

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Baitul Mal Wat Tamwil**

##### **1. Sejarah Baitul Mal Wat Tamwil**

Keberadaan BMT sebagai salah satu perintis lembaga keuangan dengan prinsip syariah di Indonesia dimulai dari ide para aktivis Masjid Salman ITB, Bandung yang mendirikan koperasi jasa keahlian teknosa pada tahun 1980. Koperasi inilah yang menjadi cikal bakal BMT yang berdiri pada tahun 1984. Lembaga keuangan semacam BMT sangat diperlukan untuk menjangkau dan mendukung para pengusaha mikro dan kecil di seluruh pelosok Indonesia yang belum dilayani oleh perbankan yang ada pada saat ini. Sebagai gambaran, usaha mikro kecil (BMT) yang terdiri dari atas sektor formal dan informal, menurut data Bappenas mencapai kekayaan lebih dari Rp 40.000.000,00. Peluang pengembangan BMT di Indonesia sesungguhnya sangat besar, mengingat usaha mikro dengan skala pinjaman dibawah Rp 5.000.000,00 adalah segmen pasar yang dapat dilayani dengan efektif oleh lembaga ini. Disisi lain, keberadaan perbankan yang mampu melayani segmen ini sangat terbatas jumlahnya.<sup>1</sup>

Hasil positif mulai dirasakan oleh masyarakat, terutama kalangan usaha kecil dan menengah. Mereka bersaing memanfaatkan pelayanan BMT yang kini tersebar luas diseluruh Indonesia. Hal ini disebabkan mereka memperoleh banyak keuntungan dan kemudahan dari BMT yang tidak mereka peroleh sebelumnya dari lembaga sejenis yang menggunakan pendekatan konvensional.<sup>2</sup>

Lahirnya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dan mempunyai sifat, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan

---

<sup>1</sup> Nurul Huda, dkk. *Baitul Mal Wa Tamwil*, (Jakarta:Amansah, 2016), hlm 36.

<sup>2</sup> Ahmad Hasan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, (Jawa Barat:CV Pustaka Setia, 2013), hlm 34

swadaya dan dikelola secara profesional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungan.<sup>3</sup>

## **2. Pengertian Baitul Mal Wat Tamwil**

Baitul mal Wa at-Tamwil (BMT) adalah lembaga swadaya masyarakat, dalam artinya, didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. Terutama sekali pada awal pendiriannya, biasanya dilakukan dengan menggunakan sumber daya, termasuk dana atau modal, dari masyarakat setempat itu sendiri. Sebagai Baitul Tamwil, BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki fungsi hampir sama dengan lembaga perbankan makro, yaitu melakukan upaya penghimpunan dan penyaluran dana. Namun BMT sebagai suatu badan usaha koperasi memiliki fungsi intermediasi yang khusus artinya penghimpunan dana dan penyaluran dana ini tidak mencakup keseluruhan masyarakat sebagaimana lembaga perbankan, tetapi hanya kepada anggota mereka saja. Tentunya sebagai Koperasi syari'ah BMT dijalankan dengan menggunakan prinsip syariah, inilah yang membedakan BMT dengan koperasi-koperasi yang lainnya.<sup>4</sup>

## **3. Dasar Hukum BMT**

- A. Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian yang telah diganti dengan Undang-undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian.
- b. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 1994 tentang Persyaratan dan Tata Cara Pengesahan Akte Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi;
- c. Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 1994 tentang Pembubaran Koperasi oleh Pemerintah;

---

<sup>3</sup> Mardani , *Aspek Hukum lembaga Keuangan Syariah di Indonesia* , (Jakarta:Kencana, 2015), hlm.325

<sup>4</sup> Elfa Murdiana, *Menggagas Payung Hukum Baitul Maal Wattanwil (Bmt) Sebagai Koperasi Syari'ah Dalam Bingkai Ius Constituendu*, (Agustus, 2016), Vol 10, NO 2.

- d. Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Koperasi;
- e. Peraturan Menteri Negera Koperasi dan UKM RI Nomor: 35.2/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS);
- f. Peraturan Menteri Negera Koperasi dan UKM RI Nomor: 35.3/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Pelaksanaan Penilaian Kesehatan KJKS/UJKS;
- g. Peraturan Menteri Negera Koperasi dan UKM RI Nomor: 39/PER/M.KUKM/XII/2007 tentang Pedoman Pengawasan KJKS/UJKS;
- h. Peraturan Menteri Negera Koperasi dan UKM RI Nomor: 19/PER/M.KUKM/XI/2008 tentang Pedoman Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam (USP) oleh Koperasi
- i. Peraturan Menteri Negera Koperasi dan UKM RI Nomor: 21/PER/M.KUKM/XI/2008 tentang Pedoman Pengawasan KSP/USP Koperasi;
- j. Keputusan Menteri Negera Koperasi dan UKM RI Nomor: 104.1/Kep/M.KUKM/X/2002 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembentukan, Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi;
- k. Keputusan Menteri Negera Koperasi dan UKM RI Nomor: 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan

Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS).<sup>5</sup>

#### 4. Produk Dalam Baitul Mal Wat Tamwil

##### 1. Produk Simpanan (penghimpun Dana)

- a) Giro *wadi'ah* adalah produk simpanan yang bisa ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT. Besarnya bonus tidak ditetapkan dimuka, tetapi benar-benar merupakan kebijakan BMT.
- b) Tabungan *mudharabah*, dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah. Nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* dan BMT bertindak sebagai *mudarib*.
- c) Deposito *Mudarabah*, BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan islam dan mengembangkannya. BMT berfungsi sebagai *mudarib* sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal*. Ada juga nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu. Nasabah memberi batasan pengguna dana untuk jenis dan tempat tertentu. Jenis ini disebut *mudharabah muqayadah*.<sup>6</sup>

##### 2. Produk Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh BMT pada dasarnya terdiri dari tiga model pembiayaan, yaitu dengan sistem bagi hasil, pembiayaan jual beli dengan keuntungan, dan pembiayaan kebajikan.

- a) Pembiayaan dengan sistem bagi hasil terdiri dari dua bentuk, yaitu pembiayaan 100% tanpa campur tangan BMT dalam pengelolaan usaha yang disebut pembiayaan *mudarabah* dan pembiayaan yang kurang dari 100% dengan pilihan

---

<sup>5</sup> Thalís Noor, *Baitul Maal Wat Tamwil Legalitas Dan Pengawasannya*, (Desember, 2012), Vol 2, No 2.

<sup>6</sup> Mardani, *Aspek Hukum lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta:Kencana, 2015), hlm.325

BMT boleh ikut mengelola usaha atau boleh juga ikut mengelola usaha, yang disebut pembiayaan *musyarakah*.

- b) Pembiayaan jual beli dengan keuntungan terdiri dari dua bentuk, yaitu pembelian barang untuk nasabah dengan pembayaran dilunasi pada jangka waktu tertentu, yang disebut dengan pembiayaan *murabahah* dan pembelian barang untuk nasabah dengan pembayaran dilakukan secara mencicil sampai lunas.

Pembiayaan kebajikan merupakan pembiayaan yang dananya berasal dari titipan BAZIS. Oleh karena itu hanya diberikan kepada calon nasabah yang memenuhi syarat menerima zakat, infak, dan sedekah. Pembiayaan kebajikan tidak dikenai biaya apapun, hanya diharuskan mengembalikan dalam jumlah semula karena merupakan titipan amanah.<sup>7</sup>

## **B. Pembiayaan *Murabahah***

### **1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah***

*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli (PSAK 102 paragraf 5). Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *murabahah* tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ditangguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus dikemudian hari (PSAK 102 paragraf 8).

Jual beli spesifik yang diperuntukkan bagi skema pembayaran ditangguhkan biasa disebut dengan Bai’*Bithman ‘Ajil* atau disingkat dengan BBA. Kendati menggunakan istilah berbeda, dalam praktiknya kedua istilah pada dasarnya mengacu pada transaksi yang sama, yaitu jual beli dengan pembayaran ditangguhkan. Transaksi *murabahah*,

---

<sup>7</sup>Ibid, hal 326

kendati memiliki fleksibilitas dalam hal waktu pembayaran, dalam praktik perbankan Indonesia adalah tidak umum menggunakan skema pembayaran langsung setelah barang diterima oleh pembeli (nasabah). Praktik yang paling banyak digunakan adalah skema pembayaran dengan mencicil setelah menerima barang. Adapun praktik dengan pembayaran sekaligus setelah ditangguhkan berapa lama, diterapkan secara selektif pada nasabah pembiayaan dengan karakteristik penerimaan pendapatan musiman, seperti nasabah yang memiliki usaha pemasok barang dengan pembeli yang membayar secara periodik.<sup>8</sup>

Menurut Sultan sjahdeni<sup>9</sup> *murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian *murabahah* atau *mark up*, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark up* atau keuntungan. Dengan kata lain penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*. Baik mengenai barang yang dibutuhkan oleh nasabah maupun tambahan biaya atau *mark up* yang akan menjadi imbalan bagi bank, dirundingkan dan ditentukan dimuka oleh bank dan nasabah yang bersangkutan. Keseluruhan harga barang dibayar oleh pembeli (nasabah) secara mencicil. Pemilikan (*ownership*) dari aset tersebut dialihkan kepada nasabah (pembeli) secara proposional sesuai dengan cicilan-cicilan yang telah dibayar. Dengan demikian barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi. Bank diperkenankan pula meminta agunan tambahan dari nasabah yang bersangkutan.

Pembiayaan jual beli dengan keuntungan terdiri dari dua bentuk, yaitu pembelian barang untuk nasabah dengan pembayaran dilunasi pada jangka waktu tertentu, yang disebut dengan pembiayaan *murabahah* dan pembelian barang untuk nasabah dengan

---

<sup>8</sup> Rizal dkk, *Akutansi Perbankan Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hlm.168.

<sup>9</sup> Trisadini, Abd Shomad. *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), hlm 28

pembayaran dilakukan secara mencicil sampai lunas, yang disebut pembiayaan *bithaman aji*.<sup>10</sup>

## **2. Akad Dalam Baitul Maal Wat Tamwil**

### **1. Akad Murabahah**

Yang dimaksud dengan akad adalah suatu perikatan antara ijab dan qabul dengan cara-cara yang dibenarkan oleh syara<sup>h</sup>, yang menetapkan adanya akibat hukum pada obyeknya. Ijab adalah pernyataan pihak pertama, sedangkan qabul adalah pernyataan pihak kedua untuk menerimanya. Ijab dan qabul ini dilakukan dengan maksud untuk menunjukkan adanya sukarela timbal balik terhadap akad yang dilakukan oleh dua pihak yang bersangkutan.

Rukun akad murabahah :

1. Ada penjual (bai<sup>h</sup>)
2. Ada pembeli (musytari)
3. Ada barang (mabi<sup>h</sup>)
4. Sigat dalam bentuk ijab qabul.

Penjual dalam hal ini adalah pihak bank, yaitu bank yang berprinsip syariah yang akan memberikan pembiayaan. Pembeli (musytari) adalah nasabah yang akan menerima pembiayaan. Barang (mabi) adalah barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan disebut obyek akad. Sedangkan sigat dalam bentuk ijab qabul. Ijab adalah perkataan penjual, sedangkan qabul merupakan perkataan pembeli. Adapun syarat-syarat dalam akad murabahah adalah :

- a. Pembeli (musytari) hendaklah betul-betul mengetahui modal sebenarnya dari suatu barang yang hendak dibeli.

---

<sup>10</sup> Mardani , *Aspek Hukum lembaga Keuangan Syariah di Indonesia* , (Jakarta:Kencana, 2015), hlm.325.

- b. perjanjian dalam murabahah jenis ini bukanlah suatu keharusan, artinya pemesan tidak terikat walaupun sudah memesan barang, pemesan dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.
- c. Kebutuhan adanya ijab (permintaan dari pemesan) dan qabul (persetujuan atas permintaan dari yang diberi pesanan).<sup>11</sup>

## **2. Akad Mudharabah**

Pembiayaan dengan akad mudharabah adalah suatu bentuk kerja sama yang dilakukan mudharib dan shahib al maal. Modal yang dimiliki oleh shahib al maal kemudian dipercayakan untuk dikelola oleh mudharib. Dalam kerja sama ini diperlukan akad sebagai bentuk kesepakatan bersama. Penentu isi akad mudharabah pada setiap BMT dibuat oleh pihak BMT itu sendiri. Pihak BMT wajib memberikan keterangan mengenai isi kontrak kerja sama yang akan ditandatangani oleh nasabah dan begitu pula sebaliknya, nasabah berhak mengetahui isi kontrak kerja sama tersebut.

Nasabah juga wajib mengikuti segala aturan yang telah ditentukan oleh pihak BMT, karena di dalam kontrak telah tercantum hak dan kewajiban dari masing-masing pihak.

Contoh isi akad yang dibuat oleh BMT antara lain adalah:

1. Judul;
2. Tanggal penandatanganan akad;
3. Pihak Pertama dan Pihak Kedua;
4. Isi akad tentang: a. Landasan perjanjian b. Jumlah pembiayaan c. Penggunaan pembiayaan d. Jangka waktu pembiayaan e. Nisbah bagi hasil f. Teknis Pembayaran g. Jaminan (jika ada) h. Penyelesaian sengketa
5. Tanda tangan para pihak di atas materai; dan 6. Tanda tangan saksi (jika ada).<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Baidhowi, *Rekonstruksi Akad Murabahah (Studi Akad Murabahah Di BMT SM NU Pekalongan)*, Jurnal, (Desember, 2017), Vol 8, No 2.

<sup>12</sup> Elizza Silviana, *Telaah Konsep Jaminan Dalam Akad Mudharabah Pada Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, Jurnal.

### 3. Akad Musyarakah

Akad Musyarakah tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal musyarakah, dan sepakat berbagi keuntungan dan kerugian. Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian sesuai dengan proporsinya dalam bentuk nisbah yang dihitung dari laba bersih.

Apabila pengelolaan usaha mengalami kerugian, masing-masing pihak menanggung kerugian sesuai dengan kesepakatan perjanjian. Biasanya pengembalian dan penghitungan keuntungan dilakukan setelah akhir waktu yang telah ditentukan, dan akan ditinjau kembali sebagai bahan pertimbangan untuk melanjutkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan. Penggunaan Pembiayaan dengan menggunakan akad ini, adalah untuk keperluan produktif dengan tujuan modal kerja. Dengan syarat utama adanya keikutsertaan pihak pemberi dana dalam proses pengelolaan.<sup>13</sup>

### 3. Indikator Pembiayaan *Murabahah*:

1) Sesuai sistem islam

Penerapan hukum syariah untuk mencegah terjadinya ketidakadilan atas pemanfaatan dan pembuangan sumber-sumber material dengan tujuan untuk memberikan kepuasan manusia dan melakukannya sebagai kewajiban kepada Allah dan masyarakat.

2) Meningkatkan laba usaha

Dengan menjual lebih banyak produk atau jasa, menekan pengeluaran dan menggunakan aset-aset perusahaan lebih baik

3) Angsuran sesuai pendapatan

Angsuran ditetapkan di awal sesuai dengan hasil pendapatan nasabah yang akan mengajukan pembiayaan *murabahah*.

---

<sup>13</sup> Muljadi, *Operasionalisasi Pemasaran Syari'ah Pada Produk Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Di Provinsi Banten*, Jurnal, (Agustus, 2014), Vol 2, No 2.

4) Margin tidak memberatkan<sup>14</sup>

Keuntungan yang diperoleh bank disepakati bersama dengan nasabah agar tidak ada tekanan dari pihak nasabah.

#### 4. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Landasan Hukum pembiayaan *Murabahah* dalam firman Allah SWT adalah sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَكُمْ يَوْمٌ لَا بَيْعَ فِيهِ وَلَا خُلَّةٌ وَلَا شَفَاعَةٌ ۗ وَالْكَافِرُونَ هُمُ الظَّالِمُونَ

Hai

orang-orang yang beriman, belanjakanlah (di jalan Allah) sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari yang pada hari itu tidak ada lagi jual beli dan tidak ada lagi syafa'at. Dan orang-orang kafir itulah orang-orang yang zalim.<sup>15</sup>

إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فُكُلٌ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا  
وَكَانَا جَمِيعًا

“Apabila dua orang melakukan jual beli, maka masing-masingnya berhak khiyar (meneruskan atau membatalkan jual beli) selama keduanya belum berpisah, sedangkan keduanya berkumpul bersama.<sup>16</sup>

Walaupun telah dijelaskan secara garis besarnya didalam al-quran tentang jual beli akan tetapi ada hal-hal yang harus diperhatikan dalam pelaksanaannya. Adapun nilai-nilai islami yang mengambil konsep dari ketauladanan sifat rasulullah SAW adalah sebagai berikut:

---

<sup>14</sup> Nurwahida dkk, "Pengaruh pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada bank BRI Syariah", Jurnal, (Ekonomi)

<sup>15</sup> QS. Albaqarah ayat (254)

<sup>16</sup> Hadis Rasulullah SAW, HR Bukhari dan Muslim

- a) Shidiq artinya memiliki kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan, serta perbuatan berdasarkan ajaran islam.
- b) Fathanah mengerti memahami dan menghayati secara mendalam segala yang menjadi tugas dan kewajiban sifat ini akan menimbulkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai macam inovasi yang bermanfaat (*value driven*).
- c) Amanah memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan prima dan baik dalam segala hal.
- d) Tabligh adalah menyampaikan perintah Allah. Mengajak sekaligus memberikan contoh kepada pihak lain melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran islam dalam kehidupan sehar-hari.
- e) Istiqomah artinya konsisten. Hal ini memberikan makna bahwa seseorang dalam berdagang/bertransaksi selalu istiqomah dalam menerapkan syariah, seseorang harus bisa dipegang janjinya.<sup>17</sup>

## **5. Rukun dan Syarat *Murabahah***

Mengenai rukun dan syarat *murabahah* pada dasarnya sama dengan jua beli biasa, seperti parah pihak yan melakukan akad cakap bertindak hukum, barang yang diperjual belikan merupakan barang yang halal, ada secara hakiki dan dapat diserahterimahkan.<sup>18</sup>

*Murabahah* dapat dilakukan jika memenuhi persyaratan berikut:

- a) Pihak yang bertekad harus
  - 1. cakap hukum,dan
  - 2 sukarela (ridha) atau tidak dalam keadaan terpaksa
- b) Objek yang diperjual belikan :

---

<sup>17</sup> Novita, dkk , "*Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Leuwiliwang*" jurnal, (Ekonomi Syariah , 2014) Vol 5.

<sup>18</sup> Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta:PT Raja Grafindo), 2016) hlm 84.

1. tidak termasuk barang yang diharamkan
  2. bermanfaat
  3. dapat diserahkan dari penjual ke pembeli
  4. merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, dan
  5. diserahkan oleh penjual kepada pembeli dengan spesifikasi yang sesuai.
- c) Akad (*sighah*)
1. pihak yang berakad harus disebutkan secara jelas dan spesifik.
  2. ijab qabul (serah terima) harus selaras, baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
  3. tidak mengandung klausul yang bersifat mengantungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
  4. tidak membatasi waktu, misalnya, 'saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu sepuluh bulan, setelah itu jadi milik saya kembali'.<sup>19</sup>

Adapula Fatwa dewan syariah Nasional 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 april 2000 tentang *murabahah*:

1. Ketentuan umum.

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

---

<sup>19</sup> Nurul Huda, dkk. *Baitul Mal Wa Tamwil*, (Jakarta:Amansah , 2016), hlm 82

- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah sepakati
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.<sup>20</sup>

## 2. Ketentuan *Murabahah* Kepada Nasabah:

- a) Nasabah menyampaikan pengajuan dan membuat perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b) Jika bank menerima pengajuan tersebut, maka ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah kepada pedagang.
- c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat. Kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, maka biaya yang telah dikeluarkan harus dibayar dari uang muka yang telah disetorkan.

---

<sup>20</sup> Ikatan Bankir Indonesia. *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama , 2014), hlm 24-25.

- f) Jika nilai uang muka kurang, dan kerugian harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun' sebagai alternatif dari uang muka, adalah:
- Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - Jika nasabah batal membeli, maka uang muka milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, maka nasabah wajib melunasi kekurangannya.

### 3. Jaminan dalam *Murabahah*

- a) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pemesanannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.<sup>21</sup>

### 4. Utang dalam *Murabahah*

- a) Secara prinsip penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan oleh nasabah lain yang dilakukan oleh nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c) Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, maka nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

### 5. Penundaan Pembayaran dalam *murabahah*:

---

<sup>21</sup> Ibid, hal 26

- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- b) Jika nasabah sengaja menunda pembayaran atau salah satu pihak tidak tidak menunaikan kewajibannya, maka dapat diselesaikan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah musyawarah yang dilakukan tidak mencapai kesepakatan.

#### 6. Bangkrut dalam murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, maka bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.<sup>22</sup>

### 6. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT

Secara umum *Murabahah* di BMT merupakan akad jual beli yang terjadi antara lembaga keuangan syariah selaku penyedia barang yang menjual kepada nasabah yang sudah memesan barang untuk melakukan pembiayaan *murabaha*. Keuntungan atau bagi hasil yang didapat lembaga keuangan syariah sudah disepakati bersama oleh kedua belah pihak tanpa ada paksaan dan tekanan. Harga jual lembaga keuangan syariah terdiri dari harga pokok pembelian ditambah keuntungan yang telah disepakati bersama. Dengan itu, nasabah tersebut mengetahui keuntungan yang diambil oleh lembaga keuangan syariah tersebut. Mekanisme pengajuan prosedur pembiayaan *murabahah*

1. Pemohon telah memenuhi syarat-syarat sebagai pemohon, berupa FC ktp permohonan, FC ktp suami istri, FC kartu keluarga, FC surat nikah, Slip gaji 3 bulan, FC sk pengangkatan pegawai, FC jaminan yang masih berlaku
2. Mengupulkan beberapa berkas kepada bagian administrasi guna dilakukan penanganan oleh tim surveyor.

---

<sup>22</sup> Ibid, hal 27

3. Setelah selesai barulah tim petugas melakukan analisa kelapangan terhadap calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan.<sup>23</sup>

## **C. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah )**

### **1. Pengertian UMKM**

Definisi UMKM diatur dalam undang-undang Republik Indonesia no 20 tahun 2008 tentang UMKM dalam bab 1 (ketentuan umum) pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan dalam UMKM adalah:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.<sup>24</sup>
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dengan kriteria sebagai berikut.
  - a) Memiliki kekayaan bersih dari Rp500.000.00 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

---

<sup>23</sup> Andran dan Dita, *mekanisme pembiayaan murabahah pada nasabah di BMT*, (jurnal akuntansi terapan indonesia, 2018), Vol 1, No1.

<sup>24</sup> Novita, dkk , *“Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Leuwiliwang”* jurnal, (Ekonomi Syariah , 2014) Vol 5.

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 sampai dengan yang paling banyak Rp 50.000.000.000.<sup>25</sup>

Kebijakan dasar Pengembangan UMKM sekurang-kurangnya harus memuat beberapa aspek berikut ini.

1. Pemberian preferensi kepada usaha kecil dan menengah dalam mengikuti semua tender-tender pemerintah, ikut serta dalam semua bidang usaha dan pemilikan usaha besar serta perusahaan-perusahaan publik dan akses yang mudah kepada sumber-sumber pembiayaan dan perizinan usaha.
2. Pemerintah perlu mendirikan lebih banyak lembaga-lembaga pembiayaan usaha kecil dan menengah untuk memperluas pelayanan dan dukungan pembiayaan kepada sektor UMKM.
3. Usaha kecil dan menengah dibina oleh negara dengan pembinaan yang proaktif dan edukatif melalui badan otonomi yang khusus ditugaskan untuk itu.
4. Kebijakan pemberian suku bunga rendah dilindungi oleh undang-undang semacam pembaruan terhadap Worker Ordonantie 1926 yang pernah diterapkan pada saman penjahat belanda, dimana ditetapkan suku bunga tertinggi yang dapat dibebankan kepada usaha kecil, menengah dan besar adalah 6%.
5. Ketentuan usaha kecil, menengah dan besar dalam rangka persaingan yang sehat dan jujur diatur dengan undang-undang agar terciptanya sinergi nasional dan efisiensi serta keterbukaan dalam ekonomi nasional yang menghasilkan perusahaan-perusahaan yang tangguh bersaing.<sup>26</sup>

## **2. Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju

---

<sup>25</sup> Racmad Budiarto, *Pengembangan UMKM*, (Yogyakarta:Gaja Mada University, 2015), hlm 3.

<sup>26</sup> Racmad Budiarto, *Pengembangan UMKM*, (Yogyakarta:Gaja Mada University, 2015), hlm 20-21.

kesuksesan perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Chandra, perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan, peningkatan pendapatan dan bertambahnya tenaga kerja.

Menurut Beaver dalam Sholeh (2008:25) tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan,

### **3. Indikator Perkembangan Usaha Kecil Menengah**

#### a) Omset Meningkat

Suatu usaha harus memiliki harapan agar omset usahanya memenuhi target, dengan dicapainya target omset menandakan bahwa usaha tersebut mampu bersaing dan diterima baik di pasaran.

#### b) Pendapatan meningkat

Pendapatan yang dihasilkan dari suatu usaha meningkat setiap bulannya, berarti menunjukkan usaha yang dijalaninya dapat membantu masyarakat.

#### c) Asset meningkat

Sumber ekonomi atau kekayaan yang dimiliki oleh suatu usaha yang diharapkan dapat memberi manfaat usaha dimasa yang akan datang.

#### d) Menambah tenaga kerja

Apabila hasil produksi usahanya mengalami perkembangan atau peningkatan dapat dipastikan akan menambah jumlah tenaganya.

#### e) Usaha berkembang.<sup>27</sup>

Usaha dinyatakan berkembang dilihat dari omset penjualannya, peningkatan pendapatannya dan bertambahnya jumlah tenaga kerja yang dimilikinya.

---

<sup>27</sup> Nurwahida dkk, "Pengaruh pembiayaan mikro dengan akad murabahah terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada bank BRI Syariah", Jurnal, (Ekonomi)

Selain itu, UKM juga merupakan ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa kritis, serta menjadi dinamisor pertumbuhan ekonomi paska krisis.

Pekembangan potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit pada UMKM. Setiap tahun kredit kepada UMKM mengalami pertumbuhannya lebih tinggi dibanding total kredit perbankan. Jumlah pelaku usaha Industri UMKM Indonesia termasuk paling banyak diantara negara lainnya.<sup>28</sup>

#### **4. Pemberdayaan Ekonomi melalui Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

UMKM sudah terbukti mempunyai peran yang sangat penting . hal ini dapat dilihat ketika UMKM dapat menyelamatkan perekonomian Indonesia pada saat krisis moneter tahun 1997. Pada saat itu UMKM mampu menyediakan kesempatan kerja dimasa krisis dan berperan besar dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat.

Tujuan pemberdayaan UMKM menurut undang-undang No 20 tahun 2008 adalah:

- a) Mewujudkan stuktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan.
- b) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
- c) Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Thamrin Abduh, *Strategi Internasionalisasi UMKM*, (Makasar:CV Sah Media, 2017), hlm 28.

<sup>29</sup>Novita, dkk , “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Leuwiliwang” jurnal, (Ekonomi Syariah , 2014) Vol 5.

## D. Peneitian Terdahulu

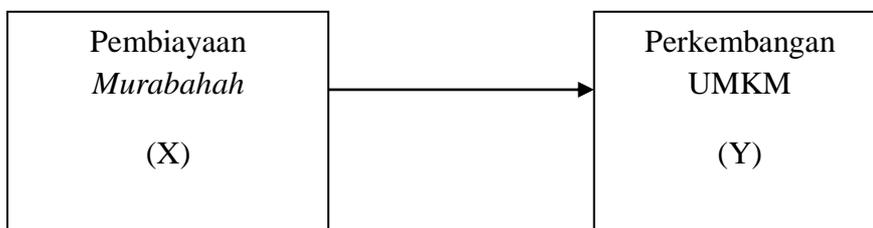
**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

| No | Nama   | Judul  | Hasil  | Persamaan/Perbedaan   |
|----|--|--|--|---|
| 1  | Novita,<br>Nawawi,<br>dan<br>Hakiem              | Pengaruh<br>Pembiayaan<br><i>Murabahah</i><br>terhadap<br>Perkembangan<br>UMKM di<br>Leuliwang         | Ada hubungan<br>yang<br>signifikan<br>antara<br>pembiayaan<br><i>murabahah</i><br>terhadap<br>perkembangan<br>UMKM | <b>Persamaan:</b><br>Peneliti terdahulu dan<br>peneliti sama-sama<br>meneliti Variabel X<br>murabahah dan<br>variabel Y<br>perkembangan UMKM<br><b>Perbedaan:</b><br>Peneliti hanya<br>menggunakan metode<br>penelitian kualitatif<br>sedangkan peneliti<br>kuantitatif |
| 2  | Nurwahi<br>da, Jeni<br>Susyanti,<br>M<br>Khoirul | Pengaruh<br>Pembiayaan<br>Mikro Dengan<br>Akad<br><i>Murabahah</i><br>terhadap<br>Perkembangan<br>UMKM | Pengaruh<br>Pembiayaan<br>Mikro Dengan<br>Akad<br><i>Murabahah</i><br>Berpengaruh<br>Positif dan<br>Signifikan     | <b>Persamaan:</b><br>Peneliti terdahulu dan<br>peneliti sama-sama<br>menganalisis<br>perkembangan<br>UMKM<br><b>Perbedaan:</b><br>Penelitian terdahulu  |

|   |                                      |  |  |   |
|---|--------------------------------------|--|--|---|
|   |                                      | Denpasar Bali  | terhadap perkembangan UMKM   | menggunakan Variabel X nya Pembiayaan Mikro dengan akad <i>murabahah</i> sedangkan peneliti pembiayaan <i>murabahah</i>   |
| 3 | M Andi Prayogi, Lukman Hakim Siregar | Pengaruh Pembiayaan <i>Murabahah</i> terhadap pendapatan nasabah usaha Mikro PT BPRS Berkas Dana | Pembiayaan <i>Murabahah</i> PT BPRS berkas dana berpengaruh sangat kuat dan positif terhadap pendapatan usaha mikro. | <b>Persamaan :</b><br>Peneliti terdahulu dan peneliti sama-sama menganalisis pembiayaan <i>murabahah</i> (X)<br><b>Pebedaan:</b><br>Peneliti terdahulu variabel Y pendapatan Usaha Mikro sedangkan peneliti perkembangan UMKM |
| 4 | Indah Parwati                        | Pengaruh Pembiayaan <i>Murabahah</i> dan <i>Mudharabah</i> terhadap Perkembangan                 | Bahwa Pembiayaan <i>Murabahah</i> dan <i>Mudharabah</i> Berpengaruh signifikansi dan                                 | <b>Persamaan:</b><br>Peneliti terdahulu dan peneliti sama-sama menganalisis perkembangan UMKM<br><b>Perbedaan:</b><br>Penelitian terdahulu  |

|   |                       |   |  |  |
|---|-----------------------|---|--|--|
|   |                       | Usaha Kecil<br>Nasabah BMT<br>Muamalah  | positif<br>terhadap<br>perkembangan<br>Usaha Kecil.  | menggunakan Dua<br>variabel X sedangkan<br>peneliti<br>menggunakan satu<br>variabel X  |
| 5 | Muham<br>mad<br>Nizar | Pengaruh<br>Pembiayaan<br><i>Mudharabah</i><br>terhadap<br>peningkatan<br>kesejahteraan<br>Pelaku<br>UMKM | Bahwa<br>Pembiayaan<br><i>mudharabah</i><br>berpengaruh<br>signifikan<br>terhadap<br>kesejahteraan<br>UMKM | <b>Persamaan:</b><br>Peneliti terdahulu dan<br>peneliti sama-sama<br>menganalisis<br>pembiayaan<br><b>Perbedaan:</b><br>Penelitian terdahulu<br>Variabel Y nya<br>peningkatan sedangkan<br>peneliti perkembangan |

### E. Kerangka Teori



**Gambar 2.1 Model Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan UMKM**

## **F. Pengembangan Hipotesis**

### **1. Hubungan Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Perkembangan UMKM**

Menurut Hadi, (2015:727)<sup>30</sup> Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Pengaruh dari pengembangan UMKM di Indonesia dan melihat peran serta pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM di Indonesia memiliki hasil positif, baik secara langsung maupun tidak langsung (Tambunan, 2009, hal 4)<sup>31</sup>

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Linda, Nawawi dan Hilman (2014) mengenai pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan UMKM di kecamatan Leuliwang. Hasil penelitiannya menyatakan berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM. Pembiayaan *murabahah* memudahkan para usaha kecil untuk mengembangkan bentuk usaha nya dan agar mencapai pada suatu titik atau puncak menuju kesuksesan. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti dapat merumuskan hipotesis sebagai berikut:

(H1): Pembiayaan *murabahah* berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah

---

<sup>30</sup> Nurwahida dkk, "Pengaruh pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) pada bank BRI Syariah", Jurnal, (Ekonomi)

<sup>31</sup> Muhammad Prayogi dan Lukman Hakim, *Pengaruh pembiayaan mikro syariah terhadap tingkat pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*, Jurnal, (Ekonomi dan bisnis, 2017), Vol 17.