

BAB II

KERANGKA TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan menurut istilah adalah *i believe* dan *i trust*, yang artinya saya percaya. Maksud dari arti percaya tersebut yaitu lembaga keuangan yang menyediakan pembiayaan telah percaya kepada setiap orang mengajukan pembiayaan untuk dimanfaatkan dengan baik dan jelas yang saling menguntungkan bagi *shohibul maal* dan *mudhorib*.¹

Pembiayaan adalah proses pemberian dana yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan syariah yang ditujukan kepada pihak nasabah sebagai penunjang investasi, konsumsi, dan produksi. Sehingga, dengan pembiayaan para pelaku investor dan pengusaha dapat meningkatkan produktifitas suatu usaha yang dijalankan.²

Menurut Rivai dan Arifin pembiayaan adalah pemberian dana dari lembaga keuangan kepada pihak yang mengajukan pembiayaan, yang digunakan sebagai modal untuk meningkatkan suatu usaha atau mendukung investasi yang telah direncanakan.³

Pembiayaan adalah kegiatan BMT untuk menyediakan sejumlah dana yang diberikan kepada selain bank sesuai dengan prinsip Syariah. Menurut Undang-Undang Dasar Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Pasal 1 menyatakan bahwa pembiayaan yang dilakukan atas dasar prinsip syariah yaitu menyediakan uang dan melakukan penagihan terhadap calon nasabah sesuai dengan kesepakatan antara kedua

¹ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2018), 3

² Muhammad Turmudi, "Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BR I Syariah Cabang Kendari," *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2, no. 2 (2017): 20–38.

³ Effendi Sianturi, *Ekonomi dan Pembiayaan Pendidikan* (Jakarta: Zifatama Jawara, 2020), 176.

belah pihak yaitu calon nasabah harus melunasi pembiayaan dengan jangka waktu dan *margin* yang telah ditentukan.⁴

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang yang diberikan oleh pihak BMT kepada pihak calon nasabah, untuk *mensupport* kegiatan investasi atau meningkatkan konsumsi dan produksi suatu usaha dengan menggunakan sistem pinjam meminjam, dimana pinjam meminjam tersebut pihak nasabah harus melunasi pembiayaan berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan.

b. Tujuan Pembiayaan

Adapun tujuan pembiayaan terutama untuk pengusaha mikro, yaitu:

1) Untuk meningkatkan laba pada suatu usaha.

Tujuan utama yang diinginkan oleh seorang pengusaha adalah mampu menghasilkan laba secara maksimal sehingga dana yang diperlukan oleh pengusaha cukup untuk dikelola. Oleh karena itu, pengusaha dapat melakukan pembiayaan dengan jumlah yang mereka butuhkan.

2) Meningkatkan sumber-sumber daya ekonomi

Dalam suatu usaha sumber-sumber daya ekonomi selalu dibutuhkan oleh pengusaha sebagai proses operasional usaha tersebut. Adapun sumber-sumber ekonomi tersebut dilakukan dengan *mixing* antara sumber daya manusia dengan sumber daya modal serta sumber daya alam. Jika sumber tersebut tidak terdapat dalam suatu usaha, maka diperlukan suatu pembiayaan guna dapat meningkatkan sumber-sumber daya ekonomi yang dibutuhkan.

3) Sebagai perantara antara nasabah yang melakukan simpanan dana dengan nasabah yang melakukan pembiayaan.

⁴ UU Nomor 10 Tahun 1998, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan," 1-6.

Pembiayaan memiliki peran penting terhadap masyarakat yang sedang kekurangan dana. Selain mendukung para investor dan pengusaha, pembiayaan juga dapat menjembatani kepada pihak yang sedang membutuhkan dana. Adapun dana tersebut merupakan dana simpanan dari masyarakat sehingga dana tersebut dikelola oleh pihak lembaga keuangan syariah.⁵

Secara umum, tujuan pembiayaan terdiri dari dua kategori, yaitu:

- 1) Pembiayaan tingkat makro
 - a) Peningkatan perekonomian rakyat berarti mereka yang tidak dapat diakses ke perekonomian maka dapat masuk ke perekonomian dengan pembiayaan.
 - b) Meningkatkan produktivitas, artinya pembiayaan dapat dijadikan sebagai peningkatan produktivitas usaha yang dijalankan oleh para pelaku usaha.
 - c) Menyediakan lapangan kerja, yang artinya dengan melakukan pembiayaan dapat membuka sektor usaha dengan memanfaatkan sumber daya manusia.

- 2) Pembiayaan untuk tingkat mikro

Sedangkan bagi usaha kecil dan mikro, tujuan pembiayaan adalah:

- a) Upaya meningkatkan keuntungan, yaitu setiap perusahaan yang produktif memiliki tujuan yang paling tinggi, yaitu memperoleh keuntungan yang maksimal.
- b) Upaya mengurangi risiko berarti upaya ini dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal, sehingga para pengusaha harus mencegah risiko yang mungkin dapat terjadi.
- c) Pemanfaatan sumber daya yang mengacu pada pengembangan sumber daya ekonomi melalui

⁵ Muhammad Turmudi, "Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari", 25

pencampuran sumber daya modal dan sumber daya manusia.

Tujuan lain dari pembiayaan mencakup dua fungsi pembiayaan yang saling terkait, yaitu:

- 1) *Profitability*, yaitu mengacu pada keuntungan yang diperoleh dari bagi hasil pada usaha yang dijalankan calon nasabah.
- 2) *Safety*, yaitu suatu barang atau fasilitas yang disediakan harus terjamin keamanannya agar profit sesuai dengan yang diinginkan tanpa ada hambatan.

c. Fungsi Pembiayaan

Secara umum, pembiayaan memiliki beberapa fungsi bagi nasabah yaitu:

- 1) Meningkatkan ketersediaan mata uang. Nasabah dapat melakukan penyimpanan di BMT berupa tabungan, giro, dan deposito. Untuk meningkatkan produktivitas, bank mengoperasikan uang tersebut guna meningkatkan penggunaan dana dengan persentase tertentu.
- 2) Meningkatkan ketersediaan barang. Dalam hal peningkatan ketersediaan komoditas, antara lain :
 - a) Seorang produsen dapat mengolah suatu produk yang berbahan mentah menjadi barang jadi, sehingga meningkatkan utilitas bahan tersebut.
 - b) Seorang produsen dapat melakukan pemindahan suatu barang dari tempat ke tempat lain.
 - c) Memperluas peredaran uang. Pembiayaan melalui rekening bisnis pedagang meningkatkan sirkulasi giro, seperti cek, transfer, wesel, dan lain-lain.
 - d) Merangsang semangat berwirausaha. Para pengusaha dapat memanfaatkan pembiayaan

untuk meningkatkan produktivitas usaha yang dijalankan.⁶

- e) Stabilitas ekonomi. Keadaan perekonomian yang menurun, dapat distabilkan dengan langkah-langkah sebagai berikut: pengendalian inflasi, meningkatkan ekspor, dan perbaikan infrastruktur.

Pada dasarnya, fungsi pembiayaan yaitu menyalurkan dana hasil simpanan yang dilakukan oleh nasabah yang memiliki kelebihan uang, kemudian BMT dapat menyalurkan dana tersebut kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan.

d. Jenis-jenis Pembiayaan

- 1) Pembiayaan ditinjau dari penggunaan terbagi menjadi tiga jenis: pembiayaan investasi, konsumsi, dan dana operasional. Perbedaan jenis pembiayaan ini tergantung pada tujuan penggunaannya. Perbedaan penggunaan pembiayaan dapat mempengaruhi pada pencairan, jumlah angsuran dan jangka waktu.
- 2) Pembiayaan berdasarkan jangka waktu meliputi :
 - a) Pembiayaan jangka pendek. Pada jangka waktu ini disediakan oleh BMT yang ditentukan maksimal satu tahun dan biasanya digunakan untuk penyediaan modal pada suatu usaha dan pengembalian pembiayaan berdasarkan kemampuan nasabah.⁷
 - b) Pembiayaan jangka waktu menengah. Pada jangka waktu ini ditentukan lebih dari tiga tahun. Pembiayaan jangka waktu menengah biasanya disediakan untuk pembiayaan investasi, pembangunan proyek, gedung, serta pembelian rumah.

⁶ Arif Hariyanto, dkk., "Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Analisis Yuridis Peraturan Bank Indonesia," *Lisan Al-Hal: Jurnal Pengembangan Pemikiran dan Kebudayaan* 12, no. 2 (2018): 329–346

⁷ Arif Haryanto, dkk., "Restrukturisasi Pembiayaan Murabahah Analisis Yuridis Peraturan Bank Indonesia," *Lisan Al Hal: Jurnal Pengembangan Pemikiran dan Kebudayaan* 12, no. 2 (2018): 329–346.

- c) Pembiayaan ditinjau dari sektor usaha, diantaranya sektor industri, sektor perdagangan, dan sektor perumahan.
- 3) Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan terdiri dari dua jenis, yaitu:
 - a) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang disediakan guna untuk memberikan kebutuhan para pengusaha untuk meningkatkan produktivitas usaha yang dijalankan. seperti perdagangan dan investasi serta usaha lain.⁸

- b) Pembiayaan Konsumtif

Pengguna dana membutuhkan pembiayaan konsumen untuk memenuhi permintaan konsumen, dan kebutuhan tersebut akan habis untuk memenuhi kehidupan sehari-hari BMT dapat memberikan pembiayaan komersial untuk memenuhi permintaan konsumen.⁹

2. Kelayakan Pembiayaan

a. Pengertian kelayakan Pembiayaan

Menurut Sjahdeni, proses kelayakan pembiayaan merupakan kegiatan analisa terhadap suatu usaha dengan menggunakan aspek atau prinsip-prinsip penting dan setiap calon nasabah yang akan dibiayai harus mengetahui hal itu. Pihak BMT harus melakukan kelayakan pembiayaan secara mendalam terkait dengan kemampuan nasabah dalam melunasi pembiayaan dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Sehubungan dengan hal tersebut, setiap BMT harus menerapkan suatu

⁸ Arif Haryanto, "Restructurisasi Pembiayaan Murabahah Analisis Yuridis Peraturan Bank Indonesia", 329-346 "

⁹ Tri Subakti, *Akad Pembiayaan Mudharabah Perspektif Hukum Islam* (Malang: Literasi Nusantara Abadi, 2019), 37-38

pedoman untuk dijadikan sebagai penilaian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.¹⁰

Setiap calon nasabah sebelum dinyatakan layak atau tidak layak dalam menerima pembiayaan maka harus melalui proses kelayakan pembiayaan yang dilakukan oleh setiap BMT. Dalam proses kelayakan pembiayaan yang perlu diperhatikan dari calon nasabah adalah prinsip 5C+1S, yaitu: *character, capital, capacity, collateral, condition of economy* dan Syariah.

Proses kelayakan pembiayaan terhadap usaha kecil atau sangat kecil yaitu jangka waktu pembiayaan biasanya relatif singkat, yaitu sampai 3 bulan. Walaupun dengan mempertimbangkan karakteristik perusahaan dan kebutuhan modal perusahaan kecil, biasanya memiliki tingkat persentase margin yang relatif besar, sehingga penentuan jangka waktu pembiayaan dapat dipersingkat 12 bulan, 6 bulan, 3 bulan, dan kurang dari sebulan atau bahkan kurang dari sebulan (mingguan atau harian).

kelayakan pembiayaan selain berdasarkan syarat dan ketentuan umum, pembiayaan juga berdasarkan jumlah maksimum yang dapat diberikan, jumlah waktu maksimum, tempat tinggal calon nasabah, dan lain sebagainya. Selain itu, kelayakan pembiayaan juga dilakukan berdasarkan kelayakan yang secara umum diterapkan pada badan usaha lainnya, hal ini dilakukan secara sederhana dengan menggunakan format yang memuat hal-hal atau aspek-aspek yang perlu dianalisis sesuai dengan ketentuan BMT.¹¹

Adapun menurut Undang-Undang Dasar Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Pasal 8 menyatakan bahwa dalam pemberian pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah, BMT memiliki

¹⁰ Muhammad, dkk., *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek* (Yogyakarta: UAD Press, 2018), 179-180

¹¹ Ahmad Subagyo, *Manajemen Pembiayaan Mikro (Koperasi Simpan Pinjam dan Lembaga Keuangan Mikro)* (Yogyakarta: Budi Utama, 2021), 27.

keyakinan berdasarkan kegiatan kelayakan pembiayaan yang dilakukan secara mendalam atas kemampuan dan itikad calon nasabah dalam mengembalikan pembiayaan sesuai dengan yang telah disepakati.¹²

b. Tujuan Kelayakan Pembiayaan

Tujuan kelayakan pembiayaan yang dilakukan BMT sama dengan tujuan kelayakan yang dilakukan di bank konvensional, yaitu mencegah kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah. Kelayakan pembiayaan dilakukan dengan tujuan untuk:

- 1) Mengevaluasi kelangsungan bisnis yang dijalankan oleh calon nasabah.
- 2) Mengurangi risiko non-pembayaran
- 3) Menghitung sesuai dengan kebutuhan pembiayaan yang diajukan calon nasabah.

Tujuan utama dilakukan kelayakan pembiayaan adalah untuk memastikan bahwa nasabah mampu untuk melaksanakan angsuran pembiayaan dengan tertib, termasuk pembayaran pokok dan bagi hasil sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak. Selain itu, meminimalisir risiko yang mungkin terjadi seperti tidak dikembalikannya pembiayaan tersebut oleh nasabah. Karena itu, mulai dari pemberian dana hingga pelunasan pembiayaan, pihak BMT harus tetap memperhatikan situasi dan perkembangan usaha yang dijalankan nasabah.¹³

2. Teori 5C (Kasmir)

Dalam proses persetujuan pembiayaan, setiap BMT perlu menerapkan suatu pedoman untuk dijadikan sebagai acuan yang digunakan untuk menilai calon nasabah dalam menentukan kelayakan pembiayaan agar tidak salah dalam menyalurkan

¹² UU Nomor 7 Tahun 1992, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan", 5

¹³ Rahmat Ilyas, "Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah", *Asy-Syar'iyah: Jurnal Ilmu Syari'ah dan Perbankan Islam* 4, no. 2 (2019): 133.

dananya sehingga dapat melunasi pembiayaan dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Oleh karena itu, proses penilaian terhadap calon nasabah harus dilakukan secara professional dan pengendalian internal yang ketat.

Menurut Kasmir, dalam pertimbangan pemberian pembiayaan oleh BMT kepada calon nasabah harus menggunakan prinsip 5C.¹⁴ Adapun prinsip-prinsip tersebut yaitu:

a. *Character* (Karakter)

Dalam proses kelayakan pembiayaan, penilaian pertama yang dilakukan oleh seorang analis adalah *character*. Yang dimaksud *character* di sini yaitu watak atau kepribadian dari calon nasabah. Pihak BMT memastikan apakah calon nasabah memiliki karakter yang jujur atau tidak, sehingga BMT dapat mengetahui calon nasabah memiliki kemauan untuk melunasi pembiayaan dengan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Untuk mengetahui kepribadian calon nasabah, pihak BMT dapat memperoleh informasi dari orang-orang terdekat calon nasabah dan dengan melakukan pengecekan melalui sistem BI *Checking*, yaitu menelusuri data nasabah yang terhubung dengan data Bank Indonesia melalui computer apakah nasabah memiliki tanggungan di bank lain atau tidak.

Dari data calon nasabah tentang kepribadian, cara hidup, sifat-sifatnya, latar belakang, atau keadaan keluarga, bahkan kedudukan sosialnya akan dilakukan penilaian kelayakan pembiayaan untuk mengetahui ukuran kemauan nasabah dalam membayar sebelum dilakukan akad. Selain itu, kelayakan pembiayaan dengan menggunakan prinsip *character*, dilakukan

¹⁴ Lidyawati Lesawati and dkk, "Peranan Laporan Keuangan dan Penilaian Prinsip 5C Terhadap Efektifitas Pemberian Kredit Pada PT. Bank Bengkulu Cabang Tais," *Assets* 9, no. 1 (2019): 45.

untuk memastikan calon nasabah memiliki sifat jujur dalam memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Capacity ini merupakan prinsip untuk mengetahui kemampuan dari calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya yaitu menyelesaikan pembiayaan. Prinsip *capacity* ini dapat dilakukan dengan menilai bagaimana perkembangan usaha yang dikelola oleh calon nasabah. Hal ini dapat dinilai dari pengalaman calon nasabah dalam mengoperasikan usaha, pendidikan yang telah diperoleh, dan sejarah usaha yang pernah dikelola terdahulu apakah terjadi kesulitan atau tidak.

Ada beberapa teknik yang dilakukan oleh BMT dalam mengetahui kemampuan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya, diantaranya:

- 1) Melihat manajemen keuangan dari laporan atau sumber dana calon nasabah.
- 2) Mengetahui dari slip gaji atau rekening koran dalam waktu tiga bulan terakhir.
- 3) Survei atau mengunjungi tempat usaha calon nasabah.

c. *Capital* (Modal)

Setiap individu yang akan menjalankan suatu bisnis untuk proses usahanya, salah satu yang sangat dibutuhkan adalah modal.¹⁵ Karena suatu usaha tanpa modal tidak dapat berjalan dengan lancar. Dan untuk mengetahui penggunaan modal berjalan secara efektif atau tidak, maka seorang analis dapat melihat dari laporan keuangan perusahaan tersebut, sehingga dapat menentukan pembiayaan yang diberikan dari lembaga keuangan.

Selain itu, *account officer* dapat melihat dari kondisi kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah hasil dari usahanya tersebut yang dapat

¹⁵ Ahmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Depok: Rajagrafindo, 2017), 26

dinilai dari laporan keuangannya, ratio keuntungan yang diperoleh, dan struktur permodalan. Dan hal ini dapat menentukan seberapa besar plafond yang layak untuk diberikan kepada calon nasabah yang telah mengajukan pembiayaan.

d. *Collateral* (Jaminan)

Prinsip agunan merupakan alat yang dijadikan sebagai jaminan atas pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Tujuan pemberian agunan kepada pihak lembaga keuangan yaitu apabila calon nasabah tidak dapat mengangsur pembiayaan sesuai dengan yang telah disepakati, maka BMT dapat mengeksekusi barang tersebut yang dijadikan sebagai pengganti pembiayaan yang macet oleh nasabah.¹⁶

Prinsip *collateral* ini dapat dilaksanakan paling akhir, dan dapat disita apabila calon nasabah benar-benar tidak dapat melunasi pembiayaannya. Dalam prinsip *collateral* ini, dapat dinilai dari:

- 1) Melihat kepemilikan jaminan yang diberikan kepada BMT.
- 2) Memperkirakan nilai dan mengukur harga jaminan yang diberikan kepada BMT.
- 3) Rasio dan perimbangan agunan terhadap jumlah plafond pembiayaan. Apabila tingkat rasio tinggi maka tingkat kepercayaan BMT terhadap calon nasabah semakin tinggi pula.

e. *Condition* (Kondisi Ekonomi)

Faktor lain yang dapat mempengaruhi risiko pembiayaan pada calon nasabah yaitu kondisi ekonomi serta usaha yang dijalankan. Karena kondisi ekonomi dapat terpengaruhi oleh keadaan sosial, politik, dan ekonomi yang dapat terjadi pada waktu mendatang.¹⁷ Maka dalam proses kelayakan pembiayaan kondisi ekonomi ini

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2016), 98

¹⁷ Etty Mulyati, *Kredit Perbankan: Aspek Hukum dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dalam Pembangunan Perekonomian Indonesia* (Bandung: Refika Aditama, 2016), 16-17

penting sekali dikaitkan dengan usaha yang dijalankan oleh calon nasabah.

Dalam teori Kasmir, dalam proses kelayakan pembiayaan akan lebih memperoleh keyakinan pada calon nasabah apabila pihak BMT menerapkan penilaian dengan aspek tambahan terhadap calon nasabah yaitu dengan melakukan analisis aspek 6A, antara lain :

a. Aspek hukum

Proses kelayakan pembiayaan berdasarkan aspek hukum dilakukan oleh pihak BMT dengan tujuan untuk evaluasi terhadap legalitas usaha yang dijalankan oleh calon nasabah.

b. Aspek pemasaran

Kelayakan pembiayaan terhadap aspek pemasaran merupakan proses penilaian yang harus dilakukan oleh BMT, karena mengenai pemasaran produk yang dimiliki calon nasabah, sehingga dapat mempengaruhi pemasukan yang telah diperoleh.

c. Aspek teknis

Proses kelayakan pembiayaan terhadap aspek teknis dilakukan pihak BMT untuk mengetahui keadaan lingkungan usaha serta proses produksi yang dijalankan.¹⁸

d. Aspek Manajemen

Aspek manajemen ini yang lebih ditekankan oleh pihak BMT adalah karakter dan reputasi dari manajemen permohonan pembiayaan dari pihak calon nasabah. Dengan tujuan untuk mengukur kemampuan manajemen perusahaan yang dikelola oleh calon nasabah.¹⁹

e. Aspek Keuangan

Proses analisis keuangan perlu dilakukan oleh pihak BMT dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan keuangan pada perusahaan yang

¹⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, 100-102.

¹⁹ Muhammad, dkk., *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek*, 182

dijalankan oleh calon nasabah, karena berpengaruh terhadap pembiayaan yang diberikan. Selain itu, perusahaan harus dapat meningkatkan volume agar dapat memenuhi kewajibannya terhadap BMT dengan tepat waktu.²⁰

f. Aspek sosial-ekonomi

Kegiatan kelayakan pembiayaan terhadap aspek sosial-ekonomi dilakukan pihak BMT dengan tujuan untuk mengetahui lingkungan yang terkait dengan usaha yang dilakukan oleh calon nasabah.²¹

3. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Murabahah menurut bahasa berasal dari kata ربح yang memiliki arti keuntungan karena keuntungan harus dijelaskan pada transaksi akad *Murabahah*. Menurut istilah *Murabahah* adalah aktivitas jual beli di mana pihak penjual atau BMT menyediakan suatu barang yang kemudian dijual kepada calon nasabah dengan harga pokok ditambah dengan harga keuntungan yang telah disepakati. Singkatnya, *murabahah* mengacu pada jual beli berupa barang dengan harga pokok ditambah *margin* sesuai yang telah disepakati.²²

Menurut Usmani, *Murabahah* adalah kegiatan jual beli pada suatu barang dengan harga yang ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pada dasarnya, *murabahah* adalah penjualan yang berlandaskan kepercayaan, dalam hal ini pembeli harus mengandalkan kejujuran dari penjual atau pihak Lembaga keuangan Syariah seperti BMT,

²⁰ Astono and Septiarini, “Analisis Pembiayaan Akad Mudharabah dan Musyarakah di Bank Syariah (Studi Kasus Bank BTN Syariah)”, 159-172

²¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, 105

²² Yenti Afrida, “Analisis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah,” *Jebi (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)* 1, no. 2 (2016): 155–166

dan penjual harus memberitahukan biaya sebenarnya untuk memperoleh barang tersebut.²³

Menurut Haitam *murabahah* adalah pengalihan hak milik pada suatu barang atas apa yang dimilikinya dengan cara melakukan penjualan pada barang tersebut dengan harga awal ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati. Berdasarkan definisi di atas, intinya adalah sama. *Murabahah* merupakan sejenis aktivitas yang dilakukan antara penjual dan pembeli, di mana penjual memberi tahu secara detail mengenai harga pokok yang ditambah dengan keuntungan penjualan.²⁴

b. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Berikut rukun *murabahah* yang harus terlibat dalam proses pembiayaan, yaitu:

- 1) *Ba'i* (Penjual), dalam pembiayaan *murabahah* pihak penjual merupakan pihak yang menyediakan barang yang akan dijual kepada nasabah, pihak penjual di sini yaitu Bank atau BMT.
- 2) *Musytari* (Pembeli), yang berperan sebagai pembeli pada proses pembiayaan *murabahah* ini yaitu nasabah, di mana nasabah melakukan pemesanan suatu barang yang disediakan oleh BMT.
- 3) *Mabi'* (Barang), barang yang ditawarkan oleh bank kepada nasabah berupa benda yang bersifat halal.
- 4) *Tsaman* (Harga Jual), dalam setiap transaksi jual beli harga merupakan suatu alat yang dapat dijadikan sebagai penentu nilai pada barang.

²³ Lukman Haryoso, "Penerapan Prinsip pembiayaan Syariah (*Murabahah*) Pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang", *Law and Justice* 2, no. 1 (2017): 80.

²⁴ Lukman Haryoso, "Penerapan Prinsip pembiayaan Syariah (*Murabahah*) Pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang", *Law and Justice* 2, no. 1 (2017): 80.

- 5) *Ijab* dan *Qabul*, dalam setiap transaksi pembiayaan pihak bank dan nasabah harus melakukan *ijab qabul* sehingga keduanya terikat suatu kesepakatan.

Adapun syarat-syarat *Murabahah*, yaitu:

- 1) Terdapat subyek yang melakukan akad
- 2) Subyek yang melakukan akad harus paham tentang hukum.
- 3) Pihak yang melakukan akad tidak terpaksa dalam melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*.
- 4) Terdapat barang yang dijual belikan
 - a) Objek atau barang yang dijual hukumnya halal.
 - b) Suatu objek atau barang harus memiliki manfaat
 - c) Serah terima barang antara pihak pembeli dan penjual
 - d) Hak milik dimiliki sepenuhnya oleh pihak yang melakukan akad
 - e) Spesifikasi barang sesuai dengan yang dipesan oleh pembeli.
- 5) Akad (*Ijab dan Qabul*)
 - a) Pihak yang melakukan akad harus jelas secara spesifikasi
 - b) Ketika *ijab dan qabul*, barang dan harga harus selaras dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli
 - c) Tidak terdapat pembatasan waktu, missal si A menjual barang kepada si B dengan jangka waktu 5 bulan, setelah itu barang tersebut menjadi milik si A.
- 6) Harga
 - a) Harga penjualan dari barang tersebut adalah persentase harga pokok ditambah harga keuntungan
 - b) Penjual tidak merubah harga barang selama perjanjian.

c) Kedua belah pihak melakukan kesepakatan mengenai sistem pembayaran dan jangka waktu²⁵

c. Tujuan *Murabahah*

Murabahah hanya digunakan dalam keadaan khusus. *Al-Marghinani* percaya bahwa tujuan *murabahah* adalah pembiayaan yang digunakan untuk melindungi para nasabah yang kurang ahli dalam hal pembelian suatu barang dari pedagang penipu karena konsumen tersebut tidak memiliki ketrampilan transaksi jual beli. akan merasa puas dan terhindar dari penipuan. Menurut Imam Ahmadi, langkah-langkah *murabahah* lebih rumit daripada musyawarah karena mengharuskan pembeli mengetahui secara detail gambaran barang yang akan dibeli.²⁶

d. Jenis-jenis *Murabahah*

Adapun *murabahah* dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

1) *Murabahah* sesuai pesanan

Murabahah berbasis pesanan yaitu pihak BMT menyediakan suatu barang apabila terdapat pesanan yang dilakukan oleh calon nasabah. Dalam sistem *murabahah* pihak BMT dapat melepaskan atau mengikat nasabah untuk pembelian barang sesuai pesannya. Pembayaran sistem *murabahah* berdasarkan pesanan dapat dibayar secara tunai atau dicicil. Maksud dari *murabahah* yang dapat mengikat yaitu ketika barang pesana sudah tersedia maka nasabah diharuskan untuk membeli barang yang telah dipesan dan tidak boleh membatalkan pesanan tersebut, walaupun barang yang tersedia tidak sesuai pesanan nasabah yang dikarenakan terdapat cacat atau lainnya maka tetap

²⁵ Yenti Afrida, “Analisis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah”, 155-156

²⁶ Sutan Remi Sjahdein, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya)* (Jakarta: Kencana, 2018), 226-227.

diharuskan untuk membeli barang tersebut. Untuk pembiayaan *murabahah* yang bersifat tidak mengikat, apabila barang yang dipesan telah tersedia dan tidak sesuai dengan pesanan maka nasabah boleh membatalkan atau menerima.

2) *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah yang dilakukan tanpa melakukan pesanan terlebih dahulu yaitu *murabahah* yang tidak mengikat. Pada sistem *murabahah* ini pihak BMT tidak perlu menunggu nasabah untuk memesan barang, tetapi *murabahah* ini BMT menyediakan barang yang disediakan oleh penjual atau Lembaga keuangan Syariah. Terdapat beberapa variasi penjualan dalam pembiayaan yang bersifat tanpa pesanan, yaitu dengan *ba'i muajjal* (penjual kredit atau penjual berdasarkan pembayaran yang ditangguhkan), *ba'i taqsih* (penjualan berdasarkan angsuran atau cicilan), *ba'i naqdan* (penjualan yang dibayarkan segera atau tunai setelah barang diperoleh).²⁷

e. Manfaat dan Risiko *Murabahah*

Pembiayaan menggunakan akad *murabahah* memiliki banyak manfaat dan risiko bagi BMT maupun nasabah. Adapun manfaat *murabahah* bagi BMT yaitu:

- 1) Memperoleh keuntungan dari hasil selisih harga penjualan barang kepada nasabah.
- 2) *Murabahah* dapat dilakukan dengan cara sederhana, sehingga dapat memudahkan manajemen BMT.

Manfaat *murabahah* bagi nasabah, antara lain:

- 1) Nasabah memperoleh keuntungan yaitu dapat membeli barang sesuai dengan kualifikasi yang diinginkan.

²⁷ Arif Haryanto, "Restrukturisasi Pembiayaan *Murabahah* Analisis Yuridis Peraturan Bank Indonesia", 338-339

- 2) Dalam pembayaran angsuran, nasabah dapat mengangsur secara tangguh dengan jumlah tetap dan tidak bertambah setiap waktunya.²⁸

Adapun resiko yang harus diantisipasi yang mungkin dapat terjadi yaitu:

- 1) *Default*, yaitu nasabah tidak mengangsur pembiayaan tersebut yang telah disepakati sebelumnya.
 - 2) Fluktuasi harga, yaitu ketika harga komoditas pada suatu barang terjadi kenaikan dan pihak BMT telah membeli barang tersebut. Maka pihak BMT tidak dapat mengubah harga barang tersebut karena sudah terlanjur melakukan perjanjian dengan nasabah.
 - 3) Nasabah melakukan penolakan, yaitu apabila suatu barang yang tersedia tidak berdasarkan pesanan calon nasabah, dikarenakan berbagai sebab seperti barang terjadi karena rusak dalam perjalanan atau disebabkan oleh hal-hal lainnya yang menjadikan nasabah untuk menolak barang tersebut.
 - 4) Dijual, ketika barang telah diserahkan oleh pihak BMT kepada nasabah dan kedua belah pihak telah menandatangani kontrak, maka barang tersebut telah menjadi hak milik nasabah dan nasabah berhak atas barang tersebut termasuk menjual kepada pihak lain. Hal ini yang menjadikan risiko sangat besar.²⁹
- f. Landasan Hukum *Murabahah*

Transaksi pembiayaan *murabahah* dapat disamakan dengan transaksi jual beli dengan hutang. Namun, ada beberapa ulama yang berpendapat membolehkan transaksi tersebut dan

²⁸ Nurjanah and Dewi Laela Hilyatin, "Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto", el-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam 4, no. 1, (2016): 59–96

²⁹ Rivandi Widjaatmaja and Sholihah, *Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah dalam Bentuk Akta Otentik Implementasi Rukun, Syarat, dan Prinsip Syariah*, 98-106

ada juga ulama yang tidak membolehkan *muamalah* tersebut untuk dilakukan.

Adapun argumentasi para ulama, diantaranya :

- 1) Hukum melakukan kegiatan *muamalah* yaitu diperbolehkan atau *mubah*, kecuali terdapat *sharih* dan *nash shahih* yang melarangnya. Oleh karena itu, tidak perlu diepertanyakan keabsahan dan dalil tentang hukum *muamalah* selama tidak ada ketentuan atau dalil yang melarangnya, maka *muamalah* hukumnya sah dan *mubah*.
- 2) Dalam Al-Qur'an dan Hadis menunjukkan bahwa semua bentuk transaksi jual beli hukumnya halal seperti barter, jual beli mutlak, jual beli salam ataupun jual beli lainnya yang suatu barangnya dimanfaatkan untuk kebaikan atau obyeknya halal. Kecuali ada dalil khusus yang melarangnya. Semua jenis transaksi jual beli dinyatakan halal oleh Allah hukumnya diperbolehkan, kecuali terdapat ketentuan atau *nash* dari Allah dan Rasul yang menyatakan keharamannya. Adapun dalil Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 yang membolehkan jual beli yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا
 يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ^ج
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
 اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^ج فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّنْ
 رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ^ط

وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”. (QS. Al-Baqarah : 275).³⁰

- 3) Imam Syafi’i berpendapat bahwa apabila terdapat seseorang yang meminta untuk dibelikan suatu barang dengan menunjukkan barang sesuai dengan yang diinginkan dan penjual barang bersedia, maka transaksi jual beli tersebut diperbolehkan. Dalam proses transaksi tersebut, orang yang meminta untuk dibelikan suatu barang maka ia memiliki hak *khiyar* yaitu apabila barang yang datang sesuai dengan yang dipesan maka transaksi jual beli dapat dilanjutkan dan hukumnya sah. Begitu pun sebaliknya, apabila barang yang datang tidak sesuai dengan yang dipesan, maka pihak pembeli dapat membatalkannya.

³⁰ Kementerian Agama RI, “*Al-Mubin Al-Qur’an dan Terjemahnya : 275*”, Jakarta: Pustaka Al-Mubini, 2013.

Berdasarkan pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa akad pembiayaan *murabahah* diperbolehkan, namun dengan syarat pihak nasabah dan BMT memiliki hak *khiyar* sehingga kedua belah pihak tidak terikat oleh janji.

- 4) Transaksi yang dilakukan atas dasar *maslahah*. Dalam Islam tidak ada larangan melakukan transaksi dalam bentuk apapun, kecuali transaksi tersebut mengandung unsur kezaliman seperti riba, penimbunan, penipuan atau lainnya yang dapat merugikan salah satu pihak, atau dapat menimbulkan perselisihan dan permusuhan antara manusia. Jika transaksi muamalah terdapat unsur kemaslahatan, maka transaksi diperbolehkan. Seperti halnya akad *istishna*, yang tidak terdapat obyek pada saat akad dilakukan karena adanya kebutuhan namun ada unsur maslahat di dalamnya, hal tersebut sudah menjadi kebiasaan yang dilakukan masyarakat dan tidak menimbulkan perselisihan.³¹ Dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ

بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا



Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam

³¹ Rivandi Widjaatmaja and Sholihah, *Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah dalam Bentuk Akta Otentik Implementasi Rukun, Syarat, dan Prinsip Syariah*, 98-106.

perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’: 29)³²

- 5) Alasan ajaran islam datang yaitu untuk memudahkan dan meringankan beban yang ditanggung oleh manusia. Seperti bentuk transaksi *murabahah* merupakan bentuk transaksi yang mudah untuk dilakukan. Oleh karena itu, transaksi *murabahah* tidak lain digunakan untuk memudahkan beban setiap manusia. Firman Allah dalam Q.S. An-Nisa’ ayat 28 yang menyatakan hal ini, yaitu:

يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمْ وَخُلِقَ الْإِنْسَانُ ضَعِيفًا

Artinya: “Allah hendak memberikan keringanan kepadamu, karena manusia diciptakan (bersifat) lemah”. (QS. An-Nisa’: 28)³³

Transaksi dalam islam pembiayaan *murabahah* harus memiliki aturan khusus agar transaksi yang dilakukan tidak bertentangan dengan agama. Adapun aturan khusus yang telah ditentukan adalah sebagai berikut:³⁴

- 1) Barang yang dijual oleh BMT tidak bertentangan dengan syariat Islam.
- 2) Pihak BMT telah membayar harga barang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.
- 3) Pihak BMT membeli barang kepada *supplier* sesuai dengan yang diinginkan oleh nasabah

³² Kementerian Agama RI, “*Al-Mubin Al-Qur’an dan Terjemahnya: 29*”, Jakarta: Pustaka Al-Mubin, 2013.

³³ Kementerian Agama RI, “*Al-Mubin Al-Qur’an dan Terjemahnya: 28*” Jakarta: Pustaka Al-Mubin, 2013.

³⁴ Rivandi Widjaatmaja and Sholihah, *Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah dalam Bentuk Akta Otentik Implementasi Rukun, Syarat, dan Prinsip Syariah*, 98-106

atas nama BMT, dan proses transaksi tersebut harus terhindar dari riba.

- 4) Pihak BMT memberitahu kepada nasabah tentang proses transaksi pembelian barang tersebut, misalnya BMT membeli barang tersebut dengan cara hutang.
 - 5) Kemudian, barang yang telah dibeli oleh BMT selanjutnya dijual kepada nasabah dan memberitahu tentang harga pokok pada barang yang ditambah dengan keuntungan oleh BMT.
 - 6) Apabila nasabah diwakilkan oleh BMT dalam pembelian barang dari *supplier*, maka kedua belah pihak (BMT dengangan nasabah) melakukan akad jual beli secara prinsip setelah barang menjadi milik BMT.
 - 7) Apabila nasabah membatalkan barang yang diinginkan tersebut, biaya BMT harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - 8) Dalam proses pembiayaan murabahah nasabah diperbolehkan untuk menyerahkan suatu jaminan, agar nasabah serius dalam proses pembiayaan tersebut.³⁵
- g. *Prosedur Transaksi Murabahah*

Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* yang harus dilakukan oleh setiap calon nasabah yaitu:

- 1) Nasabah melakukan pengajuan pembiayaan kepada BMT untuk melakukan pemesanan fasilitas atau barang pada pembiayaan *murabahah*. Dalam pengisian formulis, setiap nasabah harus mengkonfirmasi fasilitas atau barang yang akan dipesan tanpa menyebutkan spesifikasi dari barang tersebut, karena pihak BMT masih harus melakukan negosiasi dengan pihak nasabah sebelum menerbitkan permohonan persetujuan.

³⁵ Lukman Haryoso, “Penerapan Prinsip Pembiayaan Murabahah Syariah (Murabahah) Pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang”, 78-79

- 2) Sebelum pihak BMT dan nasabah menandatangani akad pembiayaan *murabahah*, maka kedua belah pihak harus mencapai kesepakatan berikut:
 - a) Menjelaskan spesifikasi barang yang akan dipesan secara terperinci
 - b) Hanya BMT yang membeli barang dari *supplier*, kemudian nasabah harus membayar sesuai harga pembelian dari bank ditambah dengan margin.
 - c) Besarnya *margin* yang ditambahkan BMT ke harga pembelian barang merupakan hasil keuntungan BMT.
 - d) Jangka waktu dalam pelunasan pembiayaan *murabahah* harus diselesaikan oleh nasabah.
 - e) Jadwal pembayaran angsuran ditentukan berdasarkan besarnya harga barang yang dibeli dari BMT.
 - f) Penentuan besarnya angsuran untuk setiap pembayaran.
 - g) BMT menyerahkan barang secara langsung kepada nasabah.
 - h) Serta hal lain yang merupakan persyaratan BMT yang ditentukan oleh secara kasus per kasus.³⁶
- 3) Apabila BMT dan nasabah mencapai kesepakatan atas segala hal yang terkait dengan pinjaman *murabahah* yang akan diberikan bank kepada nasabah, maka BMT akan menerbitkan surat keputusan tentang “Surat Persetujuan Lembaga Kredit *Murabahah*”.
- 4) BMT menandatangani kontrak perjanjian *murabahah* dengan nasabah.
- 5) Setelah akad *murabahah* ditandatangani, BMT dan nasabah juga dapat membuat surat kuasa

³⁶ Sutan Remi Sjahdein, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya)*, 223.

dan menandatanganinya yang berisi tentang BMT yang memberikan kewenangan kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang sesuai dengan yang dibutuhkan nasabah.

- 6) Apabila BMT tidak bersedia untuk menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah, maka BMT dapat mendelegasikan otorisasi kepada pihak ketiga.
- 7) Pemberian kuasa dari BMT oleh nasabah melalui *supplier*. Dan barang yang dibeli bank dari pemasok harus dipastikan bahwa spesifikasi dari barang tersebut sudah sesuai dengan yang dibutuhkan nasabah.
- 8) Ketika nasabah membeli barang dari BMT maka nasabah harus menyebutkan spesifikasi barang dan harga belinya. Karena BMT tidak boleh menaikkan harga beli pada barang tersebut tanpa adanya kesepakatan oleh kedua belah pihak.
- 9) Apabila BMT sudah saatnya untuk membayar harga barang kepada pemasok, maka pihak BMT memberitahukan kepada nasabah untuk segera dibayar langsung kepada pemasok.
- 10) Tahap terakhir pada kesepakatan ini yaitu penyerahan barang kepada nasabah dengan peralihan kepemilikan atas barang tersebut.³⁷

4. Usaha Mikro

a. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha yang memiliki modal dan omzet sangat minim, sehingga barang komersialnya sering berubah, ketetapan lokasi usaha rendah, dan tidak ada legitimasi komersialnya.³⁸ Usaha mikro merupakan usaha yang dilakukan oleh individu atau kelompok tanpa adanya izin usaha yang lengkap. Menurut Warkum

³⁷ Sutan Remi Sjahdein, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya)*, 223

³⁸ Muhammad Turmudi, "Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari", 25

Sumitro UMKM adalah usaha yang jalankan dengan jumlah pegawai kurang dari dari 50 karyawan. Usaha sektor mikro berbentuk dari usaha mikro dan usaha kecil, seperti kerajinan tangan, pedagang kaki lima, perusahaan cinderamata, dan usaha mikro lain.³⁹

Menurut Undang-Undang Dasar Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM Pasal 22 menjelaskan bahwa unit usaha mikro adalah usaha yang dimiliki perorangan yang produktif serta memiliki kriteria sebagai berikut: memiliki perolehan bersih yaitu sebanyak Rp. 50 juta tidak termasuk tempat yang dijadikan sebagai usaha serta memiliki penjualan tahunan maksimum Rp. 300 juta.⁴⁰

b. Karakteristik Usaha Mikro

Adapun karakteristik usaha mikro, antara lain:

1) Akses sumber daya

Usaha mikro adalah usaha yang dilakukan oleh seseorang yang memiliki akses sumber daya yang rendah, sehingga para pengusaha tersebut memiliki sedikit peluang untuk memperoleh sumber daya. Secara umum, intensitas pelaku usaha mikro tidak terdaftar sebagai usaha yang legal. Mereka hanya memiliki sedikit akses ke perlindungan hukum di perusahaan. Akibat dari kasus illegal antara lain penghindaran pengawasan pejabat pemerintah, yang mengganggu operasional dan menaikkan biaya transaksi dan operasional,

³⁹ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar," Ilmu Syariah dan Hukum 47, no. 1 (2013): 274.

⁴⁰ "Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah," diakses pada 28 September, 2021

sehingga dapat mengurangi peluang para pelaku usaha untuk menghubungi pelanggan.⁴¹

Adapun produksi pada sektor usaha mikro masih menggantungkan karyawan yang tersedia. Sumber daya usaha berupa alat teknologi yang dimiliki oleh usaha mikro masih belum maksimal, pengalaman yang diperoleh juga relatif minim serta pengetahuan mereka terhadap bahan baku usaha yang minim dapat mempengaruhi biaya. Namun, usaha mikro dapat dikatakan menjadi usaha yang kompetitif karena kemampuannya memanfaatkan para karyawan yang relatif murah dan terhindar dari pajak.

2) Kepemilikan usaha mikro

Usaha mikro dapat dijalankan oleh individu maupun keluarga, usaha tersebut dapat berperan penting terhadap perekonomian suatu keluarga. Pendapatan yang diperoleh dari usaha mikro dapat menjadi penyangga utama dalam memenuhi kehidupan sehari-hari. Usaha mikro juga bukan merupakan usaha sampingan yang dapat dikerjakan secara *freelanc* yang dijalankan oleh laki-laki dan perempuan, namun usaha tersebut dapat menjadi usaha utama yang memenuhi kebutuhan keluarga, atau bisa juga menjadi usaha sampingan keluarga.⁴²

3) Peran usaha mikro

Pada umumnya, usaha sektor mikro memiliki tenaga kerja atau karyawan yang kurang dari 5 orang, tetapi hampir semua unit usaha mikro mempekerjakan karyawan lebih dari satu orang. Ada juga usaha mikro yang

⁴¹ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah," *Ahkam : Jurnal Ilmu Syariah* 13, no. 2 (2013), 272

⁴² Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah," *AHKAM : Jurnal Ilmu Syariah* 13, no. 2 (2013): 273

mengembangkan usaha tersebut memiliki 5-10 karyawan. Oleh karena itu, jika usaha kecil dan mikro dikembangkan lebih baik dari sebelumnya, mereka akan memiliki tenaga kerja atau karyawan secara signifikan.

4) Kelembagaan usaha mikro

Selanjutnya adalah pelaku usaha sector mikro tidak memiliki izin dan terikat dengan kelembagaan yang berwenang, sehingga usaha mikro beroperasi secara informal. Hal ini dapat mengakibatkan usaha mikro tidak dapat melakukan transaksi atau mengakses sumber dana seperti di koperasi, perbankan, dari program yang dijalankan oleh pemerintah.

Apabila tidak terdapat badan hukum pada usaha mikro maka tidak dapat melakukan kerja sama dengan perusahaan lainnya, dan tidak dapat menjadi distributor dan pemasok bagi usaha-usaha besar.

5) Kelayakan usaha

Kelembagaan pada usaha mikro dapat diketahui dengan mengidentifikasi dari pemasok, tipe produksi, teknologi, produk pengganti, prospek pengembangan, sifat usaha, permintaan produk, dukungan usaha sekitar dan pemerintah.

Dalam usaha mikro, walaupun penggunaan teknologi masih sederhana, usaha sektor mikro tetap membutuhkan proses pelatihan dalam memanfaatkan pendampingan, advokasi, pemagangan, dan pelatihan.

Selain di atas, karakteristik usaha mikro pada umumnya adalah sebagai berikut:

- 1) Jenis komoditas barangnya dapat berubah sewaktu-waktu.
- 2) Lokasi bisnis dapat berpindah kapan saja.
- 3) Tidak ada pengelolaan yang sederhana, juga tidak ada yang memisahkan keuangan pribadi dari keuangan bisnis.

- 4) Sumber daya manusia belum memiliki jiwa kewirausahaan yang cukup.
- 5) Tingkat pendidikan yang minim
- 6) Biasanya tidak ada layanan perbankan, tetapi beberapa orang menggunakan lembaga keuangan selain bank.
- 7) Biasanya tidak memiliki izin usaha, termasuk NPWP.⁴³

c. Masalah pada Usaha Mikro

- 1) Masalah utama yang dapat menghambat kemajuan pada usaha sector mikro yaitu pada pemasaran produk, hal ini merupakan kendala yang paling kritis bagi para pelaku usaha mikro.
- 2) Dalam usaha mikro pasti terdapat masalah keterbatasan finansial, masalah finansial tersebut yaitu penggunaan modal awal dan akses ke modal kerja.
- 3) Kendala yang sering dialami pada usaha mikro yang paling serius adalah keterbatasan pada Sumber Daya Manusia (SDM), terutama pada aspek manajemen, aspek *entrepreneurship*, pengembangan produk, *quality control*, *engineering design*, organisasi bisnis, akuntansi, data *processing*, pemasaran, dan penelitian pasar.
- 4) Kendala yang sering menjadi masalah serius pada usaha mikro yaitu masalah pada keterbatasan bahan baku yang dimiliki. Hal ini menjadi penghambat bagi *output* atau produktivitas pada usaha sector mikro di Indonesia. Penyebab karena keterbatasan bahan baku yang dimiliki adalah harga dan jumlah yang dijadikan sebagai pengeluaran terbatas.

⁴³ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar", 273

- 5) Keterbatasan penggunaan alat teknologi, para pengusaha sektor mikro rata-rata memanfaatkan alat teknologi tradisional seperti mesin yang tua, sehingga produktivitas pada usaha mikro tidak dapat bekerja lebih cepat layaknya usaha yang menggunakan mesin-mesin modern pada saat ini.⁴⁴

B. Penelitian Terdahulu

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti memaparkan hasil karya penelitian terdahulu yang terdapat relevansinya dengan judul skripsi “Kelayakan pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro (Studi kasus BMT Al-Hikmah Cabang Kudus”. Adapun karya tersebut antara lain:

1. Binti Fadhilatul Islami (210816104), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Ponorogo tahun 2020 yang berjudul: “Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro di PT. BPRS Ummu Bangil.” Hasil penelitian tersebut menerangkan bahwa dalam kelayakan pembiayaan pada usaha mikro, BPRS Ummu Bangil melakukan kegiatan kelayakan pembiayaan terhadap calon nasabah dengan menerapkan prinsip 5C, yaitu: *character*, *capacity*, *collateral*, *capital*, dan *condition*. Namun, pada dasarnya pihak BPRS lebih mengutamakan prinsip 2C saja, yaitu *character* (karakter) dan *capacity* (kemampuan). Akan tetapi, menggunakan prinsip 5C saja tidak dapat berjalan secara maksimal, karena terdapat nasabah yang tidak memiliki karakter yang baik dan tidak dapat mengelola keuangannya tetapi lolos dalam pemberian pembiayaan. Sehingga peneliti menambah aspek 6A untuk dijadikan sebagai analisis pembiayaan. Aspek 6A tersebut yaitu: aspek hukum, aspek teknis, aspek keuangan, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek sosial ekonomi.⁴⁵

⁴⁴ Muhammad Turmudi, “*Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari*”, 29-30

⁴⁵ Binti Fadhilatul Islami, “*Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro Di PT. BPRS Ummu Bangil*” (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2020), 19-24

Persamaan dari penelitian Binti Fadhilatul Islami dengan penelitian ini yaitu membahas tentang kelayakan pembiayaan pada usaha mikro. Sedangkan, perbedaan dari kedua penelitian tersebut terletak pada penggunaan prinsip kelayakan pembiayaan. Dalam proses kelayakan pembiayaan pada penelitian Binti Fadhilatul Islami menggunakan prinsip 5C. Sedangkan pada penelitian ini menggunakan prinsip 5C+1S.

2. Liana Sari (1113046000063) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah UIN Syarif Hidayatullah tahun 2018 yang berjudul “Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah pada Usaha Mikro di BPRS Harta Insan Karimah (HIK) Ciledug”. Berdasarkan hasil penelitian tersebut menerangkan bahwa strategi dalam melakukan kelayakan pembiayaan pada usaha mikro salah satunya adalah meningkatkan kemampuan para karyawan yang terlibat dalam kegiatan penilaian pembiayaan pada calon nasabah. Namun, untuk menentukan layak atau tidak layaknya pembiayaan untuk usaha mikro BPRS HIK menerapkan prinsip 5C sebagai pedoman untuk analisis pembiayaan.⁴⁶

Persamaan dari penelitian Liana Sari dengan penelitian ini adalah membahas tentang kelayakan pembiayaan pada usaha mikro. Sedangkan, perbedaan dari kedua penelitian tersebut adalah terletak pada penilaian pembiayaan. Dalam proses kelayakan pembiayaan, dari penelitian Liana Sari menggunakan penilaian 5C. Sedangkan pada penelitian ini menggunakan prinsip-prinsip pembiayaan 5C+1S.

3. Hakiki Nurul Sukma (14202054) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Batusangkar tahun 2018 yang berjudul “Penerapan Analisis 5C Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Pada KJKS Sako Pasia Talang Solok Selatan”. Penelitian tersebut menerangkan bahwa analisis 5C merupakan salah satu cara mengurangi terjadinya risiko pada pembiayaan yang mungkin terjadi.

⁴⁶ Liana Sari, “Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro di BPRS Harta Insan Karimah (HIK) Ciledug, Tangerang, Banten” (Skripsi, UIN Jakarta, 2018), 25

Apabila suatu pembiayaan diterima oleh KJKS maka langkah selanjutnya yang dilakukan oleh KJKS Saka Pasia Talang Solok adalah melakukan survei ke tempat tinggal atau tempat usaha calon nasabah.⁴⁷

Persamaan dari kedua penelitian ini yaitu tentang kelayakan pembiayaan pada suatu lembaga keuangan syariah. Sedangkan, perbedaan dari kedua penelitian ini yaitu pada penelitian Hakiki Nurul Sukma melakukan kelayakan pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C. Sedangkan, pada penelitian ini melakukan kelayakan pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro dengan menggunakan prinsip 5C+1S.

C. Kerangka Berfikir

Pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan oleh siapapun, baik seorang pengusaha maupun masyarakat lain. Karena pembiayaan *murabahah* dapat berupa produktif dan konsumtif. Di mana pembiayaan *murabahah* produktif lebih banyak diminati oleh para pengusaha terutama pengusaha mikro guna untuk mengembangkan suatu usaha yang dijalani. Sedangkan, pembiayaan *murabahah* konsumtif lebih diminati oleh para konsumen yang ingin memperoleh suatu barang untuk digunakan secara pribadi.

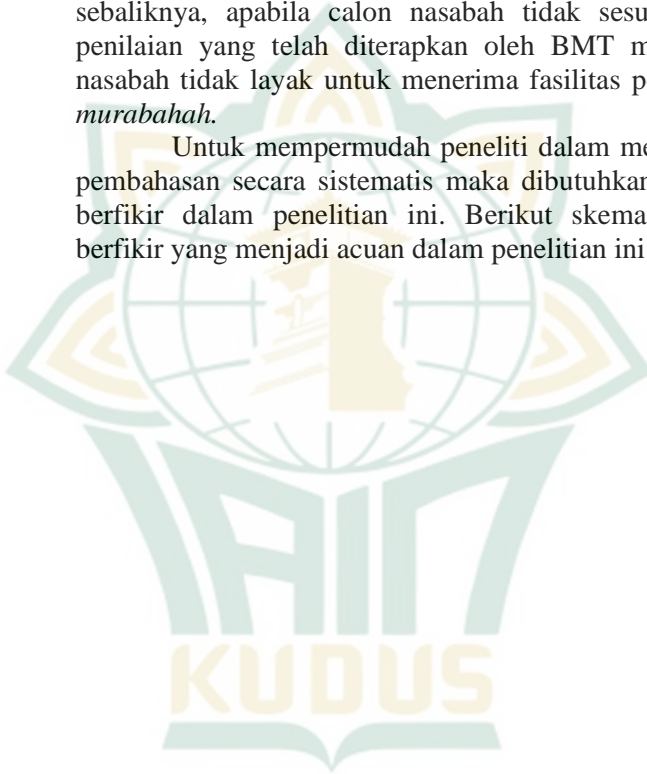
Namun, dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* setiap calon nasabah harus melalui beberapa mekanisme, pertimbangan, dan langkah-langkah yang dilakukan oleh BMT terhadap calon nasabah terutama pengusaha mikro. Adapun pertimbangan yang dilakukan oleh BMT adalah melakukan kegiatan kelayakan pembiayaan terhadap calon nasabah guna untuk menentukan kelayakan pembiayaan.

Dalam kegiatan kelayakan pembiayaan *murabahah* pihak BMT mengunjungi rumah atau tempat usaha yang dijalankan oleh calon nasabah dengan menerapkan prinsip 5C+1S dan aspek 6A. Adapun prinsip 5C+1S tersebut antara lain: *character, capacity, capital,*

⁴⁷ Hakiki Nurul Sukma, "Penerapan Analisis 5C Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada KJKS Sako Pasia Talang Solok Selatan", (Skripsi, IAIN Batusangkar, 2018), 19-21

collateral, condition, dan Syariah. Sedangkan, aspek 6A yaitu: aspek hukum, aspek pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen, aspek keuangan, dan aspek sosial-ekonomi. Apabila calon nasabah telah sesuai dengan pedoman yang ditentukan oleh BMT maka calon nasabah layak untuk menerima fasilitas pembiayaan *murabahah*. Begitu pun sebaliknya, apabila calon nasabah tidak sesuai dengan penilaian yang telah diterapkan oleh BMT maka calon nasabah tidak layak untuk menerima fasilitas pembiayaan *murabahah*.

Untuk mempermudah peneliti dalam menguraikan pembahasan secara sistematis maka dibutuhkan kerangka berfikir dalam penelitian ini. Berikut skema kerangka berfikir yang menjadi acuan dalam penelitian ini:



Gambar 2.1
Kerangka Berfikir

