

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT. dalam surat An-Nisa: 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antara kamu. Dan janganlah kamu

membunuh dirimu: sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (QS. An-Nisa' : 29)¹

Dalam undang-undang No. 7 tahun 1992 pasal 1 ayat 12 yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan sejumlah bunga, imbalan, atau pembagian bagi hasil. Pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian sejumlah imbalan atau bagi hasil. Dalam aktivitas pembiayaan tersebut akan dituangkan dengan skim yang sesuai dengan kegiatan yang diperlukan, seperti kontrak *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, dan lain-lain.

¹Veithzal, Rivai, Andria Permata, Veithzal, *Islamic Financial Management (Teori, Konsep, dan Aplikasi, dan Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa)*, Jakarta: Raja Grafindi, Persada, 2008, h. 3

Sedangkan menurut PP No. 9 tahun 1995, tentang pelaksanaan simpan pinjam oleh koperasi, pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara koperasi dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan disertai pembayaran sejumlah imbalan.²

Pembiayaan adalah salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Menurut Muhammad pembiayaan dalam arti luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik itu dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Sedangkan dalam arti sempit pembiayaan adalah pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syari'ah kepada nasabah.³

Dari penjelasan diatas penulis menarik kesimpulan bahwa pembiayaan adalah bank menyediakan dana untuk

² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Tamwil*, Yogyakarta: UII Pres, 2004, h. 163-164

³Veithzal, Rivai, Andria Permata, Veithzal, *Islamic Financial.....*, 2008, h.3

nasabah yang membutuhkan untuk pemanbahan modal kerja atau usaha nasabah, sehingga nasabah dapat meningkatkan perekonomian yang berada disekitar masyarakat yang membutuhkan pekerjaan. Adanya pembiayaan yang dilakukan oleh pihak Bank atau BMT ini dapat meringankan bebas masyarakat yang kesusahan dalam mencari dana serta untuk kelangsungan biaya hidup dan biaya usaha masyarakat.

2. Jenis-jenis Pembiayaan

Menurut Syafi'i Antonio, jika dilihat dari sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu:

1. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan ataupun investasi.

2. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang mana akan habis digunakan untuk kebutuhan. Sedangkan menurut Adiwarmanto, pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha

dan umumnya bersifat perorangan.⁴ Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer kebutuhan pokok baik berupa barang , seperti makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan.

Sedangkan kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian, bangunan, pelayanan kesehatan, dan lain sebagainya. Bank Syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema sebagai berikut:

- a. *Al-bai' tsaman ajil* (salah satu bentuk *murabahah*) atau jual beli dengan angsuran.
- b. *Al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* atau sewa beli.
- c. *Al-musyarakah mutanaqisah* atau *decreasing participation*,
dimana secara bertahap bank menurunkan jumlah kapasitasnya.

⁴ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, h. 80-81

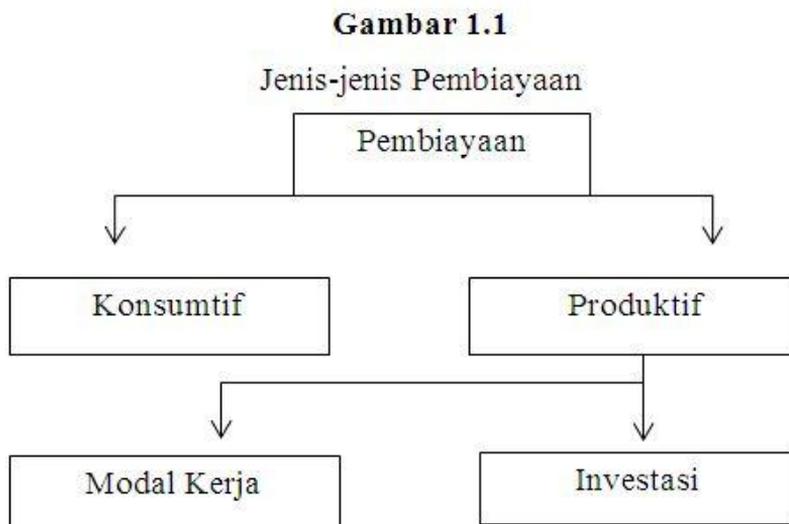
d. *Ar-Rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.⁵

Menurut keperluan pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal sebagai berikut:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: (a) meningkatkan produksi baik, secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi, dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi, yaitu memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas yang erat kaitanya dengan itu.

Secara umum, jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut:

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah (Teori ke Praktik)*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, 168



Sumber: (Antonio, 2001: 161)⁶

B. Pembiayaan Akad Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Akad Murabahah

Akad secara bahasa adalah perjanjian yang digunakan untuk banyak arti, yang keseluruhannya kembali kepada bentuk ikatan atau penghubung terhadap dua hal. Sementara akad menurut istilah adalah keterikatan keinginan diri dengan sesuatu yang lain dengan cara yang memunculkan adanya komitmen tertentu yang disyariatkan. Terkadang kata akad menurut

⁶ Khomsatun, *Analisis Penerapan Akad Murabahah pada Pembiayaan Bai' Bitsamal Ajil (BBA) di BMT Fajar Mulia Kantor Operasional Ambarawa*, Tugas Akhir, Salatiga: STAIN Salatiga, 2010

istilah dipergunakan dalam pengertian umum, yakni sesuatu yang diikatkan seseorang bagi dirinya sendiri atau bagi orang lain dengan kata harus. Di antaranya adalah Firman Allah:

.....يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.*” (Al-Ma’idah: 1)

Akad memiliki tiga rukun, yaitu adanya dua orang atau lebih yang melakukan akad, dan lafadz (*Shighat*) akad.

a. Dua Pihak atau lebih yang Melakukan Akad

Dua orang atau lebih yang melakukan akad adalah dua orang yang secara langsung terlibat dalam akad. Kedua belah pihak dipersyaratkan harus memiliki kelayakan untuk melakukan akad sehingga perjanjian atau akad tersebut dianggap sah. Kelayakan terwujud dengan beberapa hal, sebagai berikut adalah:

Pertama, kemampuan membedakan yang baik dan buruk. Yaitu apabila pihak tersebut sudah berakal lagi baligh dan tidak dalam keadaan tercekal. Orang yang tercekal karena dianggap kelain fisik atau bangkrut total, tidak sah melakukan perjanjian. *Kedua*, bebas memilih. Tidak sah akad

yang dilakukan orang di bawah paksaan. Misalnya orang yang berhutang dan butuh pengalihan hutangnya atau orang yang bangkrut, lalu dipaksa untuk menjual barangnya untuk menutupi hutangnya. Kemudian *ketiga*, akad dapat dianggap berlaku (jadi total) bila tidak memiliki penggadaian yang disebut *khiyar* (hak pilih). Seperti *khiyar syarath* (hak pilih menetapkan persyaratan), *khiyar ar-ru'yah* (hak pilih dalam melihat) dan sejenisnya.

b. Objek Akad

Yaitu barang yang dijual dalam akad jual beli atau sesuatu yang disewakan dalam akad sewa dan sejenisnya. Dalam hal itu juga ada beberapa persyaratan sehingga akad tersebut dianggap sah, yakni sebagai berikut:

1. Barang tersebut harus suci atau meskipun terkena najis dapat dibersihkan. Oleh sebab itu, akad usaha ini tidak bisa diberlakukan pada benda najis secara *dzati*, seperti bangkai.
2. Barang tersebut harus bisa digunakan dengan cara yang disyariatkan. Karena fungsi legal dari satu komoditi menjadi dasar nilai dan harga komoditi tersebut. Segala komoditi

yang tidak berguna seperti barang-barang rongsokan yang tidak dapat dimanfaatkan atau bermanfaat tetapi untuk hal-hal yang diharamkan, seperti minuman keras dan sejenisnya.

3. Komoditi harus bisa diserahkan. Tidak sah menjual barang yang tidak ada atau tidak bisa diserahkan. Karena yang demikian itu termasuk *gharar*, dan dilarang.
4. Barang yang dijual harus merupakan milik sempurna dan orang yang melakukan penjualan. Barang yang tidak bisa dimiliki tidak sah diperjual belikan.
5. Harus diketahui wujudnya oleh orang yang melakukan jual beli adalah barang-barang yang dijual langsung. Harus diketahui ukuran, jenis, dan kriterianya apabila barang-barang itu berada dalam kepemilikan namun tidak berada di lokasi transaksi. Bilang barang-barang itu dijual langsung, harus diketahui wujudnya, seperti mobil tertentu atau rumah.

c. Lafadz (*Shoghat*) Akad

Pengucapan akad adalah ungkapan yang dilontarkan oleh orang yang melakukan akad untuk

menunjukkan keinginannya yang mengesankan bahwa akad sudah berlangsung. *Ijab* adalah ungkapan yang dilakukan terlebih dahulu dan *qabul* (penerima) diungkapkan kemudian. Menurut Hanafiyah *ijab* adalah ucapan sebelum *qabul*, baik dari pihak pemilik barang atau pihak yang akan menjadi pemilik berikutnya.⁷

Syarat-syarat dalam akad perlu di perhatikan, sehingga dalam perjanjian akan menjadi sah. Syarat-syarat pada akad dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu:

1. Syarat umum, yaitu syarat yang wajib sempurna wujudnya dalam segala macam akad.
2. Syarat khusus, yaitu syarat yang diisyaratkan wujudnya dalam sebagian akad, tidak dalam sebagian yang lain. Syarat ini disebut syarat tambahan (syarat *idhafiyah*) yang harus ada di samping syarat umum, seperti adanya saksi untuk terjadi nikah, tidak boleh adanya *ta'liq* dalam *'aqad muawadha* dan *'aqad tamlik*, seperti jual beli dan hibah. Hal ini merupakan syarat-syarat *idhafiyah*.

Syarat-syarat yang harus terdapat dalam segala macam akad adalah sebagai berikut:

⁷ Adiwarman A. Karim, Shalah, Ash-Shawi , et al, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2004, h. 26-27

1. *Ahliyatul 'aqidaini* (kedua pihak yang melakukan akad cakap dalam bertindak atau ahli).
2. *Qabiliyatul mahallil 'aqdi li hukmihi* (yang dijadikan objek akad dapat menerima hukuman).
3. *Al-wilyatus syar'iyah maudhu'il 'aqdi* (akad itu diizinkan oleh syara' dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukan dan melaksanakannya, walaupun bukan pelaku akad).
4. *Alla yakunal 'aqdu au madhu'uhu mamnu'an binashshin syar'iyin* (janganlah akad itu yang dilarang syara'), seperti *ba'i munabadzah*.
5. *Kaunul 'aqdi mufidan* (akad itu memberikan faedah).
6. *Baqaul ijabi shalihan ila mauqu'il qabul* (ijab berjalan terus, tidak dicabut, sebelum terjadi kabul).
7. *Ittihadu majalasil 'aqdi* (bertemu di majelis akad). Ijab menjadi batal apabila berpisah salah seorang dari yang lain dan belum terjadi kabul.

Dalam hal ini akad mempunyai kedudukan dalam Fiqh Muamalah adalah penting dari tinjauan fungsi dan pengaruhnya. Hal ini karena suatu muamalah (transaksi) dapat dikatakan sah jika akad yang dilaksanakan itu terpenuhi syarat dan rukunnya. Pengaruh umum yang berlaku pada semua akad transaksi muamalah menurut T.

M. Hasbi Ash-Shiddieqy, terbagi dua , yaitu sebagai berikut:

1. Lafazh (langsung terlaksana), yaitu akad dilakukan langsung menghasilkan sejak mulai akad. Dengan terjadinya akad jual beli (*Ba'i*), akad ini memindahkan barang yang dijual kepada pembeli dan alat pembayarannya berpindah ke tangan penjual.
2. Ilzam, disebut juga *luzum*. Hal ini menimbulkan kewajiban (*iltizam*) bagi salah satu 'aqid kepada 'aqid yang lain atau objek masing-masing dan syarat-syarat yang disepakati untuk berakad. Ikatan ini tidak dapat dibatalkan oleh salah satu pihak tanpa disetujui oleh pihak lain yang bersangkutan. Contoh, *iltizam* adalah kewajiban menyerahkan barang yang telah dijual, membayar harga barang sesuai dengan kesepakatan, tidak menjual barang titipan (*wadi'ah*), dan lain-lain.⁸

Dari penjelasan diatas penulis dapat menarik kesimpulan mengenai pengertian akad adalah perjanjian yang dilakukan secara tertulis atau secara lisan antara kedua belah pihak, dimana pihak pertama menjadi

⁸ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014, h. 204-205

penjual dan pihak kedua sebagai pembeli. Perjanjian ini dibuat atas suka sama suka dan tidak ada unsur paksaan dari salah satu pihak yang membuat perjanjian tersebut. Perjanjian yang dibuat kedua belah pihak tidak dapat dibatalkan secara sepihak, karena dapat merugikan pihak yang satu. Akan tetapi perjanjian dapat dibatalkan apabila kedua belah pihak sepakat untuk membatalkan perjanjian tersebut.

Definisi *murabahah* secara bahasa bentuk mutual (bermakna saling) dari kata *ribhi* yang artinya keuntungan, yakni penambahan nilai modal (jadi artinya, saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminologi ilmu fikih arti *murabahah* adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas. *Murabahah* adalah salah satu bentuk afliaktif dari jual beli pada umumnya. Sehingga *murabahah* adalah bisnis yang halal dengan segala syarat yang menjadikan jual beli halal, dan menjadi haram karena adanya unsur-unsur yang menjadikan jual beli haram.⁹

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk

⁹ Abdullah Al-Mushlih, Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2004, h. 194-195

yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* dapat dilakukan untuk pembelian dengan sistem pemesanan dan disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian. Dalam kita *Al-Umm*, Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis dengan istilah *Al-Amir bi Al-Syira*.¹⁰

Berdasarkan Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000, *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹¹ Pada tanggal 1 April 2000 M/26 Dzulhijjah 1420 H. Selain itu ada Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *murabahah* yang ditetapkan pada 16 September 2000 M/17 Jumadil Akhir 1421 H. Aturan *murabahah* yang telah difatwakan oleh Dewan Syari'ah Nasional ini memang banyak, karena *murabahah* secara umum merupakan produk yang paling laku dalam praktek lembaga pembiayaan syari'ah.¹²

Menurut Undang-undang Pasal 118 yang berbunyi:
“pihak penjual dalam *murabahah* dapat mengadakan

¹⁰ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu....*, h. 208

¹¹ Saputra Hijrah, Andriansyah Syihabuddin, et. al, *Himpunan Fatwa Keuangan Syari'ah (Dewan Syariah Nasional MUI)*, Erlangga, 2014, h. 4

¹² Dadan Muttaqien, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Safiria Insania Pres, 2009, h. 93-94

perjanjian khusus dengan pembeli untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan akad.”¹³

Dari penjelasan diatas penulis menarik kesimpulan mengenai pengertian *murabahah* adalah jual beli barang antara penjual dan pembeli. Dimana penjual mengungkapkan harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang diperoleh penjual. Apabila pembeli sepakat dengan harga yang disebutkan oleh pihak penjual maka transaksi tersebut akan terjadi. Apabila harga yang ditawarkan tinggi maka pembeli dapat menawar pada harga yang disepakati antar kedua belah pihak.

Akad *murabahah* adalah perjanjian yang dilakukan penjual dan pembeli dimana penjual menawarkan harga barang yang dijual kepada pembeli. Penjual menyebutkan harga pokok dan menambahkan margin yang di peroleh penjual. Jika pembeli merasa keberatan maka pembeli dapat menawar harga yang ditawarkan oleh penjual. Pembeli dapat menurunkan harga yang sesuai dengan harga yang diinginkan oleh pembeli apabila penjual merasa sedikit mendapatkan keuntungan yang harga disebutkan oleh pihak pembeli maka penjual dapat

¹³ Tim Redaksi, *Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah*, Bandung: Fokusmedia, 2008, h.38

menambahkan sedikit harga sehingga penjual dan pembeli tidak saling merugikan serta harga disepakati oleh kedua belah pihak. Jika penjual dan pembeli tidak sepakat maka tidak akan terjadi transaksi jual beli. Dari teknis diatas maka dapat tulis dengan menggunakan skema mengenai pembiayaan akad murabahah.



Sumber: (Antonio, 2001: 107)¹⁴

Sumber: (Antonio, 2001: 107)¹⁴

¹⁴ Khomsatun, *Analisis Penerapan Akad Murabahah pada Pembiayaan Bai' Bitsamal Ajil (BBA) di BMT Fajar Mulia Kantor Operasional Ambarawa*, Tugas Akhir, Salatiga: STAIN Salatiga, 2010

Keterangan:

1. Nasabah mengajukan pembiayaan ke pihak bank dengan menyertakan persyaratan pengajuan yang akan dilakukan untuk objek yang diinginkan oleh nasabah.
2. Bank membeli objek barang yang diinginkan oleh nasabah kepada supplier secara tunai dan objek tersebut dikirim ke bank yang membeli barang tersebut.
3. Setelah mendapatkan objek sebagai pemilik bank, bank menjual kepada nasabah dengan harga pokok dan ditambah untuk margin sebagai keuntungan pihak bank.

Jika pihak nasabah setuju dengan harga yang diucapkan oleh pihak bank maka nasabah dapat membayarnya. Apabila tidak sepakat dengan harga tersebut maka bank dapat menurunkan harga yang diucapkan oleh nasabah, sehingga nasabah dapat membayar dengan harga yang disepakati kedua belah pihak.

2. Jenis-jenis Murabahah

Dalam hal ini *murabahah* pada pelaksanaannya yang diterapkan oleh lembaga keuangan syari'ah memiliki dua jenis, yaitu:

- a. Murabahah dengan pesanan (*murabahah to the purchase order*)

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada yang melakukan pemesanan dari pembeli. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien, sehingga proses pengadaan barang dipengaruhi oleh proses jual (Wiroso, 2011).

- b. Murabahah tanpa pesanan (*murabahah to the purchase no order*)

Murabahah ini tidak mengikat, kepemilikan barang oleh BMT sebelum adanya pesenan disebut *murabahah* tanpa pesanan. *Murabahah* tanpa pesanan memperhatikan pada pengadaan barang yang dilakukan tanpa adanya pemesanan atau pembelian dari pelanggan (Wiroso,2011). Namun, dalam prakteknya di Indonesia yang berlaku adalah bentuk *murabahah* dengan pesanan.¹⁵

¹⁵ Erlita Eka Fatmawati, *Perlakuan Akuntansi Akad Murabahah Berbasisi Margin Anuitas Pada BMT Sunan Kalijogo*, Jurnal Ilmiah, Malang: Universitas Brawijaya, 2014

3. Landasan Hukum Islam

- a. Q.S. Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

“..... Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....”

- b. Hadist Riwayat Ibnu Majah

ثلاث فيهن البركة البيع الى اجل المقارضه وخط البر بال شعير للبيت ولا للبيع

“Dari Suhaib, al-Rumi r.a., bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, ‘Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh muqaradhadh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual’”(H.R. Ibnu Madjah).¹⁶

- c. Q.S. An-nisa’ ayat 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“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”.

¹⁶ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu....*, h. 209

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

Menurut Hendry et.al (1999: 42-44), rukun murabahah adalah:

- a. Ba'i adalah penjual (pihak yang memiliki barang),
- b. Musytari adalah pembeli (pihak yang akan membeli barang),
- c. Mabi' adalah barang yang akan diperjualbelikan,
- d. Tsaman adalah harga, dan
- e. Ijab-qabul adalah pernyataan timbang terima.

Sedangkan syarat-syaratnya adalah:

- a. Pihak yang berakad, yaitu Ba;i dan Musytari harus cakap hukum atau baligh (dewasa), dan mereka saling meridhai (rela),
- b. Khusus untuk Mabi', persyaratannya adalah harus jelas dari segi sifat, jumlah, jenis yang akan ditransaksinya dan juga tidak termasuk dalam kategori haram, dan
- c. Harga dan keuntungan harus disebutkan begitu pula sistem pembayarannya, semuanya ini dinyatakan di depan sebelum akad resmi (ijab-qabul) dinyatakan tertulis.

Dalam teknis perbankan, penjual adalah bank, sementara pembelinya adalah nasabah. Mabi' juga

diartikan jenis pembiayaan, sedangkan Tsaman adalah *pricing* atau plafon (batas atas) maksimal nominal pembiayaan dalam rupiah (satuan mata uang), ijab-qabul atau sighat adalah perjanjian tertulis (akad).¹⁷

4. Murabahah dalam Teknis Perbankan

Dalam hal ini murabahah adalah akad jual beli antara lembaga keuangan dan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati. Lembaga keuangan akan mengadakan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati. Guna memastikan keseriusannya untuk membeli, bank dapat mensyaratkan nasabah agar terlebih dahulu membayar uang muka.

Nasabah membayar kepada bank atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran selama jangka waktu yang disepakati dengan memerhatikan kemampuan mengangsur ataupun arus kas usahanya. Pembayaran secara angsuran ini dikenal dengan istilah Bai' Bitsaman Ajil (BBA). Baik harga jual maupun besar angsuran yang telah disepakati tidak berubah hingga

¹⁷ Warmini, *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*, Yogyakarta: Kaubaka, 2014, h. 417

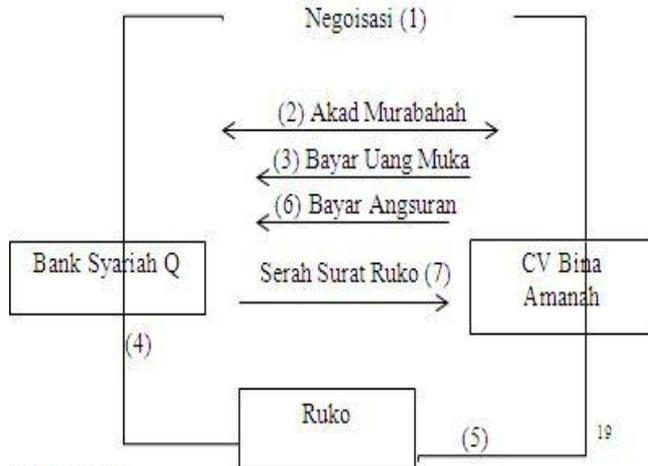
akad pembiayaan berakhir. Tidak ada denda atas keterlambatan pembayaran angsuran.¹⁸

Dari penjelasan diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwasanya murabahah adalah akad jual beli dimana pihak BMT yang memiliki dana dan pihak nasabah sebagai penjual. Dari sini nasabah menjual barang yang dimiliki dengan kebutuhan pada penambahan modal yang dibutuhkan, akan tetapi pihak BMT akan menaksir harga barang yang dijual oleh pihak nasabah. Sehingga BMT tidak merasa rugi dan barang yang jual oleh nasabah dapat dibeli dengan syarat nasabah mengangsur setiap bulannya secara rutin dan tidak mengalami kemacetan dalam pembayaran. Apabila nasabah macet dalam mengangsur maka pihak BMT akan memberikan surat teguran bahwasanya nasabah harus membayar angsuran tersebut dan BMT tidak akan memberikan nilai tambah berupa denda kepada nasabah. Dalam hal ini dapat tulis skema sebagai berikut:

¹⁸ Veithzal, Rivai, Andria Permata, Veithzal, *Islamic Financial.....*,2008, h. 147

Gambar 3.1

Skema Pembiayaan Murabahah pada Perbankan



Keterangan:

19

- CV Bina Amanah mengajukan pembiayaan ke pihak bank dengan menyertakan persyaratan pembiayaan. Setelah persyaratan lengkap untuk pengajuan pembiayaan, dilakukan negoisasi antara kedua belah pihak dan akad yang digunakan dalam pembiayaan adalah akad murabahah.
- Pihak bank melakukan pengecekan pada persyatan dan melakukan pengecekan pada data-data yang diserahkan oleh pihak bank dengan keaslian

¹⁹ Veithzal, Rivai, Andria Permata, Veithzal, *Islamic Financial.....*,2008,h. 148

persyaratan CV Bina Amanah dalam pengajuan tersebut.

- c. Bank melakukan pensurvey atas lokasi yang digunakan untuk agunan yang digunakan untuk penjaminan pada pembiayaan tersebut.
- d. Jika dari survey lapangan yang dilakukan oleh bagian AO dan memenuhi kriteria pihak bank, maka pengajuan akan di terima dan pengajuan sesuai dengan kemampuan CV Bina Amanah membayar angsuran perbulan dan menilai jaminan sesuai dengan harga untuk kedepannya. Pembiayaan tersebut dilakukan oleh CV Bina Amanah untuk penambahan modal usaha yang sudah di lakukan oleh CV Bina Amanah.

5. Karakteristik *Murabahah*

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

- a. Penjual, karakteristik *murabahah* yang pertama adalah si penjual harus membeli motor kepada pembeli harga pembelian barang dan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya BMT membeli barang dengan harga Rp 23 juta. Biaya yang dikeluarkan barang tersebut adalah Rp 2 juta, maka pada saat BMT menawarkan barang

tersebut ke nasabah menyatakan “kami jual barang ini Rp 27 juta dan kami mengambil keuntungan Rp 2 juta “.

- b. Biaya, untuk penutup biaya-biaya dalam *murabahah* keempat madzhab (Maliki, Syafi’i, Hambali, dan Hambali) membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga tapi tidak boleh pembebanan biaya langsung yang berkaitan yang hal-hal berguna. Keempat madzhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan pada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh di penjual, madzhab Maliki tidak membolehkannya, sedangkan ketiga madzhab lainnya membolehkan. Madzhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambahkan nilai barang dan tidak berkaitan dengan hal-hal yang tidak berguna.

- c. Waktu dan Margin

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً

وَأَتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan yang berlipat ganda

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

Banyak orang terjerumus dalam riba disebabkan karena peminjaman dengan keuntungan yang didasarkan pada waktu pembiayaan. Semakin lama orang yang meminjam maka keuntungan yang diterapkan semakin besar. Ini bertentangan dengan islam dan termasuk jahiliyah yaitu utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu ditetapkan.²⁰

C. Modal Kerja

1. Pengertian Modal Kerja

Pendanaan adalah masalah penting dalam memulai bisnis. Suatu gagasan bisnis tidak mungkin terwujud menjadi realitas, tanpa ada pendanaan. Selanjutnya keberhasilan dan kesinambungan bisnis juga dipengaruhi oleh masalah pendanaan ini. Karena pendanaan menimbulkan konsekuensi biaya dana, maka oleh karena itu pemilihan sumber dana yang tepat, baik dari jumlah,

²⁰ Ahamd Ali Affandi, *Analisis Pembiayaan Muarabahah pada Nasabah di BMT harapan Ummat Kudus*, Tugas Akhir, Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2015, h. 19-21

waktu, maupun biaya dana yang sangat memengaruhi kelancaran dan keberhasilan suatu bisnis.

Pendanaan bisnis adalah pemenuhan kebutuhan dana untuk pembangunan bisnis yang biasanya sudah dihitung dalam studi kelayakan. Pendanaan bisnis, yaitu:

a. Modal tetap (Investasi kebutuhan barang modal)

Kebutuhan dana untuk modal tetap adalah jumlah dari kebutuhan dan untuk pengadaan barang modal atau harta tetap (*fixed assets*) bisnis yang meliputi: (a) kebutuhan pengadaan tanah atau bangunan, (b) kebutuhan untuk pengadaan mesin dan peralatan. Besarnya kebutuhan dana untuk modal tetap ini sangat tergantung pada jenis dan kapasitas bisnis yang dipilih.

b. Modal kerja (Modal untuk memulai operasi *start up capital* yang habis dalam satu siklus produksi)

Kebutuhan dana untuk modal kerja adalah jumlah dari kebutuhan dana untuk pengadaan keperluan operasi usaha atau pengadaan harta lancar (*current assets*) perusahaan yang meliputi: (a) kebutuhan dana berupa uang tunai (*cash*) untuk berbagai biaya operasi, (b) kebutuhan dana untuk pengadaan bahan baku dan penolong, dan (c) kebutuhan dana untuk pengadaan piutang guna mendorong penjualan.

Besarnya kebutuhan dana untuk modal kerja ini sangat tergantung pada jenis, dan kapasitas bisnis yang dipilih. Ketepatan perkiraan kebutuhan dana merupakan awal dari kelancaran bisnis. Bila perkiraan kebutuhan dana tidak sesuai dengan kenyataannya, maka pelaksanaan atau implementasi dari rencana bisnis tersebut akan mengalami kesulitan.²¹

Dana sebagai modal kerja adalah dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Sebagai modal kerja diartikan seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan utang lancar. Dana diartikan sebagai aktiva yang dimiliki perusahaan. Artinya seluruh harta perusahaan yang dimiliki dalam aktivitya dianggap dana perusahaan. Pengertian modal kerja adalah modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, sediaan, dan aktiva lancar.

²¹ Henry Faizal Noor, *Ekonomi Manajerial*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 353- 354

Pengertian modal kerja secara mendalam terkandung dalam konsep modal kerja yang dibagi menjadi tiga macam, yaitu:

a. Konsep kuantitatif

Konsep ini menyebutkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancar. Dalam konsep ini adalah bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk membiayai operasi perusahaan jangka pendek. Konsep ini disebut dengan modal kerja kotor. Kelemahan konsep ini adalah *pertama*, tidak mencerminkan tingkat likuiditas perusahaan, dan *kedua*, konsep ini tidak mementingkan kualitas modal kerja yang dibiayai oleh utang jangka panjang atau jangka pendek atau pemilik modal.

b. Konsep kualitatif

Konsep kualitatif, merupakan konsep yang menitik beratkan kepada kualitas modal kerja. Konsep ini melihat selisih antara jumlah aktiva lancar dengan kewajiban lancar. Konsep ini disebut modal kerja bersih. Keuntungan konsep ini adalah terlihatnya tingkat likuiditas perusahaan. Aktiva lancar yang lebih besar dari kewajiban lancar menunjukkan kepercayaan para kreditor kepada pihak perusahaan

sehingga kelangsungan operasi perusahaan akan lebih terjamin dengan dana pinjaman dari kreditor.

c. Konsep fungsional

Konsep fungsional menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh laba. Artinya sejumlah dana yang dimiliki dan digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan. Semakin banyak dana yang digunakan sebagai modal kerja seharusnya dapat meningkatkan perolehan laba.²²

Dari uraian diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa modal kerja adalah dana yang perlukan untuk mendirikan perusahaan atau menambah modal untuk usaha yang didirikan. Modal saat di perlukan dalam mendirikan perusahaan jika modal mengalami kekurangan maka perusahaan akan mengalami kebangkrutan pada perusahaan tersebut. Modal disini juga di gunakan untuk operasi perusahaan dan diinvestasikan pada perusahaan yang kekurangan dana tersebut.

2. Jenis-jenis Modal Kerja

Kebutuhan modal kerja dari waktu ke waktu dalam satu periode belum tentu sama, hal ini disebabkan oleh

²² Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009, h. 248-251

berubah-ubahnya proyeksi volume produksi yang akan dihasilkan oleh perusahaan. Perubahan sendiri kemungkinan disebabkan adanya permintaan yang tidak sama dari waktu ke waktu, seperti adanya permintaan disebabkan musiman. Oleh karena itu kebutuhan modal kerja juga bisa mengalami perubahan. Menurut A. W. Taylor modal kerja dikelompokkan kedalam dua jenis sebagai berikut:

a. Modal Kerja Permanen

Modal kerja permanen adalah modal kerja yang selalu harus ada dalam perusahaan agar perusahaan dapat menjalankan kegiatannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Modal kerja permanen dibagi menjadi dua macam yaitu:

1. Modal kerja primer adalah modal kerja minimal yang harus ada dalam perusahaan untuk menjamin agar perusahaan tetap bisa beroperasi.
2. Modal kerja normal adalah modal kerja yang harus ada agar perusahaan bisa beroperasi dengan tingkat produksi normal. Produksi normal merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan barang sebesar kapasitas normal perusahaan.

b. Modal Kerja Variabel

Modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan kegiatan ataupun keadaan lain yang mempengaruhi perusahaan. Modal kerja variabel terdiri dari:

1. Modal kerja musiman adalah sejumlah dana yang dibutuhkan untuk mengantisipasi apabila ada fluktuasi kegiatan perusahaan, misalnya perusahaan biscuit harus menyediakan modal kerja lebih besar pada saat musin hari raya.
2. Modal kerja siklis adalah modal kerja yang jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh fluktuasi konjungtur.
3. Modal kerja darurat adalah modal kerja dengan jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh keadaan yang terjadi di luar kemampuan perusahaan.²³

3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Modal Kerja

Dalam hal ini modal kerja ada beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat modal kerja, yaitu:

1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Aktiva Lancar

²³ Sutrisno, *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2013, h. 45-46

Beberapa faktor yang mempengaruhi besarnya aktiva lancar, relatif terhadap total aktiva, yaitu: *pertama*, karakteristik bisnis adalah sektor usaha mempunyai karakteristik yang berada sama yang lain, termasuk dalam penggunaan modal kerja. Sektor retail cenderung mempunyai persediaan barang dagangan (yang berarti modal kerja) yang lebih besar dibandingkan perusahaan manufaktur. *Kedua*, ukuran perusahaan kecil cenderung mempunyai modal kerja yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan besar. Komposisi aktiva lancar dan kewajiban lancar untuk perusahaan besar dan kecil bisa terdiri dari 65,5% aktiva lancar dan 32,8% utang lancar untuk perusahaan kecil. Sedangkan komposisi untuk perusahaan besar adalah 31% aktiva lancar dan 24,4% kewajiban lancar. *Ketiga*, aktivitas perusahaan meningkat aktivitasnya (penjualan meningkat), aktiva lancar dan utang lancar yang bersifat spontan akan meningkat. *Keempat*, stabilitas penjualan perusahaan adalah penjualan stabil, aktiva lancar cenderung semakin kecil. Sebaliknya, jika penjualan berfluktuasi, aktiva lancar akan cenderung semakin besar.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Utang Lancar

Faktor-faktor yang mempengaruhi utang lancar bisa digolongkan menjadi dua, yaitu *pertama*, faktor eksternal adalah industri tertentu cenderung mempunyai utang lancar lebih besar. Sebagai contoh, usaha retail menggunakan aktiva lancar (biasanya dalam bentuk barang dagangan) yang lebih besar dibandingkan dengan industri manufaktur. *Kedua*, faktor internal kebijakan manajemen adalah utang lancar yang tinggi atau yang rendah. Jika fleksibilitas manajemen cukup tinggi, manajemen akan menggunakan utang lancar yang lebih kecil.²⁴

D. Pembiayaan Akad Murabahah pada Penambahan Modal Kerja Nasabah di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah

Dalam penyaluran pembiayaan, BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati mengutamakan pembiayaannya dengan menggunakan akad *murabahah* sebagai salah satu cara yang ditempuh dalam rangka menyalurkan dana kepada nasabah yang membutuhkan untuk penambahan modal kerja nasabah. Murabahah dapat diimplementasikan untuk meningkatkan usaha mikro bagi anggotanya terutama untuk pedagang pasar dan usaha lainnya.

²⁴ Mamduh M. Hanafi, *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2004, h. 521-522

Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati:

1. Pemohon
 - a. Nasabah masuk sebagai anggota atau calon anggota luar biasa.
 - b. Membuka simpanan Suka Reli sebesar Rp 10.000, bagi anggota yang mengajukan pembiayaan harus memakai agunan untuk menjamin pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah kepada BMT.
 - c. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan berupa:
 1. Fotocopy KTP / SIM pemohon dan suami / istri / saudara dengan alamat pati dan sekitarnya dari pemohon 2 lembar.
 2. Fotocopy KK (Kartu Keluarga).
 3. Fotocopy rekening listrik yang terakhir 1 lembar.
 4. Fotocopy slip gaji (bagi karyawan / pegawai) 1 lembar.
 5. Fotocopy agunan SHM (Sertifikat Hak Milik) atau BPKB 2 lembar.
 6. Fotocopy SPPT-PBB (jika agunan SHM).
 7. Fotocopy STNK (jika agunan BPKB) 2 lembar.

8. Nomor gesek mesin dan nomor rangka motor.
 9. Bersedia di survei atau silahtuhrahmi.
 10. Menyerahkan seluruh berkas-berkas kepada bagian pelayanan.²⁵
2. Bagian Pembiayaan
- a. Staf adminitrasi pembiayaan
 1. Menerima formulir pengajuan berkas-berkasnya dan memberitahukan kepada nasabah untuk menunggu survei.
 2. Mencatat data pengajuan kedalam buku pengajuan pembiayaan.
 3. Menyerahkan berkas permohonan kepada bagian marketting.²⁶
 - b. Bagian Marketting
 1. Melakukan pencocokan pada berkas yang di berikan nasabah ke pihak adminitrasi pembiayaan dan menyerahkan ke pihak marketting sehingga dapat dicek dengan berkas yang asli.
 2. Melakukan penilaian terhadap laporan keuangan anggota secara ringkas dan jelas.

²⁵Wawancara dengan Marketting di BMT Yaummi Mas Pati, Bapak Bayu Wijiarto, Jum'at 24 Februari 2017

²⁶Muhammad Jatmiko, *Artikel BMT Yaummi Fatimah Pati*, 2017

3. Membuat laporan dengan menggunakan analisa 5 C, meliputi sebagai berikut *character, condition, capability, capital, dan collateral.*

Ada beberapa tahap yang dilakukan dalam proses analisis dalam pengajuan pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati sebagai berikut:

- a. Analisa karakter (*character*) yaitu kemampuan nasabah dalam pembiayaan untuk memenuhi kewajibannya yang sudah diperjanjian oleh nasabah untuk pihak BMT. Langkah yang dilakukan marketting dalam menganalisa karakter nasabah yang melakukan pembiayaan meliputi:
 1. Marketting menanyakan kepada tetangga mengenai karakter yang dimiliki oleh nasabah tersebut.
 2. Apabila marketting merasa kurang dalam mengenali nasabah pada karakternya, maka dapat mencari tetangga dan bertanya mengenai karakter yang dimiliki nasabah tersebut.
 3. Jika marketting sudah mencari informasi mengenai karakter nasabah dari beberapa

tetangga, maka marketing akan mencari informasi menggunakan analisis yang lainnya.

- b. Analisis kondisi (*condition*) yaitu situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) anggota atau calon anggota.
- c. Analisis kemampuan (*capability*) yaitu kesanggupan nasabah dalam membayar pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah untuk BMT.
- d. Analisis permodalan (*capital*) kondisi permodalan yang dimiliki oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan yang akan menjadi bahan pertimbangan BMT untuk nasabah.
- e. Analisis jaminan (*collateral*) yaitu menganalisa jaminan berupa *cash, fixed asset* atau bentuk lainnya yang dapat diberikan oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah.

Setelah proses pengajuan permohonan yang dilakukan oleh nasabah kepada pihak BMT yang telah merealisasikan permohonan nasabah, maka selanjutnya nasabah akan di buatkan akad untuk pengikatan pembiayaan. Akad yang

digunakan dalam proses pembiayaan pada nasabah di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati adalah menggunakan akad *murabahah* dimana akad tersebut digunakan untuk penambahan modal kerja nasabah dengan menggunakan jaminan sepeda motor atau sertifikat tanah. Akad tersebut digunakan untuk penambahan modal nasabah dan akad ini sangat efisien bagi BMT, karena tidak mengandung resiko yang tinggi.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Bayu Wijiarto sebagai Marketing di BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati bahwa akad tersebut sangat efisien dan tidak berbelit-belit dalam transaksi pembiayaan untuk nasabah pada penambahan modal kerja.²⁷

E. Faktor-faktor Keutamaan Pembiayaan Akad Murabahah pada Penambahan Modal Kerja Nasabah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.²⁸ Keuntungan yang diperoleh pihak BMT yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Dengan hal ini nasabah dapat mengetahui besar kecil keuntungn yang diambil oleh pihak BMT.

²⁷ Wawancara dengan Marketing di BMT Yaummi Mas Pati, Bapak Bayu Wijiarto, Jum'at 24 Februari 2017

²⁸ Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*....., h. 204

Selain itu akad murabahah bagi nasabah yang tidak mampu membayar tidak akan diberikan denda oleh pihak BMT. Jika nasabah mengalami kemacetan dalam mengangsur pembiayaan yang dipinjam oleh BMT, maka BMT akan memberikan keringanan atau perpanjangan waktu untuk nasabah dalam pembayaran. Dalam penambahan waktu yang diberikan oleh pihak nasabah masih kurang maka pihak BMT akan menangani pembiayaan dengan baik. Dalam hal ini faktor keuntamaan pembiayaan akad murabahah pada penambahan modal kerja, karena menurut BMT akad tersebut mudah digunakan dan akad tersebut tidak merugikan pihak BMT. Sehingga akad murabahah menjadi keunggulan dari BMT dan banyak nasabah yang menggunakannya. Dari pandangan BMT akad murabahah sangat membantu kenaikan pada asset yang dimiliki oleh lembaga BMT Yaummi Maziyah Assa'adah, karena dalam penerapannya tidak memberatkan nasabah yang melakukan pembiayaan.²⁹

²⁹Wawancara dengan Kepala Cabang Kantor Gabus di BMT Yaummi Mas, Bapak Sutrisno, Selasa 07 Maret 2017