

## BAB II KAJIAN TEORI

### A. Pembiayaan

#### 1. Pengertian Pembiayaan

Istilah utang-piutang di Indonesia juga dikenal sebagai kredit dalam bank konvensional, sedangkan di perbankan syariah dikenal sebagai pembiayaan. Pembiayaan atau kredit digunakan masyarakat pada transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar secara tunai. Secara hakiki, antara utang-kredit dan pembiayaan tidak jauh berbeda dalam pemahaman masyarakat.

Berdasarkan Undang-Undang No.10 tahun 1998 Pasal 1 ayat 12 yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan hal itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan tagihan atau uang tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian hasil.<sup>1</sup>

Pada dasarnya, kegiatan perbankan syariah dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) jenis produk, antara lain:

- Produk simpanan (*liability based product*), seperti: giro, deposito, dan tabungan.
- Produk aset (*assets based product*), seperti: pembiayaan.
- Produk jasa-jasa (*services based product*), seperti: pengiriman uang, *save deposit box*, bank garansi, *letter of credit*, dan sebagainya.

Pada saat ini juga berkembang jasa pengelolaan kekayaan (*wealth management*) kepada nasabah-nasabah yang memiliki simpanan dalam jumlah yang besar di bank yang bersangkutan. Jasa pengelolaan kekayaan nasabah pada dasarnya merupakan pengembangan jasa bank dan bersifat eksklusif, dikenal juga dengan nama jasa *private banking*, *personal banking*, nasabah prima, dan sebagainya.

Dari kegiatan tersebut bank syariah mendapatkan penghasilan (*income*) berupa *margin* keuntungan, bagi hasil,

---

<sup>1</sup> Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah", *Jurnal Penelitian* 9, no. 1 (2015): 185-186, diakses 25 Maret, 2021, <https://journal.iainkudus.ac.id>.

*fee (ujrah)*, dan pungutan lainnya, seperti biaya administrasi. Pendapatan bank sebagian besar diperoleh dari imbalan bagi hasil, *margin*, dan *fee*. Imbalan tersebut diperoleh bank syariah dari kegiatan usaha pembiayaan. Oleh karena itu, pembiayaan merupakan kegiatan yang paling dominan pada bank syariah.<sup>2</sup>

## 2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu:

- a. Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro:
  - 1) Peningkatan ekonomi masyarakat, dengan adanya pembiayaan masyarakat dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian taraf ekonomi dapat meningkat.
  - 2) Tersedianya dana dalam meningkatkan usaha, untuk pengembangan usaha memerlukan dana tambahan. Dengan adanya dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
  - 3) Meningkatkan produktivitas sehingga dapat memberikan peluang bagi pelaku usaha guna meningkatkan daya produksi.
  - 4) Membuka lapangan usaha di sektor-sektor yang baru melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha akan menyerap tenaga kerja.
  - 5) Terjadi distribusi pendapatan, masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja.
- b. Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro:
  - 1) Upaya memaksimalkan harta. Setiap usaha yang dibuka pasti mempunyai tujuan yaitu menghasilkan laba usaha maksimal.
  - 2) Upaya meminimalkan risiko. Setiap pelaku usaha menginginkan laba maksimal dengan meminimalkan risiko yang timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui pembiayaan.
  - 3) Penyaluran kelebihan dana. Dalam dunia usaha ada pihak yang mempunyai kelebihan dan pihak yang kekurangan. Dalam masalah dana, maka mekanisme

---

<sup>2</sup> Wangsawidjaja Z., *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 78.

pembiayaan dapat menjadi perantara dalam menyeimbangkan dan menyalurkan kelebihan dana dari pihak kebihan kepada pihak yang kekurangan.<sup>3</sup>

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

- a. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety* yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.<sup>4</sup>

### 3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh Bank syariah secara umum berfungsi untuk:

- a. 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. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. 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 masyarakat.
- b. Meningkatkan daya guna barang
  - 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.
  - 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang

---

<sup>3</sup> Rahmat Ilyas, “Analisis Sistem Pembiayaan Pada Perbankan Syariah”, *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syari’ah* 06, no. 4 (2018): 7-8, diakses 24 Maret, 2021, <https://e-journal.metrouniv.ac.id>

<sup>4</sup> Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 6.

kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

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

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi diarahkan kepada usaha-usaha:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

f. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan memperoleh pembiayaan 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.<sup>5</sup>

#### 4. Manfaat Pembiayaan

Beberapa manfaat pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah terhadap mitra usaha, antara lain:

---

<sup>5</sup> Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 9-11.

- a. Manfaat pembiayaan bagi bank
  - 1) Pembiayaan berpengaruh terhadap profitabilitas bank.
  - 2) Pembiayaan yang diberikan oleh bank terhadap nasabah akan mendapatkan balas jasa seperti bagi hasil, *margin* keuntungan, dan pendapatan sewa.
  - 3) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya, seperti: produk dana dan jasa.
  - 4) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk dapat lebih memahami secara rinci aktivitas usaha nasabah di berbagai sektor.
- b. Manfaat bagi masyarakat luas
  - 1) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan produksi.
  - 2) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi, seperti: akuntan, notaris, *appraisal independent*, asuransi. Pihak ini tentu diperlukan oleh bank dalam mendukung kelancaran pembiayaan.
  - 3) Penyimpan dana akan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
  - 4) Memberikan rasa aman terhadap masyarakat yang menggunakan layanan jasa perbankan, seperti: *letter of credit*, bank garansi, transfer, kliring, dan layanan jasa lainnya.<sup>6</sup>

## 5. Jenis-Jenis Pembiayaan

Berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua macam, yaitu:

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produktif dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik dalam usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

---

<sup>6</sup> Ismail, *Perbankan Syariah: Edisi Pertama*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), 87-88.

- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.<sup>7</sup>

Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk pembiayaan syariah, jenis-jenis pembiayaan modal kerja (PMK) dibagi menjadi 5, antara lain<sup>8</sup>:

- a. PMK *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana/*mudharib*) bertindak sebagai pengelola, dan keuntungan dibagi di antara mereka atas dasar nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana selama bukan dari kelalaian pihak pengelola. Apabila kerugian disebabkan oleh kelalaian pihak pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian yang telah terjadi.<sup>9</sup>

- b. PMK *Salam*

*Salam* merupakan transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada ketika transaksi dilakukan, pembeli melakukan pembayaran di muka sedangkan penyerahan barang baru dilakukan di kemudian hari.<sup>10</sup>

- c. PMK *Ishtisna'*

Akad *ishtisna'* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli/*mustashni'*) dan penjual (pembuat/*shani'*). *Ishtisna'* dapat dilakukan langsung antara dua belah pihak yaitu pemesan atau penjual maupun melalui perantara. Jika dilakukan melalui perantara maka akad

---

<sup>7</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teoritik ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 160.

<sup>8</sup> Linda Novita, "Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM Di Kecamatan Leuwilang (Studi Kasus BPRS Amanah Ummah)", *Jurnal Ekonomi Islam* 5, no. 2 (2014): 281, diakses 23 Maret, 2021, <https://jurnalfai-uinkabogor.org>.

<sup>9</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi 4*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 146.

<sup>10</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi 4*, 211.

disebut akad *ishtisna'* paralel. *Ishtisna'* biasanya digunakan pada pembiayaan manufaktur.<sup>11</sup>

d. PMK *Murabahah*

*Murabahah* merupakan transaksi penjualan dengan menyertakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh pembeli. Pembayaran dapat dilakukan dengan tunai atau tangguh (*bai mu'ajjal*). Hal yang membedakan *murabahah* dengan penjualan lainnya karena penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli harga pokok barang dan jumlah keuntungan yang diinginkan. Pelaksanaan akuntansi untuk *murabahah* diatur dalam PSAK 102 dan *Exposure Draft* 108.<sup>12</sup>

e. PMK *Ijarah*

*Ijarah* merupakan akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa, dalam waktu tertentu dengan pembayaran upah sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan kepemilikan atas barang itu sendiri. Aset yang disewakan (objek *ijarah*) merupakan aset/jasa yang manfaatnya dapat ditransfer. Barang yang dapat habis dikonsumsi tidak dapat dijadikan sebagai objek *ijarah*, karena mengambil manfaatnya berarti memilikinya. Akad *ijarah* mewajibkan pemberi sewa untuk menyediakan aset yang dapat digunakan atau dapat diambil manfaatnya selama periode akad dan memberikan hak kepada pemberi sewa untuk menerima upah sewa. Untuk pencatatan akuntansi, *ijarah* mengikuti PSAK 107.<sup>13</sup>

**B. Murabahah**

**1. Pengertian Murabahah**

*Murabahah* diambil dari kata bahasa Arab yaitu - *ar-ribhu* (الربح) yang berarti keuntungan karena transaksi jual beli bank menyebutkan jumlah *margin* (keuntungan). Bank berperan sebagai penjual, sedangkan nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli pihak bank

---

<sup>11</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi* 4, 277.

<sup>12</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi* 4, 196.

<sup>13</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi* 4, 245.

dari pemasok ditambahkan keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran yang akan dilakukan. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan apabila telah disepakati tidak dapat diubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* dilakukan dengan cara angsuran atau pembayaran cicilan (*bi tsaman ajil*). Dalam transaksi ini, barang diserahkan segera setelah akad dilakukan, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.<sup>14</sup>

*Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan *margin* keuntungan yang disepakati oleh pembeli. Hal yang membedakan *murabahah* dengan penjualan yang biasa dikenal adalah penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya.

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dana dari pemilik modal, baik LKS maupun Bank Syariah kepada nasabah guna membeli barang dengan menegaskan harga beli barang tersebut dan nasabah (pembeli) akan membayar dengan harga lebih, sebagai keuntungan pemilik modal sesuai kesepakatan di awal perjanjian.<sup>15</sup>

Pembeli dan penjual melakukan tawar-menawar atas besaran margin keuntungan sehingga akhirnya diperoleh kesepakatan. Harga beli menggunakan harga pokok yaitu harga beli dikurangi dengan diskon pembelian. Apabila diskon diberikan setelah akad, maka diskon yang didapat menjadi hak pembeli atau hak penjual sesuai dengan kesepakatan awal. Namun pada hakikatnya, diskon menyatakan bahwa setiap diskon setiap akad *murabahah* adalah hak pembeli.

Diskon yang terkait dengan pembelian barang, antara lain:

- a. Diskon dalam bentuk apa pun dari pemasok atas pembelian barang,

---

<sup>14</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 74.

<sup>15</sup> Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: ANDI, 2014), 144.

- b. Diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang,
- c. Komisi dalam bentuk apa pun yang diterima terkait dengan pembelian barang.<sup>16</sup>

**2. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah**

Dalam Islam, jual beli sebagai sarana dalam tolong menolong antara umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT. Berikut dalil yang berkaitan dengan *murabahah* dalam Al Qur'an dan Hadist Nabi.

a. Al-Qur'an

Firman Allah QS. Al Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Surat Al-Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu...”.

b. Al-Hadist

1) Hadist Rasulullah Riwayat Tirmidzi:

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan atas dasar suka sama suka”. (H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

2) Hadist Rasulullah riwayat Ibnu Majah:

Nabi bersabda, “ada tiga hal yang mengandung bekah: jual beli tidak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”. (H.R. Ibnu Majah dari Suhaib).<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi 4*,174-175.

<sup>17</sup> Yenti Afrida, “Analisis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 1, no. 2 (2016): 158-159, diakses pada 30 Maret, 2021, <https://journal.febi.uinib.ac.id>.

- 3) Hadist Nabi riwayat Jama'ah:  
"Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman..."
- 4) Hadist Rasulullah riwayat Tirmidzi:  
"Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram" (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).<sup>18</sup>

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

Rukun dan ketentuan dari pembiayaan *murabahah* yang harus diperhatikan dalam transaksi ada beberapa hal, yaitu:

- a. Pelaku  
Pelaku cakap hukum dan sudah *baligh* (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.
- b. Objek jual beli harus memenuhi persyaratan sebagai berikut.  
Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal.
  - 1) Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya dan memiliki nilai, dan bukan barang yang dilarang untuk diperjualbelikan.
  - 2) Barang tersebut dimiliki oleh penjual. Jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual tidak sah karena barang tersebut bukan miliknya. Jual beli akan sah, apabila mendapat izin dari pemilik barang.
  - 3) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat

---

<sup>18</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), 141.

menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang melakukan transaksi dan dapat mengakibatkan persengketaan.

- 4) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli untuk menghindari terjadinya *gharar* (ketidakpastian).
  - 5) Barang tersebut dapat diketahui kualitas dan kuantitasnya dengan jelas agar tidak terjadi *gharar*.
  - 6) Harga tersebut jelas.
  - 7) Barang yang diakadkan ada di tangan penjual.
- c. Ijab Kabul

Pernyataan dan ekspresi saling *rida/rela* di antara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikannya, pembayarannya dan pemanfaatan atas barang-barang yang diperjualbelikan menjadi halal.<sup>19</sup>

Sedangkan mengenai syarat-syarat *murabahah*, antara lain:

- a. Harga beli pertama harus diketahui. Penjual harus memberitahu kepada pembeli tentang harga barang tersebut dibeli dari pihak sebelumnya begitu juga dengan biaya lain yang mungkin diperlukan. Hal ini dikarenakan salah satu syarat dari jual beli yaitu mengetahui harga.
- b. Mengetahui jumlah keuntungan penjual yang ditambahkan terhadap harga asli barang tersebut. Hal ini dikarenakan keuntungan tersebut termasuk alat tukar (*tsaman*) yang harus dibayar oleh pembeli.
- c. Modal, artinya alat tukar (*tsaman*) yang digunakan membayar harga pertama (sebelum ditambahkan keuntungan) merupakan uang atau sesuatu yang

---

<sup>19</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi 4*, 179-180.

memiliki padanan (*mitsliyyat*), seperti barang yang ditimbang atau ditakar.

- d. Tidak menyebabkan terjadinya *riba*'.
- e. Akad jual beli yang pertama antara penjual dan pihak ketiga harus akad yang sah. Apabila akad pertama tidak sah/batal, maka akad *murabahah* atas jual beli barang tersebut menjadi tidak sah/batal karena barang (*mabi*' ) belum menjadi milik penjual.

Dalam *murabahah* perlu diperhatikan apabila pembeli adalah orang yang meminta kepada penjual untuk membelikan suatu barang (*al-musyitari al-'amir bi syira* '). Dalam hal ini, antara pembeli dan penjual pertama tidak mempunyai kesepakatan akad yang menyebabkan jual beli *murabahah* menjadi tidak bermakna dan hanya sebatas rekayasa (*hilah*).<sup>20</sup>

#### 4. Fatwa Tentang *Murabahah*

- a. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah
  - 1) Bank dan anggota harus melakukan akad *murabahah* bebas *riba*.
  - 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
  - 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
  - 4) Bank membeli barang yang diperlukan anggota 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 utang.
  - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada anggota dengan harga jual senilai harga beli dan keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota berikut biaya yang diperlukan.

---

<sup>20</sup> M. Pudjihadjo dan Nur Faizin Muhith, *Fikih Muamalah Ekonomi Syariah*, (Malang: UB Press, 2019), 145-146.

- 7) Anggota membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
  - 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan anggota.
  - 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada anggota untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
- b. Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:
- 1) Anggota mengajukan permohonan dan perjanjian suatu barang atau aset kepada bank.
  - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
  - 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada anggota dan anggota harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
  - 4) Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta anggota untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
  - 5) Jika anggota kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
  - 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada anggota.
  - 7) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
    - a) Jika anggota memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
    - b) Jika anggota batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat

pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, anggota wajib melunasi kekurangannya.

- c. Jaminan dalam *Murabahah*:
  - 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar anggota serius dengan pesanannya.
  - 2) Bank dapat meminta anggota untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- d. Utang dalam *Murabahah*:
  - 1) Secara prinsip, penyelesaian utang anggota dalam transaksi *murabahah* ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan anggota dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika anggota menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
  - 2) Jika anggota menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
  - 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, anggota tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
- e. Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:
  - 1) Anggota yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
  - 2) Jika anggota menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- f. Bangkrut dalam *Murabahah*:  
 Jika anggota telah dinyatakan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sanpai

ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.<sup>21</sup>

**5. Jenis- jenis Murabahah**

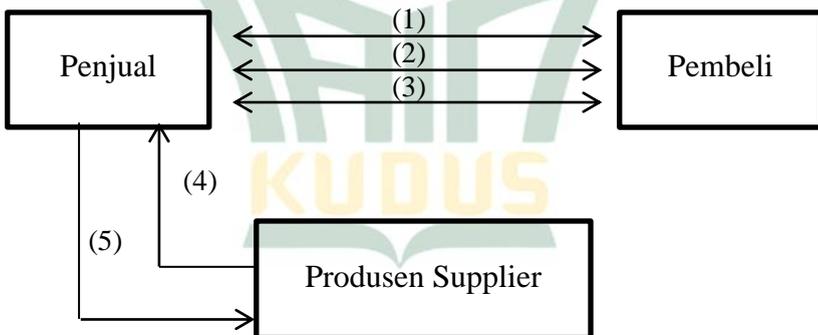
*Murabahah* dibagi menjadi 2 (dua), yaitu sebagai berikut.

- a. *Murabahah* dengan pesanan (*murabaha to the purchase order*)

Dalam *murabahah* ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Apabila bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat dibatalkan. Jika aset *murabahah* yang telah dibeli penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

**Gambar 2.1.**

**Skema Murabahah dengan Pesanan**



Sumber: Sri Nurhayati-Wasilah

<sup>21</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, 141-143.

Dari gambar 2.1. dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Bank/LKS yang berperan sebagai penjual melakukan akad *murabahah* dengan nasabah yang berperan sebagai pembeli.
  - 2) Setelah mendapatkan kesepakatan dengan anggota, bank/LKS memesan dan membeli barang yang dipesan pada *supplier*/produsen.
  - 3) Barang diserahkan dari produsen ke bank/LKS.
  - 4) Tahap selanjutnya bank/LKS menyerahkan barang kepada nasabah.
  - 5) Tahap berikutnya nasabah melakukan pembayaran sesuai harga jual barang.
- b. *Murabahah* Tanpa Pesanan

*Murabahah* ini termasuk jenis *murabahah* yang sifatnya tidak mengikat. *Murabahah* ini dilakukan tidak melihat ada yang melakukan pemesanan atau tidak sehingga penyediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual.

**Gambar 2.2.**

**Skema *Murabahah* Tanpa Pesanan**



Sumber: Sri Nurhayati-Wasilah

Dari gambar 2.2. dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nasabah melakukan akad *murabahah* dengan negosiasi keuntungan dan menentukan syarat pembayaran.
- 2) Tahap selanjutnya setelah penyerahan barang.
- 3) Pembayaran dilakukan oleh nasabah secara tunai maupun tangguh.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia Edisi 4*, 177-178.

## C. Pemberdayaan UMKM

### 1. Pengertian UMKM

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, dinyatakan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- c. Usaha Kecil dan Menengah adalah kegiatan usaha dengan skala aktivitas yang tidak terlalu besar, manajemen masih sangat sederhana, modal yang tersedia terbatas, dan pasar yang dijangkau tidak luas.
- d. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil maupun usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Tujuan dari Usaha Mikro adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usaha dalam membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.<sup>23</sup>

### 2. Peran dan Kriteria UMKM

UMKM merupakan kelompok usaha yang mempunyai persentase dan kontribusi yang besar di

---

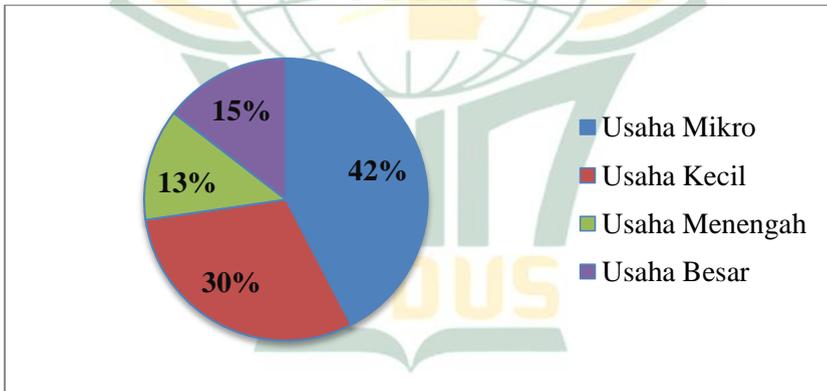
<sup>23</sup> Undang-undang Republik Indonesia “20 Tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah”, (4 Juli 2008), diakses pada 30 Maret, 2021, <https://www.ojk.go.id>.

Indonesia. Kelebihan dari UMKM sudah terbukti tahan terhadap guncangan ekonomi termasuk krisis ekonomi yang pernah melanda di Indonesia. UMKM memiliki peranan yang cukup besar, yaitu perluasan lapangan kerja dan penyerapan sumber daya manusia (SDM).<sup>24</sup>

Salah satu cara untuk mengetahui peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam perekonomian Indonesia adalah dengan Produk Domestik Bruto (PDB). Produk Domestik Bruto (PDB) adalah nilai barang-barang dan jasa yang diproduksi di dalam negara dalam waktu satu tahun. PDB bertujuan untuk meringkas ekonomi dalam suatu nilai uang tertentu selama periode waktu tertentu. Berdasarkan data dari kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2013, UMKM menyumbangkan Rp 5.440.000.000.000,00 (atas dasar harga berlaku terhadap PDB Nasional). Jenis usaha tersebut digambarkan sebagai berikut:

**Gambar 2.3.**

**Kontribusi UMKM dan Usaha Besar terhadap PDB Tahun 2013**



Sumber: Bank Indonesia, 2015.

Pada diagram diatas mendiskripsikan bahwa penyumbang terbesar PDB atas dasar harga berlaku yaitu usaha mikro dengan jumlah 42,4% (Rp 2.306,56 triliun), usaha kecil dengan jumlah 30,3% (Rp 1.648,32 triliun), usaha menengah dengan jumlah 12,8% (Rp 696,32 triliun),

---

<sup>24</sup> <https://binus.ac.id/bandung/2020/11/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia/>, diakses tanggal 23 Maret 2021 pukul 14.50 WIB.

dan usaha besar dengan jumlah 14,5% (Rp 788,8 triliun). Total kontribusi UMKM terhadap PDB merupakan akumulasi dari semua sektor ekonomi UMKM.<sup>25</sup>

Kriteria Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah sebagai berikut:

- a. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).<sup>26</sup>

### 3. Karakteristik UMKM di Indonesia

Dalam karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terdapat 4 (empat) alasan yang menjelaskan posisi strategis UMKM, antara lain:

- a. Modal yang diperlukan UMKM tidak sebanyak perusahaan besar, sehingga pembentukan usaha tidak sesulit usaha besar.
- b. Tenaga kerja yang diperlukan tidak mengandalkan pendidikan formal tertentu.
- c. Sebagian besar UMKM bertempat di pedesaan dan tidak membutuhkan infrastruktur seperti perusahaan besar.

---

<sup>25</sup> Syaakir Sofyan, "Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia", *Bilancia* 11, no. 1 (2017): 47-48, diakses 24 Maret, 2021, <https://jurnal.iainpalu.ac.id>.

<sup>26</sup> <https://nasional.kontan.co.id/news/simak-ini-pengertian-dan-kriteria-umkm-1>, diakses pada 22 Maret 2021 pukul 13.00 WIB.

- d. UMKM terbukti mempunyai ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi.<sup>27</sup>

#### 4. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Pemberdayaan adalah upaya memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh individu, kelompok, dan masyarakat agar mereka mempunyai kemampuan untuk melakukan pilihan dan dapat mengontrol lingkungan agar dapat memenuhi keinginannya, termasuk aksesibilitas terhadap sumber daya yang terikat dengan pekerjaannya, kegiatan sosial, dan sebagainya. Inti dari pemberdayaan UMKM meliputi pengembangan usaha, memperkuat potensi dalam pengembangan, dan tercipta kemandirian.<sup>28</sup>

Pemberdayaan koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian penting dari upaya mewujudkan bangsa yang berdaya-saing serta menciptakan pembangunan yang merata dan adil. Dalam hal ini koperasi dan UMKM diarahkan untuk berperan sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi, pencipta lapangan pekerjaan dan penumbuh daya-saing. Ketentuan ini tercantum dalam dokumen Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional 2010-2014 (RPJPN 2005-2025) hendaknya mencerminkan strategi pemberdayaan koperasi dan UMKM dalam lingkup makro, meso, maupun mikro.

Pada tataran makro, RPJPN 2010-2014 harus memuat kebijakan perbaikan lingkungan usaha yang diperlukan usaha dalam meningkatkan daya saing (*competitiveness*) koperasi dan UMKM.

Pada tataran meso, dokumen rencana jangka menengah harus memuat upaya peningkatan akses koperasi dan UMKM terhadap sumber daya produktif guna meningkatkan kesehatan dan perluasan usaha mereka. Fokus yang terkait dengan masalah pengembangan kelembagaan dan peningkatan kapasitas untuk mendukung perluasan

---

<sup>27</sup> Sudati Nur Sarfiah, Hanung Eka Atmaja, dkk., “UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa”, *Jurnal Riset Ekonomi Pembangunan* 4, no. 2: (2019): 141, diakses 30 Maret 2021, <https://jurnal.untidar.ac.id>.

<sup>28</sup> Fahmi Muhammad Irfan, “Analisis Peran Bank Syariah Terhadap Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah* (Studi BRI Syariah KCP Sribhawono Lampung Timur)” (skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2019), 43-45, diakses 6 Maret, 2021, <https://repository.radenintan.ac.id>.

jaringan usaha dan pemasaran peningkatan akses terhadap modal dan advokasi, serta peningkatan intensitas penerapan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan koperasi dan UMKM. Dalam tataran mikro dokumen RPJPN harus mempunyai sasaran yang jelas tentang upaya untuk mengatasi persoalan yang terkait dengan dengan karakteristik pelaku usaha.

Peran pemerintah harus benar-benar tepat dan membantu usaha yang sangat penting bagi penciptaan lapangan kerja pada saat diperlukan. Program pemberdayaan hendaknya dirumuskan terlebih dahulu dengan memahami secara utuh perubahan lingkungan strategis dalam usaha koperasi dan UMKM.<sup>29</sup>

Pemerintah saat ini telah menjalankan strategi pemberdayaan UMKM yang diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. Aspek manajerial yang meliputi: peningkatan produktivitas atau omset, meningkatkan kemampuan pemasaran, dan pengembangan sumber daya manusia (SDM).
- b. Aspek permodalan yang meliputi: bantuan moral (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit bank} dan kemudahan kredit (KUPEDES, KUK, KIK, KMKP, KCK, Kredit mini/Midi, KCU).
- c. Mengembangkan program kemitraan dengan perusahaan besar, baik melalui sistem Bapak-Anak Angkat, PIR, keterkaitan hulu-hilir (*forward linkage*), kerekaitan hulu-hilir (*backward linkage*), modal ventura ataupun sub kontrak.
- d. Pengembangan sentra industri kecil dalam suatu kawasan, apakah berbentuk Pemukiman Industri Kecil (PIK), yang didukung Unit Pelayanan Teknis (UPT) dan Tenaga Penyuluh Industri (TPI).

---

<sup>29</sup> Anwar Ramli, Chalid Imran Musa, M. Hasan, *Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah: Tinjauan Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Taman Ilmu, 2019), 114-115.

- e. Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat Kelompok Usaha Bersama (KUB) dan Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan (KOPINKRA).<sup>30</sup>

**D. Pandemi Covid-19**

**1. Pengertian Covid-19**

Virus corona atau *Covid-19* dikenal dengan nama *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* merupakan virus yang menginfeksi sistem pernapasan. Virus ini sangat berbahaya dan berakibat fatal terutama bagi mereka yang sudah memiliki gangguan pernapasan sebelumnya. Virus *Covid-19* pertama kali diidentifikasi pada Desember 2019 di Wuhan, China. Virus ini menyebar dengan sangat cepat sehingga hampir semua negara melaporkan penemuan *Covid-19*, termasuk di Indonesia yang kasus pertama kali ditemukan di awal bulan Maret 2020.<sup>31</sup>

**2. Dampak Covid-19 Terhadap Perbankan Syariah**

Pandemi *Covid-19* diperkirakan akan melemahkan perekonomian Indonesia terutama pada sektor perbankan. Menurut J.P. Morgan terdapat 3 (tiga) risiko yang akan dihadapi oleh perbankan dalam pandemi *Covid-19*, antara lain:

- a) Penyaluran kredit

Dalam penyaluran kredit, bank konvensional maupun bank syariah akan mengalami kondisi yang sama yaitu mengalami perlambatan penyaluran kredit (pembiayaan).

- b) Penurunan kualitas aset

Bank konvensional maupun bank syariah akan terbantu dengan adanya POJK No.11/POJK.03/2020. POJK berperan dalam

---

<sup>30</sup> Idris Yanto Niode, “Sektor UMKM di Indonesia: Profil, Masalah, dan Strategi Pemberdayaan”, *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis OIKOS-NOMOS* 2, no. 1: (2009), diakses 30 Maret, 2021, <https://docplayer.info>.

<sup>31</sup> Idah Wahidah, dkk., “Pandemik Covid-19: Analisis Perencanaan Pemerintah dan Masyarakat dalam Berbagai Upaya Pencegahan”, *Jurnal Manajemen dan Organisasi* 11, no. 3: (2020): 182-183, diakses 30 Maret, 2021, <https://journal.ipb.ac.id>.

membantu bank konvensional dan bank syariah dalam pencadangan penyisihan penghapusan aktiva produktif. Bank syariah diprediksi akan lebih unggul dibandingkan bank konvensional.

c) Pengetatan *margin* bunga bersih

Hal ini disebabkan bank syariah menggunakan sistem bagi hasil. Dengan sistem bagi hasil maka kondisi neraca bank syariah pada masa pandemi *Covid-19* akan elastis karena besarnya biaya untuk pembayaran bagi hasil akan menurun seiring dengan penurunan pendapatan yang diperoleh bank syariah. Berbeda dengan bank konvensional dimana pendapatan bunga kredit menurun yang tidak diikuti dengan penurunan biaya bunga untuk deposin, hal ini yang akan menjadi permasalahan bagi bank konvensional.

Disaat bank konvensional akan diprediksi depresi akibat pandemi *Covid-19*, bank syariah mempunyai kelebihan dengan konsep bagi hasil yang satu level lebih tahan dalam menghadapi krisis. Hal ini tentu menjadi peluang besar bagi bank syariah untuk penguatan *market share*.

Adanya tiga risiko yang dihadapi oleh perbankan maka bank syariah harus dapat menentukan strategi di tengah pandemi *Covid-19*. Dengan adanya tiga faktor diatas dapat diprediksi bahwa bank konvensional akan mengalami penurunan akibat pandemi *Covid-19*. Keunggulan pada saat kondisi sulit ini dapat menjadi peluang untuk penguatan *market share* bank syariah.<sup>32</sup>

### 3. Dampak *Covid-19* Terhadap UMKM

Dampak yang dialami usaha mikro, kecil, dan menengah saat pandemi *Covid-19* mengakibatkan peran UMKM dalam bentuk pemerataan pembangunan menjadi tereduksi. Selain pemerataan pembangunan, peran UMKM mencakup penyerapan tenaga kerja, penciptaan nilai tambah ekonomi lokal, dan distribusi pendapatan. Di Indonesia, kontribusi UMKM terhadap total

---

<sup>32</sup> Iswahyuni, "Analisis Dampak *Covid-19* Terhadap Perbankan Syariah", (2021), diakses 26 Maret, 2021, <https://journal.staidenpasar.ac.id>.

penyerapan tenaga kerja mencapai 77,6 juta orang atau 96,77% yang artinya akan terjadi banyaknya pengangguran ketika banyak UMKM yang tidak dapat bertahan akibat *Covid-19*. Perekonomian di Indonesia didominasi oleh peranan UMKM, dimana peran dan fungsi UMKM menciptakan nilai tambah bagi perekonomian nasional berpotensi menurun secara signifikan akibat *Covid-19*. Sejumlah UMKM untuk bertahan harus melakukan beberapa efisiensi, seperti:

- a. mengurangi jam kerja, upah, dan jumlah tenaga kerja
- b. mengurangi penjualan
- c. menurunkan produksi

Langkah tersebut berdampak multiplier terhadap pengurangan tenaga kerja di subsektor pendukung, dan rendahnya nilai tambah dalam perekonomian nasional.<sup>33</sup>

#### E. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini tinjauan pustaka mengungkapkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis terdahulu. Diantara penelitian terdahulu yang saling terkait adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Mila Bistiana dan Rachma Indrarini dalam Jurnal *Ekonomika dan Bisnis Islam* (2021) yang berjudul “Peran BMT Mandiri Artha Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Kabupaten Bojonegoro Pada Masa Pandemi *Covid-19*”. Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskripsi. Hasil penelitian ini menunjukkan peran BMT Mandiri Artha Syariah di masa pandemi dengan menghindarkan pelaku usaha dari praktik riba, meskipun pelaku UMKM tidak memahami pentingnya terhindar dari *riba*. BMT Mandiri Artha Syariah berperan dalam memberikan pembiayaan dengan lancar karena sumber dana pembiayaan lebih banyak berasal dari modal sendiri. Sebelum adanya pandemi *Covid-19*, BMT Mandiri

---

<sup>33</sup> Lokot Zein Nasution, “Peran Lembaga Pembiayaan Syariah dalam Mempercepat Pemulihan UMKM di Masa Pandemi”, *Jurnal Islamic Circle* 2, no.1 (2021), 86-87, diakses pada 30 Maret, 2021, <https://jurnal.stain-madina.ac.id>.

Artha Syariah memberikan dana dengan lancar kepada pelaku UMKM. Namun semenjak memasuki masa pandemi *Covid-19*, BMT Mandiri Artha Syariah mengalami kendala karena banyaknya yang mengambil simpanan dan pembiayaan. Sehingga pihak BMT Mandiri Artha Syariah memberi toleransi kepada pelaku UMKM dengan lebih *fleksibel* dan memperketat bagi nasabah yang akan mengajukan pembiayaan.<sup>34</sup> Sedangkan perbedaannya, dalam karya ilmiah ini memaparkan perkembangan total penyaluran pembiayaan dalam kurun waktu 3 tahun terakhir.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Hafidz Maulana Muttaqin, Ahmad Mulyadi, dan Abrista Devi (2021) dalam judul “Peranan Perbankan Syariah dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi *Covid-19*: Studi Riset di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC. Ahmad Yani Kota Bogor”. Penelitian dalam jurnal ini difokuskan untuk mengetahui peran Bank Syariah Indonesia KC. Ahmad Yani Kota Bogor dalam mendorong UMKM pada masa pandemi *Covid-19*. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Bogor berperan penting dalam mendorong pertumbuhan UMKM sesuai peraturan pemerintah PJOK nomor 11 Tahun 2020 untuk mendorong pertumbuhan UMKM. Bank dapat memberikan kredit pembiayaan atau penyedia dana lain yang baru kepada debitur yang terkena dampak *Covid-19* termasuk debitur usaha mikro, kecil, dan menengah. Bank Syariah Indonesia KC Ahmad Yani Bogor turut menyediakan program pemerintah yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk mendorong pelaku UMKM pada masa pandemi *Covid-19*, dengan membantu nasabah yang sudah mendapatkan

---

<sup>34</sup> Mila Bistiana dan Rachma Indrarini, “Peran BMT Mandiri Artha Syariah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Kabupaten Bojonegoro Pada Masa Pandemi *Covid-19*”, *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam* 3, no. 2 (2021): 96, diakses tanggal 6 Maret, 2021, <https://journal.unesa.ac.id>.

pencairan dana sebelum pembiayaan sebelum pandemi dengan memberikan relaksasi atau keringanan dalam membayar angsuran. Dalam upaya memutus mata rantai penyebaran virus *Covid-19* dengan menerapkan *sosial distancing* atau pembatasan sosial, BSI KC Ahmad Yani Bogor memberikan kemudahan bagi para nasabah dengan mendaftar secara *online* melalui *Mobile Banking*.<sup>35</sup> Dalam perbedaannya, dalam penelitian Hafidz Maulana Muttaqin, dkk. memaparkan risiko sedangkan karya ilmiah ini menguraikan tentang kendala.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Linda Novita dalam Jurnal Ekonomi Islam (2014) yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan UMKM Di Kecamatan Leuwiliang (Studi Kasus BPRS Amanah Ummah)”. Fokus penelitian yang dilakukan oleh Linda Novita untuk mengetahui pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap usaha anggota dan berfokus pada pendapatan BPRS Amanah Ummah. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan teknik sampling. Hasil penelitian dari Linda Novita yaitu pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BPRS Amanah Ummah memiliki peran yang sangat penting bagi perkembangan UMKM dengan perhitungan mempunyai nilai keeratan sebesar 96,4% sedangkan sisanya 3,4% dipengaruhi oleh faktor lainnya seperti modal sendiri, manajemen yang baik, pemasaran, dan kualitas pelayanan. Dalam segi pendapatan mengalami peningkatan yang berpengaruh juga pada kepada penyerapan karyawan. Meskipun pengaruhnya tidak terlalu besar, tetapi penulis dapat melihat data yang diperoleh dari anggota yang secara tidak langsung dengan pendapatan yang semakin

---

<sup>35</sup> Hafidz Maulana Muttaqin, dkk., “Peranan Perbankan Syariah dalam Mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid-19: Studi Riset di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC. Ahmad Yani Kota Bogor: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam 2, no. 2 (2021): 240-241, diakses 30 Maret 2021, <https://journal.laaroiba.ac.id/>.

besar dan semakin berkembangnya usaha maka dapat dipastikan para pengusaha untuk menambah jumlah karyawan.<sup>36</sup> Dalam perbedaannya penelitian Linda Novita menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan karya ilmiah ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dan waktu penelitian yang dilakukan berbeda karena karya ilmiah ini dilakukan pada waktu pandemi *Covid-19*.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Muslimin Kara dalam jurnal Ilmu Syariah dan Hukum (2013) dengan judul “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makassar”. Perkembangan pembiayaan perbankan syariah dalam pemberdayaan UMKM di Kota Makassar pada tahun 2010-2011 terjadi peningkatan yang fluktuatif. Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa peran pembiayaan perbankan syariah dalam peningkatan usaha kecil dan menengah (UMKM) masih belum optimal di Kota Makassar. Peran pembiayaan perbankan syariah dalam pengembangan usaha mikro dan menengah (UMKM) di Kota Makassar sangat diperlukan karena banyak UMKM yang belum menerima fasilitas pembiayaan.<sup>37</sup> Dalam perbedaannya, karya ilmiah ini memaparkan kendala yang dihadapi dan solusi yang diberikan oleh perbankan syariah dalam pemberdayaan UMKM, dan waktu penelitian yang dilakukan berbeda karena karya ilmiah ini dilakukan pada waktu pandemi *Covid-19*.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Hani Tahliani dalam jurnal Madani Syariah (2020) dengan judul “Tantangan Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Pandemi *Covid-19*”. Semua bisnis pada kondisi

---

<sup>36</sup> Linda Novita, “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan UMKM Di Kecamatan Leuwilang (Studi Kasus BPRS Amanah Ummah)”, *Jurnal Ekonomi Islam* 5, no. 2 (2014): 307, diakses 30 Maret, 2021, <https://jurnalfai-uinkabogor.org>.

<sup>37</sup> Muslimin Kara, “Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makassar”, *Jurnal Ilmu Syari’ah dan Hukum* 47, no. 1 (2013): 321-322, diakses 30 Maret, 2021, <https://journal.uinjkt.ac.id>.

pandemi *Covid-19* mengalami perlambatan, termasuk industri perbankan syariah. Perbankan syariah harus dapat beradaptasi, menyusun strategi baru yang sesuai dengan kondisi saat ini agar tetap relevan dan dapat melihat peluang dari tantangan yang ada. Tantangan-tantangan yang harus dihadapi perbankan syariah di masa pandemi *Covid-19*, meliputi: industri perbankan syariah harus menyesuaikan pola bisnis dengan digitalisasi layanan bank, meminimalkan pembayaran *Non Performing Financing* (NPF) agar tetap dapat *survive* di masa pandemi *Covid-19*, dan mencari alternatif market baru yang tidak terdampak signifikan akibat pandemi *Covid-19*, sehingga perbankan syariah tetap bisa bertahan di masa pandemi *Covid-19*.<sup>38</sup> Dalam perbedaannya, penelitian Hani Tahliani menjelaskan tantangan-tantangan yang dihadapi perbankan syariah, sedangkan dalam karya ilmiah ini tidak dan objek penelitian karya ilmiah ini adalah pelaku UMKM dan fokus di satu tempat.

#### F. Kerangka Berpikir

*Murabahah* merupakan akad yang paling banyak diaplikasikan di perbankan syariah maupun lembaga keuangan syariah karena proses transaksinya mudah terutama di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.

Dalam prosesnya pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dari pihak lembaga memberikan pengertian bagaimana mekanisme pelaksanaan *murabahah*, dan bagaimana penerapan pembiayaan tersebut dengan tujuan memberi rasa percaya kepada anggota. Dalam pengambilan keputusan, anggota ingin memastikan apakah akad tersebut telah dilaksanakan sesuai dengan syariah.

Dalam penelitian ini subjek penelitian ini adalah KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Trangkil Pati. Objek penelitiannya adalah pembiayaan *murabahah* yang digunakan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Trangkil Pati. Pembiayaan *murabahah* banyak dipilih sebagai karena kepastian

---

<sup>38</sup> Hani Tahliani, "Tantangan Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Pandemi *Covid-19*", *Jurnal Madani Syariah* 3, no. 2 (2020): 111, 6 Maret, 2021, <https://stai-binamadani.e-journal.id>.

mengenai angsuran dan keuntungannya dimana tidak akan terjadi perubahan harga maupun keuntungan selama pihak anggota tidak mengalami pembiayaan bermasalah. Selanjutnya kendala dan solusi yang diberikan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Trangkil Pati dalam pemberdayaan UMKM di Kecamatan Trangkil Pati di masa pandemi *Covid-19*.

Kerangka berpikir diatas dapat digambarkan pada skema sebagai berikut.

**Gambar 2.4.**  
**Kerangka Berfikir**

