

BAB III

PEMBAHASAN

A. Konsep Umum Tentang Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* margin keuntungan yang disepakati.¹

Dalam istilah fiqih, *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.²

Menurut Muhammad Hoessein, *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus memberitahukan harga pokok produk yang ia jual dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Sedangkan secara terminology, *murabahah* berarti pembelian barang dengan pembayaran ditangguhkan (1 bulan, 3 bulan, 1 tahun dst).

¹ Wiroso, *Seri Perbankan Syariah Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Grafindo, 2005), hlm. 13 dalam buku Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012).

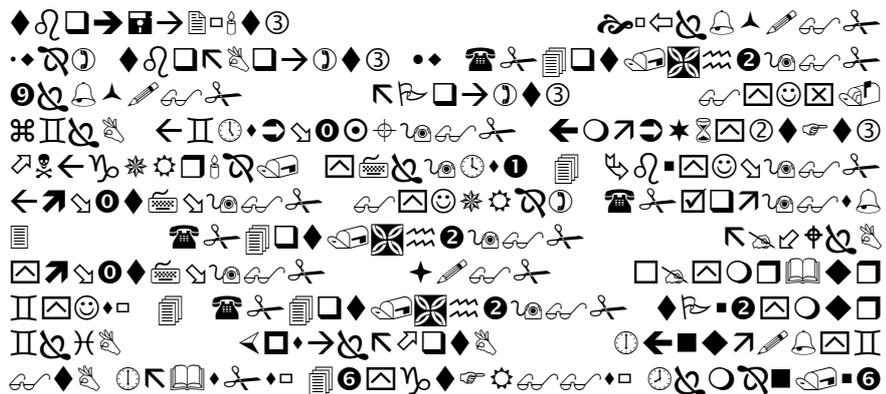
Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (inventory).³

Jadi singkatnya dalam teknis perbankan, *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan penerima pembiayaan dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh penerima pembiayaan dan kemudian menjualnya kepada penerima pembiayaan yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank dan penerima pembiayaan.⁴

2. Landasan Hukum Murabahah

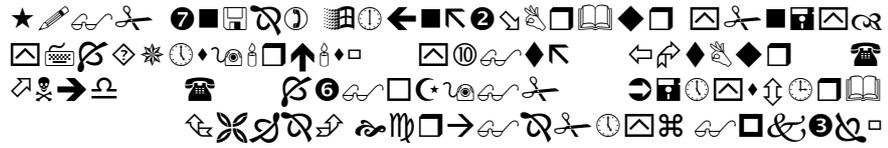
Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli. Jual beli dalam Islam sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT, dalam jual beli juga sangat diharapkan adanya unsur suka sama suka, sebagaimana disebutkan dalam Al-Qur'an dan Hadist Nabi Muhammad SAW sebagai berikut:

a. Al-Qur'an



³ Karnaen Anwar Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1992), hlm. 25.

⁴ Muhammad, *Model-model akad pembiayaan di Bank Syariah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah)*, (Yogyakarta: UII Press, 2009), hlm. 150.



Artinya: 'orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.' (Al-Baqarah: 275)⁵



Artinya: 'Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui'. ((Al-Baqarah: 280)

b. Al-Hadits

Hadits-hadits Rasul yang dapat dijadikan rujukan transaksi pembiayaan *murabahah* adalah:

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda, “*Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum*

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.cit*, hlm. 102.

dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR. Ibnu Majah).⁶

3. Rukun dan Syarat Murabahah

a. Menurut jumhur ulama ada empat rukun dalam jual beli, yaitu:

- 1) Orang yang menjual
- 2) Orang yang membeli
- 3) Sighat
- 4) Barang atau sesuatu yang diakadkan

Keempat rukun tersebut telah disepakati oleh jumhur ulama untuk setiap jenis akad.

b. Syarat Murabahah

Syarat-syarat yang ada dalam setiap transaksi pembiayaan *nmurabahah* adalah:

- 1) Mengetahui harga pertama (harga pembelian)
- 2) Mengetahui besarnya keuntungan
- 3) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- 4) Kontrak harus bebas dari riba
- 5) Transaksi pertama haruslah sah secara syara' (rukun yang ditetapkan)
- 6) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.cit*, hlm. 102.

secara hutang.

4. Jenis Pembiayaan Murabahah⁷

a. Pembiayaan Modal Kerja

Yaitu penyaluran dana yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan usaha bagi pembelian/pengadaan barang dalam rangka usaha.

b. Pembiayaan Investasi

Penyaluran dana yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan sarana atau prasarana usaha dan yang dipersamakan dengan itu.

c. Pembiayaan Konsumtif

Penyaluran dana yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

B. Konsep Umum Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Ada beberapa pengertian UMKM menurut para ahli atau pihak yang langsung berhubungan dengan UMKM, diantaranya:⁸

1. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

UMKM memiliki criteria sebagai berikut:

a. Usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau

⁷ Muhammad, *Op.cit*, hlm. 54.

⁸<http://bloggeranyar.blogspot.com/2011/02/pengertian-umkm-usaha-mikro-kecil-dan-menengah.html>, {Senin 12 Mei 2014, (15:51)}

badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:

- 1) Memiliki kekayaan bersih tanah dan bangunan Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

b. Usaha kecil yaitu 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 atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha, atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

c. Usaha menengah yaitu 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 besar yang memenuhi kriteria:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta`rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

2. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS)

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang samapai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang.

3. Menurut Kementrian Keuangan

Berdasarkan keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa usaha kecil sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan atau omset per tahun kurang lebih Rp 600.000.000 atau asset (aktiva) sebanyak

Rp 600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati).
Contohnya: Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain: pengrajin industry rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.

Dari berbagai pendapat diatas, pengertian UMKM dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki pelaku, jumlah tenaga kerja yang dimiliki atau dari segi penjualan/omset pelaku UMKM

2. Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Dalam perspektif perembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:⁹

1. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sector informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar

⁹<http://peuyeumcipatat.blogspot.com/2013/08/data-kredit-usaha-mikro-kecil-dan.html>, {Senin, 12 Mei 2014 (15.52)}

(UB).

C. Pelaksanaan Akad Murabahah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro di KSU BMT Harum Kudus

Dalam penyaluran pembiayaan, BMT Harum Kudus mengoptimalkan pembiayaannya menggunakan akad *murabahah* sebagai salah satu cara yang ditempuh dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. Murabahah bisa diimplementasikan untuk meningkatkan usaha mikro bagi anggotanya terutama untuk pedagang pasar.

Adapun kriteria dalam pembiayaan murabahah di BMT Harum Kudus, sebagai berikut:¹⁰

1. Plafon pembiayaan

Rp 1.000.000,00 – Rp 50.000.000,00

2. Skema pembiayaan adalah jual beli (*murabahah*)

3. Akad pelengkap menggunakan akad *wakalah*

4. Jangka waktu pembiayaan

5. Biaya administrasi

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Hendro Crystanto sebagai Kepala Cabang Utama di BMT Harapan Ummat Kudus, (Tanggal 17 April 2014).

Tabel 1.1

Biaya Administrasi

Uraian	Kantor pusat	Kantor cabang/pasar		Kantor pusat dan cabang/pasar
	Pby ≤ Rp.50.000.000	Pby < Rp.5.000.000	Pby ≥ Rp.5.000.000	Pby ≥ Rp.50.000.000
Administrasi	Rp 5.000,-	Rp 2.000,-	Rp 5.000,-	Rp 5.000,-
Provisi	2%	2%	2%	1,5%
Notaris SKMHT atau Fidusia	Rp 60.000,- s/d Rp 70.000,-			
Infaq	Min. Rp 1000,-	Min. Rp 1000,-	Min. Rp 1000,-	Min. Rp 1000,-
Survey	Rp 10.000,- s/d Rp 20.000,-			
Materai	Kantor pusat dan cabang			
Pby < Rp 1.500.000	Rp 3.500,-			
Pby ≥ Rp 1.500.000	Rp 6.500,-			

6. Tujuan penggunaan pembiayaan yaitu:

- a. Modal Kerja
- b. Investasi
- c. Konsumtif

7. Target market:

- a. Home Industry
- b. Pedagang Pasar

c. Petani

8. Jaminan berupa:

a. BPKB

b. SHM

9. Jenis pembayaran

a. Angsuran tetap dengan cicilan harian atau bulanan

b. Pembayaran angsuran melalui *Auto Debet* (pendebetan langsung) dari tabungan anggota di BMT Harum Kudus apabila nasabah mengalami keterlambatan dalam angsurannya, maka akan dikenakan denda yang harus dibayarkan sebesar 5% dari jumlah tunggakan yang harus dibayarkan. Dan denda yang dibayarkan akan dimasukkan dalam fasilitas umum untuk dana mall.

10. Untuk pembayaran angsuran yang dipercepat/dilunasi lebih awal dari jangka waktu yang telah ditentukan, maka nasabah akan diberi potongan/*muqasah*, hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah, yaitu sebagai berikut:

a. Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad

b. Besar potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS

11. Persyaratan Permohonan Pembiayaan¹¹

- a. Telah masuk sebagai anggota
- b. Membuka simpanan *sirkah* sebesar Rp. 30.000,- bagi anggota yang mengajukan dengan persyaratan memakai agunan, bagi anggota yang mengajukan tanpa memakai agunan (khusus di cabang pasar) maka simpanan *sirkah* sebesar Rp. 100.000,-
- c. Mengisi form pengajuan pembiayaan

Menyerahkan:

- 1) Foto copy KTP/SIM pemohon dan suami/istri/saudara pemohon 2 lembar
 - 2) Foto copy KK (kartu keluarga) 2 lembar
 - 3) Foto copy rekening listrik yang terakhir 1 lembar
 - 4) Foto copy slip gaji (bagi pegawai/karyawan) 1 lembar
 - 5) Foto copy SPPT-PBB (jika agunan SHM)
 - 6) Foto copy STNK (jika agunan BPKB) 2 lembar dan cek fisik kendaraan (kertas dari BMT)
 - 7) Foto copy rekening sirkah
- d. Bersedia di survey
 - e. Jangka waktu pembiayaan maksimal 12 bulan

Secara umum di BMT Harum Kudus yang paling banyak pembiayaannya adalah pembiayaan sector riil yaitu sector dagang dengan menggunakan akad *murabahah*. Adapun mekanisme akad *murabahah* pada

¹¹ Brosur BMT Harapan Ummat Kudus.

pembiayaan usaha mikro di BMT Harum Kudus adalah sebagai berikut:¹²

1. Prosedur Pengajuan Pembiayaan dan Negoisasi

Dalam proses akad *murabahah* pada pembiayaan usaha mikro di BMT Harum Kudus, langkah awal yang ditempuh adalah telah masuk sebagai anggota/calon anggota. Kemudian anggota datang mengajukan surat permohonan pembiayaan dan mengisi form pengajuan pembiayaan kepada BMT Harum Kudus. Anggota dapat melakukan pengajuan apabila memenuhi beberapa syarat yang telah ditentukan oleh pihak BMT Harum Kudus, diantaranya:

- a. Melengkapi persyaratan dalam pengajuan permohonan pembiayaan.
- b. Memiliki usaha (karena pembiayaan *murabahah* ini adalah pembiayaan untuk usaha produktif) dengan ketentuan usahanya sudah berjalan.
- c. Memiliki agunan yang bisa menjadi jaminan.

Setelah anggota telah memenuhi persyaratan administrasi dan dokumentasi, BMT kemudian menerima permohonan pengajuan tersebut dan melakukan negoisasi dengan anggota terkait dengan jumlah nominal pembiayaan.

Dalam proses pemberian pembiayaan, pihak BMT berhak mengabulkan permohonan anggota secara keseluruhan maupun sebagian. Secara keseluruhan maksudnya besar jumlah nominal pembiayaan yang diajukan oleh anggota dikabulkan seluruhnya karena nilai taksasi agunan yang disertakan melebihi dari jumlah nominal

¹² Wawancara dengan Bapak Efi Sofyan sebagai *Manager Personalia dan Umum* di BMT Harapan Ummat Kudus, (Tanggal 17 April 2014).

pembiayaan yang diajukan. Sedangkan pemberian pembiayaan secara sebagian adalah apabila nilai taksasi agunan yang diajukan oleh anggota lebih rendah dari jumlah nominal pembiayaan yang diajukan tetapi orangnya bagus dan recordnya baik, maka pihak BMT akan menurunkan jumlah plafon pembiayaan atau tidak sesuai dengan jumlah nominal pembiayaan yang diajukan.

Dalam tahap negoisasi, sebelum BMT Harum memutuskan permohonan pembiayaan dari anggota, pihak BMT melakukan analisa terlebih dahulu terkait anggota yang mengajukan pembiayaan. Adapun tahap yang dilakukan dalam proses analisis adalah sebagai berikut:¹³

a. Analisa Karakter (*Character*)

Yaitu kemampuan si pemohon pembiayaan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang telah dijanjikan. Langkah yang dilakukan dalam menganalisa karakter si pemohon pembiayaan adalah sebagai berikut:

1) BI Checking

Yaitu pengecekan melalui BI mengenai kondisi pembiayaan yang sedang diterima melalui bank lain.

2) Bank Chencking

Yaitu pengecekan ke bank lain dimana si pemohon mempunyai rekening maupun pembiayaan.

3) Trade Checking

¹³ Muhammad, *Materi Pelatihan Perbankan Syari'ah*, 2012, hlm. 9-11.

Yaitu pengecekan kepada rekan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai hubungannya dengan rekanan terutama terhadap ketepatan pemenuhan kewajiban.

4) Personal Checking

Yaitu pengecekan informasi kepada saudara, kawan atau rekanan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai karakternya termasuk moralitasnya.

b. Analisa Kondisi (*Condition*)

Situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) anggota/calon anggota.

c. Analisa Kemampuan (*Capability*)

Kesanggupan si pemohon pembiayaan untuk mengembalikan pembiayaan dan kewajiban lainnya.

d. Analisa Permodalan (*Capital*)

Kondisi permodalan usaha si pemohon pembiayaan, yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan besar pembiayaan yang dapat diberikan.

e. Analisa Jaminan (*Collateral*)

Yaitu menganalisa jaminan berupa *cash*, *fixed asset* atau bentuk lainnya yang dapat diberikan oleh si pemohon pembiayaan untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Langkah yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan penelitian aspek legal jaminan untuk mengetahui status hukum sebuah jaminan
- 2) Foto lokasi usaha, agunan, dan rumah tempat tinggal
- 3) Denah lokasi usaha atau pekerjaan, agunan, dan rumah
- 4) Bukti keaslian No. Mesin dan No. Rangka jika agunannya berupa kendaraan.

2. Prosedur Pengajuan Disposisi

Adapun prosedur pengajuan disposisi di BMT Harum Kudus adalah sebagai berikut:

- a. Semua berkas disposisi pembiayaan masuk ke kantor pusat lengkap dengan pengisian data dan tandatangan kepala cabang/bagian pembiayaan dan surveyor.
- b. Semua permohonan masuk ke kantor pusat lengkap dengan persyaratan yang telah ditentukan sebelumnya, maksimal sore hari.
- c. Permohonan anggota lama harus menyertakan tanda bukti pelunasan pembiayaan sebelumnya, berupa print out rekening koran angsuran, rekening koran simpanan dan atau slip pelunasan angsuran.
- d. Berkas pengajuan yang mencantumkan agunan maka harus dicek kebenaran dari data agunan di brangkas.
- e. Anggota pembiayaan tidak boleh mengajukan pembiayaan atas nama dirinya sendiri sebelum pembiayaan yang pertama lunas, kecuali yang disetujui oleh komite.
- f. Sebelum mendapatkan disposisi dari pusat, pengajuan pembiayaan tidak

boleh dicairkan.

- g. Disposisi dikeluarkan oleh kantor pusat melalui kepala cabang atau bagian pembiayaan.
- h. Identitas yang tertera di dalam akad adalah sesuai identitas KTP/SIM atau tanda pengenal resmi lainnya.
- i. Berkas permohonan yang telah mendapatkan disposisi dan sudah dicairkan dikembalikan ke pusat disertai dengan akad pembiayaannya.
- j. Akad yang disertakan diatas telah ditandatangani lengkap oleh petugas cabang sebagai saksi-saksi dari akad tersebut sebelum diserahkan ke pusat.
- k. Khusus permohonan pembiayaan karyawan dan nasabah diluar wilayah pengendaliannya, disentralkan dikantor pusat.
- l. Apabila terjadi pembiayaan fiktif (penerima uang tidak sesuai dengan nama pemohon) atau tidak procedural maka yang bertanggungjawab adalah teller dan atau petugas yang mencairkan.
- m. Setiap karyawan berhak untuk saling mengontrol pembiayaan yang dikeluarkan BMT di setiap cabangnya masing-masing selama tidak melampaui batas hak dan wewenang masing-masing karyawan.
- n. Apabila terjadi pembiayaan yang tidak procedural maka karyawan yang terkait dengan proses pencairan tersebut segera membuat berita acara dan diserahkan ke pusat maksimal 2 hari setelah kejadian.
- o. Agunan yang dijaminkan di BMT tidak bisa diganti atau diambil sebelum pembiayaan lunas, namun hal tersebut bisa dimungkinkan jika

anggota/debitur yang bersangkutan diperbaharui akadnya.

p. Khusus pembiayaan didalam pasar

1) Yang berhak mendapatkan pembiayaan adalah orang yang mempunyai usaha produktif di dalam pasar

2) Bagi nasabah yang tidak mempunyai kios (dibuktikan dengan SIP) dengan pengajuan pembiayaan kecil, maka bisa diberi pembiayaan dengan jaminan/tanggungan oleh anggota yang mempunyai kios dengan memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

a. Bagi nasabah yang menjamin/menanggung harus menyertakan SIP atau BPKB atau SHM sesuai dengan jumlah pembiayaan yang ditanggung sebagaimana ketentuan plafon pembiayaan.

b. Bagi nasabah yang menanggung/menjamin dan yang ditanggung/dijamin pembiayaannya bersama-sama ikut bertandatangan sebagai pihak II dan pihak III, serta menandatangani berkas surat pernyataan yang tidak terpisahkan dengan akad perjanjian BMT.

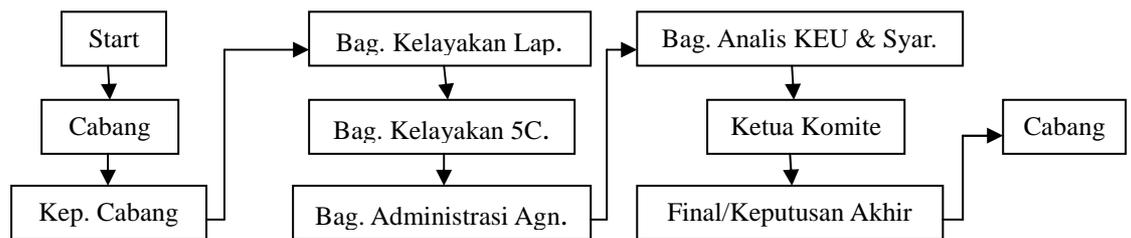
3) Bagi nasabah yang tidak mempunyai kios (dibuktikan dengan SIP) maka bisa diberi pembiayaan dengan syarat memakai agunan BPKB dan atau SHM, dalam hal ini mengikuti ketentuan pembiayaan diluar pasar.

4) Untuk pembiayaan Rp. 2.000.000,- (Dua Juta) keatas wajib ditandatangani suami istri/saudara/pihak III.

q. Jangka waktu pembiayaan angsuran maksimal 1 tahun, jangka waktu

untuk pembiayaan musim/jatuh tempo (JT) maksimal 4 bulan kecuali debitur-debitur tertentu bisa melebihi jangka waktu tersebut dengan persetujuan komite.

Alur Pengajuan Disposisi



3. Plafon dan Jaminan 150% dari pembiayaan

Plafon	Agunan	
	Kantor pusat/luar pasar	Didalam pasar
< Rp. 500.000	BPKB 1990 keatas, disertakan surat pernyataan sebagaimana	Tanpa jaminan/tabungan 25% dari saldo dan diblokir dengan ketentuan rutin menabung
< Rp. 5.000.000,-	BPKB Th. 1995 keatas Atau SHM diikatkan notaris/ SKMHT	BPKB Th. 1990 keatas Atau SHM diikatkan notaris atau SKMHT Atau SIP diikatkan notaries atau fidusia (pembaharuan SIP yang masih berlaku, diminta tiap tahun/up todate) Atau HGB kios diikatkan/ SKMHT
< Rp. 10.000.000,-	BPKB Th. 2004 keatas, diikatkan notaries/fidusia Atau SHM diikatkan notaries/ SKMHT	BPKB Th. 2004 keatas, diikatkan notaries/fidusia Atau SHM diikatkan notaris/ SKMHT Atau SIP diikatkan notaris/fidusia(pembaharuan SIP yang masih berlaku, diminta tiap tahun/up todate) Atau HGB kios diikatkan/

		SKMHT
>Rp. 10.000.000,-	BPKB mobil Th. 1990 keatas, diikatkan notaris/fidusia Atau SHM diikatkan notaries atau SKMHT	BPKB mobil Th. 1990 keatas, diikatkan notaris/ fidusia Atau SHM diikatkan notaries atau SKMHT Atau HGB kios diikatkan/ SKMHT
Nilai jaminan BPKB/SHM/SIP/HGB adalah 150% dari plafon pembiayaan		

Keterangan:

Jika keluaran tahun kendaraan diatas tidak layak untuk pengajuan pembiayaan tahun terkini, maka keluaran tahun kendaraan menyesuaikan dari tahun ke tahun untuk pengajuan pembiayaan dan disesuaikan harga terkini.

4. Proses Akad¹⁴

Setelah proses pengajuan permohonan dan negoisasi selesai dari pihak BMT mengabulkan permohonan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh anggota, maka selanjutnya adalah proses akad antara kedua belah pihak.

Akad yang digunakan dalam proses pembiayaan untuk usaha mikro di BMT Harum Kudus adalah dengan akad *murabahah* dimana anggota sebagai pembeli dan selanjutnya BMT sebagai penjualnya. Dalam akad tersebut juga menggunakan akad tambahan, yaitu akad *wakalah* (perwakilan) dimana pihak BMT nantinya mewakilkan kepada anggota atas pembelian barang anggota itu sendiri. Sehingga BMT hanya berposisi

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Hendro Crystanto sebagai *Kepala Cabang Utama* di BMT Harapan Ummat Kudus, (17 April 2014).

sebagai pemberi pinjaman uang untuk pembelian suatu barang untuk modal usaha mikro. Dalam akad keduanya menggunakan standar perjanjian yang telah disediakan oleh BMT, jadi seluruh aspek ketentuan dan legalitas perjanjian sudah diatur didalamnya sehingga anggota hanya cukup mengisi data yang berkaitan dengan nasabah kemudian menandatangani.

Untuk mekanisme pelaksanaan akad antara keduanya diawali dengan akad *murabahah*, setelah form aplikasi diisi dan ditandatangani oleh anggota, kemudian dilakukan akad tambahan yaitu akad *wakalah* (perwakilan). Akad *wakalah* ini adalah pelimpahan oleh pihak BMT untuk mewakilkan pembelian barang kepada anggotanya. Jadi yang melakukan transaksi jual beli barang untuk modal usaha mikro adalah anggota itu sendiri dengan pihak pemasok atau penjual. Sedangkan peran BMT tidak lagi sebagai penjual maupun pembeli dari pemasok kepada anggota, melainkan hanya sebagai pemberi pinjaman kepada anggota yang melakukan pengajuan untuk membeli kebutuhan modal usaha mikronya.

Dalam transaksi ini, BMT Harum Kudus memberlakukan adanya system harga beli dan harga jual. Harga beli adalah sejumlah uang yang dikeluarkan BMT untuk membeli barang dari pemasok yang diminta oleh anggota dan disetujui oleh BMT. Sedangkan harga jual adalah harga beli ditambah dengan sejumlah keuntungan yang disepakati oleh pihak BMT dan anggota yang ditetapkan dalam akad ini.

Besar kecilnya harga beli (pokok pinjaman) tidak semata-mata

ditentukan pada jumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli barang riil yang dibutuhkan oleh anggota, melainkan jumlah pembiayaan yang sudah disetujui oleh pihak BMT. Jumlah pembiayaan tersebut didasarkan atas jaminan yang disertakan oleh anggota untuk menentukan besar kecilnya kelayakan pemberian pembiayaan. Harga jual didapatkan dari harga beli ditambah dengan margin keuntungan yang nantinya harus dibayarkan oleh anggota kepada BMT. Sedangkan yang menjadi barang jaminan adalah barang yang telah dimiliki oleh anggota (bangunan, tanah, kendaraan).

5. Perhitungan Margin Keuntungan Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Usaha Mikro Di BMT Harum Kudus

Penentuan margin keuntungan yang harus dibayar oleh anggota kepada pihak BMT, semuanya sudah dipatok atau ditentukan prosentasenya oleh pihak BMT. Penentuan prosentase secara umum dapat ditentukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:¹⁵

$$\mathbf{a. \text{ Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli} + (\text{Harga Beli} \times \% \times \text{Waktu}) \longrightarrow \mathbf{Gharar}$$

$$\mathbf{b. \text{ Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + (\text{Waktu} \times \text{Cost Recovery}) + \% \text{ Keuntungan}$$

Dimana:

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Nilai Pembiayaan Murabahah Dari Bank Syariah/Target Penjualan (Outstanding Pembiayaan)}}{\text{Estimasi Biaya Operasional 1}}$$

¹⁵ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Pricing di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 190.

Tahun

% Margin = Persentase x Pembiayaan

$$\text{Margin dalam \%} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Barang di Toko}} \times 100\%$$

Contoh kasus dalam pembiayaan penambahan modal usaha mikro yang terjadi di BMT Harum Kudus, adalah sebagai berikut:

Pak Rahmad yang profesinya sebagai pedagang sembako dipasar Jember, mengajukan pembiayaan di BMT Harum Kudus guna menambah modalnya sebesar 5.000.000,00 dengan jangka waktu empat bulan. Margin yang disepakati antara pihak BMT dan pak Rahmad adalah 2,5%. Berapakah angsuran yang harus dibayarkan oleh pak Rahmad tiap harinya?

Di ketahui:

Jumlah pembiayaan : 5.000.000,00

Jangka waktu : 4 Bulan

Margin yang disepakati : 2,5%

Di tanya:

Berapakah angsuran yang harus dibayarkan oleh pak Rahmad tiap harinya?

Jawab:

= **pinjaman x 2,5%**

Keterangan: besarnya margin persentase dipengaruhi oleh jangka waktu pembiayaan.

$$= \text{Rp. } 5.000.000 \times 2,5\%$$

$$= \text{Rp. } 125.000,00$$

1. Perhitungan angsuran setiap harinya

$$= \frac{\text{Plafon} + \% \text{ Margin}}{\text{Jangka waktu}}$$

Jangka waktu

$$= \frac{\text{Rp. } 5.000.000 \times 2,5\%}{100 \text{ hari}}$$

100 hari

$$= \text{Rp. } 55.000,00$$

2. Perhitungan total kewajiban

$$= \text{Angsuran} \times \text{jangka waktu}$$

$$= \text{Rp. } 55.000,00 \times 100 \text{ hari}$$

$$= \text{Rp. } 5.500.000,00$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penentuan margin keuntungan sudah sesuai dengan konsep syari'ah. Hal ini di karenakan adanya kesepakatan dua belah pihak antara anggota dan BMT Harum dan adanya negoisasi di awal kesepakatan ketikan terjadinya akad pembiayaan.

6. Pencairan Pembiayaan

Setelah pembiayaan telah di Acc maka atas informasi dari Kepala Cabang anggota pembiayaan datang ke kantor BMT untuk segera menandatangani akad dan mengambil uangnya dengan membawa identitas

asli KTP/SIM suami istri/ahli waris untuk ditunjukkan petugas BMT.

7. Proses Pembelian Barang

Dalam proses pembelian barang, sesuai yang telah dijelaskan pada bagian akad di atas bahwa untuk pembelian barang dilakukan oleh pihak anggota karena adanya akad *wakalah* (BMT mewakilkan anggota untuk pembelian barang).

Untuk proses pembelian barang dilakukan setelah dana pembiayaan yang diajukan oleh anggota telah cair. Anggota cukup mendatangi pihak pemasok atau *supplier* untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkannya. Dari hasil wawancara oleh Bapak Hendro Cristanto selaku Kepala Cabang Utama di BMT Harum Kudus bahwa kuitansi pembelian barang harus diserahkan kepada pihak BMT. Jika anggota lalai atau tidak menyerahkan bukti kuitansi pembelian barang, maka akad tidak dibuatkan.¹⁶

8. Prosedur Penarikan/Kolecting Angsuran

Setelah anggota menerima dana pembiayaan dari pihak BMT dan telah melakukan pembelian atas suatu barang untuk keperluan modal usaha mikro, maka anggota mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran berupa angsuran pokok dan angsuran margin kepada BMT Harum Kudus selama jangka waktu yang telah ditentukan di awal akad.

Petugas atau aparat yang ditunjuk oleh manager untuk mewakili fungsi operasional BMT dilapangan/pasar dapat membuat estimasi berapa

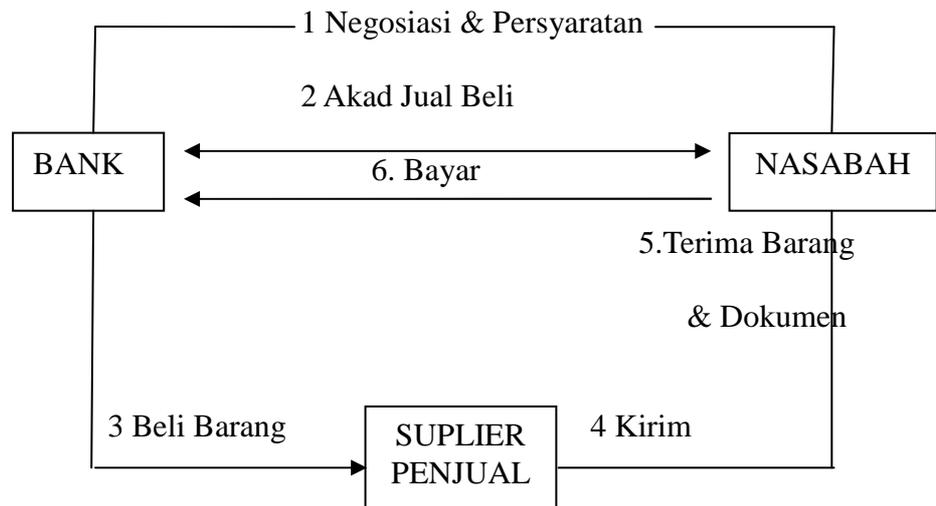
¹⁶ Wawancara dengan Bapak Hendro Crystanto sebagai *Kepala Cabang Utama* di BMT Harapan Ummat Kudus, (Tanggal 17 April 2014).

jumlah kebutuhan dana yang diperlukan untuk transaksi di lapangan. Jika jumlahnya diperkirakan tidak dapat dipenuhi dari jumlah setoran yang rencananya akan diterima, maka petugas lapangan dapat mengajukan permohonan dana sementara (kasbon/talangan) ke kasir. Jumlah dana ini harus sudah disetujui oleh manager dan dicatat kedalam “*kuitansi sementara pengambilan*” untuk dipertanggungjawabkan kepada kasir (di counter) diakhir hari atau proses tutup buku.

Dari penjelasan pelaksanaan akad *murabahah* terhadap pembiayaan usaha mikro di BMT Harum Kudus, dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1.1

Alur Mekanisme Pembiayaan *Murabahah*¹⁷



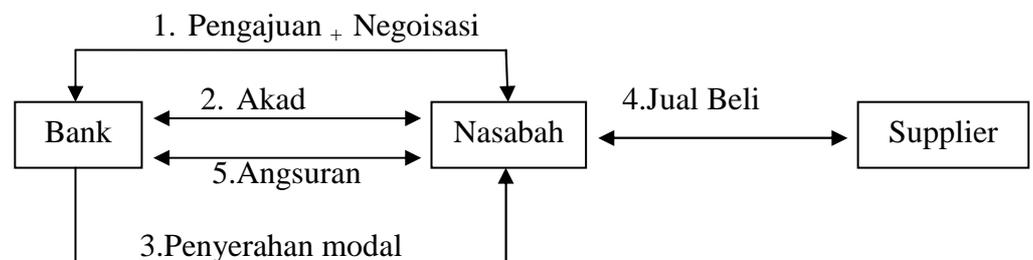
¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.cit*, hlm. 107.

Dengan alur pembiayaan *murabahah* seperti gambar diatas, tentunya pihak Bank akan kerepotan dalam proses pembelian barang. Tapi dengan adanya Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/2005 mengenai penyaluran dana yang menggunakan akad *murabahah*, pihak bank diperbolehkan menggunakan akad *wakalah* (perwakilan) kepada nasabah dalam proses pembelian barang.

Alur pembiayaan *murabahah* yang menggunakan akad *wakalah* (perwakilan) kepada nasabah dalam pembelian barang dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1.2

Alur Mekanisme Pembiayaan Murabahah Dengan Akad Tambahan Wakalah Pada Pembiayaan Usaha Mikro Di BMT Harum Kudus



Keterangan:

1. Pengajuan dan Negoisasi
2. Akad (*murabahah* dan *wakalah*)
3. Penyerahan Modal
4. Transaksi Jual Beli (*nasabah-supplier*)
5. Pembayaran Angsuran

Dari alur gambar mekanisme pembiayaan *murabahah* tersebut, dapat dilihat adanya perubahan arus jual beli karena adanya akad tambahan (*wakalah*) oleh pihak BMT Harum Kudus kepada pihak anggota.

D. Analisis Penilaian Pelaksanaan Pembiayaan Terhadap Usaha Mikro di KSU BMT Harum Kudus

Pembiayaan merupakan salah satu produk utama dalam suatu lembaga keuangan. Begitu juga pembiayaan yang di berikan oleh BMT Harapan Ummat Kudus kepada para anggotanya.

Namun demikian, tidak begitu saja BMT Harapan Ummat Kudus akan memberikan pembiayaan tersebut karena ada beberapa hal yang perlu di lakukan. Salah satunya adalah dengan mensurvey dan menilai calon anggota yang akan diberi pembiayaan. Berdasarkan penilaian pelaksanaan akad *murabahah* terhadap pembiayaan usaha mikro di BMT Harapan Ummat Kudus maka dapat di analisis dari beberapa aspek meliputi:

Pertama, dari aspek *5C* yaitu *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Condition of Economic*, dan *Collateral* merupakan aspek awal yang akan di nilai oleh BMT Harum Kudus yang meliputi sifat/watak, kemampuan dalam mengelola usaha, permodalan, kondisi ekonomi dari anggota dan jaminan yang disertakan dari anggota/calon anggota tersebut. Dari hasil penelitian BMT Harum Kudus sudah cukup untuk menilai dalam aspek *5C* ini karena bisa dilihat dari menganalisa karakter si pemohon pembiayaan

yang melalui beberapa tahap meliputi: *bank checking*, *trade checking*, dan *personal checking*, kemampuan anggota dalam membayar kewajibannya dihubungkan dengan kemampuan anggota dalam mengelola usaha produktifnya untuk memperoleh laba. Dalam hal ini anggota sudah cukup berpengalaman dalam menggerakkan usahanya karena bisa dilihat dari kemampuan anggota dalam menghasilkan output produk,

Kedua, aspek mengenai tambahan akad yaitu akad *wakalah* pada pelaksanaan pembiayaan usaha mikro di BMT Harapan Ummat Kudus. Dengan adanya akad tambahan *wakalah*, menjadikan skim ini berbeda dengan skim *murabahah*. Secara akad, keseluruhan akad baik *murabahah* dan *wakalah* dilakukan dalam satu kesatuan meskipun akad tersebut sudah dipisah. Penandatanganan akad dilakukan bersamaan (*murabahah* dan *wakalah*) oleh pihak BMT dan anggota, menyebabkan ketidakpastian akad dalam mekanisme pembelian dan kepemilikan barang yang diperjual belikan.

Hal ini tidak sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang penyaluran dana menggunakan akad *murabahah* yang dijelaskan pada pasal 9 ayat (1) huruf d disebutkan bahwa dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.¹⁸

Ketidaksesuaian tersebut dikarenakan akad *murabahah* dilakukan

¹⁸ Secara prinsip barang milik bank dalam *wakalah* pada akad *murabahah* adalah adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan kuitansi pembelian.

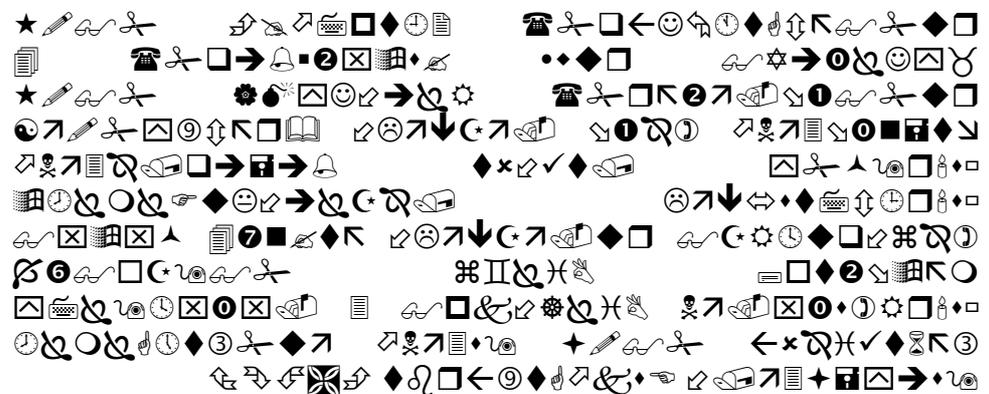
sebelum barang secara prinsip menjadi milik BMT. Seharusnya jika pihak BMT ingin mewakilkan pembelian barang kepada anggota, barang tersebut harus dibelikan terlebih dahulu oleh anggota. Setelah anggota mendapatkan kuitansi pembelian barang, selanjutnya kuitansi tersebut diserahkan kepada pihak BMT sebagai bukti pembelian atas barang yang telah dibeli oleh anggota.

Selain itu, bila dikaji lebih jauh dari syarat rukun serta *maqashit as-syari'ah* akad tersebut, masih ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan kesesuaiannya dengan konsep *murabahah* secara fiqh maupun teori dalam perbankan syari'ah. Sebagaimana kita ketahui, fungsi BMT dalam skim *murabahah* adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan anggota, dengan cara membeli barang yang diperlukan anggota dan kemudian menjualnya kembali kepada anggota dengan harga jual yang didapatkan dari harga jual yang didapatkan dari harga beli ditambah dengan margin keuntungan. BMT harus memberitahu secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada anggota. Namun demikian, sebagai penyedia barang dalam prakteknya pihak BMT tidak mau dipusingkan dengan langkah-langkah pembelian barang. Karenanya BMT menggunakan media akad *wakalah* dengan memberikan kuasa kepada anggota untuk membeli sendiri barang yang diinginkan.

Dengan adanya akad tambahan berupa *wakalah*, posisi BMT bukan

lagi sebagai perantara pembeli dari pemasok dan menjualnya kepada anggota, melainkan hanya sebagai pemberi pinjaman modal kepada anggota. Dengan kata lain BMT hanya memperjualbelikan modal saja, bukan barang yang dibutuhkan oleh anggota. Sedangkan pihak BMT nantinya menuntut untuk mendapatkan keuntungan atau (margin) hasil pembelian barang yang dilakukan oleh anggota. Maka keuntungan yang didapat pihak BMT bukan lagi atas pemberian jasa sebagai perantara pembelian barang dari pemasok atau *supplier* kepada anggota, melainkan keuntungan tersebut atas dasar jasa pemberian pinjaman modal. Maka hal tersebut tidak ada bedanya dengan konsep bunga. Sedangkan dalam Islam dengan jelas dan tegas telah mengharapkan bunga.

Allah telah berfirman:



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. (Ali Imran:103)

Pembenaran pengambilan keuntungan dalam akad *murabahah* sebenarnya karena atas dasar adanya jasa bank sebagai perantara pembelian barang dari *supplier* atau pemasok kepada anggota, bukan dari

pinjaman modal dari bank.

Ketiga, aspek terhadap kesepakatan pemberian Margin di BMT Harapan Ummat Kudus ditentukan satu kali pada awal akad, dan tidak berubah selama periode akad. Dalam pelaksanaannya, pihak BMT menegosiasikan tentang margin keuntungan kepada anggota. Setelah margin tersebut disepakati bersama, pihak BMT tidak boleh merubah atau mengganti margin selama periode akad. Hal ini sudah sesuai dengan syari'ah karena dalam penentuan margin keuntungan, pihak BMT sudah menawarkan terdahulu persentase margin sesuai dengan plafon pembiayaan yang telah diajukan.