

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Pustaka

1. Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

Baitul Mal Wattamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-mal wa at-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. BMT merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah nonperbankan yang bersifat informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).¹

Baitul tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan pengembangan-pengembangan usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil, antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.

Sebagai lembaga sosial, baitul mal memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan lembaga amil zakat (LAZ). Oleh karena itu, baitul mal harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Sementara sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam.²

Secara sederhana, BMT dapat dipahami sebagai lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah yang

¹Ahmad Hasan Ridwan, Manajemen Baitul Mal wa Tamwil, CV PUSTAKA SETIA, Bandung, 2013, hlm. 23.

²M. Nur Rianto Al Arif, Lembaga Keuangan Syariah, CV PUSTAKA SETIA, Bandung, 2012, hlm. 317-318.

memiliki fungsi untuk memberdayakan ekonomi umat, dan memiliki fungsi sosial dengan turut pula sebagai institusi yang mengelola dana zakat, infak, dan sedekah sehingga institusi yang mengelola dana penting dalam memberdayakan ekonomi umat.

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah, seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif. Sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, BMT berfungsi menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang memercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Adapun sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian.³

b. Visi dan Misi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

Visi BMT, yaitu menjadi lembaga keuangan mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

Misi BMT, yaitu mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu renternir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan

³ Ibid, hlm. 318.

berkemakmuran berkemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT.

c. Tujuan dan Sifat Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

Tujuan BMT, yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sifat BMT, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.

d. Prinsip-Prinsip Utama Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)

- 1) Keimanan dan ketakwaan pada Allah SWT dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata
- 2) Keterpaduan (kaffah) dimana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia
- 3) Kekeluargaan
- 4) Kebersamaan
- 5) Kemandirian
- 6) Profesionalisme
- 7) Istikomah: konsisten, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.⁴

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian I believe, I trust, yaitu ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan

⁴ Andri Soemitra, Op Cit, hlm. 452-454.

(trust) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku shahibul maal. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Pembiayaan dalam bank Islam adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- 2) Transaksi sewa dalam bentuk ijarah atau sewa dengan opsi perpisahan hak milik dalam bentuk ijarahmuntahiyah bit Tamlik.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan *istishna'*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang Qardh.
- 5) Transaksi multijasa dengan menggunakan akad ijarah dan kafalah.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank atau lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah:

- 1) Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama di kemudian hari.
- 2) Suatu tindakan atas dasar perjanjian di mana dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa yang keduanya di pisahkan oleh unsur waktu.

- 3) Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seorang dapat menggunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu, dan atas pertimbangan tertentu pula.⁵

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya,
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan dana kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dan pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat.

⁵Veitzhal Rivai, Arviyan Arifin, Op.Cit., hlm. 681.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- 1) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan yang cukup.
- 2) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika, sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.⁶

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

⁶ Ibid, hlm. 682.

- 1) Profitability, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (safety) dan sekaligus juga unsur keuntungan (profitability) dari suatu pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pemberi pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.
- 2) Safety, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (profitability) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

Selain itu, ada tiga pihak pelaku/pelaku utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan, sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan tujuan ketiga pelaku utama tersebut, yaitu sebagai berikut :

- 1) Bank (Selaku Mudharib atau Sahibul Maal)
 - a) Penghimpun dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana.
 - b) Penyaluran/pemberian pembiayaan merupakan bisnis utama dan terbesar hampir pada sebagian besar bank.
 - c) Penerima bagi hasil dari pemberian pembiayaan bagi bank merupakan sumber pendapatan terbesar.

- d) Sebagai salah satu instrument/produk bank dalam memberikan pelayanan pada customer.
 - e) Sebagai salah satu media bagi bank dalam berkontribusi dalam pembangunan.
 - f) Sebagai salah satu komponen dari asset allocation approach.
- 2) Nasabah (Selaku Shahibul Maal atau Mudharib)
- a) Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas dan yang dimiliki.
 - b) Sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha.
 - c) Dapat meningkatkan kinerja perusahaan.
 - d) Sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan.
- 3) Negara (Selaku Regulator)
- a) Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembangunan.
 - b) Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar.
 - c) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian.
 - d) Meningkatkan pendapatan Negara dari pajak.
 - e) Selain Negara dan bank sentral, dalam operasional perbankan syariah adanya peran dari Dewan Syariah Nasional (DSN) yang mengawasi dan mengeluarkan fatwa berkaitan dengan kepatuhan atas aspek syariahnya.⁷

c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

1) Meningkatkan Daya Guna Uang

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.

⁷ Ibid, hlm. 711-713.

2) Meningkatkan Daya Guna Barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan/dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan utility barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

3) Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya.⁸

4) Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalau diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya.

⁸ Ibid, hlm. 683-684.

5) Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitasi prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

6) Sebagai Jembatan Untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus.⁹

d. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (shahibul maal) dan penerima pembiayaan (mudharib). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan

⁹ Ibid, hlm. 683-685.

kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong menolong.

- 2) Adanya kepercayaan shahibul maal kepada mudharib yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi mudharib.
- 3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak shahibul maal dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari mudharib kepada shahibul maal. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrument (credit instrument).
- 4) Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari shahibul maal kepada mudharib.
- 5) Adanya unsur waktu (time element). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari shahibul maal maupun dilihat dari mudharib. Misalnya, penabung memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar di masa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.
- 6) Adanya unsur risiko (degree of risk) baik di pihak shahibul maal maupun di pihak mudharib. Risiko di pihak shahibul maal adalah risiko gagal bayar (risk of default), baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko di pihak mudharib adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa shahibul maal yang dari semula dimaksudkan oleh shahibul maal untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.¹⁰

¹⁰ Ibid, hlm. 698-711.

3. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah didefinisikan oleh para Fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (cost) barang tersebut 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.¹¹

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli murabahah. Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah ditentukan berapa keuntungan yang diperoleh.¹²

Murabahah adalah istilah dalam Fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.

Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk presentase tertentu dan biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu, murabahah tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (deferred payment), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui murabahah hanya

¹¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Press, Yogyakarta, 2005, hlm. 13.

¹² Adiwarmanto Karim, *Op Cit*, hlm. 103.

dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan diperbankan syariah, tetapi tidak memahami Fiqih Islam.¹³

b. Karakteristik Murabahah

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. Murabahah berdasarkan pesanan dapat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam murabahah pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Jika asset murabahah yang telah dibeli oleh penjual, dalam murabahah pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli, penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

Mengenai proses pembayaran, murabahah dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli, tetapi dilakukan dalam bentuk angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Akad murabahah memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah yang dilakukan. Namun, jika akad tersebut telah disepakati, hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang digunakan.¹⁴

c. Murabahah dalam Fiqih

Ada tiga pihak A, B, dan C, dalam suatu penjualan murabahah. A meminta B untuk membeli beberapa barang A. B tidak memiliki barang-barang dimaksud tetapi ia berjanji untuk membelikannya dari pihak ketiga, yaitu C. B adalah perantara, dan

¹³ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, Ed.1-Cet-4 2013, hlm. 81-82.

¹⁴ Dwi Suwiknyo, Op Cit, hlm. 30-31.

kontrak murabahah adalah antara A dan B. Kontrak murabahah didefinisikan sebagai “penjualan suatu komoditas dengan harga yang si penjual (B) telah membelinya dengan harga asli, ditambah dengan sekian laba yang diketahui oleh si penjual (B) dan si pembeli (A).”

Sejak awal munculnya dalam fiqih, kontrak murabahah tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang. Murabahah adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, di mana si pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang dia inginkan kecuali lewat seorang perantara, atau ketika si pembeli tidak mau susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga ia mencari jasa seorang perantara.¹⁵

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “..dan Allah menghalalkan jualbeli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah : 375)¹⁶

d. Murabahah dalam Perbankan Islam

Bank-bank Islam umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Islam, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok: harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas mark-up (laba). Ciri dasar kontrak murabahah (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut: (i) si pembiaya harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (mark-up) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya, (ii) apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang, (iii) apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan

¹⁵ Saed, Abdullah, *Menyoal Bank Syariah*, Pramadina, Jakarta, 2004, hlm. 118-129.

¹⁶ Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 375, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Mahkota, Surabaya, 1990, hlm. 58.

si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli, (iv) pembayarannya ditangguhkan. Murabahah, seperti yang dipahami disini, digunakan dalam setiap pembiayaan di mana ada barang yang bisa diidentifikasi untuk dijual.

Bank-bank Islam pada umumnya telah menggunakan murabahah sebagai metode pembiayaan mereka yang utama, meliputi kira-kira tujuh puluh lima persen dari total kekayaan mereka. Angka presentase ini kira-kira cocok dengan banyak bank-bank Islam begitu pula dengan sistem perbankan baik di Pakistan maupun di Iran. Semenjak awal 1984, di Pakistan, pembiayaan jenis murabahah mencapai sekitar delapan puluh tujuh persen dari total pembiayaan dalam investasi deposito PLS.

Dalam kasus Dubai Islamic Bank, bank Islam terawal di sector swasta, pembiayaan murabahah mencapai delapan puluh dua persen dari total pembiayaan selama tahun 1989. Bahkan bagi Islamic Development Bank (IDB), selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen dari seluruh pembiayaannya adalah murabahah, yaitu dalam pembiayaan dagang luar negeri.

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan Islam: (i) murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem Profit and Loss Sharing (PLS), cukup memudahkan, (ii) mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam, (iii) murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS, dan (iv) murabahah tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah

mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara kreditur dan debitur.¹⁷

e. Rukun dan Syarat Murabahah

- 1) Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:
 - a) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang
 - b) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan tsaman (harga)
 - c) Shighah, yaitu Ijab atau Qabul
- 2) Beberapa syarat pokok murabahah, antara lain sebagai berikut:
 - a) Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
 - b) Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk presentase tertentu dari biaya.
 - c) Semua biaya yang dikeluarkan penjual 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 agregat ini.
 - d) 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.¹⁸

¹⁷ Ibid, hlm. 120-121.

¹⁸ Ascarya, Op Cit, hlm. 81-84.

Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok, maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.¹⁹

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang Murabahah sebagaimana tercantum dalam fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 sebagai berikut:

Pertama: Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli pluskeuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati

¹⁹ Sofyan Syafri Harahap, Wiroso, dkk, Akuntansi Perbankan Syariah, PT. Sardo Sarana Media, Jakarta, 2010, hlm. 165.

- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank²⁰
Kedua: ketentuan murabahah kepada nasabah
 - a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank
 - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
 - c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli
 - d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
 - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut
 - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
 - g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah merumuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga

²⁰ Ibid, hlm. 165-166.

- 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya²¹

Ketiga: Jaminan dalam murabahah

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

Keempat: Hutang dalam murabahah

- a. Secara prinsip. Penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

Kelima: Penundaan pembayaran dalam murabahah

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase

²¹ Ibid, hlm. 166-167.

Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah

Keenam: Bangkrut dalam murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.²²

Sebagai tanda keseriusan dalam melakukan pemesanan, bank syariah dapat meminta uang muka. Berkaitan dengan Akuntansi Perbankan Syariah, uang muka harus dibayarkan oleh nasabah kepada Bank Syariah, bukan kepada pemasok.²³ Jadi pembayaran terlebih dahulu kepada pemasok, yang lazim disebut dengan pendanaan sendiri (self financing) tidak dapat dikategorikan sebagai uang muka, bahkan banyak yang berpendapat barang yang diberi dengan dana sebagian dari nasabah tersebut tidak sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam fatwa DSN nomor 4/DSN-MUI/IV/2000, ketentuan pertama, butir 4 yaitu: “Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba”

Bank dapat meminta kepada nasabah (urbun) sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. Urbun menjadi bagian pelunasan piutang murabahah apabila murabahah jadi dilaksanakan. Tetapi apabila murabahah batal, urbun dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian bank maka bank dapat meminta tambahan dari nasabah.²⁴

²² Ibid, hlm. 167-168.

²³ PAPS, hlm 111.

²⁴ Ibid, hlm. 169.

f. Jenis Murabahah

Murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam:

1. Murabahah tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dan
2. Murabahah berdasarkan pesanan artinya bank syariah akan baru melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan.

Murabahah berdasarkan dapat dikategorikan dalam:

- a. Sifatnya mengikat arti murabahah berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.
- b. Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

Dari cara pembayaran murabahah dapat dikategorikan menjadi pembayaran tunai dan pembayaran tangguh. Dalam praktek yang dilakukan oleh bank syariah saat ini adalah Murabahah berdasarkan pesanan, sifatnya mengikat dengan cara pembayaran tangguh.²⁵

B. Hasil Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Moh. Ansyar, “Analisis Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) PALU TADULAKO.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Palu Tadulako sudah dijalankan berdasarkan syarat dan ketentuan yang berlaku dengan fitur dan dokumen yang diperlukan dengan tujuan agar dalam penyaluran dana di masyarakat sesuai dengan syariat Islam melalui sistem murabahah.²⁶

²⁵ Ibid, hlm. 164.

²⁶ Moh Ansyar, Analisis Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Palu Tadulako, “e-Jurnal Katalogis”, Volume 3 Nomor 10, Oktober 2015, hlm. 96-104, ISSN: 2302-2019.

Secara khusus penelitian yang dilakukan oleh Moh. Ansyar memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu yang diteliti adalah Bank Syariah Mandiri sedangkan penelitian yang akan dilakukan di BMT Made, selain itu penelitian yang akan dilakukan yaitu murabahah untuk perkembangan modal usaha pedagang, sedangkan penelitian terdahulu tidak.

2. Penelitian Nurul Sa'diyah, Solahudin Fatchurrahman, "Implementasi Pembiayaan Murabahah (Studi di PT. BPRS Tamiya Artha Kediri)".

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan perjanjian pembiayaan murabahah di PT. BPRS Tamiya Artha dapat dikatakan telah sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam, karena dalam pelaksanaan dan prosesnya telah menggunakan hukum Islam sebagai landasan dan acuan dalam melakukan akad pembiayaan. Penyelesaian kasus didalam pembiayaan murabahah di PT. BPRS Tamiya Artha telah menggunakan aturan yang dikandung didalam UU perbankan syariah dan aturan lain yang sesuai dengan prinsip Hukum Islam yang lebih mengutamakan jalan musyawarah dan kekeluargaan demi tercapainya penyelesaian yang berakhir dengan baik dan bijaksana.²⁷

Secara khusus penelitian yang dilakukan oleh Nurul Sa'diyah dan Solahudin Fatchurrahman memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu yang diteliti adalah BPRS Tamiya Artha Kediri sedangkan penelitian yang akan dilakukan di BMT Made, selain itu penelitian yang akan dilakukan yaitu murabahah untuk perkembangan modal usaha pedagang, sedangkan penelitian terdahulu tidak.

²⁷ Nurul Sa'diyah dan Solahudin Fatchurrahman, Implementasi Pembiayaan Murabahah (Studi di PT.BPRS Tanmiya Artha Kediri), "Jurnal Ilmu Hukum", MIZAN, Volume 02, Nomor 02, Desember 2013.

3. Penelitian Mahbub, Abdi Fauzi Madiono, “Analisis Penerapan Murabahah Sebagai Bentuk Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi Banyuwangi”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bentuk perjanjian (akad) pembiayaan murabahah dan hal-hal yang tidak boleh diabaikan dalam pembuatan perjanjian (akad) pembiayaan murabahah adalah harus memenuhi syarat-syarat murabahah, harus memenuhi rukun murabahah terlebih dahulu, apabila syarat dan rukun sudah dipenuhi. Perjanjian pembiayaan murabahah pada Bank syariah mandiri kantor cabang rogojampi sangat sesuai dengan Undang-undang dan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/ DSNMUI/ IV/ 2000 tanggal 1 April 2000.²⁸

Secara khusus penelitian yang dilakukan oleh Mahbub dan Abdi Fauzi Madiono memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu yang diteliti adalah Bank Syariah Mandiri sedangkan penelitian yang akan dilakukan di BMT Made, selain itu penelitian yang akan dilakukan yaitu murabahah untuk perkembangan modal usaha pedagang, sedangkan penelitian terdahulu adalah murabahah sebagai bentuk pembiayaan pada Bank Syariah.

4. Penelitian Faisal, “Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Mendukung Manajemen Risiko Sebagai Implementasi Prudential Principle Pada Bank Syariah Indonesia”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dasar hukum restrukturisasi pembiayaan, secara umum adalah pasal 36 UU Perbankan Syariah, dan secara khusus adalah pasal 2 ayat (1) PBI No. 10/ 18/ PBI/ 2008 dan Butir 1 angka 4 SEBI No. 10/ 34/ DPBS/ 2008. Perihal Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.

²⁸ Mahbub, Abdi Fauzi Hadiono, Analisis Penerapan Murabahah Sebagai Bentuk Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri KCP Rogojampi Banyuwangi, “Jurnal Hukum Islam Ekonomi Dan Bisnis”, Vol.1. No.1. Januari 2015, ISSN 2460-0083.

Berdasarkan pasal 38 UU Perbankan Syariah dan Pasal 2 ayat (1) PBI No. 10/18/ PBI/ 2008, serta Butir 1 angka (4) SEBI No. 10/ 34/ DPBS/ 2008, prinsip-prinsip restrukturisasi pembiayaan murabahah harus memperhatikan beberapa hal, yaitu:

- a. Prinsip tidak merugikan bank dan nasabah, dimana bank melakukan restrukturisasi pembiayaan maupun kegiatan usaha harus dilakukan dengan cara-cara yang tidak merugikan bank syariah.
- b. Prudential Principle dimana bank syariah mempunyai keyakinan kemauan dan kemampuan nasabah untuk melunasi kewajiban pada waktunya.
- c. Prinsip syariah, di mana restrukturisasi dilaksanakan dengan memperhatikan Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI).
- d. Prinsip dasar ekonomi Islam, yaitu: riba, gharar, sebagai bentuk kehati-hatian dalam hukum Islam.
- e. Prinsip akuntansi syariah, yaitu prinsip yang digunakan dalam manajemen risiko untuk menghindari kerugian pada bank syariah.²⁹

Secara khusus penelitian yang dilakukan oleh Faisal memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian terdahulu yang diteliti adalah restrukturisasi pembiayaan murabahah dalam mendukung manajemen risiko sebagai implementasi prudential principle sedangkan penelitian yang akan dilakukan yaitu murabahah untuk perkembangan modal usaha pedagang.

5. Penelitian Trisadini Prasastinah Usanti, “Akad Baku Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah”.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad baku pada pembiayaan murabahah di bank syariah tidak bertentangan dengan prinsip syariah sepanjang pada akad tersebut memenuhi keabsahan akad, yaitu dengan

²⁹ Faisal, Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Dalam Mendukung Manajemen Risiko Sebagai Implementasi Prudential Principle Pada Bank Syariah Di Indonesia, “Jurnal Dinamika Hukum”, Vol. 11 No. 3 September 2011.

memenuhi rukun dan syarat akad murabahah, tidak melanggar unsur yang dilarang menurut syariah yaitu gharar, maysir, riba, zalim dan objek haram dan tidak melanggar prinsip perjanjian syariah, yaitu kebebasan berkontrak, konsensualisme, kejujuran, itikad baik, persamaan, keseimbangan, keadilan, dan amanah. Akad baku pada pembiayaan murabahah di beberapa bank syariah telah memuat klasula sesuai dengan karakteristik dari pembiayaan murabahah tersebut dan yang telah memuat syarat minimum yang harus ada dalam akad sebagaimana ditentukan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional yang dirumuskan dalam Peraturan Bank Indonesia.³⁰

Secara khusus penelitian yang dilakukan oleh Trisadini Prasastinah Usanti memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya dengan penelitian terdahulu adalah akad baku pada pembiayaan murabahah sedangkan penelitian yang akan dilakukan yaitu murabahah untuk perkembangan modal usaha pedagang.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu secara global yaitu berdasarkan dari hasil inventarisir suatu akad pembiayaan murabahah dari beberapa bank syariah semua dibuat dalam bentuk baku di samping akad yang dibuat oleh notaris dalam bentuk otentik. Akad tersebut sudah dipersiapkan sejak awal oleh bank syariah dan nasabah tidak lagi bebas menentukan syarat-syaratnya karena term dan condition sudah disiapkan terlebih dahulu oleh bank syariah dengan format standar. Pada prinsipnya akad dari pada bank syariah yang dituangkan dalam bentuk baku tidak bertentangan dengan syariah sepanjang akad tersebut memenuhi beberapa hal Keabsahan akad, yaitu memenuhi rukun dan syarat akad; Tidak melanggar unsur yang dilarang menurut syariah, yaitu gharar, maysir, riba, zalim dan objek haram; Tidak melanggar prinsip perjanjian syariah antara lain prinsip

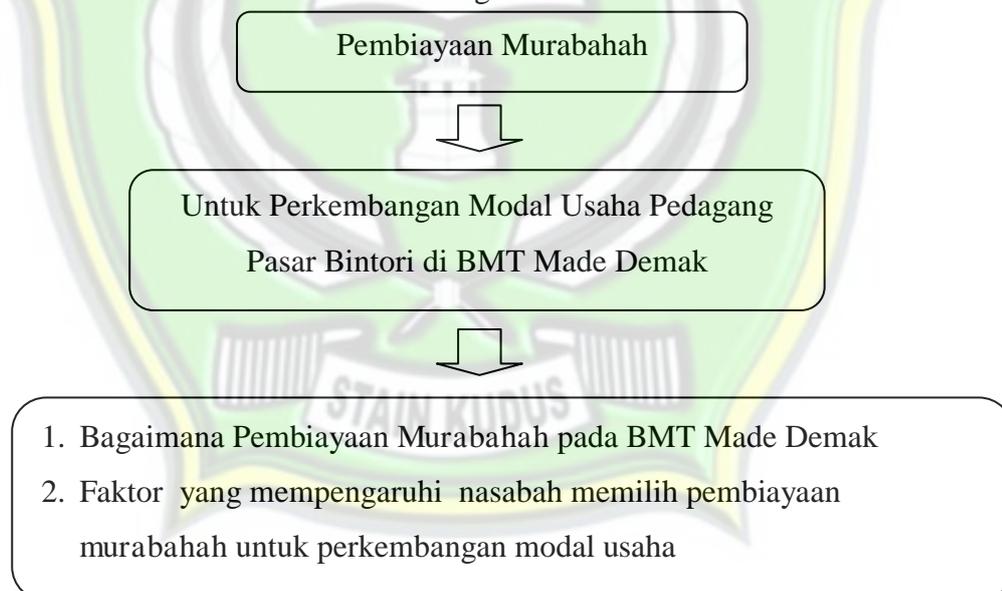
³⁰ Trisadini Prasastinah Usanti, Akad Baku Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah, Volume XVIII No. 1 Tahun 201, Edisi Januari.

kebebasan berkontrak, konsensualisme, kejujuran, itikad baik, persamaan, keseimbangan, keadilan, dan amanah.

Persamaan peneliti ini dengan penelitian terdahulu yaitu bentuk nyata pembiayaan konsumtif ini adalah produk murabahah. Produk yang ditawarkan perbankan syariah ini jelas berbeda dengan pembiayaan yang ditawarkan bank konvensional. Murabahah adalah akad jual beli antara pihak bank dan nasabah dengan margin (keuntungan) yang telah ditetapkan, sementara di bank konvensional produk ini berupa pinjaman yang harus dikembalikan dengan kelebihan di atas pokok pinjaman yang didalam Islam adalah terlarang (tergolong riba).

C. Kerangka Berfikir Penelitian

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



Demikian dengan adanya kerangka berfikir dalam penelitian maka dapat memperjelas tentang arah dan tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui bagaimana menganalisis pembiayaan murabahah untuk perkembangan modal usaha pedagang pasar bintoro pada BMT Made Demak.