

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Koperasi

a. Definisi Koperasi

Koperasi berasal dari kata *cooperation* (Latin) atau *cooperation* (Inggris) atau *co-operatie* (Belanda) dalam bahasa Indonesia diartikan bekerja bersama, bekerja sama, kerjasama. Dalam kamus populer koperasi diartikan sebagai badan perkumpulan yang bertujuan untuk mengadakan kerjasama dalam hal mengatur kebutuhan bersama.¹ Menurut UU No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian, koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-orang maupun badan hukum koperasi yang kegiatannya berlandaskan pada Pancasila dan Undang-Undang dasar 1945. Badan usaha koperasi adalah suatu penggerak ekonomi rakyat yang berasaskan pada kekeluargaan. Tujuan berdirinya koperasi ialah untuk mensejahterakan anggota dan masyarakat dan ikut serta dalam membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur.²

2. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

a. Definisi *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

BMT kepanjangan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* merupakan badan usaha mandiri terpadu yang kegiatan operasionalnya berpegang teguh pada prinsip bagi hasil, memberikan kemajuan pada pebisnis sejahtera serta memberikan bantuan kepada masyarakat yang membutuhkan.³ Lembaga keuangan ini terdiri dari dua

¹Diyah Febrikawati Ratna Dhahita dan Ida Nurlaeli, "Peranan KJKS BMT Mitra Mentari Mers Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Pembiayaan Musyarakah", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 1 no, 1 (2018): 3.

²Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian, <https://www.dpr.go.id/dokjdih/document/uu/783.pdf>.

³ M Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 391.

kata yakni *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. Makna dari *bait* yakni rumah sedangkan *maal* adalah harta sehingga dapat disimpulkan bahwasanya *baitul maal* adalah rumah yang digunakan untuk menitipkan harta zakat, infak dan shadaqah yang nantinya akan disalurkan kepada pihak yang membutuhkan.

Sedangkan *Baitul Tamwil* terdiri dari dua kata *Baitul* dan *at-Tamwil*, *Bait* yakni rumah *at-Tamwil* adalah pengembangan harta sehingga *Baitul Tamwil* adalah rumah yang didalamnya melaksanakan kegiatan untuk meningkatkan pengembangan pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam bentuk menyalurkan dana pembiayaan maupun menghimpun dana untuk investasi.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan yang kegiatan operasinya berdasarkan prinsip bagi hasil, sehingga tugas BMT mengembangkan kegiatan usaha mikro kecil dan menengah untuk dapat menciptakan kehidupan yang sejahtera, memberikan modal usaha kepada para masyarakat untuk kegiatan konsumsi produksi dan distribusi, serta menyalurkan dana zakat, infak dan shadaqah kepada pihak yang membutuhkan seperti kaum yang membutuhkan yang berlandaskan pada keadilan, kesejahteraan, keamanan dan kedamaian.⁴

BMT merupakan lembaga keuangan yang didirikan oleh sekelompok masyarakat dan bukan merupakan badan milik negara. BMT memiliki peran ganda selain melaksanakan kegiatan bisnis juga melaksanakan kegiatan sosial, sehingga BMT dibuat agar dapat mendukung laju jalannya usaha-usaha mikro kecil mapun menengah di Indonesia serta menyalurkan dana ZIS untuk membantu kaum yang sedang membutuhkan.⁵ BMT dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya berpedoman pada berprinsip syariah

⁴Buchari Alma Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 18.

⁵Didiek Ahmad Supadie, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, 24.

yakni terhindar dari *maisir* (judi), *gharar* (penipuan), *riswah* (suap) dan tidak mengandung riba (bunga).⁶ Adapun kegiatan operasional BMT yakni : menghimpun dana, menyalurkan dana dan fungsi sosial kemasyarakatan.

- 1) Menghimpun dana yakni kegiatan mengumpulkan dana dari pihak yang sedang kelebihan dana dengan aktivitas berupa simpanan, tabungan serta deposito. Akad yang digunakan dalam menghimpun dana dapat berupa : simpanan *wadiah* dan simpanan *mudharabah*.
- 2) Menyalurkan dana yakni kegiatan memberikan dana bagi pihak yang kekurangan dana dengan memberikan pinjaman melalui sarana pembiayaan. Dana ini disalurkan kepada pihak yang mempunyai usaha serta digunakan untuk mengembangkan usahanya. Akad yang digunakan berupa: *mudharabah*, *musyarakah* dan *murabahah*.
- 3) Fungsi Sosial Kemasyarakatan, yakni kegiatan menghimpun dana zakat, infak dan shadaqah yang kemudian akan disalurkan kembali kepada pihak yang membutuhkan tanpa mengharapkan adanya imbalan.⁷ Adapun 8 kaum yang berhak menerima dana zakat, infak dan shadaqah yakni : fakir, miskin, *'amil* (petugas zakat), *mu'allaf*, *riqab* (pembebasan budak), *garimin* (orang yang sedang terlilit hutang), *sabilillah* (jalan menuju ridha Allah), dan *ibnu sabil* (musafir).⁸

b. Visi dan Misi dan Tujuan BMT

Visi BMT menjadikan lembaga keuangan syariah yang kompeten serta terpercaya. Misi dari BMT yakni menciptakan kesejahteraan bagi para anggota dan karyawan, melakukan pelayanan yang

⁶Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, 321.

⁷Singgih Moheramtohad, "Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMK di Indonesia" *Jurnal Muqasid* 8, no. 1 (2017) ,67-68.

⁸Didiek Ahmad Supadie, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, 27.

amanah dan kompeten kepada masyarakat, berpartisipasi dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi umat. Tujuan berdirinya BMT yakni melayani secara professional dan amanah kepada para anggota sehingga dapat menciptakan kesejahteraan, memotivasi para anggota agar mendapatkan pendapatan yang baik, memberikan pinjaman berupa modal usaha kepada masyarakat kecil.⁹

c. Peran BMT

Keberadaan BMT memiliki beberapa peran yakni sebagai berikut:

- 1) Menghindarkan masyarakat agar tidak melaksanakan kegiatan yang nonsyariah, dengan melakukan sosialisasi terhadap masyarakat mengenai pemahaman akan ekonomi Islam. Praktik dan tatacara yang sesuai dengan ekonomi Islam seperti berperilaku jujur, memberikan bukti transaksi, tidak melakukan kecurangan dll.
- 2) Memberikan pembinaan serta pemberian modal kepada UMKM. BMT senantiasa harus melakukan fungsinya sebagai lembaga keuangan mikro yang melaksanakan aktivitas pembinaan, pendampingan, pelatihan, serta pengawasan kepada UMKM.
- 3) Membebaskan masyarakat dari ketergantungan terhadap rentenir. Masyarakat senantiasa masih bergantung kepada rentenir dalam hal pemenuhan kebutuhan, sehingga BMT perlu memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat supaya tidak lagi bergantung kepada rentenir.
- 4) Memberikan keadilan kepada perekonomian masyarakat dengan melakukan penyaluran secara menyeluruh. Pihak BMT menyalurkan pembiayaan kepada anggota dengan tetap

⁹Indra Fernandi Mahardika, Skripsi: Analisis Tingkat Pendidikan dan Pengalaman Kerja Dalam Pengembangan Karier Karyawan Studi Kasus KSPPS BMT MUAMALAT MULIA KUDUS (Kudus: Stain Kudus, 2017).

memperhatikan kelayakan serta kebutuhan yang dibutuhkan para anggotanya.¹⁰

Adapun kendala-kendala yang sering dihadapi BMT semasa perkembangannya yaitu :

- 1) Kebutuhan akan dana masyarakat masih belum dapat terealisasi dengan baik oleh BMT sehingga jumlah pembiayaan serta jangka waktu pembayaran terasa lebih cepat, selain itu pembiayaan yang disalurkan BMT untuk masyarakat bagi kegiatan usaha belum memadai.
- 2) Meskipun BMT telah dikenal oleh masyarakat, akan tetapi banyak masyarakat yang bergantung pada rentenir, suku bunga yang dibayarkan masyarakat kepada rentenir cukup tinggi, sehingga dapat dikatakan bahwasanya BMT belum dapat memberikan aktivitas pelayanan yang cukup baik dalam pemenuhan dana serta waktu.
- 3) Banyak BMT yang mengalami permasalahan yang sama yakni permasalahan pada nasabah yang mengalami gagal bayar tidak hanya ditempat itu saja melainkan dibeberapa tempat akan mengalami permasalahan yang sama. Sehingga, BMT perlu mengontrol nasabah yang mengalami permasalahan tersebut dan mampu memperkecil permasalahan yang ada.¹¹

3. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah UMKM adalah bisnis menguntungkan yang didirikan oleh perorangan maupun badan usaha pada bidang ekonomi. UMKM terdiri atas usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Pada dasarnya perbedaan antara usaha mikro (UMI), usaha kecil (UK) dan usaha

¹⁰M Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*, 392-393.

¹¹ M Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*, 407.

menengah (UM) berdasarkan pada jumlah asset awal tidak termasuk gedung dan bangunan, omset penjualan per satu tahun, dan jumlah pekerja.¹²

- 1) Usaha mikro (UMI) merupakan bisnis perorangan maupun badan usaha yang memiliki kriteria jumlah asset maksimal Rp. 50.000.000, omset penjualan maksimal Rp. 300.000.000.
- 2) Usaha kecil (UK) adalah bisnis perorangan maupun badan usaha yang berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan yang memiliki kriteria asset Rp. 50.000.000 – Rp. 500.000.000, omzet penjualan maksimal Rp. 300.000.000 – Rp. 2.500.000.000.
- 3) Usaha menengah (UM) adalah bisnis perorangan maupun badan usaha yang berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan maupun cabang yang memiliki kriteria asset Rp. 500.000.000 – Rp. 10.000.000.000, omzet penjualan maksimal lebih dari Rp. 2.500.000.000 – Rp. 50.000.000.000.¹³

b. Hambatan UMKM

Terdapat berbagai permasalahan atau hambatan yang dihadapi para pelaku UMKM meliputi :

- 1) Pemasaran, menjadi masalah utama dalam proses perkembangan UMKM. Hal utama yang berkaitan dengan tekanan persaingan, dan pasar domestik dari produk impor maupun ekspor.
- 2) Keterbatasan *financial*, permasalahan UMKM yakni keterbatasan akan modal awal dan modal kerja. Keuangan jangka panjang digunakan kegiatan investasi untuk menghasilkan produk jangka panjang.
- 3) Sumber Daya Manusia, permasalahan SDM sering terjadi dalam UMKM yakni dilihat dari aspek management, teknik produksi, pengembangan

¹² Tulus T.H Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 1.

¹³ Singgih Muheramtuhadi, “Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia”, *Jurnal Muqtasid* 8, no. 1 (2017): 68-69.

produk, organisasi bisnis, pemasaran serta penelitian pasar.

- 4) Bahan Baku, keterbatasan akan bahan untuk kegiatan produksi menjadi permasalahan bagi UMKM, dilihat dari tingginya harga bahan baku dan jumlahnya yang sangat terbatas.
- 5) Teknologi, pelaku UMKM masih menggunakan alat tradisional dalam pembuatan produk, sehingga menjadi masalah bagi UMKM untuk mengembangkan pangsa pasar dan pemasaran produk.¹⁴

4. Pemberdayaan

a. Definisi Pemberdayaan

Pemberdayaan dalam bahasa Inggris adalah *empowerment*, yang berarti pemberdayaan, makna daya yakni kekuatan atau *power*. Pemberdayaan merupakan suatu usaha yang digunakan supaya dapat membebaskan masyarakat dari kemiskinan dengan menghasilkan berbagai kesempatan ekonomis. Konsep dari suatu pemberdayaan yakni ingin mengubah kondisi perekonomian masyarakat miskin yang kurang mampu untuk mulai merencanakan dan melaksanakan program pembangunan. Pemberdayaan masyarakat merupakan subyek yang dapat melakukan perubahan, sehingga diperlukan pendekatan berupa:

- 1) *Autority* atau kewenangan, pemberdayaan dilaksanakan melalui aktivitas memberikan kepercayaan diri bahwasanya dirinya mampu melakukan perubahan untuk meningkatkan taraf kehidupannya.
- 2) *Confidence and competence* atau percaya diri dan keahlian, pemberdayaan dilakukan dengan menumbuhkan rasa percaya diri terhadap keahlian yang dimiliki dan mampu melakukan suatu perubahan.

¹⁴Sitti Rahma Guruddin, Skripsi: *Pengembangan BMT dalam Pengembangan Usaha Mikro Studi Kasus BMT Al-Amin Kota Makasar* (Makasar: UIN Alauddin Makasar, 2014), 25-28.

- 3) *Truth* atau keyakinan, pemberdayaan yang dilakukan dengan meyakinkan masyarakat bahwa dirinya memiliki kemampuan yang dapat digali.
- 4) *Opportunity* atau kesempatan, pemberdayaan yang dilakukan dengan memberikan peluang untuk memilih apa yang diinginkan dan dapat dikembangkan sesuai dengan keahlian yang dimiliki.
- 5) *Responbility* atau tanggung jawab, pemberdayaan dilakukan dengan menekankan adanya rasa bertanggung jawab terhadap perkembangan yang dilakukan.
- 6) *Support* atau dukungan, pemberdayaan yang dilakukan dengan memberikan dukungan terhadap suatu perubahan yang dilakukan dan kegiatan pemberdayaan dapat menjadikan masyarakat menjadi lebih baik.¹⁵

5. Pemberdayaan UMKM

Pemberdayaan UMKM merupakan proses membangun yang dilakukan oleh para UMKM dimana pemilik dan pelaku usaha memulai aktivitas sosialnya untuk membenahi keadaan situasi dan kondisi. Pemberdayaan UMKM dilakukan untuk mengurangi kemiskinan dan kesenjangan, dengan memperbanyak lapangan pekerjaan serta peningkatan daya saing dan ekspor. Guna mendukung dan mengurangi kemiskinan serta kesenjangan, kebijakan dilakukan dengan memberikan bantuan serta kemudahan untuk meningkatkan usaha ekonominya. Untuk itu, budaya kewirausahaan perlu dikembangkan melalui suatu training, kursus, konsultasi dan penyuluhan, serta kemitraan usaha.¹⁶

Terdapat hal-hal yang digunakan dalam pemberdayaan UMKM:

¹⁵Khusniati Rofiah, Peran Lembaga Keuangan Mikro Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Kabupaten Ponorogo, *Jurnal Kodifikasi* 5 no. 1, (2011), 153-154.

¹⁶Gunawan Sumodiningrat dan Ari Wulandari, *Menuju Ekonomi Berdikari Pemberdayaan UMKM dengan Konsep OPOP_OVOP_OVOC* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2015), 143-145.

- a. Menciptakan suasana usaha yang kondusif dengan melakukan ketentraman dan keamanan dalam perjanjian usaha, meringankan pajak dan sebagainya.
- b. Pemberian permodalan dengan memperbanyak pembiayaan yang tidak memberatkan bagi para UMKM untuk meningkatkan permodalan melalui sektor jasa keuangan.
- c. Perlindungan usaha terutama pada usaha golongan lemah, sehingga dengan begitu dapat saling menguntungkan satu sama lainnya.
- d. Pengembangan kemitraan antar UMKM dengan memperluas jaringan pasar serta pengelolaan bisnis yang lebih efisien, sehingga memiliki kemampuan untuk bersaing dengan pelaku bisnis lainnya.
- e. Pelatihan dalam bentuk kewirausahaan, manajemen, administrasi, pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan usaha.
- f. Membentuk lembaga khusus yang ditujukan untuk bertanggung jawab dan mengkoordinasi terhadap aktivitas yang berkaitan dalam mengatasi berbagai permasalahan internal maupun eksternal.
- g. Mementapkan asosiasi dengan memperkuat dalam pengembangan jaringan informasi usaha bagi para anggotanya.
- h. Memperluas promosi melalui berbagai media terhadap suatu produk yang dihasilkan.
- i. Mengembangkan kerjasama yang setara melalui tren terbaru yang terkait mengenai perkembangan usaha.¹⁷

Selain itu, pemberdayaan UMKM dilakukan untuk dapat meningkatkan nilai usaha sehingga terhindarkan dari aktivitas persaingan yang tidak sehat. Adapun peningkatan nilai usaha pada pemberdayaan UMKM dapat dilihat dari:

¹⁷Hestanto, "Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)", Hestanto Personal Website, Selasa 12 April 2022 Pukul 20.00, <https://www.hestanto.web.id/pemberdayaan-umkm/>.

- a. Aset Perusahaan
merupakan sumber dana yang digunakan untuk menjalankan aktivitas produksi, keuangan kas menjadi positif, serta untuk aktivitas lainnya dari transaksi sebelumnya.
- b. Penjualan atau Omzet
merupakan banyaknya pendapatan yang didapat atas penjualan yang dilakukan dari waktu tertentu.
- c. Pendapatan
merupakan peningkatan dari aset perusahaan maupun penurunan pada liabilitas dalam jangka waktu tertentu yang didapatkan dari aktivitas investasi atau yang lainnya untuk mendapatkan keuntungan.
- d. Stabilitas Usaha
merupakan kemampuan dalam menjalankan bisnisnya sehingga mampu bertahan dan berkelanjutan, stabilitas usaha dapat diukur melalui kesanggupan pembayaran terhadap kewajiban secara tepat waktu.¹⁸

6. Pembiayaan

a. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan dalam bahasa Inggris yaitu *financing* atau pembelanjaan. Pembiayaan secara istilah merupakan kegiatan pendanaan yang dilakukan untuk membantu kegiatan investasi yang dilakukan sendiri maupun pihak lain. Pembiayaan merupakan suatu aktivitas operasional lembaga keuangan, dengan memberikan sejumlah dana pinjaman untuk memenuhi kebutuhan.

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Syariah mengartikan pembiayaan sebagai aktivitas penyaluran dana dengan berpegang teguh pada prinsip syariah yang dilakukan antara kedua belah pihak untuk saling menguntungkan. Dimana pihak penerima diwajibkan mengembalikan dana

¹⁸Prasetya dan Herianingrum, "Peranan Baitul Maal Wa Tanwil Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan Mudharabah," *Jurnal Syarikah* 2, no. 2, (2016), 256-257.

tersebut dalam tempo waktu yang telah disepakati dari awal.¹⁹

Dalam aktivitas penyaluran dana, pembiayaan berlandaskan atas dasar kepercayaan antara pemilik dana dan penerima. Pemilik dana mempercayakan dananya kepada pihak penerima dalam bentuk pembiayaan, sehingga dana tersebut nantinya akan dapat kembali lagi. Pihak penerima wajib mengembalikan dananya tersebut sesuai dengan tempo yang telah disepakati antara keduanya. Pembiayaan dan kredit memiliki perbedaan satu sama lain, dimana pembiayaan dalam mendapatkan keuntungan berdasarkan pada prinsip bagi hasil. Sedangkan kredit dalam mendapatkan keuntungan berpegang teguh pada prinsip bunga.²⁰

b. Unsur-unsur Pembiayaan

- 1) Bank Syariah, lembaga yang digunakan untuk mendapatkan pembiayaan.
- 2) Mitra Usaha atau Partner, pihak yang diberikan pembiayaan dari lembaga keuangan syariah.
- 3) Akad, bentuk perjanjian yang dilakukan antara kedua belah pihak yakni pihak penerima dan pihak pemberi.
- 4) Kepercayaan, bentuk keyakinan yang diberikan oleh pihak pemberi kepada pihak penerima bahwa dana yang dipinjamkan dapat dikembalikan sesuai tempo yang telah disepakati.
- 5) Waktu/masa, jangka waktu yang digunakan untuk melunasi kembali dana yang telah dipinjam. Lamanya tergantung dari kesepakatan kedua belah pihak, bisa dalam 1 tahun, 2 tahun maupun 3 tahun.
- 6) Resiko, masalah yang dapat timbul terhadap pembiayaan yang disalurkan, terkadang masalah gagal bayar sering terjadi dalam suatu lembaga.
- 7) Balas jasa, imbalan berupa bagi hasil atas pembiayaan yang telah disalurkan, besarnya

¹⁹Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Resiko Perbankan Syari'ah Jilid 1* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017), 109-110.

²⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, 105-106.

tergantung dari kesepakatan antara kedua belah pihak.²¹

- 8) Penyerahan, pemindahan dana yang diberikan dari pihak pemberi kepada pihak penerima pembiayaan. Penyerahan terhadap dana diikuti oleh penyerahan barang jaminan yang dinilai memiliki nilai jual. Barang jaminan akan disimpan pihak lembaga dan akan dikembalikan setelah peminjam melunasi pinjamannya.

c. Jenis-jenis Pembiayaan

1) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif merupakan jenis pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pribadi bukan aktivitas usaha seperti pakaian, makanan, tempat tinggal, serta keperluan sekolah, Hp dll. Biasanya pembiayaan ini memiliki resiko yang cukup kecil dibandingkan dengan pembiayaan untuk kegiatan usaha. Jaminan yang diberikan dapat berupa BPKB kendaraan, pemotongan gaji dll.

2) Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif merupakan jenis pembiayaan digunakan untuk aktivitas modal usaha maupun kebutuhan operasional, pembiayaan ini digunakan agar menjaga kelangsungan usahanya. Terdapat dua pembiayaan yang tergolong dalam pembiayaan produktif yakni:

- a. Pembiayaan investasi digunakan untuk membeli alat produksi seperti mesin, bangunan, alat transport, alat komunikasi.
- b. Pembiayaan modal kerja digunakan untuk membeli bahan baku perusahaan. Pembiayaan ini digunakan untuk membeli bahan produksi, membayar gaji karyawan serta menyediakan dana kas.²²

²¹Ismail, *Perbankan Syariah*, 107-108.

²²Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Resiko Perbankan Syariah Jilid 1*, 116-119.

d. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah awal yang dilakukan sebelum diberikannya pembiayaan. Dalam praktiknya prinsip kehati-hatian sangat diperhatikan dalam menganalisis pembiayaan. Analisis tersebut dapat berupa 7A dan 5C :

1) Analisis 7A

- a) Aspek Manajemen/Pengelola Usaha, penilaian yang dilakukan melalui aktivitas seorang dalam mengelola suatu biasnisnya.
- b) Aspek Keuangan, penilaian mengenai aktivitas pengelolaan dana sehingga mampu mendapatkan keuntungan.
- c) Aspek Pasar/Penjualan, penilaian dilakukan melalui aktivitas menghasilkan produk untuk dapat memenuhi keinginan serta yang dibutuhkan pasar.
- d) Aspek Teknis Produksi, penilaian aktivitas dalam menghasilkan suatu produk dibutuhkan tenaga pendukung teknologi untuk mampu memaksimalkan pembuatan suatu produk.
- e) Aspek Hukum/Legalitas, penilaian yang dilakukan melalui bentuk kepengurusan suatu perusahaan, perizinan usaha, jaminan yang ditangguhkan.
- f) Aspek Jaminan/Agunan, penilaian mengenai agunan yang dilihat dari nilai ekonomisnya, nilai likuiditas, nilai jaminan dikurangi dengan penyusutan, nilai pasar serta barang yang dijadikan jaminan dapat dikontrol.
- g) Aspek Ekonomi, Sosial dan Lingkungan, penilaian yang dilakukan melalui keadaan ekonomi dan lingkungan sekitar perusahaan.

2) Analisis 5C

- a) *Chracter*, merupakan penilaian yang dilihat dari sikap calon peminjam.
- b) *Capacity*, merupakan penilaian dari kemampuan keuangan calon peminjam dalam memenuhi kewajibannya.

- c) *Capital*, merupakan penilaian akan modal usaha yang dimiliki calon peminjam, modal tersebut harus lebih besar dibandingkan dengan modal yang akan dipinjam.
- d) *Colleteral*, merupakan agunan yang ditanggihkan pada lembaga, agunan tersebut jumlahnya harus memiliki nilai jual tinggi dibandingkan dengan pinjaman yang akan diambil.
- e) *Condition*, merupakan keadaan lingkungan sekitar perusahaan. Keadaan tersebut sangat berpengaruh terhadap lajunya perusahaan terutama pada perusahaan besar dengan jangkauan pasar yang luas.²³

7. Murabahah

a. Definisi Murabahah

Kata *al murabahah* berasal dari *al-rihb* dalam bahasa *al-ziyadah* yang berarti tambahan serta *al-alma* yang berarti tumbuh dan berkembang dalam perdagangan *al-tijarah*. Jadi, makna *al murabahah* adalah tumbuh, berkembang, dan bertambah.

Wahbah al-Zuhaili mengatakan bahwa jual beli *murabahah* merupakan:

(بَيْعُ الْمَرَا بَحَةً) هُوَ بَيْعٌ بِمِثْلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ.

Artinya: “jual-beli dengan harga perolehan disertai tambahan keuntungan”.²⁴

Makna *murabahah* berarti keuntungan atau saling menguntungkan. Adiwarman mengemukakan bahwasanya *murabahah* berasal dari kata *al-rihbun* yang berarti keuntungan yakni transaksi jual beli yang

²³Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan dan Resiko Perbankan Syariah Jilid 1*, 141-149.

²⁴Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Muamalah Amaliyah Akad Jual-Beli* (Bandung: Simbiosis Rakatama Media, 2018), 215.

dilakukan dengan mengucapkan keuntungan yang didapatkan.

Hasanudin mengemukakan mengenai *murabahah*, bahwasanya *murabahah* dan jual beli merupakan aktivitas yang sama akan tetapi keduanya memiliki perbedaan. Pada jual beli dimana penjual tidak mengungkapkan harga awal serta keuntungan kepada pembeli terhadap produk tersebut. Sedangkan pada *murabahah* pihak penjual mengatakan harga asli dan keuntungan yang didapat sehingga antara penjual dan pembeli saling mengetahui.²⁵

DSN-MUI Nomor 4 Tahun 2000 mengenai *murabahah*, menjelaskan bahwasanya jual beli *murabahah* adalah kegiatan menjual suatu barang kepada pihak pembeli dengan menjelaskan harga beli ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama kedua belah pihak.²⁶

Menurut para *Fuqaha* mendefinisikan *murabahah* adalah aktivitas menjual barang dengan harga beli ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama. Pihak penjual akan memberitahukan terhadap harga pokok dengan keuntungan. Buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) memaknai *murabahah* adalah kegiatan menjual barang dengan menekankan harga pokok kepada pembeli dan pihak pembeli akan membayar dengan harga lebih tinggi, sehingga akan memperoleh keuntungan.

Dalam kitab fikih menerangkan bahwasanya *murabahah* adalah kegiatan jual beli yang bersifat amanah. *Murabahah* dan *musawwamah* memiliki perbedaan. Perbedaannya terlihat dari bahwasanya *murabahah* menegaskan harga awal dan keuntungan kepada pihak pembeli sedangkan *musawwamah* harga awal dan keuntungan tidak diberitahukan kepada pihak pembeli.

²⁵Moh Mufid, *Maqashid Ekonomi Syariah Tujuan dan Aplikasi* (Malang: Empatdua Media, 2018), 92-93.

²⁶Jaih Mubarak dan Hasanudin, *Fikih Muamalah Amaliyah Akad Jual-Beli*, 216.

Jadi, dapat disimpulkan bahwasanya *murabahah* merupakan akad jual beli yang dilakukan antara kedua belah antara penjual dan pembeli dimana pihak penjual akan mengatakan harga awal saat membeli kepada supplier ditambah dengan keuntungan yang diambil sesuai kesepakatan bersama.

b. Landasan Hukum

1) Al-Quran

QS. Al-Baqarah [2]:275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

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

2) Al-Hadits

Dari Syuhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah SAW bersabda:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِأَنَّ الْبَيْعَ (رواه ابن ماجه عن صهيب :

Artinya: “Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan yaitu; jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampurkan gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk jualbelikan.”²⁷

c. Konsep Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan akad jual beli suatu barang dimana harga awal dan harga akhir diberitahukan kepada pihak pembeli, selain itu keuntungan yang didapatkan melalui kesepakatan

²⁷Wirosa, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), 13-15.

antara kedua belah pihak, harga akhir lebih tinggi dibandingkan dengan harga awal supaya mendapatkan keuntungan. Dalam praktiknya pihak penjual akan membeli barang kepada supplier sesuai dengan pesanan yang diinginkan oleh pembeli, lalu dijual kembali kepada pihak pembeli dengan harga yang lebih besar dari harga awal saat membeli dengan supplier. Pembayaran dapat dilakukan dengan cash maupun diangsur dengan jangka waktu yang telah disepakati keduanya.²⁸

Murabahah dibedakan menjadi dua jenis yakni *murabahah* tanpa pesanan dan *murabahah* dengan pesana. *Murabahah* tanpa pesanan adalah pihak bank akan menyetok barang dimana barang tersebut *ready*, sehingga ada yang beli maupun tidak ada yang beli karena barang tersebut sudah ada, jika pihak nasabah menginginkan maka tidak perlu menunggu lama untuk melakukan transaksi *murabahah*. Sedangkan *murabahah* dengan pesanan adalah pihak bank akan membeli suatu barang yang diinginkan jika sudah ada pesanan dari pihak nasabah, barang tersebut tidak dalam keadaan *ready* namun perlu membeli dari pihak supplier sesuai dengan yang diinginkan, sehingga membutuhkan beberapa waktu.²⁹

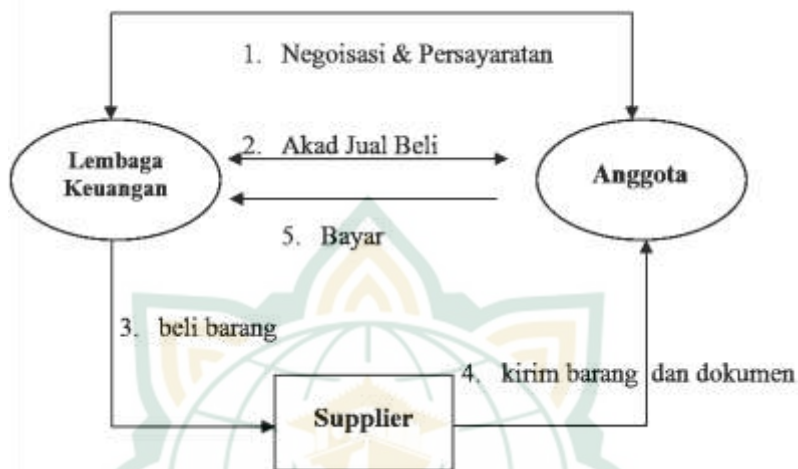
d. Skema Pembiayaan Murabahah

Pada aktivitas jual beli yang dilakukan melibatkan dua orang atau lebih dalam kegiatan transaksi yang dilakukan, yakni: pihak lembaga dan pihak anggota. Berikut skema pembiayaan *murabahah*:

²⁸Ismail, *Perbankan Syariah*, 138-139.

²⁹Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, 37-38.

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Murabahah



- Pihak lembaga melakukan negoisasi bersama dengan anggota terkait dengan transaksi jual beli yang dilakukan.
- Pihak lembaga dan anggota melaksanakan akad *murabahah* di mana pihak lembaga sebagai penjual dan anggota sebagai pembeli. Anggota meminta untuk dibelikan suatu barang sesuai dengan keinginan serta harga dan keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama.
- Lalu pihak lembaga membeli barang yang diinginkan anggota kepada pihak supplier sesuai dengan pesanan.
- Pihak supplier mengirimkan barang dan dokumen kepemilikan tersebut kepada pihak anggota atas perintah pihak lembaga.
- Kemudian pihak anggota melakukan pembayaran kepada pihak lembaga dengan cara mengangsur sesuai dengan jatuh tempoyang telah disepakati dari awal akad.³⁰

³⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, 139-140.

B. Penelitian terdahulu

1	Peneliti	Tika Fasilyana, Ardyan Firdausi Mustofa dan Arif Hartono
	Judul	Peran Baitul Maal Wat Tanwil (BMT) Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Usaha Mikro
	Hasil	Memperoleh hasil penelitian bahwa pembiayaan pada BMT berpengaruh signifikan pada perkembangan usaha maupun peningkatan kesejahteraan dan pembinaan yang dilakukan juga memiliki pengaruh yang signifikan serta BMT sangat berperan aktif dalam UMKM. Namun, penelitian ini mencakup semua akad pembiayaan yang ada.
	Persamaan	Penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan membahas peran BMT.
	Perbedaan	Penelitian terdahulu berfokus pada semua akad pembiayaan, sedangkan pada penelitian ini akan berfokus pada pembiayaan <i>murabahah</i> .
	Peneliti	Fitriani Prastiawati dan Emile Satia Darma
	Judul	Peran Pembiayaan Baitul Maal Wat Tanwil Terhadap Perkembangan Usaha dan Peningkatan Kesejahteraan Anggotanya dari Sektor Mikro Pedagang Pasar Tradisional
	Hasil	Memperoleh hasil penelitian bahwa pembiayaan yang dilakukan BMT terhadap pedagang pasar tradisional tidak memiliki berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usahanya. Namun pemahaman perdagangan akan perkembangan usaha memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan kesejahteraan dan BMT telah berperan

		positif dalam perkembangan usaha namun kecil dan tidak signifikan.
	Persamaan	Penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan membahas peran positif BMT.
	Perbedaan	Penelitian terdahulu berfokus pada perkembangan usaha UMKM, sedangkan pada penelitian ini akan berfokus pada meningkatkan pemberdayaan UMKM.
	Peneliti	Diyah Febrikawati Ratna Dhahita dan Ida Nur Laeli
	Judul	Peranan KJKS BMT Mitra Mentari Mersi Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Pembiayaan Musyarakah
	Hasil	Memperoleh hasil penelitian bahwa BMT berpengaruh dalam usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) namun kurangnya promosi mengakibatkan kurangnya nasabah. Selain itu, KJKS belum mempunyai program untuk melakukan pemberdayaan UMKM
	Persamaan	Penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan membahas peranan BMT.
	Perbedaan	Penelitian terdahulu berfokus pada program pemberdayaan UMKM, sedangkan pada penelitian ini akan berfokus peningkatan pemberdayaan UMKM.
4	Peneliti	Restu Esnawati dan Sartini
	Judul	Peran BMT dalam Pemenuhan Modal UMKM (Studi Kasus: BMT Projo Sejahtera Bantul)
	Hasil	Memperoleh hasil penelitian bahwa dalam pemberian modal yang dilakukan BMT pelaku UMKM

		mengalami peningkatan yang signifikan pada omzet penjualan dibandingkan dengan sebelum diberinya modal dengan p-value sebesar 0,000 dimana kurang dari batas kritis penelitian 0,05 dan nilai Z dihitung -5,903.
	Persamaan	Penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan membahas mengenai peran BMT.
	Perbedaan	Penelitian terdahulu berfokus pada pembiayaan secara umum, namun dalam penelitian ini akan membahas pembiayaan <i>murabahah</i> .
	Peneliti	Prasetya dan Herianingrum
	Judul	Peranan Baitul Maal Wat Tanwil Meningkatkan Usaha Mikro Melalui Pembiayaan <i>Mudharabah</i>
	Hasil	Memperoleh hasil penelitian yang menunjukkan bahwa BMT telah menunjukkan perannya dalam peningkatan usaha mikro melalui akad <i>mudharabah</i> . Peran tersebut dapat dilihat pada peningkatan usaha responden yang dilihat dari empat aspek yaitu peningkatan pada asset, omzet, pendapatan dan stabilitas usaha.
	Persamaan	Penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan membahas mengenai peningkatan pada asset, omzet, pendapatan dan stabilitas usaha.
	Perbedaan	Penelitian terdahulu berfokus pada pembiayaan <i>mudharabah</i> , sedangkan pada penelitian ini berfokus pada pembiayaan <i>murabahah</i> .

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir merupakan diagram yang disusun secara sistematis yang menunjukkan alur pemikiran yang berkaitan dengan variabel yang diteliti, sehingga memudahkan peneliti dalam membahas suatu permasalahan. Kerangka berfikir pada penelitian kualitatif digunakan untuk membahas kasus yang akan diamati secara langsung oleh penulis, sehingga melalui kerangka berfikir yang tepat dapat menurunkan hipotesis. Adapun kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Gambar 2.2
Kerangka Berfikir



Berdasarkan dari gambar di atas dapat dijelaskan bahwasanya KJKS BMT Muamalat Mulia Kudus melaksanakan aktivitas usahanya melalui pembiayaan *murabahah* untuk meningkatkan pemberdayaan pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).