

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* ialah penyediaan uang atau pendanaan yang diberikan oleh bank kepada pihak yang dibiayai guna memberikan dukungan investasi yang sudah terencana, baik dilaksanakan oleh lembaga atau sendiri. Pembiayaan secara singkat dimaknai dengan pendanaan yang ditujukan guna mendukung investasi yang sudah terencana.⁵

Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia pembiayaan ialah penanaman dana bank syariah berupa rupiah atau lainnya berbentuk pembiayaan, *kontinjensi*, komitmen, penyertaan modal sementara, penempatan penyertaan modal, surat berharga syariah, piutang *qardh*, pada sertifikat *wadiah* serta rekening administratif Bank Indonesia.⁶

Penggunaan Istilah pembiayaan berbeda dengan kredit, dimana pembiayaan dipakai pada bank syariah dan kredit pada bank konvensional. Kredit sendiri dilaksanakan dengan memberikan pinjaman dana kepada nasabah dan bank yang menjadi pemberi pinjaman mendapatkan imbalan yaitu bunga yang wajib dibayarkan nasabah. Demi menghindari adanya bunga, maka perbankan syariah menggunakan prinsip bagi hasil, kemitraan atau penyertaan, sewa beli dan prinsip jual beli dalam pembiayaan.⁷

Menurut UU Perbankan No. 21 Tahun 2008 pasal 1 ayat 26, menjelaskan bahwasannya pembiayaan ialah penyediaan tagihan atau dana yang disamakan dengan itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil berbentuk akad *musyarakah* dan *mudharabah*.
- b. transaksi sewa-menyewa berbentuk akad sewa beli atau ijarah berbentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.

⁵ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 681.

⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), 32.

⁷ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher, 2009), 234.

- c. transaksi jual beli berbentuk piutang akad *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
- d. transaksi pinjam meminjam berbentuk piutang akad *qardh*.
- e. transaksi sewa-menyewa jasa berbentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.⁸

Jadi menurut peneliti makna pembiayaan ialah penyediaan tagihan atau uang antara satu pihak dengan pihak lainnya dengan kewajiban mengembalikan uang oleh pihak yang di biayai setelah jangka waktu yang sudah ditentukan dengan bagi hasil atau imbalan dari akad tersebut.

2. Tujuan Pembiayaan

Diberikannya produk pembiayaan memiliki tujuan khusus dan tujuan ini sejalan dengan misi pendirian bank. Tujuan diberikannya pembiayaan yaitu:

- a. mendapatkan laba, guna mendapatkan *return* dengan tambahan keuntungan dari biaya yang dikembalikan. Hasil ini khususnya dalam bentuk bentuk bagi hasil margin yang didapatkan bank sebagai balas jasa dan hanya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Memberikan bantuan pada nasabah yang membutuhkan biaya, modal kerja ataupun bank dana investasi.
- c. Membantu pemerintah supaya semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan yang berdampak pada pertumbuhan berbagai sektor.⁹

Melalui berbagai tujuan yang diberikan, bisa diketahui bahwasannya pembiayaan yang diberikan menguntungkan berbagai pihak baik yang menerima dan juga yang memberi pembiayaan.

3. Fungsi Pembiayaan

a. Meningkatkan Daya Guna Uang

Nasabah sering melakukan penyimpanan uangnya berbentuk deposito, tabungan dan giro. Uang ini digunakan oleh bank demi meningkatkan produktivitas. Dana yang mengendap ini diteruskan bagi usaha yang memiliki nilai manfaat baik masyarakat ataupun pengusaha.

b. Meningkatkan Daya Guna Barang

⁸⁸ UU Perbankan No. 21 Tahun 2008.

⁹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 96.

Melalui pembiayaan yang diberikan, produsen bisa memproduksi barang mentah menjadi barang jadi sehingga *utility*-nya meningkat, misalnya berubahnya tebu menjadi gula. Selain itu dengan adanya pembiayaan ini barang dengan kegunaan minim bisa dipindahkan ketempat lain yang lebih bermanfaat oleh produsen sehingga meningkatkan *utility* barang tersebut.

c. Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang tersalur kedalam rekening koran, mampu meningkatkan penciptaan pertambahan peredaran uang giral, bilyet giro, cek dan sejenisnya oleh pengusaha. Dengan adanya pembiayaan uang giral dan kartal bisa berkembang, hal ini disebabkan terciptanya usaha yang meningkatkan penggunaan uang baik kuantitatif ataupun kualitatif.

d. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Manusia selalu melaksanakan aktivitas ekonomi, yaitu pemenuhan kebutuhannya diiringi dengan meningkatnya hubungan dan kemampuan dengan individu lainnya. Demi mendapatkan bantuan biaya pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank. Bantuan ini selanjutnya akan dipakai untuk meningkatkan usaha yang dimilikinya.

e. Stabilitas Ekonomi

Stabilisasi Ekonomi pada dasarnya ditujukan pada usaha seperti, pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat, rehabilitasi sarana, peningkatan ekspor, pengendalian inflasi dan menekan inflasi. Hal ini membutuhkan peran pembiayaan dari bank.

f. Sebagai Jembatan untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional

Usahawan yang mendapatkan pembiayaan tentu saja berusaha mengembangkan usaha miliknya demi meningkatkan keuntungan. Meningkatnya pendapatan berakibat pada meningkatnya pajak. Pembiayaan yang diberikan untuk kegiatan ekspore juga memberikan peningkatan pada devisa negara dan meningkatkan pendapatan nasional.¹⁰

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwasannya pembiayaan berfungsi supaya resiko dalam mengelola pembiayaan bisa diminimalisir, sehingga

¹⁰ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 712-715.

pembiayaan memberikan keamanan dan keuntungan melalui pemberian pembiayaan.

4. Jenis-jenis Pembiayaan

a. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Ialah pembiayaan berjangka pendek bagi perusahaan untuk modal kerja usahanya didasarkan pada prinsip syariah. jangka waktu yang diberikan maksimal 1 tahun dan bisa diperpanjang sesuai kebutuhan.

b. Pembiayaan Investasi Syariah

Ialah penanaman dana yang bertujuan demi mendapatkan keuntungan, manfaat, imbalan di kemudian hari atau disebut dengan pembiayaan jangka menengah dan panjang dalam melakukan pembelian barang modal yang dibutuhkan.

c. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Ialah pembiayaan diluar usaha dan sifatnya perorangan berdasarkan jenis akad dalam produk pembiayaan syariah.

d. Pembiayaan Sindikasi

Ialah pembiayaan oleh lebih dari satu bank untuk satu obyek pembiayaan. Karena nilai transaksi yang terlampau besar biasanya pembiayaan ini diberikan kepada koperasi.

e. Pembiayaan Berdasarkan *Take Over*

Ialah pembiayaan yang muncul disebabkan *take over* terhadap transaksi non syariah yang sudah terlaksana dan dijalankan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

f. Pembiayaan *Later of Credit*

Ialah pembiayaan yang diberikan dengan tujuan pemberian fasilitas transaksi impor dan ekspor nasabah.¹¹

Melalui deskripsi yang sudah diberikan, maka bisa di ambil kesimpulan bahwasannya jenis-jenis pembiayaan memfasilitasi berbagai usaha yang memiliki nilai laba, tidak melanggar uu dan syariat Islam. banyaknya produk pembiayaan syariah, maka nasabah (masyarakat) dapat memilih produk pembiayaan yang memberikan manfaat sesuai dengan kebutuhan.

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

¹¹ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo. Persada, 2008), 231-254.

Akad *murabahah* diartikan dengan transaksi jual beli produk dengan harga yang sudah ditambahkan dengan margin sesuai dengan kesepakatan penjual lebih dahulu kepada pembeli.¹² dalam UU Perbankan Syariah *murabahah* diartikan dengan pembiayaan produk dengan menjelaskan harga belinya kepada pembeli dan dibeli dengan harga yang lebih tinggi sehingga kesepakatan keuntungan dapat tercapai.

Pengumpulan produk Perbankan Syariah mendefinisikan *murabahah*, dan UU perbankan syariah menjelaskan *murabahah* dilihat melalui makna produk pembiayaan dan menjadi salah satu bentuk kegiatan bank syariah.

Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 mengenai *murabahah* dijelaskan bahwasannya jaminan dalam *murabahah* diperbolehkan diminta oleh bank sehingga nasabah sungguh-sungguh dengan barang yang dipesan. Hal ini disebabkan barang yang ditransaksikan sudah menjadi hak milik nasabah, maka barang ini merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai ketentuan yang ada, misalnya gadaim fidusial, tanggungan atau hak.

Ibnu Rusyd al Maliki memaknai *murabahah* dengan jual beli komoditas di mana informasi diberikan dari penjual kepada pembeli tentang keuntungan dan harga pokok pembelian.

Al Mawardi asy Syafi'i memaknai *murabahah* dengan perkataan penjual, saya menjual pakaian secara *murabahah*, di mana saya membeli seharga 100 dirham, dan keuntungan yang saya inginkan 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.¹³

Imam Al-Kasani memaknai *murabahah* dengan jual beli yang diketahuinya harga awal dengan tambahan keuntungan tertentu.¹⁴

M. Umar Chapra memaknai *murabahah* dengan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat jika resiko transaksi adalah tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang telah dialihkan kepada nasabah.¹⁵

Melalui hal ini *murabahah* diartikan dengan penjualan dengan harga barang aslinya ditambah dengan laba yang

¹²Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2012), 200.

¹³ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 103.

¹⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 104

¹⁵ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*, (Jakarta:2007), 65.

menjadi kesepakatan atau jual beli dengan menjelaskan harga beli awal barang dan laba yang menjadi kesepakatan antara pembeli dan penjual.¹⁶

2. Landasan Hukum Islam

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ { ٢٧٥ }

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al-Baqarah: 275).

3. Syarat dan Rukun *Murabahah*

a. Rukun *Murabahah*

- 1) Akad
- 2) Margin dan harga
- 3) Barang
- 4) Pembeli
- 5) Penjual

b. Syarat *Murabahah*¹⁷

¹⁶ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, Cet 1 (Jakarta: Prenada Media Grup 2010), 44.

¹⁷ Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet 1

- 1) Nasabah diberitahu mengenai biaya modal oleh penjual
- 2) Kontrak harus sesuai dengan rukun yang dijalankan.
- 3) Kontrak tidak boleh riba.
- 4) Penjual wajib memberi tahu kecacatan barang kepada pembeli.
- 5) Semua hal berkaitan dengan pembelian wajib dijelaskan penjual, misalnya jika pembelian dengan sistem hutang. Secara prinsip, apabila syarat (1), (4) atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - a) Membatalkan kontrak
 - b) Menyatakan ketidaksetujuan atas barang kepada penjual
 - c) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya

4. Karakteristik *Murabahah*

Ciri khusus *murabahah* mesti memenuhi syarat berikut:

- a) Penjual, yaitu kewajiban penjual dalam memberitahu pembeli mengenai keuntungan dan harga pembelian barang. Contoh: BMT membeli barang seharga Rp 15 juta. Biaya yang dikeluarkan barang ialah Rp 1 juta, maka ketika BMT menawarkan barang tersebut ke nasabah menyatakan “kami jual barang ini Rp 20 juta dan kami mengambil keuntungan Rp 3 juta”
- b) Biaya, untuk penutupan biaya dalam *murabahah* madzhab yang empat (Maliki, Syafi’i, Hanafi dan Hambali) memperbolehkan pembebanan biaya langsung yang wajib dibayar kepada pihak ketiga namun tidak boleh pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan hal bermanfaat. Keempat madzhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan pada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, madzhab Maliki tidak membolehkannya, sedangkan

ketiga madzhab lainnya membolehkan. Madzhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang dan tidak berkaitan dengan hal-hal yang tidak berguna.

c) Waktu dan Margin

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan yang berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan ” (QS. Ali Imron: 130).

Tidak sedikit manusia yang terkena riba dikarenakan pinjaman dengan laba berdasarkan pada waktu pembayaran. Semakin lama waktu peminjaman menambah laba yang dihasilkan dimana hal ini tidak diperbolehkan dalam Islam dan termasuk *jahiliyah* dimana hutang dibayarkan melebihi jumlah pokok karena ketidakmampuan peminjam dalam melunasi hutang pada waktu yang sudah disepakati.¹⁸

Ibnu Qodamah dalam karyanya yaitu Kitab Mughni, Tawus menjelaskan bahwasannya pembayaran harga melebihi harga penjualan tertunda tidak diperbolehkan hanya ketika penjual mengatakan pembeli akan menjual barang dengan kredit, apabila penjual mengatakan sejak awal akan menjualnya dengan kredit dan tidak mengatakan harga tunai, maka ini tidak ada masalah dengan ketidak absahan menurut hukum.¹⁹ Penulis beranggapan bahwasannya hal ini juga berlaku dalam pembayaran mendatang atau sekarang. Terdapat beberapa anggapan demi menguatkan

¹⁸ Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet 1 (Jakarta: Gema Insani, 2001), 41.

¹⁹ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Pustaka Pelajar, 2003), 141.

argumen ini yaitu:

- 1) Tidak terdapat larangan dalam perspektif syariah.
 - 2) Ali Khafi'i menjelaskan bahwasannya masa yang akan datang ialah "kebiasaan *urf* yakni tunai yang diberikan segera lebih tinggi yang diberikan pada masa yang akan datang".
 - 3) Peningkatan ini tidak menentang waktu yang diizinkan untuk pembayaran, dan karena itu tidak menyamakan riba Islam yang dilarang dalam Al Qur'an.
 - 4) Peningkatan dibayarkan ketika penjualan, bukan setelah penjualan.
 - 5) Peningkatan disebabkan faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti persediaan dan permintaan, dan peningkatan atau jatuhnya nilai beli dari uang sebagai akibat inflasi atau deflasi.
 - 6) Penjual melaksanakan kegiatan komersil yang dikenal dan produktif.
5. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan Berdasarkan Akad *Murabahah*
- a. Bagi Bank
Ialah menjadi salah satu produk penyaluran dana demi memperoleh laba berbentuk margin.
 - b. Bagi Nasabah
Ialah salah satu uoaya dalam mendapatkan barang dmelalui pembiayaan bank. Pembayaran bisa dilakukan dengan mengangsur dengan nilai yang sesuai dengan perjanjian.²⁰

C. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu disajikan demi memperlihatkan keorisinitas penelitian ini dan menunjukkan keberbedaan dengan penelitian yang sudah pernah dilakukan. Penelitian terdahulu disajikan berikut:

1. Skripsi Rosunul Wafiroh dengan judul "*Analisis Penerapan Akad Murabahah Dalam Praktek Pembiayaan Pada Pembelian Barang di KSP Giri Muria Group Cabang Dawe*".

²⁰Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2012), 205.

Dengan hasil penelitian memperlihatkan bahwasannya perinsip 5C (*condition, collateral, capital, capacity, character*) bisa digunakan dalam penilaian kelayakan agunan. Selain itu Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah tidak sepenuhnya dijalankan oleh KSP Giri Muria Group cabang Dawe. Hal ini berkaitan dengan proses pengadaan barang dan pelaksanaan akad yang mana kepercayaan penuh oleh KSP diberikan kepada nasabah dalam membeli barang yang dibutuhkan melalui pemberian dana dan bisa dikatakan KSP sudah mewakalahkan kepada nasabah. Hal ini tidak sesuai dengan ketentuan pembiayaan *murabahah*.

2. Rani Arganingtyas, dengan judul “*Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil Istiqomah Tulungagung dan Baitul Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah Tulungagung*”. Dengan hasil penelitian memperlihatkan bahwasannya 1) pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah memakai akad wakalah, sedangkan BTM Surya Madinah menyediakan barang dalam pembiayaan murabahah, 2) kendala yang dihadapi oleh BMT Istiqomah dalam menjalankan pembiayaan murabahah yaitu a) kendala internal, keterbatasan SDM dan tidak terdapat kerjasama dengan *supplier* dalam menyediakan barang, b) kendala eksternal, nasabah terlambat dalam membayar pembiayaan, sedangkan di BTM Surya Madinah ialah a) kendala internal, karyawan kurang paham dengan produk lembaga dan keterbatasan modal, b) persaingan antar lembaga dan keterlambatan barang, 3) solusi problematika BMT Istiqomah ialah a) solusi internal, rekrutmen SDM dan kerjasama dengan supplier, b) solusi eksternal, mengenalkan produk melalui kunjungan ke rumah nasabah, sedangkan di BTM Surya Madinah ialah a) solusi internal, pelatihan karyawan dan penambahan modal melalui arisan, b) solusi eksternal, meningkatkan promosi dan informasi kepada nasabah.
3. Hidayatul Maghfiroh. *Mekanisme Pembiayaan Akad Murabahah Di BMT Walisongo Mijen Semarang*, dengan hasil penelitian yang memperlihatkan bahwasannya dimana nasabah yang akan melaksanakan pembiayaan wajib mengikuti prosedur yang sudah diterapkan di BMT Walisongo Semarang. Wawancara akan dilakukan oleh petugas untuk mengetahui jenis barang yang dibutuhkan dalam pembiayaan.

Kemudian BMT Walisongo Semarang melakukan survei kelayakan kepada nasabah dengan menerapkan prinsip 5C (*condition, collateral, capital, capacity, character*).

4. Maulani Bilqis Fatin Shobrina. *Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah Untuk Modal Kerja (Studi kasus di KJKS BMT BUM Tegal)*, dengan hasil penelitian yang memperlihatkan bahwasannya akad *murabahah* dilaksanakan sesudah nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah*. KJKS BMT BUM Tegal memakai akad *murabahah bil wakalah*, dan keduanya dilaksanakan dalam satu waktu. Dan hal ini menjelaskan bahwa tidak ada akad *murabahah* dilakukan sebelum proses pengadaan barang terjadi. Kemudian dalam menjalankan akad *wakalah*, KJKS BMT BUM hanya memberikan kuasa secara lisan kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan nasabah.

D. Kerangka Berpikir

Alur permasalahan secara keseluruhan akan tergambar dalam kerangka berpikir.²¹ Gambaran mengenai uraian permasalahan digunakan agar memudahkan pengukuran permasalahan dengan seksama dimana kerangka berpikir dalam penelitian ini yaitu:

Munculnya *Baitul Maal wa Tamwil*, dimana aktivitasnya di dasarkan pada syariah dirasakan kemanfaatannya oleh masyarakat, kemanfaatan ini dirasakan secara ekonomi dan sosial. Kemudian aktivis jamaah masjid dan organisasi kemasyarakatan seperti PERSIS, NU, Muhammadiyah dan lain sebagainya mendirikan BMT baik secara perorangan atau kelompok. Semakin berkembang pesatnya BMT meyakinkan masyarakat bahwasannya BMT merupakan lembaga umat yang tepat dalam memberikan jawaban permasalahan ekonomi. BMT ini kemudian sadar dengan memperkuat diri sebagai lembaga keuangan syariah yang professional.²²

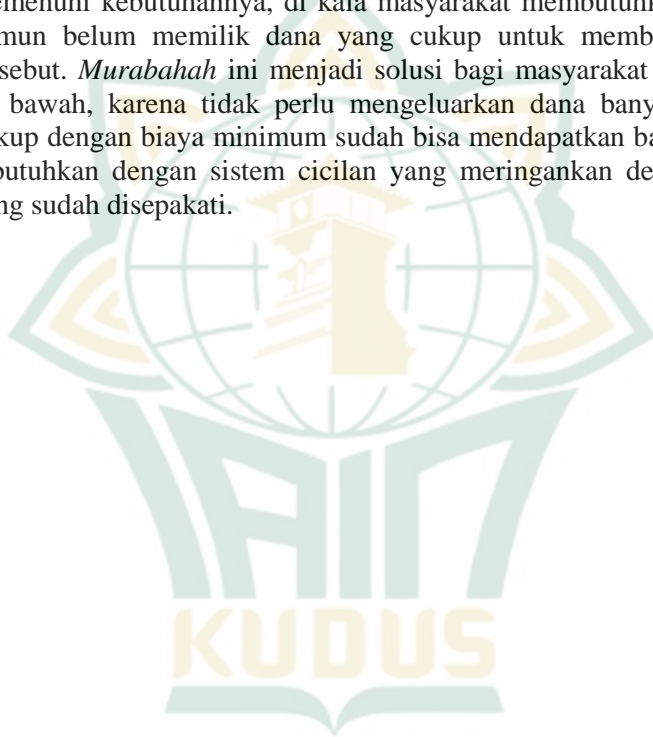
BMT Amanah yang terdapat di Kabupaten Kudus juga merupakan salah satu BMT yang berusaha menyejahterakan umat. BMT Amanah menggunakan prinsip syariah dalam melaksanakan pembiayaannya dimana terdapat berbagai akad yang dijalankan yaitu *Bai'bitsaman aji, qardh, ijarah, wadiah, mudharabah, dan*

²¹ Abuzar Asra, dkk, *Metode Penelitian Survei*, (Bogor: IN Media, 2014), 48.

²² Widiyanto, *BMT Praktik dan Kasus*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 5-6.

murabahah. Berbagai produk yang terdapat di BMT amanah yaitu simpanan sakinah, simpanan kurban, kegiatan mawaddah, simpanan untuk persiapan anak sekolah, dan simpanan harian. Seluruh kegiatan ini diupayakan untuk memudahkan permodalan masyarakat kecil dan menjadi sarana dakwah.

BMT Amanah mempunyai produk unggulan dalam hal pembiayaan nasabah, yaitu produk Pembiayaan Multi Barang yang merupakan fasilitas pembiayaan dengan skema jual beli (*Murabahah*). Produk ini sangat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya, di kala masyarakat membutuhkan barang namun belum memiliki dana yang cukup untuk membeli barang tersebut. *Murabahah* ini menjadi solusi bagi masyarakat menengah ke bawah, karena tidak perlu mengeluarkan dana banyak namun cukup dengan biaya minimum sudah bisa mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan sistem cicilan yang meringankan dengan akad yang sudah disepakati.



Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran

