

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **1.1 Baitul Mal wa Tamwil (BMT)**

Ada dua istilah dalam Baitul Maal wa Tamwil (BMT), yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Untuk usaha-usaha yang lebih mengarah kepada pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti; *zakat, infaq, dan shodaqoh* adalah pengertian dari *baitul maal*. Sedangkan untuk usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial adalah pengertian dari *baitul tamwil*. Sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT.

BMT atau balai usaha mandiri terpadu merupakan lembaga keuangan mikro yang dijalankan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro yang ditujukan untuk mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, dengan diprakarsai tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan memberikan modal awal yang berlandaskan pada sistem ekonomi yang salaam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, kesejahteraan. Dari kesemua pengertian diatas dapatlah ditarik pengertian yang menyeluruh bahwa BMT adalah suatu organisasi bisnis

yang berperan juga terhadap kehidupan sosial. Dengan melihat nama BMT sendiri, BMT memiliki dua fungsi utama yaitu<sup>1</sup> :

1. Rumah pengembangan harta (Baitul Tamwil), melakukan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
2. Rumah harta (Baitul Maal), mengoptimalkan distribusi penerimaan serta penitipan dana zakat, infak, dan sedekah sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

BMT sendiri merupakan hasil inovasi dari umat islam indonesia, merupakan salah satu proyek unggulan ICMI. Sebelumnya yang sudah dikenal adalah Bait al Maal (BM). Dimana sekarang nama BMT telah melekat kepada ICMI<sup>2</sup>. BMT bersifat terbuka, independen, tidak partisan berorientasi kepada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan

---

<sup>1</sup> M. Nur Yanto Al arif, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Solo: PT. Era Adi Citra Intermedia, hal .377

<sup>2</sup> M. Dawam Rahardjo, *Islam dan Transformasi Sosial Ekonomi*, Jakarta: Lembaga stufi agama dan filsafat (LSAF), hal. 430

kesejahteraan sosial masyarakat sekitar, terutama usaha mikro dan fakir miskin.

Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) merupakan pendamping atau pendukung BMT secara kelembagaan. PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni menetaskan usaha kecil.<sup>3</sup> Dalam prakteknya, PINBUK menetaskan BMT, dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil. BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat yang mana keberadaan BMT sendiri merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana BMT itu berada.

BMT memiliki peran umum yaitu melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun materi, maka mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat adalah tugas penting dari BMT.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> M. Nur Yanto Al arif, *Dasar Ekonomi Islam*, hal 431

<sup>4</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, hal. 96

## 1.2 Fungsi Baitul Mal wa Tamwil

- a. Baitul Maal Wat Tamwil memiliki beberapa fungsi, yaitu:
  - 1) Dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul pihak yang memiliki dana berlebihan (unit surplus) dan pihak yang kekurangan dana (unit defisit).
  - 2) Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.
  - 3) BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi penghasilan kepada para pegawainya.
  - 4) Memberikan informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
  - 5) Lembaga keuangan mikro islam yang memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan yang tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKM tersebut.
- b. Adapun fungsi BMT di masyarakat, adalah:
  - 1) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salam* (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin

utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.

- 2) Menmperluas kesempatan kerja.
- 3) Meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

### **1.3 Pembiayaan Murabahah**

#### **A. Pengertian Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan merupakan bentuk penjualan yang ditunda dan perjanjian komersil murni, walaupun tidak berdasarkan pada teks Al-Qur'an dan As-sunah tetapi di bolehkan dalam hukum islam. Pengertian pembiayaan sebagaimana disebutkan dalam Keputusan Menteri Koperasi Usaha Kecil dan Menengah No.91 tahun 2004 (Kepmen No.91/kep/IV/KUKM/DV2004), "Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota koperasi lain, dan atau anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi

hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana tersebut”<sup>5</sup>.

Pengertian pembiayaan yang terbaru menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 2008, “Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan. Bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.<sup>6</sup>

Akad jual beli suatu barang di mana penjual menyebutkan harga jual terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, di mana harga jual tersebut disetujui pembeli adalah pengertian dari Murabahah. Jual beli murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati bersama antara penjual dan pembeli.

Menurut para *fuqaha murabahah* sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberi tahu pembeli terlebih

---

<sup>5</sup>Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha kecil dan Menengah Nomor.35.2/Per/M.KUKM/X/2007, Jakarta:2011, hal.4

<sup>6</sup> Undang-undang Perbankan Syariah, No.21 tahun 2008

dahulu mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut karena hal tersebut merupakan karakteristik murabahah.<sup>7</sup>

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan merupakan definisi murabahah dari Ibnu Rusyid al Maliki.

Seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian secara murabahah, dimana saya membeli pakaian ini dengan 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli adalah definisi murabahah dari Al Mawadi asy Syafi'i.<sup>8</sup>

Jual beli dengan diketahuinya harga awal (harga beli) dengan adanya tambahan keuntungan tertentu definisi murabahah menurut Imam Al-Kasani.<sup>9</sup>

Transaksi yang sah menurut ketentuan syariah apabila resiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab

---

<sup>7</sup>Wiroso , *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005, hal.13

<sup>8</sup>Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hal.103.

<sup>9</sup>Wiroso , *Jual Beli Murabahah* hal. 104

pemodal sampai penguasaan atas barang telah dialihkan kepada nasabah adalah definisi dari M. Umar Chapra.<sup>10</sup>

Dengan melihat beberapa definisi dari para tokoh dan ulama maka dapat disimpulkan murabahah merupakan suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati atau merupakan jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Sedangkan akad (kontrak perjanjian atau kesepakatan antara bank syariah dengan nasabah) jual beli atas barang tertentu adalah pengertian dari pembiayaan murabahah. Penjual (dalam hal ini bank) menyebutkan harga pembelian barang yang akan dijual kepada pembeli (calon nasabah) dengan mensyaratkan keuntungan (margin) tertentu. Pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan sekaligus pada saat jatuh tempo atau dilakukan oleh nasabah dengan cara mengangsur sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Keadaan dimana bank syariah selaku penjual dan nasabah selaku pembeli

---

<sup>10</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam*, Jakarta:2007, hal. 65.

barang adalah pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah dengan melibatkan dua belah pihak.<sup>11</sup>

Murabahah sendiri dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu : (1) Murabahah tanpa pesanan dan (2) Murabahah dengan pesanan. Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua yaitu, berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat dan murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat tidak mengikat. Sedangkan jika dilihat cara pembayarannya, maka murabahah dapat dilakukan dengan cara tunai atau dengan pembayaran tangguh.

## **B. Tujuan Pembiayaan**

Menurut kegunaannya tujuan pembiayaan ada 3 jenis yaitu:<sup>12</sup>

### a) Modal kerja

Yaitu pembiayaan yang akan dipergunakan untuk menambah modal usaha mitra pembiayaan. Pemberian pembiayaan modal kerja ini harus

---

<sup>11</sup> Johan Arifin, *Keuangan & Keuangan Syariah Menggunakan Microsoft Excel*, Jakarta:PT.Elex Media Komputindo,2013.hal.204

<sup>12</sup> Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, cet ke-3, 2004, hal. 89.

memperhatikan produktivitas usaha (apakah dengan tambahan modal kerja ini, usaha bisa lebih produktif atau malah menjadi beban bagi pelaku usaha tersebut).

b) Investasi

Yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk investasi produktif, akan tetapi baru akan menghasilkan dalam jangka waktu yang relatif lama. Investasi ini merupakan pembiayaan yang produktif.

c) Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang dipergunakan untuk kebutuhan sendiri bersama keluarganya, seperti rumah atau mobil yang akan digunakan sendiri bersama keluarganya.

Pembiayaan ini tidak produktif, maka yang perlu diperhatikan adalah kestabilan pekerjaan mitra (apakah mitra sebagai karyawan tetap atau tidak).

### C. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

1) Al-Qur'an

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا .....<sup>ج</sup>  
 13

---

<sup>13</sup> Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Quranul Karim dan Tajwid*, (Surakarta:Az-Ziyadah), 2014, hal.47

275..... padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Al-Baqarah :275)

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٧٥﴾<sup>14</sup>

29. Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(An-Nisa:29)

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ..... ﴿٢٨٠﴾<sup>15</sup>

15

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

## 2) Al-Hadits

a. Hadits Nabi Saw:

<sup>14</sup>Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Quranul Karim dan Tajwid*, ...hal.83

<sup>15</sup> Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Quranul Karim dan Tajwid*, ...hal.47

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ  
 اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِتْمَا الْبَيْعِ عَنْ  
 تَرَاضٍ {رواه البيهقي و ابن ماجه و صححه ابن حبان} <sup>16</sup>

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

b. Hadits Nabi Riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ  
 فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَ الْمُقَارَضَةُ وَ خَلْطُ  
 الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ {رواه ابن ماجه عن  
 صهيب} <sup>17</sup>

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, *muqaradhadh* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual’.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

c). Kaidah Fiqih:

<sup>16</sup> Al-Hafidh Abu Abdullah Muhammad Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, Jus 2, Beirut Libanon: Darul Kutub, 1992, hal.12

<sup>17</sup> A.Hasan, *Bulugul Maraam*, Bangil: CV. Pustaka Tamaam, 1991, hal.496

أَلَا صَلُّ فِي الْمُعَامَلَاتِ إِلَّا بِحُجَّةٍ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا<sup>18</sup>

“Pada dasarnya semua bentuk muamalah itu boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

3) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah*.<sup>19</sup>

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

---

<sup>18</sup> Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, Jakarta:BI-MUI,2003.hal.11

<sup>19</sup> Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008, hal. 246.

- d. Bank membeli barang yang diperlukan 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 ulang
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah(pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus

dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.<sup>20</sup>

Kedua : Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah dalam fatwa DSN adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan asset 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.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*. ...hal.247

<sup>21</sup> Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*. ...hal.247

- 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, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; atau (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam murabahah:

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang<sup>22</sup>

Keempat : Utang dalam murabahah

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, nasabah akan tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsuran.
3. Jika penjualan tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai dengan kesepakatan awal. Nasabah tidak

---

<sup>22</sup> Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*. ...hal.247

boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.<sup>23</sup>

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah

1). Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya

2). Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan bersama melalui musyawarah.<sup>24</sup>

#### **4) Rukun dan Syarat Murabahah**

Syarat dan rukun jual beli harus dipenuhi dikarenakan perjanjian jual beli merupakan perbuatan hukum yang memiliki kosekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli.

Menurut Mayoritas ( jumbuh ) ahli-ahli hukum Islam, Rukun yang membentuk akad murabahah ada empat :

- a. Adanya Penjual ( ba'i )
- b. Adanya Pembeli ( Musytari )

---

<sup>23</sup> Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*. ...hal.248

<sup>24</sup> Dewan syari'ah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syari'ah*, Jakarta : Erlangga, 2014 ,hal.64-66

- c. Objek atau barang ( *mabi'* ) yang diperjual belikan
- d. Harga ( *tsaman* ) nilai jual barang berdasarkan mata uang<sup>25</sup>

Adapun rukun jual beli antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Penjual (*Ba'i*)  
Seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.
- b. Pembeli (*Musytari*)  
Seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.
- c. Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi.
- d. Harga (*Tsaman*)

---

<sup>25</sup> Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani,2001.hal.102

Merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Ijab Qabul

Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qabul yang dilangsungkan. Menurut para ulama ijab dan Qobul sendiri perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.<sup>26</sup>

Adapun syarat jual beli *murabahah* adalah:

- a. Penjual memberi tahu kepada nasabah mengenai biaya modal
- b. Kontrak harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak yang terbebas dari riba

---

<sup>26</sup> Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, ....hal.103

- d. Bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian maka penjual harus memberitahukan kepada pembeli
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Secara prinsip, jika syarat dalam (a),(b) atau(e) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:
  - 1) Pembelian dilanjutkan seperti apa adanya
  - 2) Menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual dengan kembali kepada penjual
  - 3) Kontrak dibatalkan<sup>27</sup>

Sebagai jual beli dengan pembayaran tunda(ciri dasar kontrak murabahah) adalah sebagai berikut:

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus

---

<sup>27</sup> Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Jakarta:Erlangga,2012, hal.117

ditetapkan dalam bentuk prosentase dari total harga plus biaya-biayanya.

- b. Apa yang dijual harus barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Ditangguhkan pembayarannya.<sup>28</sup>

Adapun syarat barang yang diperjual belikan adalah sebagai berikut:

- a. Meskipun barang tidak ditempat, namun ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang itu.
- b. Barang yang diperjual belikan harus berwujud.
- c. Penjual memiliki barang secara sah.
- d. Harus sesuai dengan pernyataan penjual.
- e. Bila benda bergerak maka barang langsung dikuasai pembeli dan harga barang dikuasai penjual, setelah dokumentasi jual beli dan

---

<sup>28</sup> Surahwadi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika: 2000. hal. 130

perjanjian atau aqad di selesaikan jika barang tidak bergerak maka dapat dikuasai sepenuhnya oleh pembeli.<sup>29</sup>

## 5) Karakteristik Pembiayaan Murabahah

Karakteristik *murabahah* dalam ekonomi Islam harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Penjual, karakteristik *murabahah* yang pertama adalah harga pembelian barang dan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut harus diberitahukan kepada pembeli. Misalnya: BMT membeli barang dengan harga Rp 20 juta. Biaya yang dikeluarkan barang tersebut adalah Rp 3 juta, maka pada saat BMT menawarkan barang tersebut ke nasabah menyatakan “kami jual barang ini Rp 25 juta dan kami mengambil keuntungan Rp 2 juta”<sup>30</sup>
- b. Biaya, untuk penutupan biaya-biaya dalam *murabahah* keempat madzhab (Maliki, Maliki, Hanafi dan Hambali) membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga tapi tidak boleh

---

<sup>29</sup> Surahwadi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, ...hal.130-136

<sup>30</sup> Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hal. 40

pembebanan biaya langsung yang berkaitan yang hal-hal berguna. Pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan pada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan pihak ketiga boleh dilakukan menurut keempat madzhab. Madzhab Maliki tidak membolehkan apabila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, sedangkan ketiga madzhab lainnya membolehkan. Tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang dan tidak berkaitan dengan hal-hal yang tidak berguna adalah kespekatan keempat madzhab.<sup>31</sup>

c. Waktu dan Keuntungan (Margin)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ  
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ<sup>32</sup>

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan yang berlipat ganda dan*

---

<sup>31</sup> Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, ...hal.41

<sup>32</sup> Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al- Quranul Karim dan Tajwid*, ....hal.66

*bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan ”(Q.S Ali Imron: 130)*

Jika berdasarkan pada waktu pembayaran maka akan banyak orang yang terjerumus dalam riba yang disebabkan karena peminjaman dengan keuntungan. Semakin lama orang yang meminjam maka keuntungan yang ditetapkan semakin besar. Jika utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu ditetapkan maka ini bertentangan dengan islam dan termasuk jahiliah.<sup>33</sup>

Membayar harga lebih tinggi dari penjualan yang tertunda dilarang hanya jika penjual mengatakan pembeli ‘aku akan menjual barang ini demikian untuk kredit, jika penjual sejak awal mengatakan bahwa ia akan menjualnya demikian-demikian untuk kredit dan tidak menyebut sesuatu yang berkaitan dengan harga tunai, maka ini tidak ada masalah

---

<sup>33</sup> Muhamad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet 1... hal. 41

dengan ketidakabsahan menurut hukum. Hal ini juga berlaku untuk pembayaran sekarang dan yang akan datang. Dalam perbankan Islam maupun dalam lembaga keuangan Islam, beberapa pendapat/argumen diajukan untuk mendukung keabsahan dari harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda antara lain<sup>34</sup>:

- 1) Dalam perspektif syari'ah tidak ada yang melarangnya.
- 2) Bahwa masa yang akan datang menurut Ali Khafi'i, fuqoha kontemporer "kebiasaan *urf* yakni tunai yang diberikan segera lebih tinggi yang diberikan pada masa yang akan datang".
- 3) Peningkatan ini tidak menentang waktu yang diizinkan untuk pembayaran, dan karena itu tidak menyamakan riba Islam yang dilarang dalam Al Qur'an.
- 4) Peningkatan dibayar pada waktu penjualan, bukan setelah penjualan terjadi.

---

<sup>34</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2003, hal. 141

- 5) Peningkatan karena faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti permintaan dan persediaan, dan peningkatan atau jatuhnya nilai beli dari uang sebagai akibat inflasi atau deflasi.
- 6) Penjual melakukan aktifitas komersial yang produktif dan dikenal<sup>35</sup>

### 6) Skema Pembiayaan Murabahah

Secara umum skema pembiayaan murabahah dapat digambarkan sebagai berikut<sup>36</sup>:



<sup>35</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*,...hal.142

<sup>36</sup> Dr. A.Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama,2012, hal.205

Keterangan :

1. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungan. Antara penjual dan pembeli harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
2. Dalam akad jual beli jika harga telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad dan harga tersebut harus dicantumkan. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran diangsur.
3. Dalam transaksi ini, bila barang sudah ada segera diserahkan kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh atau tunda.<sup>37</sup>

#### **7) Manfaat Pembiayaan Murabahah**

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi pembiayaan murabahah memiliki beberapa manfaat bagi bank juga bagi nasabah.<sup>38</sup> Diantaranya yaitu:

- a. Bagi Bank

---

<sup>37</sup> Dr. A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, .....hal.205

<sup>38</sup> Dr. A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, .....hal.206

Pembiayaan murabahah memiliki manfaat bagi Bank yaitu sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dengan memperoleh keuntungan dari selisih harga beli dari penjualan dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan admisnistrasinya di bank syariah.

b. Bagi Nasabah

Merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank adalah manfaat bagi nasabah. Pembayaran dengan cara mengangsur dan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian adalah manfaat yang lainnya bagi nasabah.<sup>39</sup>

**8) Prosedur Pembiayaan Murabahah Pada KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori**

Dalam penyaluran pembiayaan, KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera berupaya

---

<sup>39</sup> Dr .A. Wangsawidjaja Z., S.H.,M.H, *Pembiayaan Bank Syariah, ....*hal.206

mengoptimalkan pembiayaannya menggunakan akad *murabahah* sebagai salah satu cara yang dijalankan dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. *Murabahah* bisa diimplementasikan untuk meningkatkan usaha mikro bagi anggotanya terutama untuk pedagang pasar.

Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori<sup>40</sup>:

1. Pemohon
  - a. Wajib menjadi anggota dibuktikan dengan setoran simpanan wajib dan simpanan pokok sebesar Rp.22.000
  - b. Membuka rekening Si Relu dengan setoran awal minimal Rp. 10.000
  - c. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
    - 1) Fotocopy KTP (Suami-Istri)/Surat Nikah 2 lembar.

---

<sup>40</sup> Wawancara dengan Marketing Pembiayaan di BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Ibu Suci Rahayu Ningrum, Rabu 10 Februari 2016.

- 2) Fotocopy KK ( Kartu Keluarga) 2 lembar.
  - 3) Fotocopy rekening listrik yang terakhir 1 lembar.
  - 4) Fotocopy slip gaji ( bagi karyawan/ pegawai ) 1 lembar.
  - 5) Fotocopy agunan SHM (Sertifikat Hak Milik) /BPKB 2 lembar.
  - 6) Fotocopy SPPT-PBB ( jika agunan SHM)Fotocopy STNK (jika agunan BPKB) 2 lembar dan cek fisik kendaraan (kertas dari BMT).
  - 7) Bersedia di survey tentang kebutuhan pinjaman.
  - 8) Menyerahkan seluruh berkas-berkas kepada bagian pelayanan atau kasir.<sup>41</sup>
2. Bagian Pembiayaan
- a. Staf marketing pembiayaan
    - 1) Menerima formulir pengajuan dan berkas-berkasnya serta melayani memeriksa persyaratan kelengkapannya

---

<sup>41</sup>Wawancara dengan Koordinator Lapangan di BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Ibu. Fitri Mulyani , Selasa 9 Februari 2016.

(memberikan formulir permohonan pembiayaan apabila belum lengkap pengisiannya dan kelengkapan persyaratannya) dan memberitahukan kepada anggota untuk menunggu survey atau waktu pencairan

- 2) Mencatat data pengajuan kedalam buku pengajuan pembiayaan.
  - 3) Menjelaskan dan menegaskan jenis pembiayaan yang dipilih berikut jangka waktu dan cara pengambilannya
  - 4) Memeriksa kembali kelengkapan administrasi dan selanjutnya mengelompokan pada map siap survey untuk proses selanjutnya
  - 5) Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian koordinator lapangan.<sup>42</sup>
- b. Bagian Koordinator Lapangan
- 1) Melakukan kesesuaian berkas-berkas administratif dengan fisik di lapangan

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Koordinator Lapangan di BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Ibu. Fitri Mulyani , Selasa 9 Februari 2016.

- 2) Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas
- 3) Mengadakan meeting pembiayaan setiap paginya bila ada pengajuan pembiayaan
- 4) Membuat laporan hasil analisa berdasarkan 5 C meliputi :

<i>No</i>	<i>Item Penilaian</i>	<i>Hasil Penelitian</i>	<i>Keterangan</i>
1.	<i>Character</i>		
2.	<i>Condition</i>		
3.	<i>Capability</i>		
4.	<i>Capital</i>		
5.	<i>Collateral</i>		

Adapun tahap yang dilakukan dalam proses analisis adalah sebagai berikut<sup>43</sup> :

1. *Character*.

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya.<sup>44</sup> Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beriktikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank dikemudian hari. . Langkah yang dilakukan dalam menganalisa karakter si pemohon pembiayaan meliputi:

- a. *BI Checking* yaitu pengecekan melalui Bi mengenai kondisi pembiayaan yang sedang diterima melalui bank lain.
- b. *Bank Checking* yaitu pengecekan ke bank lain dimana si pemohon

---

<sup>43</sup> Wawancara dengan Koordinator Lapangan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Ibu. Fitri Mulyani , Selasa 9 Februari 2016

<sup>44</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007, hal.91

mempunyai rekening maupun pembiayaan.

- c. *Trade Checking* yaitu pengecekan kepada rekanan terutama terhadap ketepatan pemenuhan kewajiban.
- d. *Personal Checking* yaitu pengecekan informasi kepada saudara, kawan, atau rekanan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai karakternya termasuk moralitasnya.<sup>45</sup>

## 2. *Capacity*

*Capacity* digunakan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba, diman diteliti mengenai pendidikan dan pengalaman usahanya reputasi, usaha, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut sehingga bank memperoleh keyakinan bahwa suatu usaha yang dibiayai dengan

---

<sup>45</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, ....hal.91

pembiayaan tersebut dikelola oleh orang yang tepat.<sup>46</sup>

### 3. *Capital*

Penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masalah atau proyeksi pada masa yang akan datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan usahanya.<sup>47</sup>

### 4. *Condition of economy*

Penilaian atas kondisi pasar didalam negeri maupun diluar negeri, baik masa lalu maupun yang akan datang, nasabah pembiayaan yang dibiayai. Beberapa hal yang dapat digunakan untuk menganalisis *condition of economy*, antara lain:

- a. Regulasi pemerintahan pusat dan daerah.
- b. Kondisi ekonomi makro dan mikro.
- c. Situasi politik dan keamanan.

---

<sup>46</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, .... hal.92

<sup>47</sup> Wawancara dengan Koordinator Lapangan di KSPPS BMT Bina

d. Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran.

#### 5. *Collateral*

Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan.<sup>48</sup>

Setelah proses pengajuan permohonan 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 pada nasabah di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori adalah dengan akad *murabahah* dimana anggota sebagai pembeli dan selanjutnya BMT sebagai penjualnya.

Akad tersebut juga menggunakan akad tambahan yaitu akad *wakalah* (perwakilan) dimana pihak BMT nantinya mewakilkan kepada anggota itu sendiri, sehingga BMT hanya berposisi sebagai

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Marketing Pembiayaan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Ibu Suci Rahayu Ningrum , Rabu 10 Februari 2016

pemberi pinjaman uang untuk modal usaha khusus mikro atau dengan mewakilkan kepada pihak penjual yang sudah bekerjasama dengan pihak BMT. Dalam akad keduanya menggunakan standar perjanjian yang telah disepakati oleh BMT, sehingga seluruh aspek ketentuan dan legalitas perjanjian sudah diatur didalamnya sehingga anggota hanya cukup mengisi data yang berkaitan dengan nasabah kemudian menandatangani.<sup>49</sup>

Untuk mekanisme pelaksanaan akad antara keduanya diawali dengan akad *murabahah*, setelah format aplikasi diisi ditandatangani oleh anggota, kemudian dilakukan akad tambahan yaitu akad wakalah (perwalian). Akad *wakalah* dalam KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori memiliki 2 alternatif pilihan yaitu;

1. Alternatif pertama, pelimpahan oleh pihak BMT untuk mewakilkan pembelian barang kepada anggotanya, jadi yang melakukan transaksi jual beli barang untuk modal usaha

---

<sup>49</sup> Wawancara dengan Marketing Pembiayaan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Ibu Suci Rahayu Ningrum , Rabu 10 Februari 2016

mikro adalah anggota itu sendiri kepada pihak pemasok atau penjual. Sedangkan peran BMT tidak lagi sebagai penjual maupun pembeli dari pemasok, melainkan sebagai penyedia modal.<sup>50</sup>

2. Alternatif kedua, anggota membeli dari pihak BMT yang mana selanjutnya BMT akan membeli barang tersebut dari pemasok yang sudah bekerjasama dengannya. Disini anggota hanya sebagai pihak yang akan menerima barang tanpa harus membeli karena semua proses pembelian barang telah diwakilkan kepada pihak BMT.<sup>51</sup>

Dalam transaksi ini, KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori memberlakukan adanya sistem harga beli dan harga jual. Besar kecilnya harga beli (pokok pinjaman) tidak semata-mata ditentukan pada jumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli barang riil yang dibutuhkan oleh

---

<sup>50</sup> Wawancara dengan Koordinator Lapangan di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Ibu. Fitri Mulyani, Selasa 9 Februari 2016

<sup>51</sup> Wawancara dengan Manager Cabang di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori, Bapak Istoni, Rabu 10 Februari 2016.

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. Sebelumnya akan ada dari pihak BMT yang melakukan survey kelayakan terhadap jaminan yang diajukan. Dalam proses pembelian barang, sesuai yang dijelaskan pada bagian akad diatas bahwa untuk pembelian barang dilakukan oleh pihak anggota karena adanya akad wakalah (BMT mewakilkan anggota untuk pembelian barang) dan bisa juga melalui BMT (BMT mewakilkan kepada penjual barang yang sudah bekerjasama).

Untuk proses pembelian barang dilakukan setelah dana pembiayaan yang diajukan anggota cair. Anggota cukup menandatangani pihak pemasok atau *supplier* untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkannya. Dari hasil wawancara dengan Manajer Cabang KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Kaliori Bapak Istoni.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup>Wawancara dengan Manager Cabang di KSPPS BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Lasem, Bapak Istoni, Rabu 10 Febuari 2016.