ANALISIS PRAKTIK OPERASIONAL DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA NASABAH UMKM

(Studi Kasus BMT Al-Hijrah Bukittinggi)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam Pada Program Studi Perbankan Syariah

Disusun Oleh:

ABDUL HALIM

3317.077

Dosen Pembimbing

SOFIA RIDHA, M.Ag

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

T.A 2020/2021

ABTRAK

*Skripsi ini berjudul **"Analisis Praktik Operasional Dalam Pembiayaan Murbahah Pada Nasabah UMKM (Studi Kasus BMT Al-Hijrah Bukittinggi)"**. Disusun oleh Abdul Halim, NIM 3317.077, skripsi mahasiswa jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.*

Pelaku UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan dapat mengentaskan angka pengangguran di Indonesia, dan juga sangat berperan dalam peningkatan ekonomi masyarakat itu sendiri dan pertumbuhan ekonomi. Namun pelaku UMKM tidak terlepas dari permasalahan, diantaranya UMKM sering mengalami permasalahan di aspek permodalan. Untuk itu BMT Al-Hijrah selaku lembaga keuangan syariah yang menyalurkan pembiayaan terutama kepada pelaku UMKM untuk dapat membantu masalah permodalan bagi UMKM yaitu dengan pembiayaan murabahah. Namun pembiayaan murabahah yang diberikan oleh BMT Al-Hijrah tidak terlepas dari permasalahan juga, diantaranya nasabah mengalami macet dalam membayar angsuran, oknum nasabah yang memanipulasi pihak BMT tersebut dan sebagian nasabah yang mendiskreditkan BMT tersebut. Berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan tujuan penlitian ini untuk mengetahui praktik operasional pembiayaan murabahah apakah sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI terkait dengan permasalahan pembiayaan murabahahi tersebut.

Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dan bersifat deskrptif kualitatif, penelitian ini meniliti tentang analisis praktik operasional dalam pembiayaan murabahah pada nasabah UMKM (Studi kasus BMT Al-Hijrah Bukittinggi). Untuk mengumpulkan data dilakukan dengan metode wawancara pribadi dengan pengelola BMT Al-Hijrah yaitu Bapak H. Damuar S,sos dan Bapak Mufati Agus, Bc, Ak. Dan data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat dikemukakan bahwa analisis praktik operasional dalam pembiayaan murabahah pada nasabah UMKM di BMT Al-Hijrah Bukittinggi, yaitu: 1) Praktik operasional pembiayaan murabahah yang terjadi di BMT Al-Hijrah merupakan murabahah pesanan dimana jual beli murabahah akan dilakukan setelah ada anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah. Selanjutnya, dalam pelaksanaan akad murabahah bil wakalah, BMT Al-Hijrah Bukittinggi melakukan akad wakalah sebelum akad murabahah. Sehingga akad murabahah dilaksanakan sesudah akad wakalah berakhir dengan ditandai dengan penyerahan barang kepada pihak BMT Al-Hijrah. Dengan begitu proses pelaksanaan akad tersebut sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang murabahah. 2) Analisis praktik operasional pembiayaan murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi menunjukkan kesesuaian antara Fatwa DSN-MUI dengan praktik di lapangan. Mulai dari pelaksanaan akad murabahah bil wakalah dimana akad wakalah terebih dahulu dilakukan baru akad murabahah. Namun dalam hal pembelian BMT langsung mentransferkan ke supplier agar memanilisir kerugian pihak BMT. Penggunaan akad wakalah dimaksudkan untuk membuktikan bahwa

nasabah telah mengetahui telah terjadi transaksi jual beli antara pihak BMT dengan penjual atau supplier. Persentase margin yang diberikan pihak BMT sejalan dengan Fatwa DSN-MUI No. 04 tahun 2000 tentang penetapan margin harus sesuai dengan kesepakatan bersama dan tidak boleh keputusan sepihak. Fasilitas keringan yang diberikan BMT Al-Hijrah bagi nasabah yang kesulitan pembayaran angsuran juga sejalan dengan Fatwa DSN No.48/DSN/MUI/II/2005 tentang penjdwalan kembali tagihan murabahah. Serta BMT Al-Hijrah melakuakan tindakan kepada nasabah yang mamapu, akan tetapi menunda pembayaran dengan, sejalan dengan Fatwa DSN No.17/DSN-MUI/IV/2000 yang mengatur tentang sanksi atas nasabah yang mampu menunda-nunda pembayaran.

Keyword:" Praktik Operasional Dalam Pembiayaan Murabahah"

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, Menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan[1]. Selain itu *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) juga menerima titipan zakat, infak, sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya[2]. Hal ini berarti kelembagaan BMT tunduk pada Undang-Undang Perkoperasian Nomor 17 tahun 2012 dan secara spesifik diatur dalam keputusan Menteri Negara Koperasi dan UMKM RI Nomor 91/Kep/M.MUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keungan Syariah (KJKS)[3].

Anjuran untuk melakukan praktek ekonomi yang berlandaskan syariah ini sangat dianjurkan oleh oleh islam agar kita menjauhi yang namanya praktek Riba, Gharar, dan Maisir yang di dalam islam sangat keras melarangnya. Sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surah al-Baqarah ayat 275:

---

[1] M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), Hal. 317
[2] Nurul Huda, Muhammad Heykal, *Lembaga keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), Hal. 363
[3] *Ibid*, hal. 242-243

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ

ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ

مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا

خَٰلِدُونَ ٢٧٥

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.*

Dalam latar belakang masalah ini saya mengambil studi kasus di BMT al-Hijrah. BMT al-Hijrah adalah sebuah LKS Non-bank yang beralamat di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 33 Kota Bukittinggi. BMT al-Hijrah dalam kegiatannya memberikan penyaluran dana, contohnya seperti pembiayaan *murabahah*/ prinsip jual beli. Prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen (yang diberi kuasa) melakukan pembelian atas nama BMT, kemudian BMT

bertindak sebagai penjual, menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi BMT atau sering disebut margin *margin mark-up*. Keuntungan yang diperoleh BMT akan dibagi juga kepada penyedia/penyimpan dana. Bentuk prinsip ini adalah *Murabahah* dan *Bai' Bitsamanjil*[4].

Pembiayaan yang disalurkan pihak BMT al-Hijrah tidak terlepas dari pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Di Indonesia pelaku UMKM mempunyai peranan penting sebagai tulang punggung perekonomian di Indonesia. UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan dapat mengentaskan angka pengangguran di Indonesia, UMKM sangat berperan dalam peningkatan pendapatan masyarakat itu sendiri dan juga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. UMKM berpotensi besar untuk dikembangkan, namun hal ini tidak mudah dilakukan karena banyaknya permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan usaha. Menurut Priamiana permasalahan yang dihadapi oleh usaha mikro yaitu permodalan dan pengembangan usahanya[5]. Sedangkan menurut Jumhur masalah permodalan ini disebabkan oleh keterbatasan yang dimiliki usaha mikro dalam mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal[6]. Menurut Wijono, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan non formal yang berkembang saat ini yaitu Baitul Mal Wa Tamwil (BMT), dimana kegiatan yang dijalankan

[4] Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maa Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), Hal. 178
[5] Khairani, Wasilah. (2018). *Pembiayaan dan Pertumbuhan UMKM di Bukittinggi, Studi kasus BMT al-Hijrah*. Tesis. Universitas Andalas
[6] *Ibid*

oleh BMT adalah pembiayaan syariah bagi pelaku usaha mikro[7]. Nasabah UMKM di BMT al-Hijrah memiliki permasalahan diantaranta kurangnya modal tambahan untuk mengembangkan usahanya, terbatasnya sarana dan prasarana untuk menunjang kegiatan usaha tersebut.

Salah satu contoh untuk membangun atau mengembangkan usaha tergantung pada kecil dan besarnya modal akan digunakan dalam membangun usahanya tersebut. Seringkali modal dijadikan alasan sebagai hambatan dalam membangun usaha. Modal merupakan hal yang essensial untuk dimiliki sebelum memmulainya sebuah usaha. Namun walaupun begitu pihak BMT al-Hijrah selaku pihak lembaga keuangan memberikan jasa layanan keuangan berbasis syariah, contohnya seperti pembiayaan akad *murabahah*, atau akad jual beli yang memudahakan nasabah UMKM dalam mengembangkan usahanya. Contohnya seperti pembelian perlengkapan ataupun perlatan dalam menunjang kegiatan operasional usahanya.

Namun dalam pemberian pembiayaan akad *murabahah* ini tidak terlepas dari yang namanya permasalahan, seperti yang dijelaskan oleh pimpinan BMT al-Hijrah. Permasalahan yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* meliputi nasabah mengalami macet dalam membayar angsuran, ada sebagian pihak/orang lain yang mendiskreditkan BMT tesebut yang apabila tidak diberikan layanan pembiayaan, dan ada juga nasabah yang memanipulasi tempat tinggalnya saat pihak BMT ingin menagih angsuran tersebut.

[7] *Ibid*

Berikut dibawah ini merupakan data nasabah UMKM:

Tabel. 1.1

Data Jumlah Nasabah UMKM di BMT al-Hijrah

Dari Tahun 2017-2019

No.	Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan
1.	2017	718	7.373.531.297
2.	2018	813	9.147.528.726
3.	2019	730	7.688.590.670

Sumber: BMT al-Hijrah Bukittinggi

Berdasarkan jumlah pembiayaan usaha mikro kecil menengah 3 tahun terakhir di BMT al-Hijrah Bukittinggi di tahun 2017 jumlah nasabah sebanyak 718 orang dengan jumlah pembiayaan sebanyak Rp.7.373.531.297, di tahun 2018 mengalami peningkatan yaitu jumlah nasabah sebanyak 813 dan jumlah pembiayaan yang diberikan sebanyak Rp. 9.147.528.726, sedangkan pada tahun 2019 mengalami penurunan nasabah menjadi 730 orang dengan jumlah pembiayaan yang diberikan sebanyak Rp. 7688.590.670 .

Dan dibawah ini merupakan data nasabah pembiayaan akad *murabahah* BMT al-Hijrah Bukittingi:

Tabel.1.2

Data Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah

Dari Tahun 2017-2020[8]

No.	Tahun	Pokok	Margin	Plafond	Jumlah Nasabah
1.	2017	157.716.520	31.427.000	189.143.520	718
2.	2018	8.445.272.775	702.255.951	6.986.029.726	851
3.	2019	6.854.183.620	834.407.050	7.688.590.670	730
4.	2020	6.462.426.670	766.338.468	7.228.765.138	721

Sumber: BMT al-Hijrah Bukittinggi

Dari tabel diatas nasabah tersebut rata-rata adalah pengusaha UMKM kemudian dapat kita lihat dan analisis, di tahun 2018 mengalami pertumbuhan nasabah sebesar 851 atau sekitar (15,62%) jika dibandingkan dengan jumlah nasabah di tahun 2017, dan plafond dari pembiayaan *murabahah* tersebut juga mengalami kenaikan yang cukup besar yang dari awalnya Rp189.143.520 menjadi Rp6.986.029.726 atau sekitar (97,29%). Namun ditahun 2019 mengalami penurunan jumlah nasabah menjadi 730 dari 851 atau sekitar (14,21%), namun plafond dari pembiayaan tersebut tidak mengalami peurunan melainkan mengalami kenaikan. Di tahun 2020 terus mengalami penurunan jumlah nasabah menjadi 721 dari 730 atau sekitar (1,23%) dan plafond pembiayaan tersebut juga mengalami penurunan menjadi Rp7.228.765.138 atau sekitar (5,98%).

[8] BMT al-Hijrah Bukittinggi

Dari semua paparan yang sudah dijelaskan diatas mulai dari pengertian dari BMT, perkembangan nasabah serta permasalahan yang terjadi pada pembiayaan *murabahah* seperti nasabah mengalami macet dalam membayar angsuran, ada sebagian pihak yang mendiskreditkan BMT al-Hijrah apabila tidak diberikan pembiayaan, ada juga nasabah yang memanipulasi tempat tinggalnya, dan peranan lembaga keuangan khususya BMT al-Hijrah Bukittinggi dalam pemberian modal kepada UMKM dalam mengembangkan usahanya. Maka saya tertarik ingin mengangkat penelitian yang bertujuan apakah praktik operasional dari BMT Al-Hijrah tersebut sudah sesuai dengan teori atau Fatwa DSN-MUI terkait dengan pembiayaan *murabahah* tersebut maka dari itu saya menggangkat sebuah tema **"Analisis Praktik Operasional Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah UMKM" (Studi Kasus BMT Al-Hijrah Bukittinggi).**

B. Identifikasi Masalah

Dari paparan latar belakang masalah yang sudah di uraikan oleh penulis, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Nasabah pembiayaan *murabahah* mengalami macet dalam membayar angsuran.
2. Ada sebagian oknum yang mendiskreditkan BMT al-Hijrah apabila tidak diberikan pembiayaan.
3. Ada juga nasabah yang memanipulasi tempat lokasinya berada.

C. Batasan Masalah

Dari identifikasi masalah di atas maka penulis hanya membatasi penelitiannya agar merujuk pada pokok permasalahan yang akan di teliti yaitu Analisis Praktik Operasioanal Terhadap Pembiayaan *Murabahah*.

D. Rumusan Masalah

Berikut ini penulis menuliskan beberapa rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana Praktik Operasioanal Dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Nasabah UMKM?
2. Bagaimana Analisis Praktik Operasioanal Pembiayaan *Murabahah* Terkait dengan Fatwa DSN-MUI?

E. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan dari penelitian ini bersumber dari rumusan masalah yaitu untuk mengetahui Analisis Praktik Operasional Dalam Pembiayaan *Murabahah* Pada Nasabah UMKM diantaranya antara lain:

1. Untuk mengetahui Praktik Operasioanal Dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Nasabah UMKM.
2. Untuk Mengetahui Analisis Praktik Operasioanal Pembiayaan *Murabahah* sesuai dengan Fatwa DSN-MUI.

F. Manfaat Penelitian

1. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana ekonomi di IAIN Bukittinggi.
2. Untuk menambah dan wawasan bagi kelimuan penulis.
3. Penelitian ini nantinya akan menjadi tambahan bagi kepustakaan dalam bidang perbankan syariah dan juga diharapkan nantinya bisa menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti dalam bidang ekonomi syariah.
4. Hasil dari penelitian ini bisa juga nantinya atau diharapkan menjadi bahan referensi untuk dapat menambah penegtahuan, menjadi sumber informasi, juga sebagai bahan pertimbangan bagi pihak Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) al-Hijrah Bukittinggi.

G. Penjelasan Judul

Agar dapat diketahui gambaran yang jelas serta menghindari dari pengertian yang salah maka penulis mencoba menjelaskan judul penelitian tentang Analisis Praktek Operasional Dalam Pembiayaan *Murabahah* Pada Nasabah UMKM di BMT al-Hijrah.

Analisis : Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Indonesia (KBBI), analisis adalah suatu proses pemecahan masalah yang kompleks menjadi bagian-bagian dan dibahas secara rinci sehingga mudah dipahami[9].

[9] http://kbbi.kemendikbud.go.id/entri/analisis, diakses pada 6 Oktober 2021, pukul 13:35

Praktik : Pelaksanaan secara nyata apa yang disebut dalam teori[10].

Operasional : Menurut Widjono Hs operasional adalah batasan pengertian yang dijadikan sebagai pedoman untuk melakukan suatu kegiatan ataupun pekerjaan.[11]

Pembiayaan : menurut muhammad pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga[12].

Murabahah : Menurut praktisi perbankan syariah, Muhammad Syafi'i Antonio bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga aasal dengan tambahan keuntungan yang telah disepkati. Dalam *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.[13]

Nasabah : Menurut Tjiptono, setiap orang yang membeli dan menggunakan produk atau jasa perusahaan.[14]

UMKM : Adalah kelompok usaha yang dikelola oleh orang atau suatu badan usaha tertentu yang kriterianya ditetapkan berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008.[15]

---

[10] http://kbbi.kemendikbud.go.id/entri/analisis, diakses pada 6 Oktober 2021, pukul 13:40

[11] Widjono, Hs. *Bahasa Indonesia Mata Kuliah Pengembangan Kepribadian di Perguruan Tinggi (Rev)*, Jakarta: Grasindo, 2007,Hal. 25

[12] Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005, Hal. 17

[13] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Islam Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Central Bank Of Indonesia and Tazkia Institute, 1999), hal. 145

[14] Dwi Perwitasari Wiryaningtyas, 2016, *Pengaruh Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Pada Bank Kredit Desa Kabupaten Jember*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Growth, Volume 14 Nomor 2, Hal. 50

BMT : Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, Menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.[16]

"Analisis Praktik Operasional Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah UMKM" (Studi Kasus BMT Al-Hijrah Bukittinggi). merupakan serangkaian penelitian yang akan diteliti nasabah, dimana peneliti ingin mengetahui bagaimana analisis dari praktik operasional pembiayaan *murabahah* apakah sudah sesuai dengan fatwa teori atau Fatwa DSN-MUI sehingga bisa diketahui nantinya melalui wawancara dengan pihak BMT Al-Hijrah.

H. Kajian Terdahulu

Kajian terdahulu berguna untuk menghidnari dari terjadinya duplikasi penelitian yang akan diteliti. Berikut ini beberapa kajian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang kan di lakukan, yaitu:

---

[15] UU Nomor 20 tahun 2008

[16] M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), Hal. 317

Tabel.1.3

Penelitian Terkait

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Fathur Rahman, Skripsi (2011)	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* di BMT NU Sejahtera Mangkung Semarang	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan dalam akad *murabahah* di BMT NU Sejahtera terdapat penggunaan kata *Shahibul Maal* dan *Mudharib* dalam akadnya. Namun penggunaan kedua kata ini tidaklah menghilangkan esensi akad *murabahah*, karena konsep hukum islam, yang menjadi pegangan atau dipakai dalam sebuah akad (transaksi) adalah maksud dan maknanya, bukan

			lafazh dan bentuknya.
2.	Syaparuddin, Jurnal (2012)	Kritik Abdullah Saeed Terhadap Praktik Pembiayaan Murabahah Pada Bank Islam dalam Islamica Jurnal Studi Keislaman Volume 6 No.2, Maret 2012	Penelitian ini menjelaskan kritik Saeed terhadap pembiayaan *murabahah* diantaranya, harga jual *murabahah* itu lebih tinggi, kedua adanya nilai waktu uang dalam *murabahah*, ketiga tidak adnya batas keuntungan maksimal dari *murabahah* dan keempat kontrak jual beli dalam *murabahah* yang terkesan hanya formlitas belaka.
3.	Lies Ernawati Jurnal (2012)	Keragaman Pemaknaan *Murabahah* dalam Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan ISSN	Dari hasil wawancara dengan informan makna *murabahah* yang diberikan ulama

		1411-0393	adalah jual beli amanah yang saling meguntungkan, menurut manajemen BMT makna *murabahah* adalah jual beli kredit yang adil, saling menguntungkan dan bertujuan sosial. Menurut nasabah BMT makna *murabahah* dalh jual beli kredit yang murah, mudah serta bertujuan sosial.

Persamaan penelitian penulis dengan kajian terdahulu adalah penggunaan variabel *murabahah*, dan perbedaannya yaitu fokus penelitian ini leebih dikhususkan kepada analisis praktik operasional dalam pembiayaan *murabahah* pada nasabah UMKM di BMT al-Hijrah Bukittinggi, sedangkan pada penelitian terdahulu menganalisis kritik Abdullah Saeed terhadap praktik pembiayaan *murabahah* dan pemaknaan

murabahah oleh praktisi pembiayaan *murabahah* pada BMT dan ulama melalui hermeneutika intensionalisme.

I. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran yang utuh dan terpadu terkait dengan kajian ini, sehingga pembahasan dalam skripsi ini, tersusun secara sistematis dan terarah antara satu dengan yang lainnya. Maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Penulisan terdiri dari latar belakang, identifikasi masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Landasan teori yaitu mengemukakan tentang pembiayaan, akad *murabahah*, BMT, dan UMKM.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian ini berisi tentang jenis penelitian dan sumber data, lokasi dan waktu penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisikan tentang gambaran umum BMT Al-Hijrah dan menguraikan hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Penutup ini berisikan tentang kesimpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Umum Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankkan dijelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesempatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu dengan imbalan atau bagi hasil[17]. Sedangkan menurut muhammad pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga[18].

Selanjutnya pembiayaan menurut pasal 1 angka 25 Undang-Undang Perbankkan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa ;

a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bi tamlik.
c. Transaksi jual beli dalam bentuk *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qard*.

---

[17] Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang Pembiayaan
[18] Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005, Hal. 17

e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan atau LKS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana mengembalikan danan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujrah, bagi hasil atau tanpa imbalan[19]. Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau pemberian fasilitas penyediaan dana untuk berbagai macam transaksi seperti transaksi bagi hasil, sewa-menyewa, jual beli, pinjam-meminjam, dan sewa-menyewa jasa yang didasarkan pada kesepakatan antar beberapa pihak pihak/kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara makro pembiayaan bertujuan untuk meningkatkan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadi distribusi pendapatan. Sedangkan secara mikro pembiayaan diberikan dengan tujuan memaksimalkan laba, meminimalkan resiko, penyalahgunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana[20].

---

[19] Usanti, Trisadini P. dan Abd. Somad, T*ransaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, Hal. 9

[20] Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005, Hal. 18

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan kegairahan usaha, stabilitas ekonomi, dan sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional[21].

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Adapun jenis-jenis pembiayaan bank syariah adalah sebagai berikut[22]:

a. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Pembayaan modal kerja syariah yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu untuk pembiayaan maksimal satu tahun ada dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan. Perpanjangan fasilitas pembiayaan modal kerja ini dilakukan atas dasar hasil analisis terhadap debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan. Dalam pemberian pembiayaan ini perlu dilakukan analisis terlebih dahulu, yang meliputi jenis usaha, skala usaha, tingkat kesulitan usaha yang dijalankan, dan karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai.

b. Pembiayaan Investasi Syariah

Pembiayaan investasi syariah adalah pembiayaan jangka menengah ataujangka panjang untuk pembelian barang. Modal yang diperlukan pendirian proyek baru, rehabilitas (penggantian mesin atau

[21] *Ibid*, Hal. 19
[22] Adiwarman Azram Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*, Jakarta: PT RajaGrafindo, 2010, Hal. 231.

peralatan lama yang sudah rusak), modernisasi (penggantian mesin atau peralatan lama dengan yang baru yangtingkat teknologinya lebih tinggi), ekspansi (penambahan mesin atau peralatan), dan relokasi proyek yang ada (pemindahan lokasi proyek atau pabrik secara keseluruhan). Jangka waktu pembiayaan ini maksimal 12 tahun.

Selanjutnya berdasarkan tujuan penggunaanya, produk pembiayaan bank syariah terbagi dalam tiga katagori, yaitu[23] :

a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*)[24]
    1) *Mudharabah* dalam pembiayaan adalah akad kerjasama suatu usaha antara pihak pertama (shahibul mal, atau LKS) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (mudharib atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh bank syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, menyalahi janji.
    2) *Musyarakah* adalah akad kerjasama diantara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian akan dibagi sesuai dengan porsi dana masing-masing.

[23] Usanti, Trisadini P. dan Abd. Somad, T*ransaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, Hal. 10

[24] Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009, Hal. 81-83.

b. Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiyah bittamlik*)[25].

1) *Ijarah* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

2) *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* merupakan akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang.

c. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah, salam,* dan *istishna*)[26].

1) *Murabahah* merupakan transaksi dengan akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

2) *Salam* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga yang dilakukan terlebih dahulu dengan syarat tertentu yang telah disepakati.

3) *Istisna'* adalah akad pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara

[25] *Ibid,* Hal. 85-86
[26] *Ibid,* Hal. 83-84

pemesan atau pembeli (*mustashni'*) dan penjual atau pembuat (*shani'*).

d. Pembiayaan atas dasar Qardh.

Akad ini menitikberatkan pada prinsip tolong menolong, tidak mengutamakan mencari untung, atau meminjamkan sesuatu kepada orang lain dengan kewajiban mengembalikan pokoknya kepada pihak yang meminjami[27].

B. Akad *Murabahah* dalam Fiqih Muamalah

1. Konsep Umum *Murabahah*

Salah satu skim fiqh yang paling popular digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi ini lazim digunakan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. *Murabahah* secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna saling) yang diambil dari bahasa Arab, yaitu *ar-ribhu* (الرِبْ حُ) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan)[28]. *Murabahah* merupakan bentuk masdar dari *rābaha – yurābihu - murābahatan* (saling memberi keuntungan). Sedangkan secara istilah, menurut ulama Hanafiyah *murabahah* adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat, *murabahah* adalah akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan pada

---

[27] Usanti, Trisadini P. dan Abd. Somad, T*ransaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, Hal. 37

[28] Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2004, Hal. 198.

harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak. Wahbah al-Zuhailiy mendefinisikan *murabahah* dengan jual beli yang dilakukan seseorang dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. Penjual menyampaikan harga beli kepada pembeli ditambah dengan permintaan keuntungan yang dikehendaki penjual kepada pembeli. Menurut Ibnu Rusyd, sebagaimana dikutip oleh Syafi'i Antonio, *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli jenis ini, penjual harus memberitahu harga barang yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya[29].

UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa, yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati[30]. Selanjutnya, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI mendefinisikan akad *murabahah* dengan menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarkannya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba[31].

Beberapa definisi di atas secara subtansial memberikan pengertian yang sama meskipun diungkapkan dalam redaksi yang berbeda-beda. Hal yang paling pokok, bahwa *murabahah* adalah jenis jual beli. Sebagaimana

---

[29] Muhamad Syaf 'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, Hal. 101.
[30] Undang-undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
[31] Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSN-MUI/ IV/2000 tentang Murabahah.

jual beli pada umumnya akad ini meniscayakan adanya barang yang dijual. Disamping itu akad *murabahah* merupakan akad jual beli yang memiliki spesifikasi tertentu. Yaitu keharusan adanya penyampaian harga semula secara jujur oleh penjual kepada calon pembeli sekaligus keuntungan yang diinginkan oleh penjual yang disepakati kedua belah pihak. Karena dalam definisinya disebut adanya keuntungan yang disepakati, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya, ia mengatakan : "Saya jual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar[32]."

Hal spesifik seperti inilah yang membedakan murabahah dengan jual beli pada umumnya, karena dalam jual beli biasa terdapat proses tawar-menawar (bargaining) antara penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, dimana penjual juga tidak menyebutkan harga beli dan keuntungan yang diinginkan. Sedangkan dalam murabahah, harga beli dan margin yang diinginkan harus dijelaskan kepada pembeli.

2. Landasan Hukum Murabahah

Al-Qur'an tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan murabahah, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Demikian juga, nampaknya tidak

[32] Adiwarman Azram Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*, Jakarta: PT RajaGrafindo, 2010, Hal. 113.

ada juga hadits yang memiliki acuan langsung kepada murabahah. Meskipun murabaha termasuk dalam akad jual beli dan dalam Al-Qur'an dan beberapa ayat tentang jual beli misalnya surat Al-Baqarah ayat 275:

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

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.*

Namun dalam ayat ini tidak menjelaskan secara rinci jual beli yang bagaimana atau *murabahah* termasuk didalamnya atau tidak, jadi belum ada landasan dari al-Qur'an yang mendasari secara langsung tentang *murabahah*.

Murabahah, merupakan bentuk penjualan pembayaran yang ditunda dan perjanjian komersial resmi, walaupun tidak berdasarkan teks Al-Qur'an dan As-Sunnah, tetapi dibolehkan dalam hukum Islam. Bank-bank Islam telah menggunakan perjanjian murabahah dalam aktifitas pembiayaan melalui barang-barang dagangan, dan memperluas jaringan dan penggunaannya.

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Adapun rukun-rukun *murabahah* adalah sebagai berikut:

a. *Ba'iu* (penjual)
b. *Musytari* (pembeli)
c. *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
d. *Tsaman* (harga barang)
e. Ijab Qabul (pernyataan serah terima)

Dari rukun-rukun diatas terdapat pula pula syarat-syarat *murabahah* sebagai berikut:

a. Syarat yang berakad (ba'iu dan musytari) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
b. Barang yang diperjual belikan (mabi') tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
c. Harga barang (tsaman) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.

d. Pernyataan serah terima (ijab qabul) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad[33].

4. Kaidah-kaidah dalam *Murabahah*

Adapun kaidah-kaidah yang harus diperhatikan dalam melakukan jual beli *murabahah*:

a. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal.
b. Biaya aktual dari barang yang akan diperjual belikan harus diketahui oleh pembeli.
c. Harus ada kesepakatan dari kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of goodsold*) dan margin keuntungan.
d. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian.
e. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual-beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariah.
f. Murabahah memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia akan dapat diterapkan dalam: Pembiayaan pengadaan barang dan Pembiayaan pengeluaran *Letter of Credit* L/C.
g. Murabahah akan lebih berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada

[33] Veithzal Rifai, *Islamic Financial Management: teori, konsep, dan aplikas*i: panduan praktis untuk lembaga keuangan, nasabah, praktisi, dan mahasiswa (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), Hal. 146-147

saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya saat diterima. Harga jual pada pemasanan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.

5. Pembiayaan *Murabahah* Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) no. 4/DSN-MUI/IV/2000

a. Ketentuan umum *murabahah* dalm bank syariah

1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2) Barang yang diperjual-belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4) Bank membeli barang yang dipelukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli serta keuntugannya. Dalam kasus ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7) Nasabah membiayai harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad wakalah), akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi hak milik bank.

b. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah
1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya.
4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membiayai uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut , biaya riil bank harus dibiayai dari uang muka tersebut.

Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

c. Ketentuan jaminan dalam *murabahah*

1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

d. Ketentuan hutang dalam *murabahah*

1) Secara prinsip, penyelesaian hutang 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, ia tetap berkewajiban untuk menyeleaikan hutangnya kepada bank.
2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

e. Ketentuan penundaan pembayaran

1) Nasabah yang memiliki kemampuan membiayai tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka

penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

f. Ketentuan bangkrut dalam *Murabahah*

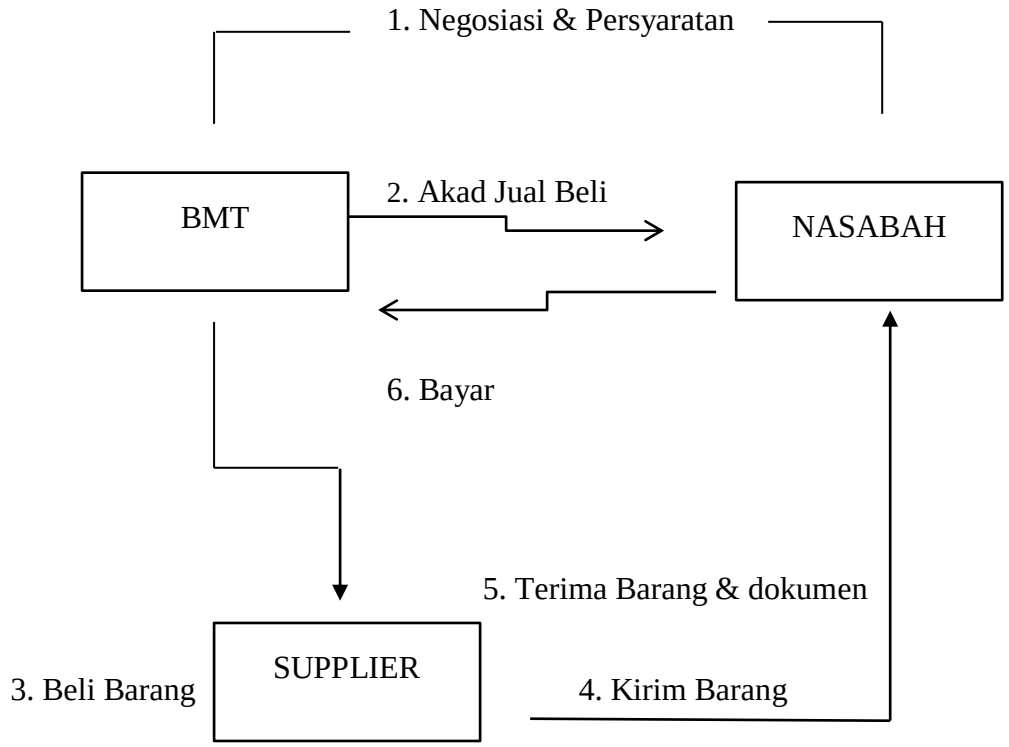
Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan[34].

6. Skema Jual Beli *Murabahah*

Berukit dibawah ini merupakan skema jual beli *murabahah*:

Gambar 2.1

Skema Pembiayaan *Murabahah*



[34] DSN, Himpunan Fatwa Dewan Syariat Nasional (Ciputat: Gaung Persada, 2006), Hal. 20.

C. Nasabah

1. Pengertian Nasabah

Nasabah adalah pelanggan (costumer) yaitu individu atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa[35]. Nasabah menurut Pasal 1 ayat (17) UU No. 10 tahun 1998 adalah "Pihak yang menggunakan jasa bank." Nasabah mempunyai peran penting dalam industri perbankan, dimana dana yang disimpan nasabah di bank merupakan dana yang terpenting dalam operasional bank untuk menjalankan usahanya. Adapun pengertian nasabah menurut para ahli, sebagai berikut:

Menurut Tjiptono pengertian nasabah adalah "Setiap orang yang membeli dan menggunakan produk atau jasa perusahaan[36]. Menurut Komaruddin nasabah adalah "Seseorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening koran, deposito atau tabungan serupa lainnya pada sebuah bank[37]. Dari pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa nasabah adalah seseorang atau badan usaha (korporasi) yang mempunyai rekening simpanan dan pinjaman dan melakukan transaksi simpanan dan pinjaman tersebut pada sebuah bank[38].

---

[35] Mislah Hayati Nasution, Sutisna.2015. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking*. Jurnal Nisbah. Volume 1 Nomor 1, Hal. 65

[36] Dwi Perwitasari Wiryaningtyas. 2016. *Pengaruh Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Pada Bank Kredit Desa Kabupaten Jember*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Growth. Volume 14 Nomor 2, Hal. 50

[37] Ibid

[38] Ibid

2. Jenis-jenis Nasabah

Berdasarkan Pasal 1 angka 16 Undang-Undang Perbankan yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Nasabah bank dibagi menjadi:

a. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.
b. Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan[39].

D. UMKM

1. Pengertian UMKM

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM[40]. Pasal 1 dari UU terebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut[41]. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar

[39] Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, Op. Cit. Hal. 17
[40] Tulus T.H. Tambunan, UMKM di Indonesia, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), Hal.16
[41] Ibid, Hal. 17

yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut[42].

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh 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 mikro, usah kecil atau usaha besar yangmemenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut[43].

2. Kriteria UMKM

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
b. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000.000, dan.
c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan milai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil

[42] Ibid, Hal. 18
[43] Ibid, Hal. 19

penjualan tahunan di atasRp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar[44].

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro,usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Puat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia.masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah paada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada

[44] Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara[45].

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri[46]. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: "Kegiatan ekonomi rakyat yang

[45] Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*: Isu-Isu Penting, (Jakarta: LP3ES, 2012), Hal. 11
[46] https://endah240395.wordpress.com/2015/01/05/makalah-umkm/ di akses pada 22 Agustus, pukul 12.19 WIB

berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut.

a. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
d. Fleksibelitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi.
e. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan[47].

3. Klasifikasi UMKM

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar.Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisi ekonomi.Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan

[47] Tiktik Sartika Partomo&Abd. Rachman Soejoedono, *"Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi"*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), Hal. 13.

banyak kelompok. Berikut ini adalah klasifikasiUsaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)[48]:

a. *Livelhood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang labih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
b. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
c. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
d. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

4. Peranan UMKM

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara

[48] Ade Resalawati, Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), hal. 31.

sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar[49].

5. Karakteristik Usaha Mikro

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti:

perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuaan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut[50]:

a. Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah admistrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di up to date sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.

[49] Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, hal. 1
[50] Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, (Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana 2010), Hal. 32

b. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
c. Modal terbatas.
d. Pengalaman menejerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
e. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisieni jangka panjang.
f. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
g. Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan salam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas[51].

6. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

[51] Ibid, Hal. 33

a. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
b. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
d. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
e. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor:

1) Faktor Internal

Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:

a) Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
b) Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memperioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya,

khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.

c) Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.

d) Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dam pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Dari kedua faktor terebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi olehUMKM. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM meperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

Pola yang ada sekarang adalah masing-masing lembaga/institusi yag memiliki fungsi yang sama tidak berkoordinasi

tapi berjalan sendiri-sendiri, apakah itu perbankan, BUMN, departemen, LSM, perusahaan swasta. Disisi lain dengan keterbatasannya UMKM menjadi penopang perekonomian menjadi roda perekonomian menjadi kenyataan.

E. Konsep Umum BMT

1. Pengertian BMT

Pengertian dari Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasilmenumbuhkankembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang salaam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan[52].

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi baitul maal, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi baitul tamwil. Sebagai lembaga sosial, baitul maal memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ). Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, -yakni simpan-pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota

[52] M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), Hal. 317

(nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonom yang halal dan menguntungkan. Namun demikan, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada atran perbankan. Pada dataran hulum di Indonesai, badan hukum yang paling mungkin untuk BMT adalah koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan-pinjam (KSP).

2. Visi dan Misi

a. Visi

Visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan BMT menjadi lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti yang luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil-pengabdi Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Titik tekan perumusan visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri. Karena visi sangat dipengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakatnya serta visi para pendirinya. Namun demikian, prinsip perumusan visi harus sama dan tetap dipegang teguh. Karena visi sifatnya jangka panjang, maka perumusannya harus dilakukan dengan sungguh-sungguh. Pendirian tidak begitu saja mengabaikan aspek ini.

b. Misi

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan Syariah dan ridho Allah SWT. Dari pengertian tersebut di atas, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari

keuntungan dan penumpukan laba-modal pada segolongan orang kaya saja, tetapi lebih berorentasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsipprinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi kelas bawah-mikro harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melaui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT[53].

3. Asas dan Landasan

BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip syari‟ah Islam, keimanan, keterpaduan (kaffah), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan kemandirian dan profesionalisme. Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang syah dan legal. Sebagai lembaga Keuangan Syari‟ah, BMT harus berpegangan teguh pada prinsip-prinsip Syariah.

Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan menginsyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukssu di dunia dan akherat juga keterpaduan antara sisi maal

[53] Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tanwil*. (Yogyakarta:UII Press,2005), Hal. 126.

dan tanwil (sosial dan bisnis). Kekelurgaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama-sama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pada pengelolaannya harus profesional.

4. Ciri-ciri BMT

a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
b. Bukan lembaga social, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pensyarufan dana zakat, infaq, dan sedeqah bagi kesejahteraan orang banyak.
c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.
d. Milik bersama masyarakat bahwa bersama orang kaya di sekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasar ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseorangan.

5. Ciri Khusus

BMT merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadaannya selalu dikontrol dan diawasi oleh masyarakat. Laba atau keuntungan yang diperoleh BMT juga akan didistribusikan kepada masyarakat, sehingga maju mundurnya BMT sangat diketahui oleh

masyarakat di sekitar BMT berada. Selanjutnya BMT memiliki cirri khusus sebagai berikut :

a. Staf dan karyawan BMT bertindak proaktif, pelayanannya mengacu kepada kebutuhan anggota, sehingga semua staf BMT harus mampu memberikan yang terrbaik bagi amggota dan masyarakat.
b. Kantor dibuka dalam waktu yang tertentuyang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar.
c. Manajemen BTM adalah professional Islami[54].

6. Fungsi BMT

Secara konseptual Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) memilki dua fungsi, yaitu sebagai berikut:

a. Sebagai pengembangan harta yaitu melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusah mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.
b. Menerima titipan dana zakat. Infaq dan shodaqoh serta mengoptimalkan sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

[54] Ibid, Hal. 132

7. Prinsip Operasional

Dalam melaksanakan usahanya BMT , berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut :

a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikan pada prinsip-prinsip dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai sepiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlaq mulia.
c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di ats kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya seta anggotanya, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola piker, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan social.
e. Kemandirian, yakni mandiri diatas semua gplongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan “bantuan” tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi (ahsanu amala), yakni tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga

kenikmatan dan kepuasan ruhani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekalpengetahuan (knowledge) yang cukup, ketrampilan yang terus ditingkatkan (skill) serta niat dan ghirah yang kuat (Attitude).

g. Istiqomah, konsisten, konsekuen, berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci[55]. Selanjutnya sugiyono mengungkapkan bahwa penelitian kualitatif memandang obyek sebagai suatu yang dinamis, hasil konstruksi pemikiran dan interpretasi terhadap gejala yang diamati, secara utuh, karena dari setiap aspek obyek itu mempunyai satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan[56].

Jenis pendekatan yang digunakan adalah studi kasus secara deskriptif, yaitu perbandingan antara teori, konsep, standar, atau arsip yang berlaku dengan praktek yang ada di dalam organisasi kemudian mengambil kesimpulan dan saran dari hasil perbandingan tersebut.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di BMT al-Hijrah Bukittinggi, yang terletak di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 33, Aur Tajungkang, Kec. Guguk Panjang, Kota. Bukittinggi. Alasan dipilihnya lokasi ini dikarenakan tersedianya akses untuk melakukan penelitian di sana. Waktu penelitian ini dimulai dari tanggal 29 Juni 2021 sampai selesai.

---

[55] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Afabeta, 2011), Hal. 9
[56] Ibid, 10

C. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer yaitu data yang dapat diperoleh melalui wawancara langsung dari pihak-pihak terkait dan observasi. Pihak-pihak yang terkait adalah pihak yang menjadi informan dalam penelitian ini. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui dari data-data yang sudah tersedia seperti data-data dan dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian ini. Data-data dan dokumen-dokumen yang diperlukan dalam penelitian ini meliputi data nasabah pembiayaan *murabahah*, hasil wawancara, dan juga menggunakan berbagai dokumen yang berhubungan dengan penelitian ini seperti arsip-arsip dan buku.

D. Informan penelitian

Informan merupakan subyek pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Dikarenakan judul penelitian saya tentang Analisis Praktik Operasional dalam Pembiayaan *Murabahah* pada Nasabah UMKM di BMT Al-Hijrah, maka informan dalam penelitian ini adalah pihak BMT al-Hijrah itu sendiri.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling startegis dalam penelitian. Karena tujuan utama dari peneltian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan dalam *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data yang lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant*

observation), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumntasi[57]. Berdasarkan teori tersebut maka teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Merupakan salah satu cara dimana peneliti mengadakan peninjauan langsung ke BMT al-Hijrah Bukittinggi, hasil-hasil yang didapat dicatat dengan cermat dan teliti sebagai data yang dibutuhkan.

b. Wawancara

Merupakan tanya jawab antara pewancara dengan yang di wawancarai untuk meminta keterangan atau pendaapat mengenai sesuatu. Dalam pengumpulan data melalui wawancara, penulis langsung wawancara dengan pihak BMT al-Hijrah, dan pihak tersebut berwenang memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peniliti.

c. Dokumentasi

Merupakan teknik pengumpulan data dimana sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian data yang tersedia adalah bentuk dokumentasi photo BMT al-Hijrah dan pihak BMT

[57] Ibid, Hal. 225

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga mudah dipahami, dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain[58].

Berikut langkah-langkah analisis data menurut Mpdel Miles and Huberman dalam Sugiyono[59]:

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang okok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Proses reduksi data akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai, yaitu sebuah temuan dalam penelitian tersebut. Reduksi data mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

b. Penyajian Data (*Data Displayi*)

Penyajian data dapat disajikan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif dalah dengan teks yang bersifat naratif.

c. Penarikan Kesimpulan/ verifikasi (*Conclusion Drawing/ Verification*)

Kesimpulan yang dihasilkan dari dua proses sebelumnya diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang telah disebutkan

[58] Ibid, Hal. 244
[59] Ibid, Hal. 246

sebelumnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Profil BMT Al-Hijrah

1. Waktu Pendirian

Koperasi ini didirikan dengan nama BMT Al Hijrah pada tanggal 16 Januari 2006 bertepatan dengan 1 Muharram 1428 H, bertepatan dengan tanggal 1 Muharram tahun Hijrah oleh 23 orang anggota dengan latar belakang ulama sebanyak 5 orang, pemerhati kemiskinan sebanyak 10 orang, profesi kedokteran sebanyak 2 orang dan dari Majils Taklim sebanyak 8 orang dan pengurus Mesjid sebanyak 3 orang yang memiliki satu tujuan ingin meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat melalui koperasi dan dan berpartisipasi dalam menggerakkan ekonomi masyarakat miskin yang berusaha disektor usaha mikro /kecil melalui wadah Koperasi Syariah. Dengan modal awal sebanyak Rp 66.000.000.

2. Maksud Berdirinya Perusahaan

Maksud mendirikan BMT Al Hijrah dilandasi dengan motivasi pengembangan dan pemberdayaan ekonomi umat dengan acuan syariat Islam. Hal ini diwujudkan karena melihat keadaan perekonomian masyarakat kecil yang telah dikuasai oleh praktek-praktek ekonomi yang bertentangan dengan konsep Islam.

3. Legalitas dan Bentuk Organisasi

Akta an KJKS BMT Al Hijrah Bukittinggi Akta Notaris Elfita Achtar SH Nomor.55-2006. Badan Hukum dari Mentri Negara Koperasi

dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia No. 188.45-333-2006 tanggal 17 September 2006.

Berdasarkan Surat dari Dinas Koperindag Kota Bukittinggi No. 516/597/D-KOPERINDAG/KUKM/IX/2015, tanggal 29 September 2015, agar KJKS Berganti nama menjadi Koperasi Simpan Pinjaman Pembiayaan Syariah disingkat KSPPS maka tanggal 11 Oktober 2016 telah diadakan Rapat anggota perubahan anggaran Dasar menjadi KSPPS BMT Al Hijrah tanpa mengubah usaha dan sesuai dengan Permen Kop No. 1 Tahun 2006 perubahan tersebut dilaporkan kepada koperindag Kota Bukittinggi Tanggal 26 November 2015. Maka untuk selanjutnya KJKS BMT Al Hijrah disebut KSPPS BMT Al Hijrah.

a. KSPPS adalah singkatan dari nama Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah.
b. Kegiatan KSPPS BMT Al Hijrah adalah mengembangkan Usahausaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya.

4. Visi dan Misi KSPPS BMT Al-Hijrah

a. Visi

Menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan syariah yang terdepan dalam menangani permasalahan ekonomi umat yang lemah.

b. Misi

1) Melahirkan individu yang memiliki jiwa kewirausahaan yang didukung oleh etos kerja yang tinggi.
2) Mewujudkan umat yang berprilaku mandiri dan agamis.
3) Meningkatkan perekonomian umat serta menghindarkan umat dari praktek riba.
4) Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat (umat) dalam upaya pertumbuhan produktivitas usaha mandiri.
5) Menghimpun mewujudkan masyarakat (umat) yang jujur, terampil, terarah serta mandiri dalam berusaha.
6) Mendorong masyarakat (umat) menuju pelaksanaan kegiatan perekonomian sesuai dengan ekonomi Islam.

Moto

"Maju Membangun Masyarakat Yang Sejahtera"

5. Lokasi Uasaha

Alamat sekarang adalah di Jalan Perintis Kemerdekaan No. 33 Bukittinggi Telp 0752.627118.

Segmen Usaha adalah untuk kegiatan perekonomian masyarakat bahwa yang ada dipasar, yang dicengkram oleh praktek rentenir yang merugikan kegiatan ekonomi masyarakat bawah. Adanya perilaku meminjam dana kepada rentenir atau dengan istilah "Julo-Julo".

dimana sipeminjam akan dikenai bunga yang besar dalam jangka waktu yang singkat, sehingga tidak sedikit dari mereka yang terjerat hutang dan bangkrut.

6. Ruang Gerak

a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
b. Bukan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infaq dan shadaqah bagi kesejahteraan orang banyak dan ikut berpartisipasi dalam kegiatan sosial.
c. Ditumbuhkan dari bawah (Bottom up) berdasarkan peran dari masyarakat sekitarnya.
d. Milik bersama masyarakat kecil bawah dan kecil dari linkungan KSPPS BMT Al Hijrah itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang lain diluar masyarakat itu.
e. KSPPS BMT Al Hijrah mengadakan kegiatan ke-Islam-an Pemahaman akan ekonomi, agama (pengajian-pengajian) secara berkala terutama waktu akan diberikan pembiayaan dan setelah kegiatan keagamaan dilanjutkan dengan perbincangan bisnis/usaha dari anggota KSPPS BMT Al Hijrah.

7. Pengelola KSPPS BMT Al-Hijrah yang Profesional dan Islami

a. Pengelola KSPPS berpendidikan S1, D3 dan SMK Ekonomi, dengan latar belakang pendidikan Ekonomi Manajemen Syariah dan Ekonomi

Manajemen Umum yang paham tentang konsep ekonomi Islam (Lembaga Keuangan Syariah).

b. Pengelola juga berasal dari pensiunan Perbankan.
c. Administrasi keuangan/pembukuan dan prosedur ditata dengan sistem manajemen keuangan yang rapi dan sesuai standar akuntansi keuangan koperasi syariah.
d. Pro aktif bersilaturrahim "menjemput bola", beranjangsana dan berinisiatif dalam prakarsa, pengembangan KSPPS.
e. Pensiunan Perbankan.
f. Untuk pendampingan dilaksanakan oleh anggota/pengurusan yang mempunyai pengetahuan tentang itu[60].

8. Bidang Organisasi

Untuk memperlancar dan memudahkan tugas BMT, maka diperlukan struktur yang mendeskripsikan alur kerja maupun fungsi yang harus dilakukan oleh anggota yang ada dalam perusahaan.

Struktur organisasi meliputi :

Nama : Nama koperasi masih memakai KSPPS BMT Al Hijrah, karena koperasi kita bersal dari BMT, dan nama BMT Al Hijrah telah menjadi Top Brand dari koperasi kita, tidak ada salahnya kita memakai nama tersebut, karena itu juga menjadi amanat dari para pendiri dahulunya.

Keanggotaan : Dengan dirubahnya Anggaran dasar menjadi KSPPS maka status anggota menjadi menyesuaikan sebagai berikut :

[60] *lihat di buku laporan pengurus 2017* BMT Al Hijrah Bukittinggi . Hal. 1

Anggota yang memenuhi kewajiban :

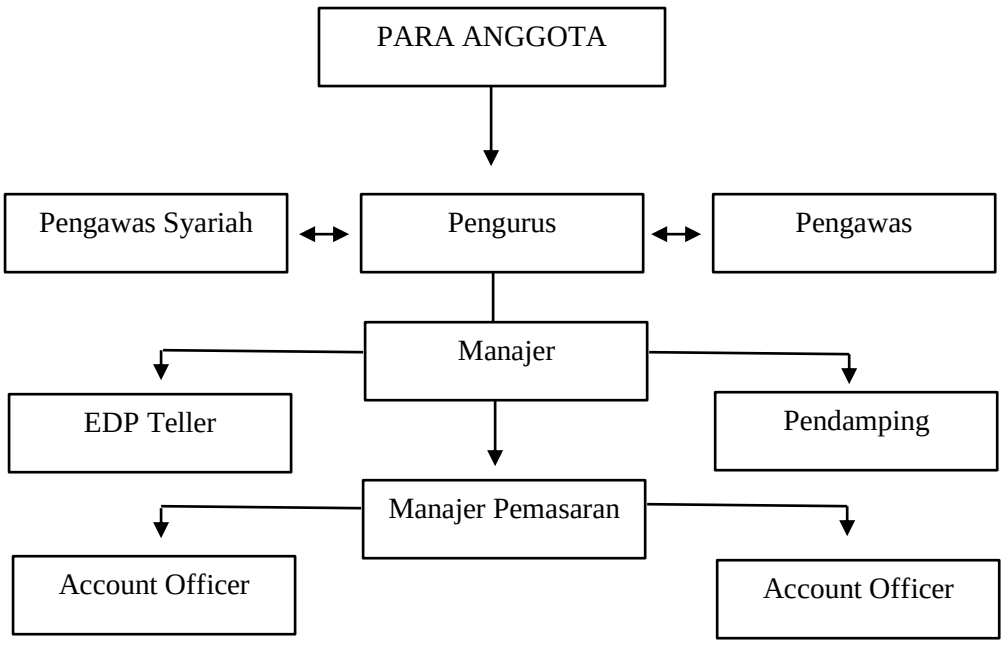
a. Simpanan Pokok sebesar Rp 100.000. (seratus ribu rupiah), satu kali.
b. Simpanan Usaha yang telah diberikan sewaktu pendirian BMT.
c. Simpanan Berjangka dalam kelipatan Rp 500.000. (lima ratus ribu rupiah).
d. Simpanan wajib sebesar Rp 20.000 (dua puluh ribu rupiah) perbulan.

9. Manajemen

Kepengurusan pada tahun 2013-2018 adalah sebagai berikut:

Gambar.4.1

Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittingi



Sumber: BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Jumlah Pengurus Sebagai Berikut:

a. Pengurus

Ketua	: Dr. H. Metrizal, SpA
Wakil Ketua Dana	: DR. Zainuddin Tanjung, MA
Sekretaris	: H. Al Chairi
Wakil Sekretaris	: Hj. Mardhiah
Bendaharawan	: H. Ismail Djohar.,SH. MM

b. Pengawas

1) Pengawas Syariah
    a) DR H. Zulkifli Djakfar MA.
    b) H. Gusrizal., LC
    c) Hj. Baitar
2) Pengawas Operasional
    a) Ferry AB SE
    b) H. Insa Basyuni
    c) H. Burmal.
3) Pengelola
    a) H. Damuar, S. Sos.
    b) Mufatis Agus., Bc. Ak
    c) Nila Dasriani, SPd.
    d) Rum Mulyani
    e) Chairunnisa

10. Kegiatan Usaha dan Produk-produk KSPPS BMT Al Hijrah

Secara fungsional, operasional KSPPS BMT Al Hijrah hampir sama dengan BMT lainnya, baik di BPRS maupun BMT yang berdiri sendiri, yang membedakan hanyalah pada sisi ruang lingkup dan struktur, jika dilihat dari fungsi utama operasional BMT, terdapat dua fungsi utama yang dijalankan oleh KSPPS BMT Al Hijrah dalam kaitannya dengan perekonomian masyarakat, dua fungsi itu antara lain :

a. Fungsi pengumpulan dana (*funding*).
b. Fungsi penyaluran dana (*financingi*).

Dua fungsi tersebut, sebagai lembaga keuangan syariah KSPPS BMT Al Hijrah memiliki dua produk yang dijalankan, yaitu :

1) Tabungan

Tabungan/simpanan merupakan tabungan umum syariah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat sesuai kebutuhan anggota. Akad yang digunakan didalamnya adalah tabungan diakad berdasarkan prinsip syariah mudharabah musyarakah, dengan nisbah 30% Anggota : 70% BMT.

Produk yang dikembangkan BMT adalah:

a) Simpanan atau Tabungan Haji Mudharabah
b) Simpanan atau Tabungan Qurban Mudharabah
c) Simpanan atau Tabungan Mudharabah
d) Deposito Mudharabah
e) Ketentuan atau persyaratan untuk Tabungan sebagai berikut :

f) Setoran awal minimal Rp 10.000.

g) Setoran berikutnya minimal Rp 1000.

h) Administrasi pembukaan tabungan Rp 5.000

Persyaratanya adalah:

a) Fotocopy kartu identitas (KTP/SIM)

2) Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan yang dikembangkan KSPPS BMT Al-Hijrah adalah:

a) Murabahah

Secara fiqih Murabahah adalah suatu akad jual beli barang, dimana penjual menyebutkan pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu. Secara Perbankan Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan/harga beli dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

b) Mudharabah

Secara fiqih mudharabah adalah pemilik modal (shahibul maal) menyerahkan modalnya kepada pengelola (mudharib) untuk diusahakan, sedangkan keuntungan usaha itu dibagi menurut kesepakatan bersama.

Secara Perbankan Mudharabah adalah akad kerjasama antara BMT (sebagai penyedia dana) dengan pihak lain (mudharib) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola

suatu usaha yang produktif dan halal. BMT dapat bertindak sebagai pemilik danan maupun pengelola dana (mudharib). Apabila BMT bertindak sebagai pemilik dana maka dana yang disalurkan disebut pembiayaan Mudharabah.

c) Bai' Bitsaman Ajil (BBA)

Ba'i Bitsaman Ajil (BBA) merupakan pembiayaan yang berakad jual beli dimana suatu perjanjian yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pemberian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran.

d) Qardhul Hasan

Pembiayaan ini diberikan khusus untuk masyarakat yang kurang mampu dan orang-orang tertentu termasuk dalam keadaan darurat, pengembangan pinjaman pada pembiayaan ini sesuai dengan total pinjaman yang diberikan.

KSPPS BMT Al Hijrah sebagai lembaga yang memiliki peran sebagai lembaga atau badan Amil Zakat (LAZ atau BAZ), meliputi pengumpulan zakat, infaq, shadaqah, wakaf dan danadana sosial lain serta penyaluran kepada golongan yang paling berhak. BMT Memberikan Pinjaman untuk modal usaha bagi pengusaha yang membutuhkan modal, karena KSPPS BMT Al Hijrah membantu masyarakat yang memerlukan modal untuk bagi

pengusaha kecil maupun menengah. Dengan cara peminjaman sebagai berikut :

Syarat Administrasi Pembiayaan:

1) Menjadi anggota BMT Al Hijrah.
2) Fotocopy KTP atau SIM.
3) Fotocopy Kartu Keluarga.
4) Fotocopy Surat Nikah (bagi yang sudah menikah).
5) Slip pembayaran tagihan PLN, Telepon dan PDAM (3 bulan terakhir).
6) Fotocopy Jaminan.
7) Surat Keterangan Usaha (Untuk Pembiayaan Musyarakah).

Ketentuan Umum Pembiayaan:

1) Jangkauan waktu pembiayaan maksimal 24 bulan.
2) Mempunyai usaha minimal 1 (satu) tahun untuk pembiayaan musyarakah.
3) Pembayaran Pinjaman secara angsuran dan jatuh tempo.

   Dalam peminjaman modal usaha ataupun pembiayaan untuk membeli barang melalui BMT Al Hijrah, peminjam harus memberikan Jaminan seperti BPKB kendaraan atau barang berharga lainnya yang nilainya lebih tinggi dari Jumlah Dana sebagai pinjaman.

11. Sikap dan Pelayanan di KSPPS BMT Al-Hijrah

Pelayanan memegang peran penting bagi lembaga keuangan. BMT berloba-lomba memberikan pelayanan terbaiknya kepada nasabah. Setiap BMT akan berusaha memberikan kepuasan kepada nasabah, pelayanan merupakan hal yang sangat penting terhadap minat nasabah untuk menabung, karena apabila pelayanan kita baik maka nasabah maka nasabah akan senang, apabila pelayanan kurang baik maka nasabah tidak nyaman, dan akan memilih BMT lain. Adapun pelayanan yang di terapkan KSPPS BMT Al Hijrah adalah :

a. Salam dan sapa, sebelum memberikan pelayanan.
b. Santun dalam bertutur kata ketika memberi penjelasan kepada calon nasabah.
c. Menjaga penampilan agar tetap profesional.
d. Konsentrasi, fokus perhatian dan pelayanan dan tidak melakukan kegiatan lain selama memberikan pelayanan.
e. Ucapkan terimakasih setelah memberikan pelayanan.
f. Diusahakan selalu mengingat nama nasabah. Memudahkan prosedur.
g. Etika saat menggunakan fasilitas kerja tidak mengganggu ketenangan pelayanan.

KSPPS BMT Al Hijarh menerapkan Pelayanan nasabah layanan QCDM yaitu :

a. Quality :Kualitas jasa berpusat pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan nasabah.

b. Cost : Biaya yang di terapkan BMT sesuai dengan keinginan nasabah.

c. Deliver Time :waktu penyelesaian tepat waktu dan sesuai kebutuhan nasabah.

d. Morale : Etika yang baik dalam melayani nasabah.

B. SOP BMT Al-Hijrah Dalam Memberikan Pembiayaan *Murabahah* Pada Nasabah UMKM

SOP dalam pemberian pembiayaan *murabahah* pada dasarnya sama hal-nya dengan pemberian pembiayaan yang lain dengan memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh pihak KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

Berikut dibawah ini syarat-syarat pembiayaan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah:

1. Persyaratan Pembiayaan

1. Mengajukan/mengisi formulir permohonan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan dengan menyerahkan dokumen sebagai berikut:
    a. Foto copy identitas diri (KTP/SIM) suami/istri, masing-masing 2 lembar.
    b. Kartu keluarga (KK), 2 lembar.
    c. Pas photo suami/istri, masing-masing 2 lembar, ukuran 3x4.
    d. Surat nikah (bagi yang sudah berkeluarga).
    e. Berdomisili dalam Kota Bukittinggi.
    f. Surat/dokumen lain yang diperlukan.

2. Sudah menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hijrah dengan menyetorkan simpanan pokok Rp.100.000,- (seratus ribu rupiah) dan simpanan wajib Rp.10.000,- (sepuluh ribu rupiah), minimal selama 3 bulan.
3. Membuka simpanan suka rela (*mudharabah*) dengan saldo minimal 10% (sepuluh persen) dari jumlah pembiayaan sebelum realisasi pembiayaan.
4. Mempunyai tempat/lokasi usaha yang legal/ jelas dan tetap (tidak berpindah-pindah).
5. Menyediakan agunan (barang jaminan), berupa:

a. Kendaraan bermotor (BPKB).
b. Toko/kedai/kios/lapangan (surat izin penempatan/ kartu kuning dari Pemda Kota Bukittinggi).
c. Tanah/bangunan (sertifikat hak milik).
d. Barang/ perhiasan emas.
e. Jaminan lainnya (personal garansi).

6. Bagi yang sudah berkeluarga harus mendapat persetujuan/ izin dari suami atau istri.
7. Tidak tersngkut dengan pinjaman/ pembiayaan lainnya dari rentenir ataupun lembaga keuangan lainnya.
8. KSPPS BMT Al-Hijrah berhak menolak permohonan pembiayaan yang diajukan tanpa mengemukakan alasan apapun kepada pemohon/ anggota[61].

[61] KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittingi

2. SOP Pelayanan Pembiayaan *Murabahah*

a. *Costumer Service* (CS) akan menerima dan mencatat permohonan pembiayaan kedalam buku register permohonan pembiayaan, antara lain memuat nama, alamat, pekerjaan, jumlah permohonan, tujuan penggunaan pembiayaan, dan lain-lain.

b. Kemudian CS akan mewancarai secara umum mengenai objek dan keperluan pembiayaan serta hal-hal yang bersangkutan dengan pekerjaan/usaha, penghasilan dan hal-hal lain yang berhubungan dengan persyaratan pembiayaan seperti:

   1) Harga barang yang akan dibeli.
   2) Besarnya kemampuan angsuran anggota, lamanya jangka waktu pembiayaan.
   3) Dan lain-lain yang berhubungan dengan permohonan pembiayaan nasabah.

c. CS akan mendistribusikan permohonan pembiayaan yang masuk kepada *Account Officer* (AO) untuk dilakukan penilaian.

d. Apabila permohonan tersebut setelah dianalisa memenuhi syarat, maka AO akan membuat memo usulan pembiayaan kepala cabang.

e. Kepala cabang akan menilai memo usulan yang diajukan AO untuk selanjutnya dapat disetujui atau ditolak. Keputusan atas permohonan pembiayaan akan dibuatkan surat keputusan pembiayaan (SP3) yang selanjynya akan disampaikan kepada anggota.

f. Untuk permohonan pinjaman disetujui, maka surat keputusan pembiayaan (SP3) tersebut menjadi dasar atau bagian yang tidak terpisahkan dari akad perjanjian pembiayaan yang dibuat dan ditandatangani oleh nasabah dan BMT.

3. SOP Pencairan Pembiayaan *Murabahah*

a. Calon anggota yang telah disetujui permohonan pembiayaannya datang membawa bukti kepemilikan asli jaminan dan diserahkan kepada CS.

b. CS kemudian akan mencatat pembiayaan yang akan dicairkan kedalam buku register pembiayaan/ membuatkan BO rekening pembiayaan anggota

c. Untuk pemmbiayaan murabahah, terdapat dua teknis yang terjadi yaitu:

   1) Dengan adanya akad wakalah dimana pembelian barang diserahkan kepada anggota, sehingga sebelum akad murabahah akan diadakan akad wakalah terlebih dahulu dilakukan, sehingga akad wakalah dilakukan sebelum pencairan pembiayaan *murabahah*.

   2) Tanpa adannya akad wakalah, maka pihak BMT Al-Hijrah sendiri yang akan membelikan barang yang dibutuhkan anggota.

d. Setelah pembelian barang terjadi, selanjutnya CS akan menyiapkan berkas pembiayaan yang terdiri dari akad pembiayaan *murabahah*, surat pengikatan jaminan, surat kuasa menjual, daftar angsuran, kartu

angsuran, slip pencairan pembiayaan, serta slip biaya-biaya yang muncul akibat adanya pembiayaan yang dibebankan kepada anggota, seperti biaya materai, biaya administrasi, dan biaya notaril.

e. Kemudian setelah persyaratan-persyaratan pembiayaan terpenuhi, maka terjadilah akad pembiayaan *murabahah*, dimana anggota menandatangani akad pembiayaan beserta lampiran mengenai kesepakatan pembayaran pembiayaan *murabahah* (ciciln/tempo), yang disertai dengan adanya saksi dan ditandatangani oleh saksi (suami/istri).
f. Teller akan mecatat transaksi pencarian pembiayaan dan akan memvalidasi bukti/slip setoran dan anggota akan memperoleh bukti rangkap dari nota pencairan tersebut dan transaksi pembiayaan akan dimasukan kedalam mutasi kas harian, serta mutasi harian pembiayaan.
g. Bagian manajemen akan mengarsipkan berkas pembiayaan sesuai dengan abjad nama anggota.

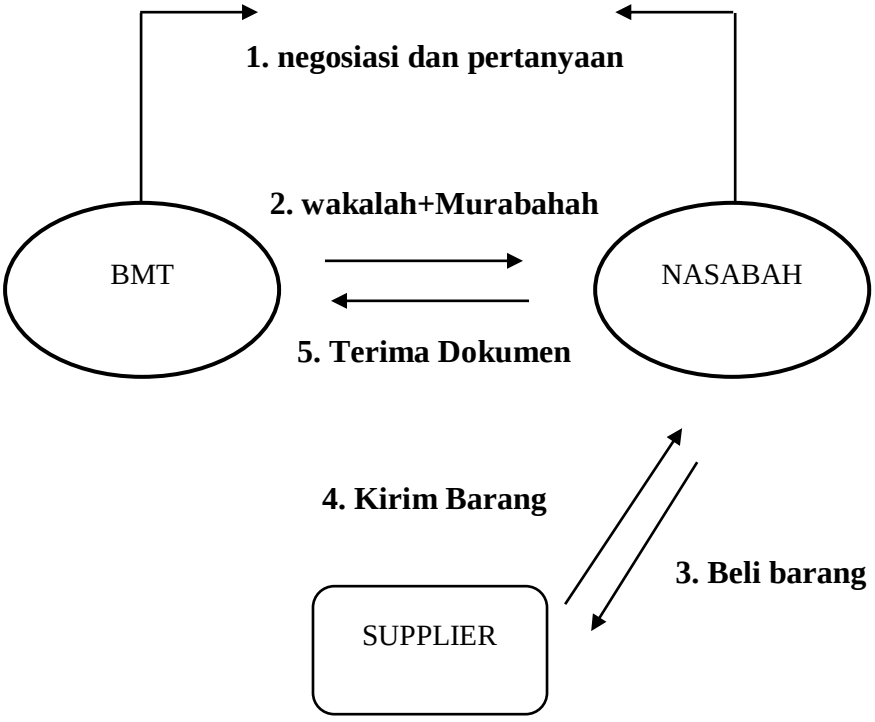
4. Pengadaan Objek Akad

Dalam proses pengadaan objek akad pada pembiayaan *murabahah* BMT Al-Hijrah menggunakan akad *murabahah bil wakalah*, yaitu transaksi jual beli anatara pembeli (nasabah) dan penjual (BMT). Dalam hal ini BMT membeli barang yang dibutuhkan nasabah (nasabah yang menentukan spesifikasinya) dan menjual kepada nasabah dengan harga ditambah keuntungan. Dalam jual beli sistem ini pihak penjual

mewakilkan pembeliannya kepada nasabah/anggota, dengan demikian akd pertama adalah akad *wakalah* setelah akad *wakalah* berakhir ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke pihak BMT kemudian dilakukannya akad *murabahah*.

Skema *Murabahah bil Wakalah*

Gambar.4.2



Sumber: BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Penjelasan skema dari *murabahah bil wakalah*:

1) Anggota mengajukan pembiayaan *murabhah* untuk pengadaan barang tertentu, lalu terjadi penyampaian persyaratan dan negosiasi atas kualitas barang, harga, dan biaya-biaya barang tersebut antara BMT dan anggota.

2) BMT memberi kuasa (*wakalah*) kepada anggota untuk membeli barang disertai dengan adanya uang muka (urbun) dari anggota kepada BMT.
3) Anggota membeli barang dari pemasok sesuai kuasa yang diberikan BMT.
4) Pemasok menyerahkan barang ke anggota.
5) Anggota dan BMT melaksanakan akad *murabahah* disertai penyerahan bukti pembelian.

C. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian dengan pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi. Bahwasanya Analisis Praktik Operasioanal Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Hijrah menunjukkan kesesuaian antara Fatwa DSN-MUI dengan praktik di lapangan. Mulai dari pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* tersebut dimana BMT Al-Hijrah memberikan kuasa kepada anggota untuk mencarikan barang tersebut. Namun praktik dilapangan pihak BMT Al-Hijrah yang langsung mentransferkan pembelian barang atau komoditi langsung kepada *supplier* sesuai dengan permintaan nasabah. Penggunaan akad *wakalah* dimaksudkan untuk membuktikan bahwa nasabah telah mengetahui telah terjadi transaksi jual beli antara pihak BMT dengan penjual atau *supplier*.

Jika wanprestasi di kemudian hari akan tertutup peluang nasabah untuk mengingkari bahwa nasabah telah menerima sejumlah pembiayaan dari BMT. Hanya sebagian kecil nasabah yang akan menerima langsung dana pembiayaan dan itu pun dibatasi dengan syarat-syarat tertentu, misalnya karakter nasabah yang baik dan jujur karena disini BMT juga

sangat mempertimbangkan manajemen resiko. Penetapan persentase margin di BMT Al-Hijrah sesuai dengan Fatwa DSN Nomor. 04 DSN/MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

BMT Al-Hijrah memberikan fasilitas penjadwalan kembali kepada nasabah yang tidak mampu mebayar angsuran dengan *Rescheduling* dan *Restructuring* sesuai dengan Fatwa DSN No.48/DSN-MUI/II/2005. BMT Al-Hijrah juga memberikan sanksi kepada nasabah yang mampu tapi menunda pembayaran sesuai denga Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IV/2000 tentang ketentuan sanksi atas nasabah yang mampu menunda-nunda pembayaran.

Di bawah ini akan di deskripsikan hasil temuan penelitian dengan pihak BMT Al-Hijrah dan nasabah UMKM terkait dengan rumusan masalah yaitu Analisis Praktik Operasional terkait dengan pembiayaan *murabhah*.

D. Analisis Praktik Operasional Pada Pembiayaan *Murabahah* Terkait Dengan Fatwa DSN-MUI

1. Persyaratan Pembiayaan

9. Mengajukan/mengisi formulir permohonan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan dengan menyerahkan dokumen sebagai berikut:
    g. Foto copy identitas diri (KTP/SIM) suami/istri, masing-masing 2 lembar.
    h. Kartu keluarga (KK), 2 lembar.
    i. Pas photo suami/istri, masing-masing 2 lembar, ukuran 3x4.

j. Surat nikah (bagi yang sudah berkeluarga).

k. Berdomisili dalam Kota Bukittinggi.

l. Surat/dokumen lain yang diperlukan.

10. Sudah menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hijrah dengan menyetorkan simpanan pokok Rp.100.000,- (seratus ribu rupiah) dan simpanan wajib Rp.10.000,- (sepuluh ribu rupiah), minimal selama 3 bulan.
11. Membuka simpanan suka rela (*mudharabah*) dengan saldo minimal 10% (sepuluh persen) dari jumlah pembiayaan sebelum realisasi pembiayaan.
12. Mempunyai tempat/lokasi usaha yang legal/ jelas dan tetap (tidak berpindah-pindah).
13. Menyediakan agunan (barang jaminan), berupa:

f. Kendaraan bermotor (BPKB).

g. Toko/kedai/kios/lapangan (surat izin penempatan/ kartu kuning dari Pemda Kota Bukittinggi).

h. Tanah/bangunan (sertifikat hak milik).

i. Barang/ perhiasan emas.

j. Jaminan lainnya (personal garansi).

14. Bagi yang sudah berkeluarga harus mendapat persetujuan/ izin dari suami atau istri.
15. Tidak tersngkut dengan pinjaman/ pembiayaan lainnya dari rentenir ataupun lembaga keuangan lainnya.

16. KSPPS BMT Al-Hijrah berhak menolak permohonan pembiayaan yang diajukan tanpa mengemukakan alasan apapun kepada pemohon/ anggota[62].

2. Proses Pelaksanaan Akad

Dalam fiqih muamlah untuk setiap akad pembiayaan telah diatur mengenai ketentuan rukun dan syarat, baik akad *syirkah* maupun jual beli, seperti halnya dengan akad jual beli *murabahah*. Di Indonesia sendiri akad-akad pembiayaan syariah telah diatur dalam ketentuan Fatwa DSN-MUI. Ketentuan-ketentuan tersebut harus dipenuhi agar akad-akad pembiayaan dianggap sah dan sejalan dengan ketentuan-ketentuan syariah.

Akad *murabahah* dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, didefenisikan dengan menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarkannya dengan harga yang lebih tinggi sebgai laba[63]. Fatwa tersebut mengatur beberapa persyaratan pembiayaan *murabahah*, antara lain sebagai berikut:[64]

a. BMT menyediakan dana pembiayaan yang disalurkan berdasarkan perjanjian jual beli amanah.
b. Jangka waktu pembayaran harga oleh anggota kepada BMT ditentukan berdasarkan kesepakatan BMT dan anggota.

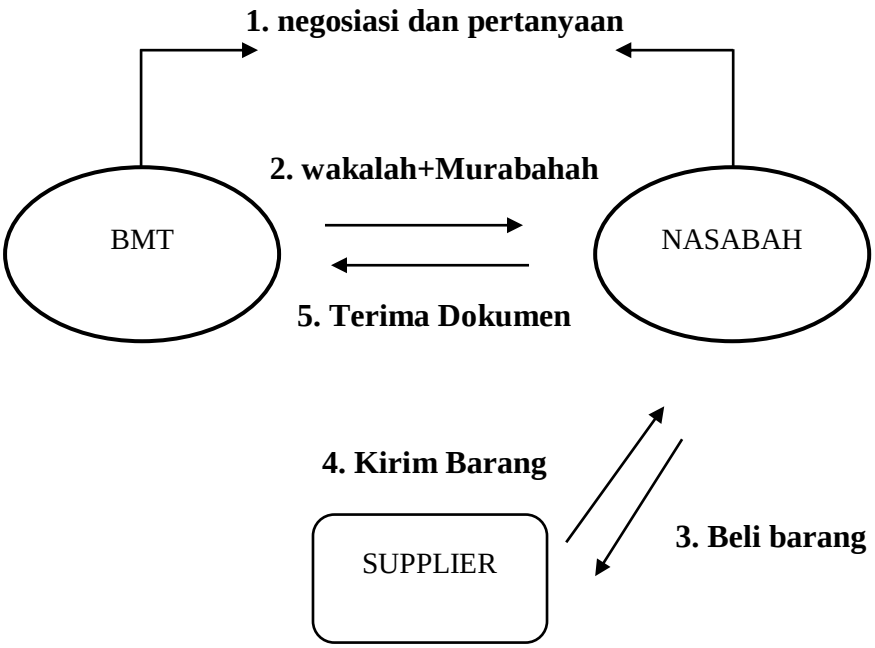
[62] KSPPS BMT Al-Hijrah Bukittingi
[63] Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentangg *Murabahah*
[64] Buku Pedoman Akad Syariah Perhimpunan BMT Indonesia Hal. 13

c. BMT selaku penjual harus memberitahu harga produk (harga perolehan yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan (dalam nominal sebagai tambahan).
d. BMT dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang disepakati.
e. Dalam hal BMT mewakilkan (*wakalah*) kepada anggota untuk membeli barang, maka akad *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT.
f. BMT boleh meminta anggota untuk menyediakan angunan selain barang yang dibiayai BMT.
g. Kesepakatan margin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidk berubah selama periode akad.

Untuk pembiayaan *murabahah bil wakalah* dalm Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 sebagaimana telah dijelaskan di atas. Maka BMT Al-Hijrah menggunakan akad *wakalah* untuk memberikan kuasanya kepada anggota untuk membeli barang, dan setelah akad *wakalah* tersebut berkahir ditandai dengan penyerahan barang kepada pihak BMT setelah itu dilakukan akad *murabahah*

Berikut skema pengembangan dengan akad *wakalah* dari pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

Gambar.4.3



Sumber: BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Penjelasan skema dari *murabahah bil wakalah*:

1) Anggota mengajukan pembiayaan *murabhah* untuk pengadaan barang tertentu, lalu terjadi penyampaian persyaratan dan negosiasi atas kualitas barang, harga, dan biaya-biaya barang tersebut antara BMT dan anggota.
2) BMT memberi kuasa (*wakalah*) kepada anggota untuk membeli barang disertai dengan adanya uang muka (urbun) dari anggota kepada BMT.
3) Anggota membeli barang dari pemasok sesuai kuasa yang diberikan BMT.
4) Pemasok menyerahkan barang ke anggota.

5) Anggota dan BMT melaksanakan akad *murabahah* disertai penyerahan bukti pembelian.

Jadi, menurut penjelasan diatas diketahui bahwa, BMT Al-Hijrah dalam melaksanakan prosedur akad *murabahah bil wakalah* sesuai dengan Fatwa DSN-MUI 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*. Ditandai dengan rukun dan syarat *murabahah bil wakalah* tersebut juga terpenuhi berikut dibawah ini rukun dan syarat dari *murabahah bil wakalah*.

a. Rukun *Murabahah bil Waakalah*

Dalam rukun *murabahah bil wakalah* sama dengan akad *murabahah*, namun perbedaan dalam akad *murabahah bil wakalah* terdapat wakil dalam pembelian barang.

1) Penjual (ba'i)
2) Pembeli (*musytari*)
3) Barang yang dibeli.
4) Harga barang, dalam hal ini harga barang harus diketahui secara jelas yaitu harga beli dan margin yang akan disepakati oleh kedua belah pihak. Sehingga kedua belah pihak akan melakukan keputusan harga jual dan jangka waktu pengangsuran.
5) *Muwakil* atau pemberi kuasa adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain
6) *Taukil* ayau objek akad.

7) *Shigat* atau *ijab qabul*[65].

b. Syarat *Murabahah* bil Wakalah

1) Barang yang diperjualbelikan harus halal dan bebas dari najis.
2) Penjual memberitahu modal yang akan diberikan kepada nasabah.
3) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan.
4) Kontrak harus bebas dari riba.
5) Penjual harus memberitahu atau menjelaskan bila terjadi cacat atas sesudah pembelian.
6) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian tersebut dilakukan secara utang.
7) Objek barang yang dibeli harus jelas dan diwakilkan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan akad *murabahah bil wakalah*[66].

[65] Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), Hal. 226
[66] *Ibid*, Hal. 227

3. Proses Pengadaan Barang

Dalam proses pengadaan barang/objek akad BMT Al-Hijrah menggunakan akan *murabahah bil wakalah*, dimana pihak BMT Al-Hijrah memberikan kuasa (*wakalah*) kepada nasabah/anggota untuk melakukan pembelian barang atas nama pihak BMT. Merujuk pada Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah* pada ketetapan pertama ayat 9 dinyatakan: "jika bank berkehendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank".

Kalimat secara prinsip yang ada di Fatwa DSN-MUI tersebut diterjemahkan dalam tataran praktis di BMT Al-Hijrah Bukittinggi dengan dinyatakan sebagai berikut: "Dalam pembiayaan *murabahah* kepada nasabah UMKM, melakukan konfirmasi pembelian suatu barang atau komoditi kepada *supplier*, maka secara prinsip BMT telah membeli barang. Walaupun secara akuntansi belum terdapat aliran dana kepada *supplier*, namun BMT berkomitmen untuk melakukan pembayaran uang kepada *supplier* yang diwakilkan kepada nasabah dengan menggunakan akad *wakalah*".

Fakta yang terjadi dilapangan adalah walaupun BMT Al-Hijrah Bukittinggi menggunakan akad *wakalah*, namun prakteknya nasabah tetap tidak menerima uang, dana pembiayaan yang telah dimasukkan ke rekening nasabah langsung di transferkan ke rekening penjual atau

supplier yang ada di BMT Al-Hijrah. Penggunaan akad *wakalah* dimaksudkan untuk membuktikan bahwa nasabah telah mengetahui telah terjadi transaksi jual beli antara pihak BMT dengan penjual atau *supplier*. Jika wanprestasi di kemudian hari akan tertutup peluang nasabah untuk mengingkari bahwa nasabah telah menerima sejumlah pembiayaan dari BMT. Hanya sebagian kecil nasabah yang akan menerima langsung dana pembiayaan dan itu pun dibatasi dengan syarat-syarat tertentu, misalnya karakter nasabah yang baik dan jujur karena disini BMT juga sangat mempertimbangkan manajemen resiko.

4. Penentuan Persentase Margin

Berdasarakan hasil wawancara dengan pengelola BMT Al-Hijrah pak Mufati Agus, BC, AK[67]:

"penetapan besarnyan persentase margin pada pembiayaan murabahah bervariasi yang berkisar anatara 12% s/d 18% pertahun dan dapat juga dinegosiasikan. Variasi margin ini ditentukan dari tingkat kepercayaan terhadap calon nasabah pembiayaan murabahah itu sendiri".

Secara prinsip penentuan keuntungan diawal akad telah sesuai dengan ketentuan syariah sebagaimana terkandung dalam Fatwa DSN-MUI bahwa BMT selaku penjual memberitahu (harga perolehan) yang ia

[67] Wawancara pribadi dengan Mufati Agus, selaku pengelola BMT Al-Hijrah Bukittinggi pada tanggal 18 september 2021

beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan (dalam nominal) sebagai tambahannya[68].

Sedangkan dalam konsep fiqih dan Fatwa DSN-MUI 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, margin (kenuntungan) harus ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli, tidak boleh ditentukan secara sepihak. Fatwa tersebut sejalan dengan wawancara dengan pihak BMT bahwa variasi persentase margin antara 12-18% pertahun dan juga dapat dinegosiasikan.

5. Tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*

Ketentuan mengenai penjadwalan kembali tagihan *murabahah* diatur dalam Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 berikut dibawaha ini ketentaun yang diatur oleh fatwa tersebut[69]:

Pertama : **Ketentuan penyelesaian**

LKS boleh melakukan penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuia jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

1) Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa;
2) Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil;

[68] Buku Pedoman Akad Syariah Perhimpunan BMT Indonesia, Hal. 13
[69] Fatwa DSN No.48/DSN/MUI/II/2005

3) Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Kedua : **Ketentuan Penutup**

1) Jika salah satu pihak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan musyawarah.
2) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliriuan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Fatwa tersebut sejalan dengan fasilitas yang diberikan oleh pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi sebagaimana wawancara yang dilakukan bersama Pak Mufatis Agus., Bc. Ak selaku pengelola BMT Al-Hijrah:

"KSPPS BMT Al-Hijrah dapat memberikan keringanan kepada nasabah yang merasa kesulitan dalam membayar/melunasi pembiayaannya, apabila didasari dengan alasan yang jelas dan dapat diterima, keringan yang dimaksud berupa:

a. Penundaan jadwal angsuran tanpa dibebani dengan denda keterlambatan pembayaran angsuran.

b. Rescheduling/restucturing, yaitu dengan penjadwalan ulang angsuran pembiayaan dengan menandatangani akad/perjanjian restukturing[70].

6. Sanksi Atas Nasabah yang Mampu, Tapi menunda-nunda Pembayaran

Ketentuan atas sanksi bagi pihak yang mampu membayar tapi menunda pembyaran tersebut diatur dalam Fatwa DSN No.17/DSN/MUI/IV/2000 berikut dibawah ini ketentuannya[71]:

Pertama : **Ketentuan Umum**

1) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang kenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
2) Nasabah yang tidak/ belum mampu membayar diesebabkan *force majure* tidak boleh dkenakan sanksi.
3) Nasabah yang mamapu menunda-nunda pembayaran dan/ tidak mempunyai ‘itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
4) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.

[70] Mufatis Agus., Bc. Ak, Hasil wawancara pribadi di BMT Al-Hijrah, (Bukittinggi 18 Oktober 2021)
[71] Fatwa DSN No.17/DSN/MUI/IV/2000

5) Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplindalam melaksanakan kewajibannya.

Fatwa tersebut sejalan dengan sikap pihak BMT Al-Hijrah Bukittinggi dalam menyikapi nasabah yang mampu menunda pembayaran, berikut wawancara dengan Pak Mufatis Agus., Bc. Ak selaku pengelola BMT Al-Hijrah

"KSPPS BMT Al-Hijrah akan memberikan teguran (somasi) dan peringtan baik secara lisan maupun tulisan kepada nasabah yang ingkar janji dilanjutkan dengan eksekusi barang jaminan dibawah tangan atau melalui proses hukum yang berlaku (kepolisian/pengadilan[72]).

Analisis dari penulis bahwa analisis praktik operasioanal pada pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hijrah sejalan dengan fatwa DSN-MUI, dengan ditandai pemaparan yang sudah di jelaskan oleh penulis.

[72] Mufatis Agus., Bc. Ak, Hasil wawancara pribadi

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan oleh peniliti maka dapat peniliti tarik kesimpulannya sebagai berikut:

1. Praktik operasional pembiayaan *murabahah* yang terjadi di BMT Al-Hijrah merupakan *murabahah* pesanan dimana jual beli *murabahah* akan dilakukan setelah ada anggota yang mengajukan pembiayaan *murabahah*. Selanjutnya, dalam pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah*, BMT Al-Hijrah Bukittinggi melakukan akad *wakalah* sebelum akad *murabahah*. Sehingga akad *murabahah* dilaksanakan sesudah akad *wakalah* berakhir dengan ditandai dengan penyerahan barang kepada pihak BMT Al-Hijrah. Dengan begitu proses pelaksanaan akad tersebut sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *murabahah* pada ketetapan pertama ayat 9 dinyatakan: "jika bank berkehendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank".
2. Analisis praktik operasional pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hijrah Bukittinggi menunjukkan kesesuaian antara Fatwa DSN-MUI dengan praktik di lapangan. Mulai dari pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* dimana akad *wakalah* terebih dahulu dilakukan baru akad *murabahah*. BMT Al-Hijrah menunjuk anggota/nasabah untuk melakukan pencarian

barang tersebut, namun dalam hal pembelian BMT langsung mentransferkan ke *supplier* agar memanilisir kerugian pihak BMT. Penggunaan akad *wakalah* dimaksudkan untuk membuktikan bahwa nasabah telah mengetahui telah terjadi transaksi jual beli antara pihak BMT dengan penjual atau *supplier*. Persentase margin yang diberikan pihak BMT sejalan dengan Fatwa DSN-MUI No. 04 tahun 2000 tentang penetapan margin harus sesuai dengan kesepakatan bersama dan tidak boleh keputusan sepihak. Fasilitas keringan yang diberikan BMT Al-Hijrah bagi nasabah yang kesulitan pembayaran angsuran juga sejalan dengan Fatwa DSN No.48/DSN/MUI/II/2005 tentang penjdwalan kembali tagihan *murabahah*, dan serta BMT Al-Hijrah melakuakan tindakan kepada nasabah yang mamapu, akan tetapi menunda pembayaran dengan, sejalan dengan Fatwa DSN No.17/DSN-MUI/IV/2000 yang mengatur tentang sanksi atas nasabah yang mampu menunda-nunda pembayaran.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti terhadap penelitian ini adalah sebagai berikut:

Untuk mempermudah pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* maka diharapkan BMT Al-Hijrah Bukittinggi merubah siste yang ada. Hali ini penulis lihat bisa dengan mebuat suatu sistem komputerisasi yang bisa mendeteksi kebenaran nasabah, yaitu kebenaran nasabah sebagai wakil dari BMT untuk membeli suatu objek yang diperjanjikan diantara kedua belah

pihak (BMT dan Nasabah), ketika melakukan pembelian di *supplier* (melaksanakan akad *wakalah*).

Sistem ini tersebut selain bertujuan untuk memberikan keterangan atau validasi bahwa yang bersangkutan merupakan nasabah yang sedang melaksanakan akad *wakalah* atas nama BMT untuk melakukan pembiayaan *murabahah*.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah Saeed, Bank Islam dan Bunga (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), Hal. 140.

Ade Resalawati. 2011. *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia* Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Al Arif, M. Nur Arianto. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.

Anoraga, Pandji. 2010. *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana.

Antonio, Muhammad Syaf"i. 1999. *Bank Islam Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Central Bank Of Indonesia and Tazkia Institute.

BMT al-Hijrah Bukittinggi.

DSN. 2006. *Himpunan Fatwa Dewan Syariat Nasional* Ciputat: Gaung Persada.

Dwi Perwitasari Wiryaningtyas, 2016, *Pengaruh Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Pada Bank Kredit Desa Kabupaten Jember*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Growth, Volume 14 Nomor 2.

https://endah240395.wordpress.com/2015/01/05/makalah-umkm/ di akses pada 22 Agustus, pukul 12.19 WIB.

Leavitt, Harold J. 1992. *Psikologi Manajemen*. edisi ke empat alih bahasa oleh Musclichah Zarkasi, Jakarta:Erlangga.

Mislah Hayati Nasution, Sutisna.2015. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking*. Jurnal Nisbah. Volume 1 Nomor 1.

Nurul Huda dan Muhammad Heykal. 2010. *Lembaga keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.

Rakhmat, Jalaludin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maa Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press.

Rifai, Veithzal. 2008. Islamic Financial Management: teori, konsep, dan aplikasi: *panduan praktis untuk lembaga keuangan, nasabah, praktisi, dan mahasiswa* Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* Bandung: Afabeta.

Tiktik Sartika Partomo&Abd. Rachman Soejoedono. 2004. *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Toha, Miftah. 2003. *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

Wasilah. Khairani. 2018. *Pembiayaan dan Pertumbuhan UMKM di Bukittinggi, Studi kasus BMT al-Hijrah*. Tesis. Universitas Andalas.

Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.