harta) yang artinya melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. *Baitul maal* (*bait* = rumah, *maal* = harta) menerima titipan dana zakat, infak dan shodaqoh serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.[21] Hosen dan Hasan Ali menyatakan bahwa BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaun fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam*, yaitu keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.[22]

---

[21] Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Ombak, 2014), hal. 143.

[22] Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah: Edisi Revisi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hal. 23-24.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *Baitul Maal wa tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai 2 fungsi, yaitu sebagai lembaga ekonomi komersil dan lembaga rumah harta. Sebagai lembaga ekonomi komersil kegiatan di dalam *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) dibagi menjadi dua yaitu penghimpunan dana dan penyaluran dana. Dalam penghimpunan dana diwujudkan dengan adanya produk tabungan mapun deposito serta penyaluran dana diwujudkan dengan adanya pembiayaan bagi anggota BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*). Sebagai rumah harta BMT menerima titipan dana zakat, infaq dan shodaqoh dan kemudian akan dikelola berdasarkan peraturan yang sudah ditetapkan.

2. Ciri-Ciri BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*)

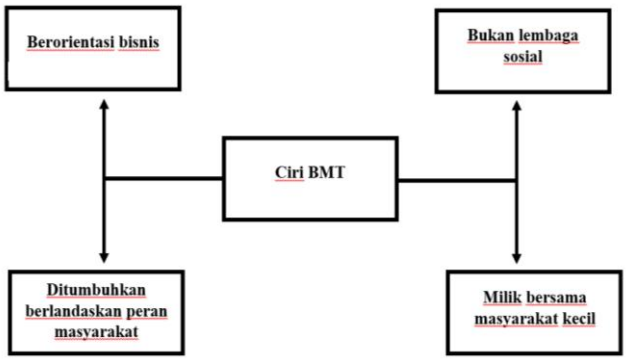
Lembaga BMT juga memiliki berapa ciri-ciri. Ciri-ciri dari BMT adalah sebagai berikut:

a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
b. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan penggunaan dana-dana sosial untuk kesejahteraan orang banyak serta dapat menyelenggarakan kegiatan pendidikan untuk memberdayakan anggotanya dalam rangka menunjang ekonomi.
c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitarnya.z

d. Milik bersama masyarakat kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik perorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasar ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseroan.

Dalam sebuah bagan ciri-ciri BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) digambarkan sebagai berikut:[3]

Gambar. 2.1 Bagan Ciri-Ciri *Baitul Maal wa Tamwil*



Dari bagan tersebut dapat diketahui ciri-ciri dari BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) yang lebih condong kepada masyarakat. Tidak heran demikian karena memang keberadaan BMT untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya bidang ekonomi di lingkungan sekitar BMT.

3. Fungsi BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*)

a. Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).

[3] Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*, hal. 146-147.

b. Penciptaan dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mempu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.[4]

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Menurut ketentuan Bank Indonesia pembiayaan adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing bentuk pembiayaan, piutangm *qardh*, surat berharga syariah, penempatan penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat *wadiah* Bank Indonesia.[5]

Berdasarkan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 06/per/M.KUKM/I/2007 tentang petunjuk teknik program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya yang mewajibkan penerimaan

[4] Veithzal Rivai, dkk, *Financial Instituation Management (Manajemen Kelembagaan Keuangan): disajikan Secara Lengkap dan Teori Hingga Aplikasi*, (Jakarta: Rajawali Press, 2013), hal. 611.

[5] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), hal. 32.

pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai dengan akad dengan pembayaran sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.[6]

Menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan ini berupa: (a) transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah,* (b) transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah mutahiyah bit tamlik,* (c) transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah, salam, istishna',* (d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh,* dan (e) transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bak syariah serta UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untu mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah,* tanpa imbalan, atau bagi hasil.[7]

Sedangkan menurut Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersembahkan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihal lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau

---

[6] Endra Kurniawan, *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Baitul Maal Wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Kantor Cabang Lodoyo Blitar,* (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017), hal. 14, diakses melalui website pada tanggal 10 Maret 2018.

[7] Faridhah Nur Azizah, *Pengaruh Religuilitas, Pemahaman Produk, Dan Pelayanan Terhadap Permintaan Pembiayaan di KSU Ja'far Medika Syariah,* (Surakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017), hal. 12, diakses melalui website pada tanggal 26 Maret 2018.

tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.[8]

Jadi dapat disumpulkan bahwa pembiayaan adalah penanaman atau penyediaan dana bagi pihak lain dengan kesepakatan dan ketentuan yang telah ditentukan terkait jumlah dan jangka waktu pengembaliannya.

Menurut Ismail dalam bukunya yang berjudul Perbankan Syariah ada beberapa unsur pembiayaan. Unsur-unsur tersebut antara lain: (a) Bank Syariah (b) mitra usaha/*partner*, (c) kepercayaan (*trust*), (d) akad, (e) risiko, (f) jangka waktu, dan (g) balas jasa.[9]

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Menurut buku Binti Nur Asiyah, dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Tujuan pembiayaan dibedakan mendjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk mikro.

Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

a. Peningkatan Ekonomi Umat

Yaitu masyarakat yang tidak dapat akses ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

b. Tersedianya Dana Bagi Peningkatan Usaha

[8] Ismail, *Perbankan Syariah,* (Jakarta: Kencana, 2011), hal. 106.
[9] *Ibid,* hal. 105-106.

Yaitu untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan pihak yang surplus dana penyaluran kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.

c. Meningkatkan Produktivitas

Yaitu adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.

d. Membuka Lapangan Kerja Baru

Yaitu dengan dibukannya sektor usaha melalui penamahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

e. Terjadinya Distribusi Pendapatan

Yaitu masyarakat usaha produktif mampu melaksanakan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

a. Upaya Memaksimalkan Laba

Yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

b. Upaya Meminimalkan Resiko

Yaitu usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus meminimalkan risiko yang mungkin timbul.

c. Pendayagunaan Sumber Ekonomi

Yaitu sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber data manusai serta sumber daya modal.

d. Penyaluran Kelebihan Dana

Yaitu pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyampaian dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.[10]

Kemudian disamping tujuan diatas suatu fasilitas pembiayaan mengandung suatu dungsi yaitu antara lain:

a. Meningkatkan Daya Guna Uang

Yaitu para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru. Pada asasnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

---

[10] Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 4-6.

b. Meningkatkan Daya Guna Barang

Yaitu prosedur dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sebagai *utility* dari bahan tersebut meningatkan, misalya *utility* dari bahan tersebut meningkatkan, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa atau doring, peningkatan *utility* pdi menjadi beras, dan sebagainya.

c. Meningkatkan Peredaran Uang

Yaitu pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti *cek, bilyet giro, wesel, promes* dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan usang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

d. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Yaitu ditinjau dari hukum permintaan dan penawaran maka terhadap segala macam dan rgamnya usaha, permintaan akan terus bertambah bilamana masyarakat telah melalui melakukan penawaran. Timbulah kemudian efek kumulatif oleh semakin besarnya permintaan sehingga secara berantai kemudian menimbulkan kegiatan yang meluas di kalangan masyarakat untuk sedemikian rupa meningkatkan produktivitas.

e. Stabilitas Ekonomi

Yaitu dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarhkan pada usaha-usaha antara lain:

1) Pengendalian inflasi
2) Peningkatan ekspor
3) Rehabilitas prasarana
4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Maka untuk menekan arus inflasi dan terlebih untuk usaha pembanguanan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peran yang sangat penting.

f. Jembatan Untuk Meningkan Pendapatan Nasional

Yaitu apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal, dan buruh atau karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara via pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan komsumsi berkurang, sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah.[11]

3. Jenis – jenis Pembiayaan

Menurut Adiwarman A. Karim jenis pembiayaan di Bank Syari'ah adalah sebagai berikut:

[11] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015) hal. 304-307.

a. Pembiayaan Modal Kerja Syari'ah

Yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

b. Pembiayaan Investasi Syariah

Yaitu penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan dikemudian hari atau dapat disebut pembiayaa jangka mengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barag modal yang diperlukan.

c. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syari'ah.

d. Pembiayaan Sindikasi

Pembiayaan sindikasi adalah pebiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pembiayaan sindikasi biasanya diperlukan kepada nasabah koperasi karena nilai transaksinya sangat besar.

e. Pembiayaan Berdasarkan Take Over

Pembiayaan take over adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari take over terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syari'ah atas permintaan nasabah.

f. Pembiayaan Leter of Credit.

Pembiayaan later of credit adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor dan ekspor nasabah.[12]

Jenis pembiayaan dilihat dari Sektor Usaha adalah sebagai berikut:

a. Sektor industri

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang bergerak dalam sektor industri, yaitu sektor usaha yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi atau mengubah suatu barang menjadi barang lain yang memiliki faedah lebih tinggi. Beberapa contoh sektor industri antara lain: industri elektronik, pertambangan, dan kimia, tekstil.

b. Sektor perdagangan

Pembiayaan ini diberikan kepada pengusaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, baik perdagangan kecil, menengah, dan besar. Pembiayaan ini diberikan dengan tujuan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan, misalnya untuk memperbesar jumlah penjualan atau memperbesar pasar.

---

[12] Ardiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, edisi ketiga,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009), hal. 231-254.

c. Sektor pertanian, peternakan, perikanan, dan perkebunan

Pembiayaan ini diberikan dalam rangka meningkatkan hasil di sektor pertanian, perkebunan, dan peternakan, serta perikanan.

d. Sektor jasa

Beberapa sektor jasa yang dapat diberikan kredit oleh bank yaitu jasa pendidikan, jasa rumah sakit, jasa angkutan, dan jasa lainnya.

e. Sektor perumahan

Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha yang bergerak di bidang pembangunan perumahan. Pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan kontruksi, yaitu pembiayaan untuk pembangunan perumahan. Cara pembayaran kembali yaitu dipotong dari rumah yang telah terjual.[13]

Jenis pembiayaan dilihat dari segi jaminan yang digunakan oleh nasabah sebagai berikut:

a. Pembiayaan dengan Jaminan

Pembiayaan dengan jaminan merupakan jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang dukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud, dan benda tidak berwujud.

b. Pembiayaan Tanpa Jaminan

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa di dukung adanya jaminan. Pembiayaan ini diberikan oleh bank syariah atas

[13] Ismail, *Perbankan Syariah*,(Jakarta: Kencana, 2011) hal.115-117.

dasar kepercayaan. Pembiayaan tanpa jaminan ini resikonya tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh bank syariah apabila nasabah wanprestasi. Dalam hal ini nasabah tidak mampu membayar dan macet, maka tidak ada sumber pembayaran kedua yang dapat digunakan untuk menutup resiko pembiayaan. Bank tidak memiliki sumber pelunasan kedua karena bank tidak memiliki jaminan yang dapat dijual.

C. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Dalam Glosari Himpunan Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional dijelaskan bahwa murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba.[14][15]

Murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya-biaya pokok (cost) barang tersebut ditambahkan *mark* up atau margin keuntungan yang disepakati. karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost)* tersebut.[16]

---

[14] *Ibid*, hal. 117-118.
[15] Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2011), hal.146.
[16] Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal.13.

Pembiayaan *murabahah* diartikan sebagai pembiayaan dengan akad jual beli barang pada barang asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Veithzal Rivai menyatakan bahwa:

> Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank Islam membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank Islam dan nasabah.[17]

Pendapat tersebut hampir sama dengan pengertian *murabahah* dalam buku milik Wiroso yang dikutip dari Kamus istilah Keuangan dan Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia mengemukakan bahwa *ba'i murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *ba'i murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.[18]

Menurut buku Binti Nur Aisyah, dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah pembiayaan *murabahah* berbeda dengan kredit yang terjadi pada perbankan konvensional. Diantaranya harga jual kredit kepada konsumen pada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan pada pembiayaan *murabahah*, margin atau tingkat keuntungan *murabahah* (bila sudah terjadi ijab dan qobul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan, Bank

---

[17] Vithzal Rivai & Arviyan Arifin, *Islamic Banking (Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hal. 687.

[18] Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*,... hal. 169.

Syariah tidak diperbolehkan mengubah harga yang terlah diperjanjikan atau diakadkan.[19]

Dari beberapa pengertian diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa jual beli murabahah adalah jual beli antara nasabah sebagai pemesan untuk membeli, dan LKI sebagai penyedia barang yang berasal dari milik pihak ketiga, yang di dalam akad jual-belinya dinyatakan dengan jelas dan rinci mengenai barang, harga beli LKI dan harga jual-belinya dinyatakan dengan jelas dan rinci mengenai barang, harga beli LKI dan harga jual LKI kepada nasabah sehingga termasuk di dalamnya keuntungan yang diperoleh LKI, serta persetujuan nasabah untuk membayar harga jual LKI tersebut secara tangguh, baik secara sekaligus (limpsum) atau secara angsuran.[20]

2. **Dalil Tentang Pembiayaan *Murabahah***

Ada beberapa dalil Al-Qur'an yang menjadi dasar dari pembiayaan *murabahah* antara lain:

Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran

[19] Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah,...*, hlm. 224.

[20] Veithzal Rivai. dkk, *Islamic Transaction Law In Business Dari Teori ke Praktik.* (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), hal 391.

(tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah kepada Allah). Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni nereka, mereka kekal didalamnya.

Al-Qur'an Surat An-Nisa ayat 29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Selain dalil Al-Qur'an juga terdapat hadits Nabi Muhammad SAW yang menjadi dasar dari pembiayan *murabahah*, diantaranya, Nabi Muhammad SAW ditanya: *"pekerjaan apa yang paling baik?"* Beliau menjawab *"pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap beli yang mabrur"* yaitu tidak ada tipuan dan khinat.[21] Terdapat pula hadits lain yaitu: dari Suhaib ar-Rumi, bahwa Rasulullah SAW bersabda "tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muwaradah (mudharabah)* dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukann untuk dijual". (HR. Ibnu Majah)[22]

[21] Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hal. 15-16.
[22] Veithzal Rivai dan Arvian Arifin, *Islamic Banking*,...hal. 761.

3. **Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah***

Pembiayaan *murabahah* juga memiliki rukun dan sayarat-syarat yang harus dipenuhi agar transaksi yang dilakukan dapat dikatakan sah dan halal. Berikut penjelasan mengenai rukun dan syarat *murabahah*:

a. Rukun *murabahah*

1) Penjual (*ba'i*)

Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.

2) Pembeli (*musytari*)

Pembeli merupakan seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan dan bisa didapatkan ketika melakukan transaksi dengan penjual.

3) Objek atau barang (*mabi'*)

yaitu *mabi'* (barang dagangan) yang diperjual belikan ini merupakan salah satu unsur terpenting demi kesuksesannya transaksi.

4) Harga (*tsaman*)

Harga merupakan salah satu unsur terpenting dalam jual beli karena marupakan salah satu dari nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

5) *Shighah,* yaitu *ijab* dan *qabul*.

Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qabul yang dilangsungkan.

b. Syarat *Murabahah*

Syarat *ba'i murabahah* yaitu sebagai berikut:

1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3) Kontrak harus bebas riba
4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pemeblian misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Jadi, di sini terlihat adanya unsur keterbukaan.[23]

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), atau (5), tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
2) Kembali pada penjual yang menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual
3) Membatalkan barang

Jual beli secara *murabahah* diatas hanya untuk barang atau produk tersebut tidak dimiliki oleh penjual, system yang digunakan adalah *Murabahah kepada pemesan pembelian (Murabahah* KPP*)*. Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengandakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.[24]

---

[23] Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, (Jakarta: Ghalia Indah, 2009), hal. 122.

[24] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 103.

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani antara lain sebagai berikut:

1) *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 keutnungan yang diinginkan.
2) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk li,psum atau persentase tertentu dari biaya.
3) Semua biaya dikeluarkan dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregrat ini.
4) Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah.*[25]

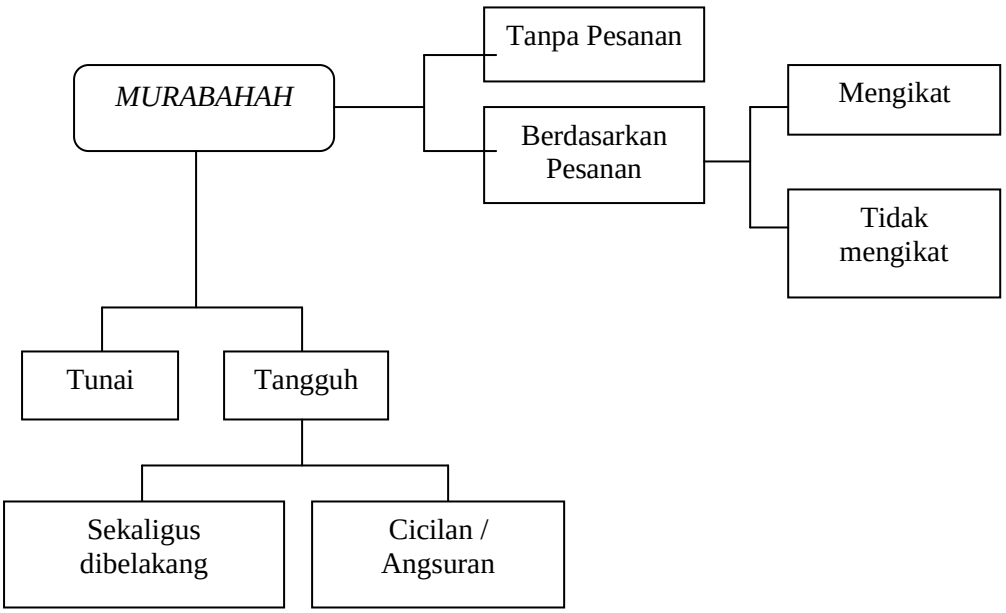
4. Jenis-jenis *Murabahah*

Transaksi jual beli dapat dilakukan dengan beberapa cara, dengan beberapa cara pembayarannya juga. Murabahah dapat dikelompokkan

[25] Ascarya, *Akad & Produk Bank Syriah Ed. 1, Cet. 5,* (Jakarta: Rajawali Press, 2015), hal. 82-84.

dalam beberapa jenis murabahah sebagaimana diilustrasikan pada gambar berikut:

Gambar 2.2 Bagan Jenis-jenis Pembiayaan *Murabahah*



Dilihat dari proses pengadaan barang *murabahah* dibagi menjadi 2 yaitu:

a. *Murabahah* tanpa pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak, ada yang akan membeli atau tidak, ada yang pesan atau tidak, jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan mencari tambahan barang dagangan. Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara.

b. *Murabahah* berdasarkan pesanan (pemesanan pembelian)

Dalam jenis ini pengadaan barang oleh bank syariah dilakukan atas dasar pesanan yang diterima. Apabila tidak ada yang pesan maka tidak dilakukan pengadaan barang. Pengadaan barang sangat tergantung pada proses jual belinya. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien.[26]

Janji pemesan pembelian di dalam *murabahah* berdasarkan pemesanan pembelian bisa mengikat bisa tidak. Para ulama syari'ah salaf menyepakati mengenai bolehnya penjualan ini dan mengatakan bahwa pemesan tidak mesti berikat untuk memenuhi janjinya.

Jika dilihat dari cara pembayarannya, maka *murabahah* dibagi menjadi:

a. Pembayaran tunai, yaitu pembayaran dilakukan secara tunai saat barang diterima.
b. Pembayaran tangguh atau cicilan, yaitu pembayan dilakukan kemudian setelah penyerahan barang baik secara tangguh sekaligus dibelakang atau secara angsuran.[27]

5. Prinsip – prinsip Pembiayaan *Murabahah*

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan, maka dari pihak Bank Syariah harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang

[26] Wiroso,*Produk Perbankan Syariah,(Jakarta:LPFE Usakti,2011) hal. 174.*
[27] Wiroso, *Prinsip Dasar Produk,,,* hal. 114-120.

diberikan benar-benar akan kembali. Penilaian oleh Bank Syariah dapat dilakukan dengan berbagai prinsip untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya.

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan dari bagian marketing sendiri harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan dari calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5C, yaitu:[28]

a. *Character,* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon nasabah. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi. *Character* marupakan ukuran untuk menilai kemauan nasabah untuk membayar pembiayaannya.[29]
b. *Capacity,* yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya sperti toko, karyawan, alat-alat pabrik, dan metode kegiatan.
c. *Capital,* yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi

[28] Muhammad, *Manajemen Bank Syariah,* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hal. 304.
[29] Kasmir, *Manajemen Perbankan,*(Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), hal. 101.

perusahaan secara keseluruahan yang ditujukan oleh rasio financial dan penekanan pada komposisi modalnya.[30]

d. *Collateral,* merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah secagai pelindung Bank Syariah dari resiko kerugian.

e. *Condition,* dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian pembiayaan untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan kalaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.[31]

Selain beberapa prinsip pembiayaan yang telah dijelaskan diatas, pada Peraturan Bank Indonesia telah dijelaskan pula pemberian pembiayaan bagi pelaku Usaha Kecil dan Menengah. Yaitu, Peraturan Bank Indonesia No. 17/12/PBI/2015 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan Oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.[32]

---

[30] Muhammad, *Manajemen Bank Syariah,* hal. 304.

[31] Kasmir, *Manajemen Perbankan,* hal. 102-103.

[32] Peraturan Bank Indonesia No.17/12/PBI/2015, Pemberian Kredit atau Pembiayaan Oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

6. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia terkait Pembiayaan Murabahah

Selama ini DSN MUI telah menerbitkan beberapa fatwa mengenai pembiayaan *murabahah*, yakni:[33]

c. Fatwa DSN 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

Fatwa ini mengatur beberapa ketentuan umum *murabahah*, diantaranya:

1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam
3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama Bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berutang
6) 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
7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati

[33] Husain umar, *himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, edisi Revisi Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2006.

8) Untuk mencegah terjadinya penyalah gunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan akad khusus dengan nasabah
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

Selain itu, terdapat pembahasan lain mengenai ketentuan *murabahah* kepada nasabah, jaminan dalam *murabahah,* hutang dalam *murabahah,* penundaan pembayaran dalam *murabahah,* bangkrut dalam *murabahah.*

d. Fatwa DSN 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka Dalam *Murabahah*
   1) Dalam akad pembiayaan *murabahah,* Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
   2) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
   3) Jika nasabah membatalkan akada *murabahah,* nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
   4) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
   5) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

c. Fatwa DSN 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon Dalam *Murabahah*

1) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilah (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
2) Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
3) Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya dalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
4) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
5) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

d. Fatwa DSN 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran

1) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nuda pembayaran dengan sengaja.
2) Nasabah yang tidak, belum mampu membayar disebabkan *force majeur* tidak boleh dikenakan sanksi.

3) Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
4) Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir,* yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
5) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
6) Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

e. Fatwa DSN 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan Dalam *Murabahah*
   1) Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
   2) Besarnya potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.

7. *Murabahah* dalam Sistem Perbankan Syariah

Bank-bank Islam mengambil *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang

walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur: harga membeli dan biaya yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan mark-up (keuntungan).

Adapun kelebihan kontrak *murabahah* (pembayaran yang ditunda) adalah sebagai berikut: (1) pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan yang diartikan sebagai prosentase harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya (2) subyek penjual adalah barang atau komoditas (3) subyek penjual hendaknya memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan ia seharusnya mampu mengirimkannya kepada pembeli (4) pembayaran yang ditunda. *Murabahah* sebagaimana diyakini disini, diterapkan pada setiap pembiayaan di mana ada komoditas yang dapat diidentifikasikan untuk dijual.

Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan *murabahah* sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakna hampir tujuh puluh lima persen dari assetnya. *Murabahah* sebagai penjual pembayaran tertunda, dapat (1) melawan harga tunai, menghindari mark-up berkenaan dengan waktu yang diperkenankan untuk membayar (2) melawan harga tunai, ditambah mark-up berkenaan dengan tujuan waktu yang diperkenankan untuk membayar.[34]

[34] Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer Cet. II*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hal. 138-140.

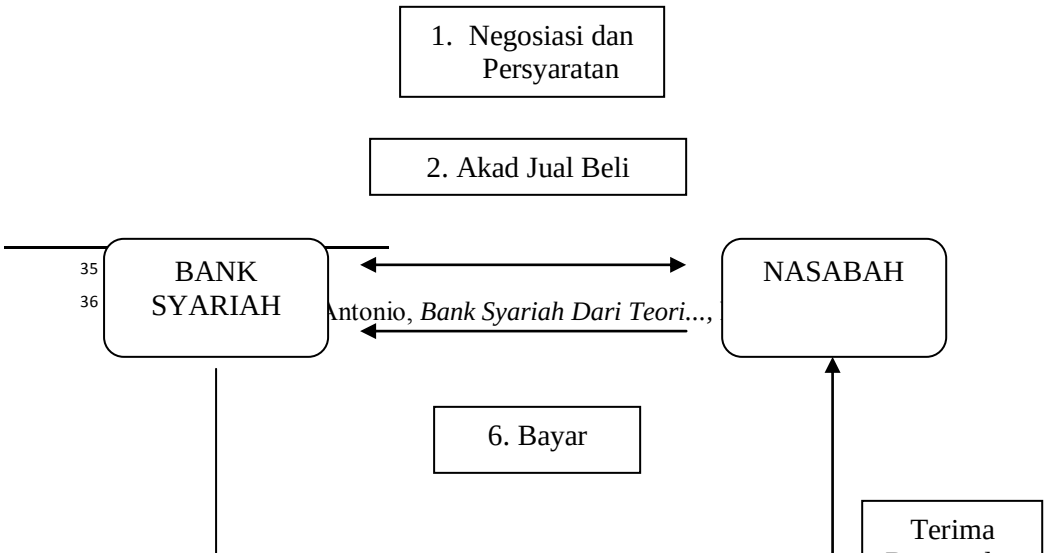
Jadi, murabahah merupakan bentuk penjualan pembayaran yang ditunda dan perjanjian komersial murni, walaupun tidak berdasarkan pada teks al-Qur'an atau as-Sunnah, tetapi dibolehkan dalam hukum Islam. Bank-bank Islam telah menggunakan perjanjian murabahah dalam aktivitas pembiayaan melalui barang-barang dagangan, dan memperluas jaringan dan penggunaannya.[35]

Hadinya Bank Syariah dewasa ini menunjukkan kecenderungan yang semakin baik membangun perekonomian bangsa, hal ini ditandai dengan meningkatnya *share market* bank syariah telah mencapai 2,05%. Produk-produk yang dikeluarkan bank syariah cukup variatif, dan diantarannya yang paling dalam pembiayan adalah kontrak *murabahah* 60%.

Secara umum, aplikasi perbankan dari *ba'i al murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini:[36]

Gambar 2.3

Aplikasi pembiayaan *murabahah* di Perbankan Syariah



35 Antonio, *Bank Syariah Dari Teori...,*

36

Sumber: Muhammad Syafi'i Antonio, hal. 107

D. Pembiayaan sebagai Modal Usaha

Modal merupakan salah satu faktor utama untuk menjalankan aktivitas usaha. Modal juga bisa didefinisikan sebagai uang pokok atau uanng yang dipakai sebagai induk untuk berniaga.[37] Besar kecilnya modal yang dimiliki oleh seseorang tergantung pada skala usaha yang dijalankan. Berdasarkan tingkat kebutuhan modalnya skala usaha dibagi menjadi empat level, yaitu:

1. Usaha mikro, yaitu usaha dengan kebutuhan modal di bawah Rp. 50 juta, di luar pemakaian asset pribadi. Usaha mikro merupakan skala usaha dengan kebutuhan modal yang paling minim.

[37] Supriyono Soekarno, *Cara Cepat Dapat Modal*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2010), hal. 10.

2. Usaha kecil, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 50 juta dan di bawah Rp. 200 juta di luar asset usaha. Skala usaha ini setingkat lebih besar daripada usaha mikro.
3. Usaha menengah, yaitu udaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 200 juta dan di bawah Rp. 500 juta di luar asset.
4. Usaha besar, yaitu usaha yang kebutuhan modalnya di atas Rp. 500 juta. Level usaha ini memiliki bentuk yang bermacam-macam.[38]

Dalam menjalankan sebuah usaha, modal yang diperlukan oleh seorang pelaku usaha tentu berbeda-beda sesuai dengan usaha yang akan dijalankan. Berdasarkan kebutuhannya, modal usaha dibedakan menjadi tiga yakni modal investasi awal, modal kerja dan modal operasional, sebagai berikut:

1. Modal Investasi Awal

   Modal investasi awal adalah modal yang diperlukan di awal usaha, biasanya dipakai untuk jangka panjang. Contohnya bangunan serta peralatan usaha seperti komputer, kendaraan, perabot kantor, dna barang-barang lain yang dipakai untuk jangka panjang.
2. Modal Kerja

   Modal kerja adalah modal yang harus kita keluarkan untuk membeli atau membuat barang dan jasa yang kita hasilkan. Modal kerja bisa dikeluarkan setiap bulan atau setiap datang permintaan. Contoh modal kerja adalah modal untuk pembelian bahan baku produk yang akan diolah.
3. Modal Operasional

[38] Ulfa Miftachul Chusna, *Pengaruh Kredit Usaha Mikro Terhadap Tingkat Pendapatan Nasabah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Istiqomah Unit II dan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Peta Tulungagung,* (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016), hal. 21.

Modal operasional adalah modal yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan dari usaha kita. Contohnya adalah biaya untuk pembayaran gaji pegawai, listrik, dan air. Pada prinsipnya modal operasional adalah uang yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya di luar bisnis secara langsung, dan biasa dikenal dengan biaya tetap.[39]

E. Kajian Penelitian Terdahulu

Untuk kelengkapan data dalam penyusunan skripsi ini diperlukan sumber dari penelitian yang relevan sebagai beikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Malik yang bertujuan untuk mengetahui penerapan akad *bai' bitsaman ajil* pada pembiayaan multiguna di KSPPS BMT Walisongo Semarang. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Dari penelitian tersebut didapatkan hasil bahwa penerapan akad BBA pada pembiayaan multiguna di KSPPS BMT Walisongo Semarang, dalam praktiknya digunakan untuk pembiayaan produktif maupun konsumtif. Seperti modal kerja, investasi, pembelian laptop, sepeda motor, mobil, rumah maupun kebutuhan pokok anggota. dan pada praktiknya kssps BMT Walisongo dalam pembiayaan multiguna tidak memberikan barang akan tetapi uang.[40] Perbedaan penelitian saya dengan penelitian yang dilakukan oleh Malik yaitu penelitian Malik membahas tentang penggunaan akad BBA dan pembiayaan multiguna yang digunakan untuk pembiayaan konsumtif dan poduktif. Sedangkan penelitian saya membahas

---

[39] Suharyadi dkk, *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda,* (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2007), hal. 167.

[40] Irsyadul Malik, *Penerapan Akad Bai' Bitsaman Ajil (BBA) Pada Pembiayaan Multiguna di KSPPS BMT Walisongo,* (Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017), hal. 66.

tentang penerapannya akad murabahah pada pembiayaan multiguna tanpa agunan yang khusus digunakan untuk modal usaha. Persamaanya dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif dan membahas pembiayaan multiguna.

Penelitian yang dilakukan oleh Damayanti bertujuan untuk mengetahui hal-hal yang dipertimbangkan dalam mengambil keputusan persetujuan pembiayaan multiguna pada Bank Jatim Syariah, untuk mengetahui sistem pengendalian internal terhadap keputusan persetujuan pembiayaan multiguna beserta penerapannya. Dari penelitian tersebut didapatkan hasil bahwa dalam mengambil keputusan persetujuan pembiayaan multiguna, ada beberapa pertimbangan yaitu : (1) penilaian atas biodata nasabah, (2) penilaian atas aspek keuangan, (3) penilaian pekerjaan nasabah, (4) penilaian tentang manajemen, (5) penilaian terhadap aspek pemasaran, (6) penilaian aspek jaminan, (7) perhitungan plafon, (8) penetapan Rating nasabah. Bank Jatim Syari'ah memiliki BPP (Buku Pedoman Pelaksana) yang digunakan sebagai sistem pengendalian internal. Namun berdasarkan standar kerangka kerja sistem pengendalian internal milik COSO (committee of sponsoring organization of tradeway commision), ternyata BPP di katakan belum sesuai atau belum sempurna karena masih ada beberapa komponen yang belum dipenuhi dalam BPP seperti halnya lingkungan pengendalian. Penerapan sistem pengendalian internal terhadap keputusan persetujuan pembiayaan Multiguna pada Bank Jatim Syariah masih belum baik.

Sebab masih banyak terjadi permasalahan pada nasabah pembiayaan Multiguna.[41] Persamaan penelitian Damayanti dengan penilitian saya yaitu sama – sama menggunakan metode kualitatif dan meneliti tentang pembiayaan multiguna sedangkan untuk perbedaannya yaitu penelitian Aprilia Damayanti membahas tentang sistem pengendalian internal, untuk penelitian saya yaitu membahas tentang penerapan akad murabahah pada pembiayaan multiguna tanpa agunan untuk modal usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Kunita yang bertujuan untuk mengetahui peran pembiayaan *murabahah* dalam mengoptimalkan Usaha Kecil dan Menengah pada Bank Syariah Mandiri Cabang tangerang Ciputat, dan mengetahui faktor penghambat atau kendala Bank Syariah Mandiri Cabang Taangerang Ciputat dalam mengoptimalkan Usaha Kecil dan Mengah melalui Pembiayaan *Murabahah.*

Dalam penelitian tersebut didapatkan hasil bahwa peran bank syariah sudah optimal dalam pembiayaan murabahah bagi usaha kecil dan menengah. Hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan jumlah nasabah serta peningkatan jumlah pembiayaan murabahah bagi usaha kecil dan menengah setiap tahunnya. Hal ini tidak lepas dengan adanya peran bank syariah dari berbagai program atau usaha yang dilakukan. Adanya edukasi terhadap SDM khususnya para pelaku usaha kecil dan menengah, diadakan sosialisasi secara terus menerus tentang bank syariah, agar masyarakat dapat mengetahui tentang bank syariah lebih luas lagi

[41] Aprilia Damayanti, *Analisis Sistem Pengendalian Intenal Tehadap Keputusan Persetujuan Pembiayaan Multiguna Pada Bank Jatim Syariah Surabaya,* (Surabaya: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2015), hal. 99.

dan untuk cidera janji biasanya bank syariah melakukan restrukturisasi untuk nasabah, hal tersebut agar tidak adanya pembiayaan bermasalah bagi bank syariah. Dalam proses pengoptimalan usaha kecil dan menengah pastilah ada hambatan. Hambatan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Tangerang Ciputat antara lain tingkat pendidikan SDM yang minim dan tingkat pemahaman SDM tentang bank syariah. Solusi yang dilakukan bank syariah seperti adanya edukasi terhadap SDM khususnya para pelaku Usaha Kecil dan Menengah, diadakan sosialisasi terus menerus tentang Bank Syariah. [42] Persamaan penelitian saya dengan Ana Mira Kunita yaitu sama – sama meneliti tentang penerapan akad *murabahah*, sedangkan perbedaannya yaitu dalam penelitian saya membahas tentang penerapan akad *murabahah* pada pembiayaan multiguna tanpa agunan untuk modal usaha. Sedangkan dalam penelitian terdahulu hanya menjelaskan pembiayaan *murabahah.*

Penelitian yang dilakukan oleh Ansyar yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Palu Tadulako. Dari penelitian tersebut didapatkan hasil yaitu pembiayaan *murabahah* pada PT Bank Syariah mandiri kantor cabang pembantu (KCP) Palu Tadulako sudah dijalankan berdasarkan syarat dan ketentuan yang berlaku dengan fitur dan dokuman yang diperlukan dengan tujuan agar dalam penyaluran dana di masyarakat sesuai dengan syariat islam melalui

[42] Ana Amira Kunita, *Peran Pembiayaan Murabahah Dalam Mengoptimalkan Usaha Kecil dan Menengah Pada Bank Syariah Cabang Tangerang Ciputat,* (Jakarta: Skripsi Tidak Diterbutkan, 2016) hal. 87.

sistem *murabahah*.[43] Persamaan antara penelitian yang dilakukan oleh Asyar dengan penelitian saya yaitu sama – sama meneliti tentang pembiayaan akad *murabahah* sedangkan untuk perbedaannya dalam penelitian Asyar hanya membahas tentang penerapan akad *murabahah* sedangkan penelitian saya membahas tentang penerapan akad *murabahah* pada pembiayaan multiguna tanpa agunan untuk modal usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Shobrina yang bertujuan untuk mengetahui praktik pembiayaan *murabahah* untuk modal kerja dan mengetahui praktik pembiayaan *murabahah* untuk modal kerja di KJKS BMT BUM Tegal sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI NO. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Murabahah.* Dari penilitian tersebut mendapatkan hasil yaitu praktik pembiayaan murabahah yang terjadi di KJKS BMT BUM Tegal merupakan murabahah pesanan di mana jual beli murabahah akan diakukan setelah ada anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah. Selanjutnya, dalam proses pengadaan barang KJKS BMT BUM Tegal menggunakan akad murabahah bil wakalah, dimana kedua akad tersebut dilakukan dalam satu waktu. Sehingga dalam praktik yang terjadi tidak ada akad murabahah setelah proses pengadaan barang, karena akad murabahah dilakukan sebelum proses pengadaan barang terjadi. Selain itu dalam pelaksanaan akad wakalah, KJKS BMT BUM hanya memberikan kuasa secara lisan kepada anggota untuk membeli barang yang dibutuhkan anggota dan barang tersebut langsung menjadi milik anggota. pelaksanaan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan modal kerja di KJKS BMT BUM Tegal

[43] Moh. Ansyar, *Analisis Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Palu Tadulako Vol. 3 No. 10, 2015,* hal. 96-103.

tidak sesuai dengan fatwa DSN MUI NO. 04/DSN.MUI/IV/2000 tentang murabahah, yaitu dalam hal proses pelaksanaan akad dan proses pengadaan barang. [44] Perbedaan penelitian ini dengan denan penelitian saya adalah objek penelitiannya. Penelitian yan saya lakukan di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar. Sedangkan dalam penelitian ini di KJKS BMT BUM Tegal.Persamaannya dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif dengan memfokuskan pembahasan pada pembiayaan murabahah.

Penelitian yang dilakukan oleh Jubaedah yang bertujuan untuk mengetahui prosedur pemberian kredit multiguna pada PT. BPR Nguter Surakarta, mengetahui penerapan prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit multiguna dan mengetahui prosedur pengawasan kredit multiguna pada PT. BPR Nguter Surakarta. Dari penelitian tersebut mendapatkan hasil prosedur pemberian kredit multiguna PT BPR Nguter Surakarta telah sesuai dengan proses pemberian kredit pada umumnya, yaitu permohonan kredit oleh debitur sampai dengan pengawasan kredit. Begitu pula dengan prinsip pemberian kredit 5C telah diterapkan oleh PT BPR Nguter Surakarta. Dan pengawasan yang dilakukan oleh PT BPR Nguter Surakarta dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu secara internal dan eksternal. [45]Persamaan antara penelitian Siti Jubaedah dengan penelitian saya yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan multiguna sedangkan perbedaannya yaitu penelitian Siti Jubaedah hanya membahas tentang prosedur

---

[44] Maulana Bilqis Fatin Shobrina, *Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah Untuk Modal Kerja (Studi Kasus DI KJKS BMT BUM Tegal),* (Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkann, 2015), hal. 101.

[45] Siti jubaedah, *Prosedur Pemberian dan Pengawasan Kredit Multiguna pada PT. BPR Nguter Surakarta*, (Surakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011) hal. 94.

pembiayaan multiguna, sedangkan penelitian saya membahas tentang penerapannya akad *murabahah* yang digunakan untuk pembiayaan multiguna tanpa agunan dan untuk keperluan modal usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Iklima yang bertujuan untuk menjelaskan bagaimana penerapan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan (MTA) di BMT UGT Sido Giri. Untuk menjelaskan bagaimana penerapan produk Pembiayaan Modal Usaha Barokah (MUB) di BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar. Menjelaskan perbandingan kondisi usaha pedagang (nasabah) setelah mendapatkan pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah di BMT UGT Sidogiri Cabag Blitar. Menjelaskan perbandingan Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah di BMT UGT Sidogiri Cabang Blitar.

Dari penelitian tersebut mendapatkan hasil bahwa penerapan produk multiguna tanpa agunan dan modal usaha barokah dilakukan melalui sosialisasi pemasaran, survei lapangan, akad pembiayaan dan wawancara. Kondisi usaha anggota setelah mendapat pembiayaan multiguna dan modal usaha barokah, mayoritas usahanya mengalami peningkatan, bahkan dengan pembiayaan ini juga mampu menciptakan usaha baru. Kendala yang dihadapi oleh BMT Sidogiri dalam menerapkan produk MTA dan MUB, diantaranya adalah minimnya pengetahuan masyarakat sehingga masyarakat menganggap BMT UGT Sidogiri sama dengan rentenir-rentenir dan kurangnya pengetahuan. karyawan atau sumberdaya insani dalam melakukan analisis data pengajuan pembiayaan, sehingga kepala capem ikut turun tangan dalam melakukan analisis pembiayaan

sebagai wujud antisipasi adanya pembiayaan bermasalah.[46] Perbedaan antara penilitian yang dilakukan oleh Iklima dengan penelitian saya yaitu penelitian Iklima lebih fokus pada akibat dari adanya pembiayaan multiguna dan modal usaha barokah terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar, sedangkan penelitian saya lebih fokus pada penerapan akadnya yaitu akad *murabahah* untuk pembiayaan multiguna tanpa agunan yang digunakan untuk biaya modal usaha. Jelas berbeda fokus penelitian saya dengan penelitian Iklima, selain itu penelitian Iklima bertempat di Cabang Kanigoro Blitar sedangkan tempat penelitian saya di Cabang Lodoyo Blitar. Untuk persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan multiguna tanpa agunan dan lembaga penelitiannya sama di BMT UGT Sidogiri.

Penelitian yang dilakukan oleh Subekti yang bertujuan untuk menganalisis penerapan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan multiguna di Bank Syairah Mandiri KC Purwokerto. Dari penelitian tersebut mendapatkan hasil bahwa dalam menerapkan prinsip *character* yaitu dengan melihat daftar riwayat hidup calon nasabah melalui *BI checking.* Prinsip *capacity* yaitu dengan melihat beberapa pendekatan yang terdiri dari pendekatan *historis, finansiil, educational, yuridis, managerial dan teknis. Prinsip capital* yaitu dengan melihat besar kecilnya modal calon debitur. Prinsip *collateral* meliputi penelitian terhadap barang jaminan yang diserahkan oleh calon debitur atas pembiayaan yang diterima. Prinsip *condition of ekonomi* yaitu meneliti bagaimana kondisi ekonomi calon debitur melalui kondisi

[46] Iklima, *Analisis Produk Multiguna Tanpa Agunan dan Modal Usaha Barokah Dalam Meningkatkan Usaha Pedagang di BMT UGT Sido Giri Cabang Kanigoro Blitar,* (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2015), hal. 86.

politik, social, ekonomi dan budaya.[47] Persamaan penelitian Subekti dengan penelitian saya yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan multiguna dengan akad *murabahah,* sedangkan perbedaannya yaitu penelitian saya meneliti tentang penerapan akad *murabahah* yang digunakan untuk multiguna tanpa agunan menggunakan agunan dan untuk biaya modal usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Randesta yang bertujuan untuk mengetahui prosedur pembiayaan *murabahah* pada IB Griya Bank Jateng dan membandingkannya dengan kesesuaian fatwa DSN mengenai *murabahah.* Mengetahui kendala-kendala yang biasa dihadapi pada pembiayaan *murabahah* IB Griya dan kebijakan yang dapat di ambil untuk mengatasi kendala-kendala pembiayaan dan membandingkan antar KPR di Bank Syariah dan KPR bank Konvensional. Dari penelitian tersebut mendapatkan hasil bahwa penerapan murabahah dalam praktik bank syariah terbagi ke dalam beberapa tipe, yaitu tipe murabahah (jual beli) dan murabahah bil wakalah (diwakilkan oleh nasabah) tipe yang sering digunakan oleh bank syariah adalah tipe murabahah bil wakalah. Dengan tipe murabahah bil wakalah bank syariah memberi surat kuasa kepada nasabah untuk membeli rumah yang ingin di belinya sendiri, setelah memenuhi persyaratan dan prosedur yang benar. Prosedur yang harus dilakukan saat melakukan pembiayaan murabahah adalah nasabah datang ke bank dan mengisi aplikasi permohonan pembiayaan. Kemudian aplikasi permohonan tersebut di proses oleh tim analis dan disampaikan kepada pimpinan cabang. Setelah di

[47] Oktiana Subekti, *Analisis Prinsip 5C dalam pembiayaan Multiguna Pada Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Purwokerto,* (Purwokerto: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016), hal.80.

proses di bank, akan ada wawancara terhadap pemohon dan pengumpulan data penunjang permohonan. Tim analis melakukan kunjungan ke lokasi yang di tunjuk pemohon dan akan diproses ke admin pembiayaan untuk pengecekan. Jika disetujui, akan ada penandatanganan akad pembiayaan, pengikatan jaminan dan pencairan pembiayaan. Kendala-kendala yang ada pada produk pembiayaan IB Griya adalah persaingan antar bank syariah, BPRS dan BMT, persaingan margin, adanya promo yang menarik, dan kelengkapan berkas permohonan pembiayaan.[48] Perbedaan penelitian Randesta dengan penelitian saya adalah objek penelitiannya. Penelitian yang saya lakukan di BMT UGT Sidogiri Cabang Lodoyo Blitar, sedangkan dalam penelitian ini di Bank Jateng Syariah Kantor Cabang Semarang.Persamaanya dengan penelitian yang saya lakukan adalah sama-sama meneliti tentang penerapan akad murabahah.

Penelitian yang dilakukan oleh Wildantyo yang bertujuan untuk mengetahui aplikasi akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan mikro di BRI KCP Kudus dan mengetahui teknis pelaksanaan pembiayaan mikro di BRI KCP Kudus. Dari penelitian tersebut mendapatkan hasil bahwa secara teori akad *murabahah bil wakalah* yang dilakukan oleh bank BRI Syariah kantor cabang pembantu kudus dalam melakukan pembiayaan usaha mikro dapat dikatakan syariah apabila melakukan *akad wakalah* terlebih dahulu baru melakukan akad *murabahah* setelah barang yang di maksud sudah menjadi milik bank. Pembiayaan mikro pada bank BRI Syariah berkisar Rp. 5 juta sampai Rp. 500 juta dengan 3 pilihan plafon pembiayaan, yaitu 25 juta- 75 juta, 75 juta – 200 juta, 200

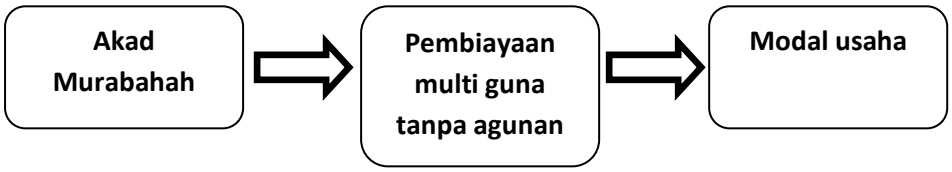
[48] Opal Sedar Randesta, *Analisis Pembiayaan Murabahah Pada IB Griya Bank Jateng Syariah Kantor Cabang Semarang*, (Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016), hal. 76.

juta- 500 juta. Dilaporkan bahwa 75% pembiayaan mikro BRI Syariab IB disalurkan pada pedagang pasar dengan komposisi terbesar pedagang sembilan bahan pokok (sembako) dan pedagang pakaian, sedangkan sisanya sebesar 25% di salurkan ke komunitas usaha lainnya. [49]Persamaan penelitian Wildyanto dengan penelitian saya yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan *murabahah* akan tetapi memiliki perbedaan, penelitian Wildyanto meneliti tentang penerapan akad *murabahah* untuk pembiayaan mikro, sedangkan penelitian saya membahas tentang penerapan akad *murabahah* yang digunakan untuk pembiayaan multiguna tanpa agunan untuk biaya modal usaha.

F. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian diatas, penulis menuangkan kerangka pemikirannya dalam bentuk skema kerangka konseptual sebagai berikut:

Gambar 2.4
Kerangka Konseptual



Berdasarkan skema diatas dapat dijelaskan bahwa akad murabahah adalah akad jual beli. Salah satu fungsi akad murabahah yaitu digunakan untuk

[49] Yassar Wildantryo, *Aplikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan Mikro di BRI Syari'ah KCP Kudus,* (Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016), hal. 50.

pembiayaan multiguna tanpa agunan. Pembiayaan multiguna tanpa agunan adalah salah satu fasilutas pembiayaan di BMT yang kegunaanya untuk modal usaha. Dengan adanya pembiyaan multiguna ini masyarakat bisa mendapatkan suntikan dana yang bisa digunakan untuk modal usaha.

Berdasarkan kerangka konseptual tersebut penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan akad murabahah pada pembiayaan multiguna tanpa agunan untuk modal usaha.