

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Pustaka

1. Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

a. Pengertian BMT

Baitul Mal wat Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu, adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.¹

Secara konseptual BMT memiliki dua fungsi, yaitu:

1. *Bait at-tamwil* (*bait* artinya rumah, *at-tamwil* artinya pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.
2. *Bait at-mal* (*bait* artinya rumah, *maal* artinya harta) menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.²

Baitul Maal (rumah harta merupakan bidang social dari kegiatan operasional BMT. Sesuai dengan namanya, kedudukan Baitul Maal memiliki kesetaraan dengan *Baitul Tamwil*. Artinya, bidang sosial dan bisnis harus dapat berjalan dengan seimbang.³

¹M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah (Suatu Kajian Teoritis Praktis)*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm. 317.

²Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 23.

³Muhammad Ridwan, *Op.Cit.*, hlm. 187.

b. Sejarah Berdirinya BMT

Setelah berdirinya Bank Mu'amalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syari'ah. Operasionalisasi BMT kurang menjangkau usaha kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syari'ah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah.

Disamping itu ditengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekhawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat. Sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah SAW, "kefakiran itu mendekati kekufuran" maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat.

Dilain pihak, beberapa masyarakat harus menghadapi rentenir atau lintah darat. Maraknya rentenir ditengah-tengah masyarakat mengakibatkan masyarakat semakin terjerumus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak lain karena tidak adanya unsur-unsur yang cukup akomodatif dalam menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini.⁴

Keberadaan BMT setidaknya harus memiliki beberapa peran berikut:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi nonsyari'ah, aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara transaksi yang islami,

⁴ Ahmad Supriyadi, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, STAIN Press, Kudus, 2008, hlm. 83.

misalnya bukti transaksi, dilarang mencurangi timbangan, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.

- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.
- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir. Masyarakat masih tergantung pada rentenir karena rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Oleh karena itu, BMT harus mampu melayani masyarakat secara lebih baik, misalnya dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan sebagainya.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Karena langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks, BMT dituntut harus pandai bersikap. Langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.⁵

BMT mempunyai beberapa komitmen yang harus dijaga supaya konsisten terhadap perannya, komitmen tersebut adalah:⁶

- a. Menjaga nilai-nilai syari'ah dalam operasi BMT.
- b. Memperhatikan permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.
- c. Meningkatkan profesionalitas BMT dari waktu ke waktu.
- d. Ikut terlibat dalam memelihara kesinambungan usaha masyarakat.

⁵M. Nur Rianto Al Arif, *Op.Cit.*, hlm. 319-320.

⁶Heri Sudarsono, *Op.Cit.*, hlm. 98.

c. Visi dan Misi BMT⁷

Visi BMT

Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang professional dan terpercaya, memiliki jaringan yang luas mencakup tiga perempat usaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia sebelum tahun 2014.

Misi BMT

- a. Menciptakan sistem, lembaga, dan kondisi kehidupan ekonomi rakyat banyak dilandasi oleh nilai-nilai dasar salam (keselamatan) berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan, melandasi tumbuh dan berkembangnya tiga perempat usaha mikro dan kecil diseluruh Indonesia sebelum tahun 2014.
- b. Membangun keswadayaan masyarakat dan kelompok-kelompok usaha mikro yang mandiri, berkelanjutan, dan mengakar di masyarakat.
- c. Menciptakan akses yang lebih mudah sehingga masyarakat miskin dan usaha mikro mampu menjangkau peluang, informasi dan sumber daya untuk pengembangan usaha.
- d. Mengembangkan sumber daya manusia dan sumber daya ekonomi masyarakat miskin dan usaha mikro serta lembaga-lembaga pendukung pengembangannya.
- e. Mendorong terwujudnya kebijakan publik yang mendukung pada peningkatan akses masyarakat miskin dan usaha mikro kepada sumber daya ekonomi melalui pengembangan LKM Syariah.
- f. Mengembangkan pemberdayaan social masyarakat yang terpadu dalam aspek usaha ekonomi produktif (UEP) dan usaha kesejahteraan social (UKS) pada berbagai kelompok masyarakat.

d. Asas dan Landasan BMT

BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip Syariah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*),

⁷Ahmad Hasan Ridwan, *Op.Cit.*, hlm. 25.

kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme.

Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang syah dan legal. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip Syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses didunia dan akhirat juga keterpaduan antara sisi *maal* dan *tamwil* (sosial dan bisnis). Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus professional.⁸

e. Fungsi BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi:⁹

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi kemampuan anggota, kelompok anggota muamalat (Pokusma) dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara agniya sebagai *shohibul maal* dengan du'afa sebagai *mudhorib*, terutama untuk dana-dana social seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah dll

⁸Muhammad Ridwan, *Op.Cit.*, hlm.129-130.

⁹*Ibid*, hlm. 131.

- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.

- f. Struktur Organisasi BMT

Struktur organisasi BMT yang paling sederhana diantaranya harus terdiri atas hal-hal berikut:¹⁰

1. Badan pendiri

Badan pendiri adalah orang-orang yang mendirikan BMT dan mempunyai hak *prerogative* yang seluas-luasnya dalam menentukan arah dan kebijakan organisasi BMT. Dalam hal ini badan pendiri mempunyai hak mengubah Anggaran Dasar, bahkan sampai membubarkan BMT.

2. Badan pengawas

Badan pengawas adalah badan yang berwenang dalam menetapkan kebijakan operasional BMT.

3. Anggota BMT

Anggota BMT adalah orang yang secara resmi mendaftarkan diri sebagai anggota BMT dan dinyatakan diterima oleh badan pengelola.

4. Badan pengelola

Badan pengelola adalah sebuah badan yang mengelola organisasi dan perusahaan BMT serta dipilih dari dan oleh anggota Badan Pengawas (Badan Pendiri dan Perwakilan Anggota).

- g. Prinsip Operasional BMT

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan BPR syari'ah, yaitu menggunakan prinsip:¹¹

¹⁰Ahmad Hasan Ridwan, *Op.Cit.*, hlm.28.

¹¹Ahmad Supriyadi, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, *Op.Cit.*, hlm. 86-87.

1) Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pinjaman dengan BMT.

- a. *Al-mudharabah*
- b. *Al-musyarakah*
- c. *Al-muzara'ah*
- d. *Al-musaqah*

2) Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

- a. *Bai' al-murabahah*
- b. *Bai' al salam*
- c. *Bai' al-istishna*
- d. *Bai' Bitsaman Ajil*

3) Sistem non-profit

Sistem yang sering disebut pembiayaan kebijakan ini merupakan pembiayaan yang bersifat social dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

- *Al-qardhul hasan*

4) Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua tau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati.

- a. *Al-musyarakah*
- b. *Al-mudharabah*

5) Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

- a. Pembiayaan *al-Murabahah* (MBA)
- b. Pembiayaan *al-Bai' Bitsaman Ajil*
- c. Pembiayaan *al-Mudharabah*
- d. Pembiayaan *al-Musyarakah*

2. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah merupakan bagian akad dalam jual beli. Secara transaksional, dalam fiqh disebut dengan *bai' al-murabahah*, sedangkan Imam Syafi'i menamakan transaksi sejenis *bai' al-murabahah* dengan *al-amir bissyira*.¹² *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa *required rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).¹³ Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁴

Bai' al murabahah dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Imam Syafi'i dalam *Al-Um* menyebutnya transaksi jenis ini dengan istilah *Al-Amru bisy-syira*.

¹²Ahmad Dahlan, *Bank Syariah (Teoritik, Praktik, Kritik)*, Teras, Yogyakarta, 2012, hlm. 190.

¹³Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Ed 2, Cet 1, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2004, hlm. 103.

¹⁴Moh Rifa'i, *Konsep Perbankan Syariah*, CV Wicaksana, Semarang, 2002, hlm.61.

Harga jual pada pemesanan adalah harga pokok ditambah *merjin* (perbedaan antara harga jual dan harga beli suatu komoditi), untuk menyelamatkan perantara dari kerugian keuntungan yang disepakati. Kesepakatan harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan tidak dapat berubah menjadi lebih mahal selama berlakunya akad.¹⁵

b. Landasan Syariah

1. Al Qur'an

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (An-Nisa’: 29)¹⁶

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
 TVC

Artinya:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (Al- Baqarah: 275)¹⁷

2. Sunnah

Hadis-hadis rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al-Murabahah* adalah:

“Dari Rafaah bin Rafie r.a bahwa Rasulullah saw. Pernah ditanya pekerjaan apa yang paling mulia, Rasulullah saw.

¹⁵ *Ibid*, hlm. 61-62.

¹⁶ Al-Qur'an Surat An Nisa' ayat 29, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* Departemen Agama RI, Proyek Pengadaan Kitab Suci Al Qur'an, Yogyakarta, 2000, hlm. 23.

¹⁷ Al-Qur'an Surat Al Baqarah ayat 275, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* Departemen Agama RI, Proyek Pengadaan Kitab Suci Al Qur'an, Jakarta, 2001, hlm. 102.

Menjawab: pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur” (HR. Albazzar, Imam Hakim mengkategorikannya sah)

“Dari Abu Said al-Hudriyyi bahwa Rasulullah saw. Bersabda: sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suk”. (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah dan Sahih menurut ibn Hibban)

“Pedagang yang jujur dan benar berada di surge bersama para nabi, siddiqin dan syuhada” (Imam Tirmizi berkata hadis ini hasan)

3. Ijma’

Umat islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara syah. Dengan demikian maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.¹⁸

4. Fatwa Syariah

- a) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*.
- b) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 10/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Wakalah*
- c) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 13/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Uang Muka dalam *Murabahah*.
- d) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 016/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon dalam *Murabahah*.
- e) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 23/DSN-MUI/III/2000 Tentang Potongan Pelunasan dalam *Murabahah*.
- f) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 46/DSN-MUI/II/2005 Tentang Potongan Tagihan *Murabahah*(*Khasm Fi Al-Murabahah*).

¹⁸Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2000, hlm. 23-24.

- g) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang *Murabahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar.
- h) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 48/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*.
- i) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 49/DSN-MUI/II/2005 Tentang Konversi Akad *Murabahah*.¹⁹

c. Syarat *Murabahah*

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
 2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
 3. Kontrak harus bebas dari riba.
 4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
 5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

1. Melanjutkan pembelian secara apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *Murabahah* diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki si penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah* KPP). Hal ini dinamakan demikian karena sipenjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.

¹⁹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Rajawali Pers, Jakarta, 2014, hlm. 47-48.

1. Tujuan *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP)

Ide tentang jual beli *murabahah* KPP tampaknya berakal pada dua alasan berikut:

Pertama, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah asset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli asset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

Kedua, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan asset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat sistem *murabahah* atau *murabahah* KPP. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murabahah* tersebut. Hal ini karena memang seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsur.²⁰

2. Jenis *murabahah* kepada pemesan KPP

Janji pemesan untuk membeli barang dalam *bai' al-murabahah* bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Alasannya pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya.

Penawaran untuk membeli atau menolak dilakukan karena pada saat awal transaksi orang tersebut tak memiliki barang yang

²⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001, hlm. 102-103.

hendak dijualnya. Menjual barang yang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *bai' al fudhuli* artinya menjual barang yang tidak ia miliki atau tuidak ada mandat (surat kuasa untuk menjual barang tersebut. Para ekonom dan para ulama kontemporer berpendapat, bahwa memesan untuk membeli barang dalam *bai' murabahah* itu merupakan janji yang mengikat. Hal ini untuk menghindari kemudharatan, agar si pemesan itu tidak menghindarkan diri atau pergi.²¹

d. Manfaat *Murabahah*

Berikut ini adalah manfaat pembiayaan *murabahah* bagi bank dan bagi anggota :

1) Bagi Bank

- Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana;
- Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

2) Bagi Anggota

- Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank;
- Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.²²

Selain memiliki manfaat, ada beberapa kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain:²³

1. Default atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif; ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.

²¹Moh Rifai, *Op.Cit.*, hlm. 64.

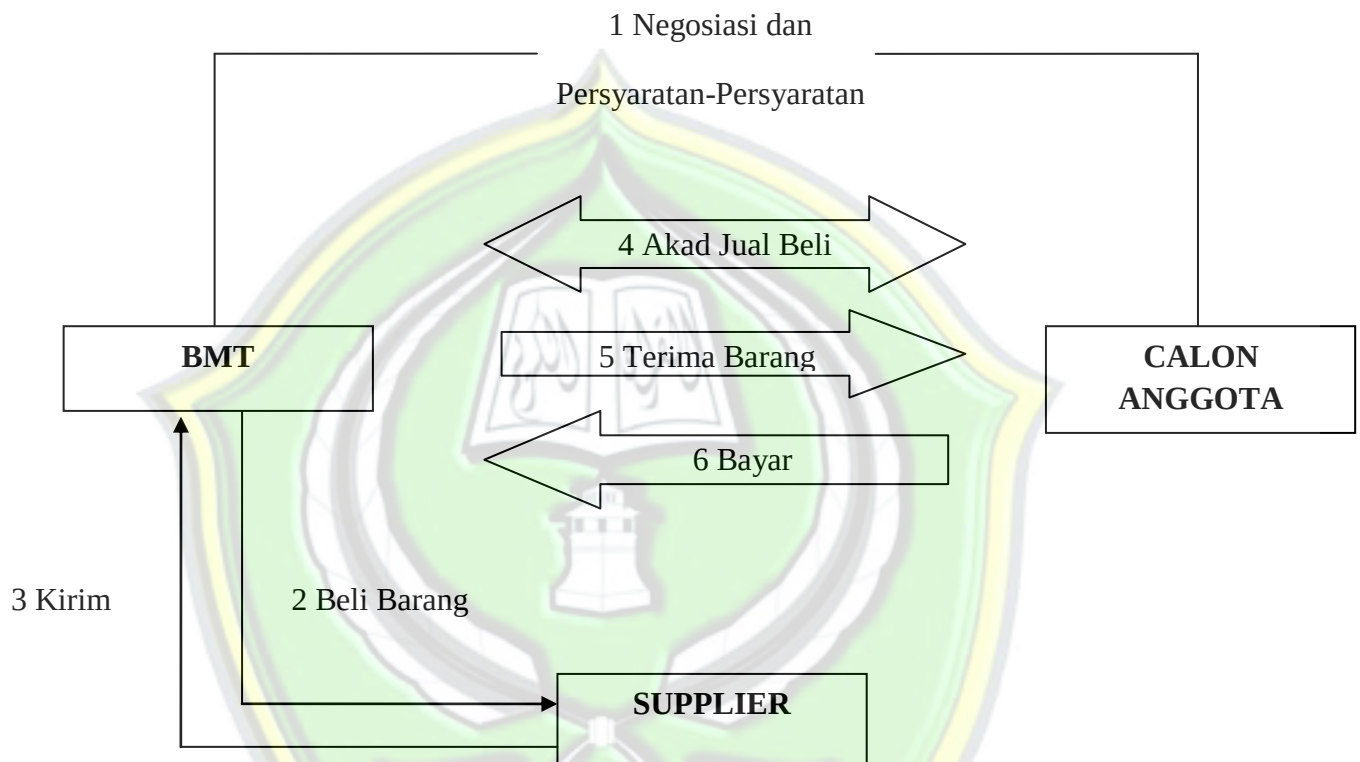
²²Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, *Op.Cit.*, hlm. 47.

²³Moh Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit.*, hlm. 106-107.

3. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak nasabah karena berbagai sebab. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi.

e. Skema *Murabahah*

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan Murabahah



Keterangan :

1. BMT dan Calon Anggota melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, harga jual dan jangka waktu.
2. Atas pengajuan calon anggota kepada BMT tersebut, BMT melakukan pemesanan sepeda motor kepada supplier atau dealer yang telah bekerjasama..
3. *Supplier* mengirimkan sepeda motor kepada BMT sesuai dengan spesifikasi pemesanan.

4. BMT melakukan akad jual beli dengan Calon Anggota, dimana BMT sebagai penjual dan Calon Anggota sebagai pembeli.
 5. Calon Anggota menerima sepeda motor dari BMT dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
 6. Setelah menerima sepeda motor dan dokumen, maka anggota selanjutnya melakukan pembayaran secara rutin sesuai dengan kesepakatan dalam akad jual beli.
- f. Aplikasi Pembiayaan *Murabahah* Dalam Bank Syariah²⁴
1. Penggunaan akad *murabahah*
 - Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan individu
 - Jenis penggunaan pembiayaan *murabahah* lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad *murabahah* sangat sesuai karena ada barang yang akan diinvestasikan oleh nasabah atau akan ada barang yang menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur.
 - Pembiayaan *murabahah* kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang.
 2. Barang yang boleh digunakan sebagai objek jual beli
 - Rumah
 - Kendaraan bermotor dan/atau alat transportasi
 - Pembelian alat-alat industry
 - Pembelian pabrik, gudang, dan aset tetap lainnya
 - Pembelian aset yang tidak bertentangan dengan syariah islam

²⁴Ismail, *Perbankan Syariah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hlm. 140-144.

3. Bank

- Bank berhak menentukan dan memilih *supplier* dalam pembelian barang. Bila nasabah menunjuk *supplier* lain, maka bank syariah berhak melakukan penilaian terhadap *supplier* untuk menentukan kelayakannya sesuai dengan criteria yang ditetapkan oleh bank syariah.
- Bank menerbitkan *purchase order* (PO) sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dan nasabah agar barang dikirimkan ke nasabah.
- Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syariah yaitu dengan mentransfer langsung pada rekening *supplier*/penjual, bukan kepada rekening nasabah.

4. Nasabah

- Nasabah harus sudah cakap menurut hukum, sehingga dapat melakukan transaksi.
- Nasabah memiliki kemauan dan kemampuan dalam melakukan pembayaran.

5. *Supplier*

- *Supplier* adalah orang atau badan hukum yang menyediakan barang sesuai permintaan nasabah.
- *Supplier* menjual barangnya kepada bank syariah, kemudian bank syariah akan menjual barang tersebut kepada nasabah.
- Dalam kondisi tertentu, bank syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. *Purchase order* (PO) atas pembelian barang tetap diterbitkan oleh bank syariah, dan pembayarannya tetap dilakukan oleh bank kepada *supplier*. Namun penyerahan barang dapat dilakukan langsung oleh *supplier* kepada nasabah atas kuasa dari bank syariah.

6. Harga

- Harga jual barang telah ditetapkan sesuai dengan akad jual beli antara bank syariah dan nasabah dan tidak dapat berubah selama masa perjanjian.
- Harga jual bank syariah merupakan harga jual yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.
- Uang muka (*urbun*) atas pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah (bila ada), akan mengurangi jumlah piutang *murabahah* yang akan diangsur oleh nasabah. Jika transaksi *murabahah* dilaksanakan, maka *urbun* diakui sebagai bagian dari pelunasan piutang *murabahah*. Jika transaksi *murabahah* tidak jadi dilaksanakan (batal), maka *urbun* (uang muka) harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh bank syariah.

7. Jangka waktu

- Jangka waktu pembiayaan *murabahah*, dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah, dan panjang, sesuai dalam kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.
- Jangka waktu pembiayaan tidak dapat diubah oleh salah satu pihak. Bila terdapat perubahan jangka waktu, maka perubahan ini harus disetujui oleh bank syariah maupun nasabah.

8. Lain-lain

- Denda atas tunggakan nasabah (bila ada), diperkenankan dalam aturan perbankan syariah dengan tujuan untuk mendidik nasabah agar didiplin dalam melakukan angsuran atas piutang *murabahah*. Namun pendapatan yang diperoleh bank syariah karena denda keterlambatan pembayaran angsuran piutang *murabahah*, tidak boleh diakui sebagai pendapatan operasional, akan tetapi dikelompokkan dalam pendapatan nonhalal, yang dikumpulkan dalam suatu rekening tertentu atau dimasukkan

dalam titipan (kewajiban lain-lain). Titipan ini akan disalurkan untuk membantu masyarakat ekonomi lemah, misalnya bantuan untuk bencana alam, beasiswa untuk murid yang kurang mampu, dan pinjaman tanpa imbalan untuk pedagang kecil.

- Bila nasabah menunggak terus, dan tidak mampu lagi membayar angsuran maka penyelesaian sengketa ini dapat dilakukan melalui musyawarah. Bila musyawarah tidak tercapai, maka penyelesaian akan diserahkan kepada pengadilan agama.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Nurhikmah, dengan judul penelitian “PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH SEKTOR MIKRO PADA PT. BANK BRI SYARIAH CABANG PADANG”, Kesimpulan yang didapatkan dari hasil penelitian adalah nasabah datang dengan segala kontrak yang sudah dibuat oleh pihak bank karena isi di dalam *form* perjanjian akad *murabahah* langsung diberikan kepada nasabah, namun belum dijelaskan secara rinci oleh pihak bank, jadi bahwasannya informasi yang diterima oleh nasabah tidak sepenuhnya dipahami dan dimengerti oleh pihak nasabah yang melakukan transaksi pada pembiayaan *murabahah* sektor mikro. Selain itu negosiasi yang berlangsung antara nasabah dan pihak bank belum sempurna dilakukan karena pihak bank dalam setiap transaksi yang dilakukan selalu memberikan *margin* yang tertinggi, hal ini dilakukan oleh pihak bank dengan alasan untuk menghindari resiko kerugian. *Margin* juga ditentukan oleh pihak bank tentunya hal ini tidak sejalan dengan prinsip *An-Taradin Minkum*.²⁵

Marwini, dengan judul penelitian “APLIKASI PEMBIAYAAN MURABAHAH PRODUK KPRS DI PERBANKAN SYARI’AH”, kesimpulannya:

²⁵ Nurhikmah, *Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Sektor Mikro Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Padang*, Jurnal Tamwil, Vol. I, No. 2, Juli-Desember 2015, hlm. 81-89.

1. Bahwa produk pembiayaan *murabahah* KPR Syari'ah mempunyai ketentuan-ketentuan pokok yang mengaturmekanisme produk pembiayaan *murabahah* KPR Syari'ah. Kemudian dilihat dari syarat rukun akad, telah memenuhi syarat-rukun sahnya akad jual beli. Prosedur yang dilakukan dalam mekanisme pembiayaan KPR Syari'ah adalah bank sebagai penjual barang telah sesuai dengan prinsip jual beli *murabahah*, yaitu memberitahukan secara jujur harga pokok dan ditambah margin keuntungan.
2. Penentuan *margin* keuntungan *murabahah* pembiayaan KPR Syari'ah menggunakan komponen *cost of found*, *overhead cost*, premi resiko, dan jangka waktu. Komponen-komponen ini juga digunakan untuk menghitung bunga kredit di bank konvensional. Oleh karena komponen yang digunakan dalam menentukan *margin murabahah* pembiayaan KPR Syari'ah adalah kurang tepat digunakan dalam bank syariah. Karena cenderung kepada praktik riba dalam bank konvensional.²⁶

Fatimah dan Elisabeth Yansye Metekohy, dengan judul penelitian “STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK X SYARIAH CABANG TANGGERANG SELATAN”,

 1. Dari analisis yang digunakan maka strategi yang diperoleh untuk produk *murabahah* dari bank X syariah adalah “*growth strategy*”. Posisi pada kuadran ini merupakan posisi yang menguntungkan perusahaan dapat memanfaatkan peluang dan kekuatan secara maksimal, dengan membuat kebijakan yang mendukung pertumbuhan yang agresif dari produk pembiayaan *murabahah*.
 2. Strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi dan tempat, harus mengacu pada strategi pertumbuhan. Untuk meningkatkan pertumbuhan produk, perusahaan secara agresif menekankan kelebihan-kelebihan produk kepada nasabah seperti jumlah pembiayaan yang cukup besar serta jangka waktu yang mencapai 15 tahun. Margin dapat

²⁶Marwini, *Aplikasi Pembiayaan Murabahah Produk KPRS Di Perbankan Syariah*, Jurnal Al-Ihram, Vol. 8 No. 1 Juni 2013, hlm. 141-162.

digunakan untuk menciptakan pertumbuhan dari harga atau *price*. Calon nasabah harus mengetahui bahwa penetapan margin memiliki nilai bersaing dengan bank lain. Pada strategi tempat, perusahaan memilih posisi yang sangat mendukung strategi pertumbuhan perusahaan. Pemilihan tempat di pusat bisnis yang merupakan daerah perkantoran dengan kemudahan transportasi sangat memudahkan nasabah mencapainya. Terakhir untuk strategi promosi adalah dengan penekanan secara agresif melalui iklan, *personal selling*, *cross selling* dan promosi penjualan.²⁷

Diah Putri Pravita Sari, dengan judul penelitian “ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA FATWA NO. 84/DSN-MUI/XII/2012 BANK MUAMALAT KANTOR CABANG DARMO SURABAYA”, Simpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil penelitian yang dikaitkan dengan poin-poin ketetapan putusan yang sesuai dengan Fatwa DSNMUI nomor 84/DSN/MUI/XII/2012 pada tanggal 21 Desember 2012 di Jakarta, Indonesia adalah:

1. *Murabahah* adalah akad jual beli yang harga juanya telah diketahui oleh penjual dan pembeli sebelum perjanjian akad.
2. Alur pembiayaan di Bank Muamalat adalah pertama nasabah memberitahukan kebutuhan barang yang diinginkan, kemudian bank sebagai penjual mentransfer uang ke rekening nasabah sesuai harga jual yang disepakati kepada nasabah sebagai pembeli untuk memberikan wakil / kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan dengan pantauan dari pihak Bank. Jadi Bank disini bukan membelikan barang, melainkan menguasai dan mewakili pada nasabah untuk membelinya, sehingga hal tersebut masih belum sesuai dengan fatwa no 84.
3. Metode pengakuan keuntungan pada Bank Muamalat menggunakan Metode Anuitas, sehingga hal tersebut sesuai dengan fatwa

²⁷ Fatimah dan Elisabeth Yansye Metekohy, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol 12, No. 1, Juni 2013, hlm. 75-82.

no 84 yang menyatakan bahwa Metode pengakuan keuntungan at- *tanwil bial-Murabahah* yang *ashlah* dalam masa pertumbuhan LKS adalah metode Anuitas.²⁸

Bayu Ilham Cahyono, Darminto dan Nila Firdausi Nuzula, dengan judul penelitian “ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH SYARIAH (KPRS) MURABAHAH UNTUK Mendukung Pengendalian Intern”, kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Aspek pengendalian intern personil yang kompeten dan dapat dipercaya PT. BTN Syariah Cabang Jombang pada proses permohonan masih kurang tepat. Hal ini ditunjukkan GBA yang tidak cakap hukum melakukan tugas sebagai LEGAL.
2. Pemberian otorisasi atas keputusan pembiayaan dilakukan oleh kepala cabang selaku pejabat sebagai pemutus pembiayaan sesuai wewenang yang berlaku.
3. Dokumen yang digunakan pada proses permohonan sudah cukup memadai dan sederhana sehingga mudah dipahami oleh nasabah. Dokumen yang berkaitan dengan pembiayaan KPR Syariah disimpan dengan baik. Akan tetapi masih ada kekurangan yaitu pada form APC belum ada penomoran tercetak.
4. Aspek pemisahan fungsi belum diterapkan dengan baik oleh PT. BTN Syariah Cabang Jombang. Hal ini ditunjukkan dengan adanya perangkapan atau fungsi jabatan pada fungsi personalia dan fungsi penilaian jaminan (GBA), fungsi analisis dengan fungsi pengawasan/monitoring (AO).
5. Pengawasan/monitoring yang dilakukan PT. BTN Syariah Cabang Jombang masih kurang baik. Adanya rangkap fungsi oleh AO bisa menimbulkan penyimpangan-penyimpangan yang tidak diinginkan.

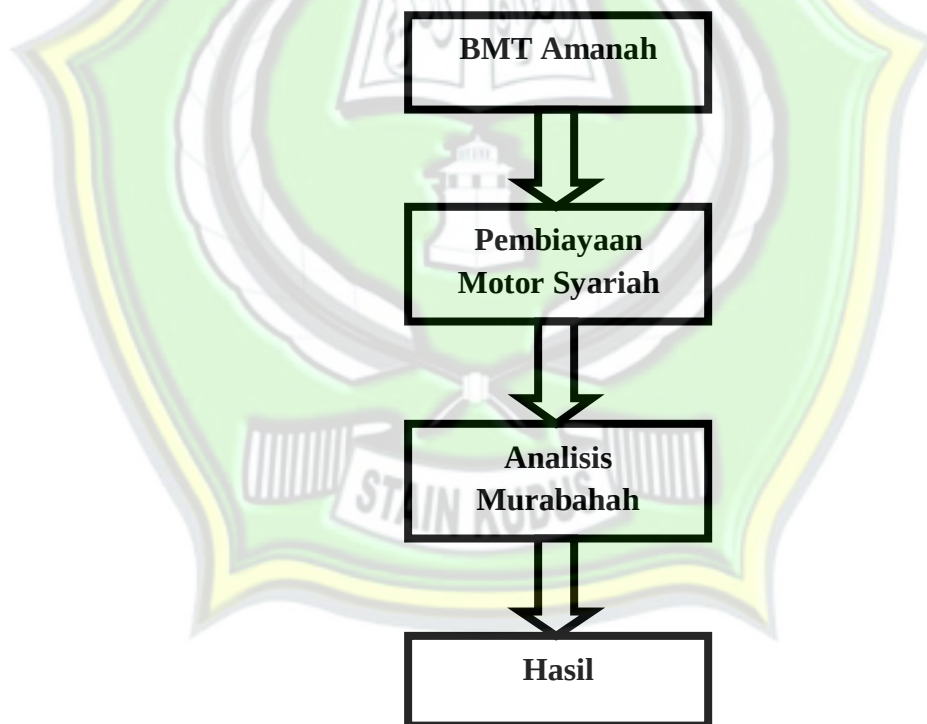
²⁸Diah Putri Pravita Sari, *Analisis Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada Fatwa NO. 84/DSN-MUI/XII/2012 Bank Muamalat Kantor Cabang Darmo Surabaya*, JESTT VOL. 1 No. 11 November 2014, hlm. 755-756.

6. Aspek control aktif dan catatn sudah dilakukan dengan baik oleh PT. BTN Syariah Cabang Jombang. Hal ini ditunjukkan adanya *on the spot* (OTS) untuk mengetahui kebenaran data yang diberikan nasabah dengan kenyataannya.²⁹

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir dalam penelitian ini digunakan sebagai sistematika alur pemikiran penelitian dan untuk mengetahui Analisis Pembelian Sepeda Motor Melalui Pembiayaan Motor Syariah (Studi Kasus di BMT Amanah Kudus).berikut ini adalah kerangka berfikir yang dapat dilihat dibawah ini.

Gambar 2.2
Kerangka Berfikir Penelitian



²⁹Bayu Ilham Cahyono, Darminto dan Nila Firdausi Nuzula, *Analisis Sistem Dan Prosedur Pembiayaan Kredit Ppemilikan Rumah Syariah (KPRS) Mmurabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 25 No. 1 Agustus 2015, hlm. 1-8.