

BAB II

KERANGKA TEORITIS

A. Landasan Teori

1. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Secara *etimologi*, *murabahah* merupakan bentuk “*mutual*” (saling) yang berasal dari kata *ribh* yang artinya keuntungan dengan makna pertumbuhan, pertambahan nilai modal atau saling mendapatkan keuntungan. Sedangkan secara *terminologi* fiqh, *murabahah* adalah bentuk jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan barang dan keuntungan margin yang jelas. Sejalan dengan fase perkembangan madzhab fiqh dan perkembangan pada dunia ekonomi.¹ Terdapat beberapa pengertian mengenai *murabahah* menurut para ulama dan ahli ekonomi, diantaranya yaitu:

- 1) Menurut para ulama Hanafiyah mengartikan *murabahah* dengan menjual sesuatu yang dimiliki senilai dengan nilai harga barang itu sendiri dengan adanya penambahan ongkos.²
- 2) Menurut Imam Maliki yang menjelaskan bentuk *murabahah* dengan pemilik barang (penjual) menjelaskan kepada pembeli

¹ Muhamad Suyanto, *Muhammad: Business Strategy and Ethics* (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014) Hlm. 247

² Ekos Sadrah, *BMT, Bank Islam, Instrumen lembaga keuangan syariah* (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004) hlm. 16

yakni perihal harga pokok pembelian dan menjual kembali kepada pembeli.³

- 3) Menurut Imam Syafi'I dan Imam Hambali mendefinisikan *murabahah* sebagai proses jual-beli dengan harga pokok dengan menambahkan keuntungan, dengan menambahkan persyaratakan tertentu yaitu antara penjual dan pembeli harus mengetahui harga pokok awal.⁴
- 4) Menurut Ascarya dalam bukunya menjelaskan bahwa *murabahah* yang artinya suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual telah menyatakan biaya perolehan barang, meliputi barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat margin yang diinginkan.⁵
- 5) Menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli setelah sebelumnya penjual menyebutkan harga sebenarnya atas barang yang diperoleh dan besar keuntungan yang didapatkan.⁶
- 6) Menurut Anwar, *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui

³ Zuhayli Wahbah, *al fiqh al islami wa adillatuhu* (beirut: darul fikr, 1997) hlm. 3765

⁴ Nawawi, *Al-Majmu' Syarah Al-Muhadzab Cet. III* (Beirut: Darul fikr, 1997) hlm. 1382

⁵ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013), hlm. 81-82

⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Manajemen* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008) hlm. 145

bersama yang nantinya dapat dibayar pada waktu yang ditentukan atau dibayar secara cicilan.⁷

Definisi *murabahah* juga terdapat pada Undang-Undang Perbankan Syariah pasal 19 ayat (1) huruf d yang berbunyi: “Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati”.⁸

Dari beberapa definisi diatas, maka yang dimaksud dengan *murabahah* adalah akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan anggota di awal perjanjian.

b. Landasan Hukum dan Syariah *Murabahah*

1) Landasan Hukum

Dasar hukum yang mengatur pembiayaan dengan menggunakan akad *Murabahah* tertuang dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 19 ayat (1) huruf d yang berbunyi: “Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001) hlm. 101

⁸ Undang-Undang Perbankan Syariah pasal 19

pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati”.⁹

Aturan lain mengenai *murabahah* juga terdapat pada Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Tentang *murabahah*, adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya sebagai laba.¹⁰

Pembiayaan *murabahah* berdasarkan fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang menetapkan pedoman bagi bank syariah atau lembaga keuangan syariah yang memiliki fasilitas *murabahah*. Adapun ketentuan tentang pembiayaan *murabahah* yang telah dirumuskan DSN dalam fatwanya Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 sebagai berikut:

- a) Ketentuan umum *murabahah* dalam lembaga keuangan syariah:
 - (1) Bank dan anggota harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - (2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan dalam syariat islam.

⁹ Undang-Undang Perbankan Syariah pasal 19

¹⁰ Muhammad Ghazali dan Luluk Wahyu Rofiah, “Kepatuhan Syariah Akad *Murabahah* Dalam Konsep Pembiayaan Pada Perbankan Syariah di Indonesia”, Human Falah: Vol 6, No 1 Januari-juni 2019, hlm. 55-68. Diakses melalui <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/humanfalah/article/view/2447> pada 30 maret pukul 15.30 WIB.

- (3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - (4) Bank harus menyampaikan semua hal yang harus berkaitan dengan pembelian misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - (5) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota.
 - (6) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - (7) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan kerusakan tersebut bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan anggota.
 - (8) Jika bank berkehendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip milik bank.
- b) Ketentuan *Murabahah* kepada anggota
- (1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

- (2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan perdagangan.
- (3) Bank kemudian menawarkan aset terlebih dahulu kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya
- (4) Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- (5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- (6) Jika nilai uang muka dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- (7) Jika uang muka memakai kontrak '*Urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - (1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa dan harga.
 - (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank secara maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut

dan jika uang tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

c) Jaminan dalam *Murabahah*:

- (1) Jaminan dalam *murabahah* diperbolehkan, agar serius dengan pesannya. Bank boleh meminta jaminan yang bernilai ekonomis dan sesuai dengan jumlah transaksi yang dilakukan sebagai pegangan. Jaminan itu muncul karena jual beli yang dilakukan adalah secara tempo sehingga dirasa perlu untuk menghadirkan jaminan.
- (2) Jika nasabah menjual barang angsuran tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera seluruh angsurannya.
- (3) Jika penjualan tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

d) Penundaan pembayaran dalam *murabahah*:

- (1) nasabah memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- (2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, penyelesaian bisa dilakukan di bidang

arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

e) Bangkrut dalam *murabahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.¹¹

2) Landasan Syariah

Adapun landasan syariah yang memperbolehkannya praktik dari Akad *murabahah* adalah sebagai berikut:

1) Surat *Al-Baqarah* ayat 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*”.¹²

2) Surat *An-Nisa* ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

¹¹ Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*

¹² Departemen Agama, *Al-Quran Dan terjemahnya*, (Bandung: J-ART, 2004), hlm. 48

Artinya: *“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*.¹³

3) Hadist Nabi Muhammad SAW

Artinya: *“Dari Suhaib Al-Rumi R.A. bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual-beli secara tangguh, Muqaradhan (Mudharabah, dan mencampur bandung dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual”*. (HR. Ibn Majah)”.¹⁴

4) Ijma

Para ulama telah menyepakati tentang keabsahan *murabahah* (jual-beli), karena manusia selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh manusia lain. Oleh karena itu, *murabahah* (jual-beli) adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah.

¹³ *Ibid.*, hlm. 84

¹⁴ Al-Hafizh Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Kitab Bulughul Maram* (Terj. Syafi'i Sukandi) (Bandung, PT Al-Ma'rifah, 2016), hlm. 333

Dengan demikian, mudahlah bagi masing-masing individu untuk memenuhi kebutuhannya.¹⁵

Dari landasan Al-Quran, As-Sunnah dan hasil Ijma dari para ulama diatas, menegaskan bahwa keberadaan akad *Murabahah* tidak dijelaskan secara spesifik melainkan didasarkan kepada dalil umum tentang jual beli. Semuanya tidak merujuk kepada salah satu model jual beli. Pada ayat pertama berbicara mengenai halalnya jual beli tanpa adanya riba. Ayat kedua berisi tentang larangan kepada orang-orang beriman untuk tidak memakan harta orang lain dengan cara yang batil melainkan melalui perniagaan yang didasarkan saling ridha. Lalu dalam hadist nabi dijelaskan pula keberkahan dalam perniagaan. Selain Al-Quran dan hadist Rasulullah SAW yang dijadikan landasan bagi dasar hukum, maka ijma ulama juga dapat dijadikan ketentuan hukum *murabahah*.

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Sebagai bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli *murabahah* juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum, yaitu:

- 1) Penjual dan pembeli (*al-muta'qidain*)

¹⁵ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2010) hlm. 23

- 2) Mauquf alaih atau objek yang dijadikan seperti benda-benda yang akan dijual dalam akad jual beli. Dalam hal ini, benda yang diperjualbelikan tidak boleh termasuk ke dalam benda ribawi dan haram.
- 3) Tsaman atau Harga, yaitu Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan bai' *murabahah*
- 4) Shighat al aqd adalah ijab dan qabul, hal-hal yang harus diperhatikan dalam shighat al' aqad (shighat akad adalah dengan cara bagaimana ijab dan kabul yang merupakan rukun akad dinyatakan):
 - 1) Harus jelas pengertiannya.
 - 2) Harus bersesuaian antara ijab dan qabul
 - 3) Menggambarkan kesungguhan kemauan dari pihak-pihak yang bersangkutan, tidak terpaksa dan tidak diancam atau ditakut-takuti oleh orang lain karena dalam tijarah harus saling ridha meridhai.¹⁶

d. Jenis-Jenis *Murabahah*

Dalam konsep di perbankan syariah maupun di Lembaga Keuangan Syariah (BMT), jual beli *murabahah* dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

¹⁶ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) hlm. 258

1) *Murabahah* Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli *murabahah* yang dilakukan dengan tidak adanya anggota yang memesan (mengajukan pembiayaan). Dengan kata lain, dalam *murabahah* tanpa pesanan, bank syariah atau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada anggota yang membeli atau tidak, sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli *murabahah* dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau BMT dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

- a) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip *murabahah*).
- b) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip salam).
- c) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip *istisna*).
- d) Merupakan barang-barang dari persediaan *mudharabah* atau *musyarakah*.

negosiasi untuk menentukan produk pembiayaan *murabahah*, kemudian setelah negosiasi telah disepakati bersama, maka pihak bank dan anggota melakukan akad kerjasama dengan menggunakan akad *murabahah*. Selanjutnya pihak bank akan membelikan barang atau objek yang diinginkan oleh anggota sesuai yang telah disepakati bersama. Setelah itu, bank akan memberikan barang tersebut kepada anggota dengan mengirim barang atau objek beserta kelengkapan dokumen yang diperlukan sesuai alamat yang dituju. Setelah anggota menerima barang atau objek tersebut, anggota diharuskan membayarnya secara langsung maupun berangsur-angsur sesuai dengan kesepakatan bersama yang telah ditentukan sebelumnya.

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan (*Financing*) secara luas berarti, pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan secara individu maupun dijalankan oleh lembaga. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah atau BMT kepada anggota.¹⁹ Penyediaan uang pendanaan pembiayaan itu berupa, transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah Ed. Ke-2* (Yogyakarta: Ekonisia, 2015). hlm. 247.

menyewa dalam bentuk *ijarah* ataupun sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, salam dan *istishna*.²⁰

Adapun pengertian pembiayaan menurut UU No. 7 Tahun 1992, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutang nya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau bagi hasil.²¹

b. Jenis-jenis Pembiayaan

1) Pembiayaan modal kerja

Secara umum Yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja (PMK) adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada seseorang dengan suatu usaha untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja ini maksimal satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

2) Pembiayaan Investasi Syariah

Yang dimaksud dengan dengan pembiayaan investasi adalah penanaman dana dengan maksud memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan di kemudian hari. Dana yang

²⁰ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2017), hlm. 40.

²¹ Muhammad Ridwan Basalamah, *Perbankan Syariah*, (Malang: Empat Dua Media, 2018), hlm. 27

ditanam dalam aktiva tetap seperti halnya dana yang diinvestasikan ke dalam aktiva lancar juga mengalami proses perputaran, walaupun secara konsepsional sebenarnya tidak ada perbedaan antara investasi dalam aktiva tetap dengan investasi dalam aktiva lancar. Baik investasi dalam aktiva tetap maupun investasi dalam aktiva lancar dilakukan dengan harapan bahwa perusahaan akan mendapat kembali dana yang diinvestasikan tersebut berikut dengan keuntungan.

3) Pembiayaan Konsumtif Syariah

Pembiayaan konsumtif syariah adalah jenis pembiayaan yang diberikan dengan tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

4) Pembiayaan Sindikasi

Secara definitif yang dimaksud dengan pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk suatu objek pembiayaan tertentu.

5) Pembiayaan Berdasarkan *Take Over*

Pembiayaan Berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.

6) Pembiayaan *Letter of Credit* (L/C)

Secara definitif yang dimaksud dengan pembiayaan *Letter of Credit* (L/C) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor anggota.²²

c. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Secara umum, ada beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit/pembiayaan yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C dan 7P, dan 3R.

Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) kepribadian atau watak (*Character*)

Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Dalam hal ini bank perlu mengetahui bahwa nasabah tersebut harus mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali terhadap pembiayaan yang akan diterima (*willingness to repay*).

²² Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2013), hlm. 231.

2) kemampuan atau kesanggupan (*capacity*)

Bank perlu menganalisis dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah/BMT memberikan pembiayaan. Mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaannya, dengan begitu maka dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah/BMT dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan sesuai dengan akad awal. Beberapa cara yang dapat digunakan dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah yaitu, melihat laporan keuangan nasabah, Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan milik nasabah, survey ke lokasi calon anggota, dll.

3) Modal (*Capital*)

Modal merupakan jumlah kekayaan yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

4) Jaminan (*Collateral*)

Merupakan jaminan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal ini nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.

5) keadaan ekonomi (*Condition of Economy*)

Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon anggota.²³

Pada prinsip 5C, setiap permohonan/pengajuan pembiayaan, harus dianalisis secara mendalam sehingga dapat menghasilkan data analisis yang memadai. Yang mana pelaksanaan tersebut harus dilakukan secara terpadu dan menyeluruh, dengan begitu data tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan.

²³ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014) hlm. 118-119

Dalam melakukan penilaian harus memperhatikan prinsip 7P antara lain:

1) *Personality*

Personality yaitu menilai nasabah/calon nasabah dari segi kepribadian dan perilakunya. Penilaian ini mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan yang dilakukan anggota ketika berhadapan dengan masalah.

2) *Party*

Maksudnya adalah penilaian dengan mengklasifikasikan nasabah/calon nasabah dalam kelompok-kelompok berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda dari bank.

3) *Purpose*

Tujuan penilaian ini yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit. Tujuan kredit antara lain untuk kebutuhan produktif, konsumtif, dan atau perdagangan.

4) *Prospect*

Prospect adalah untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak. Hal ini sangat penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

Merupakan cara menilai nasabah /calon nasabah dalam hal pengembalian kredit yang telah diambil dan darimana sumber dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik. Sehingga ketika nasabah mengalami kesulitan pengembalian kredit maka akan ditutupi dari sumber yang lain.

6) *Profitability*

Merupakan penilaian kemampuan nasabah dalam memperoleh laba, penilaian ini dapat diukur dari periode ke periode apakah sama atau meningkat.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, tetapi melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.²⁴

Penilaian dengan prinsip 3R, adalah sebagai berikut:

1) *Return*

Penilaian yang dilakukan adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh perusahaan debitur setelah dibantu dengan pembiayaan yang diberikan Bank/BMT.

²⁴ Kasmir, *manajemen perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014) hlm. 103-104

2) *Repayment*

Dalam hal ini, Bank atau BMT harus menilai berapa lama perusahaan pemohon pembiayaan dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan membayar kembali, serta apakah pembiayaan harus diangsur, atau dilunasi di akhir periode sekaligus.

3) *Risk Bearing Ability*

Bank / BMT harus mengetahui dan menilai sejauh mana perusahaan pemohon pembiayaan mampu menanggung risiko pembiayaan ketika terjadi suatu hal yang tidak diinginkan. Selain itu, kemampuan menanggung risiko juga diterapkan bagi lembaga keuangan, yaitu dengan cara meminta agunan kepada calon debitur.²⁵

d. Fungsi Pembiayaan

Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan antara lain yaitu:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari suatu modal atau uang. Nasabah/Anggota yang menyimpan uangnya di Bank/BMT. Uang tersebut dalam besaran/persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan untuk memperluas atau memperbesar usahanya.

²⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Anggota, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012) hlm. 13-14

- 2) Mampu meningkatkan daya guna dari suatu barang, di mana nasabah dengan bantuan pembiayaan, kemudian dapat memproduksi barang jadi, sehingga nilai guna dari barang tersebut meningkat. Misalnya kayu menjadi kursi atau meja, tanah liat menjadi keramik, dan sebagainya.
- 3) Pembiayaan meningkatkan peredaran uang, peredaran tersebut dilakukan dengan cara menyalurkan pembiayaan melalui rekening atau koran.
- 4) Pembiayaan dapat meningkatkan gairah usaha masyarakat. Dengan adanya penambahan modal usaha diharapkan mampu menjadi sebuah alat stimulus dalam membangkitkan usaha.
- 5) Sebagai alat untuk meningkatkan pendapatan nasional, artinya. Masyarakat yang memperoleh pembiayaan tentu saja akan senantiasa berusaha meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha tersebut dapat meningkatkan keuntungan secara kumulatif kemudian dikembangkan lagi dalam bentuk permodalan, maka peningkatan akan berlangsung secara terus menerus.²⁶

e. Tujuan pembiayaan

Menurut Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, Tujuan pembiayaan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu tujuan pembiayaan

²⁶ A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012) hlm. 82-83

untuk tingkat makro dan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari melakukan pembiayaan.
- 2) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan dapat memberikan peluang bagi masyarakat yang memiliki usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 3) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 4) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Secara tingkat mikro, adapun pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- 1) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- 2) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada, dan sumber daya modal tidak ada

- 3) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan sehingga dapat menjadi jembatan dalam menyeimbang dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.²⁷

3. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan anggota di awal perjanjian.²⁸ Pembiayaan *murabahah* merupakan suatu produk lembaga keuangan yang paling banyak diminati masyarakat terutama bagi mereka yang membutuhkannya.

b. Prinsip Pokok Pembiayaan *Murabahah*

Prinsip pokok pembiayaan *murabahah* yang harus dipenuhi (standar minimal) adalah sebagai berikut:

- 1) *Murabahah* adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan ketentuan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan margin keuntungan yang dimasukkan ke dalam

²⁷ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) hlm. 681

²⁸ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*,..., hlm. 88

harga jual barang tersebut. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun tangguh.

- 2) *Murabahah*, seperti layaknya jual beli lainnya, memerlukan adanya suatu penawaran dan pernyataan menerima (ijab dan qabul) yang mencakup kesepakatan kepastian harga, tempat penyerahan, dan tanggal harga yang disepakati dibayar.
- 3) Karena termasuk jual beli, maka komoditas yang menjadi objek jual beli dan transaksi *murabahah* haruslah berwujud, dimiliki oleh penjual, dan dalam penguasaan secara fisik atau konstruktif (*constructive possession*). Oleh karena itu, sudah seharusnya bahwa penjual menanggung resiko kepemilikan (*risks of ownership*) sebelum menjual komoditas tersebut kepada pembeli/konsumen. Kemudian barang yang diperjualbelikan haruslah barang-barang yang nyata dan bukan berupa dokumen-dokumen kredit.
- 4) Pada transaksi *murabahah*, penunjukan agen (bila ada) pembelian barang oleh atau untuk dan atas nama bank, dan penjualan akhir barang kepada anggota seluruhnya harus merupakan transaksi yang independen satu sama lain dan harus didokumentasikan/dicatat secara terpisah. Namun, suatu perjanjian, menjual dapat mencakup seluruh kejadian dan dilakukan dimuka serta dapat dibuat pada saat akan memulai hubungan kesepakatan jual beli. Agen dapat membeli barang

terlebih dahulu atas nama bank dan kemudian bank mengambil alih kepemilikannya. Kemudian, anggota akan membeli barang tersebut dari bank melalui suatu penawaran dan pernyataan menerima (*offer and acceptance*).

- 5) *Invoice* yang diterbitkan oleh *supplier* adalah atas nama bank karena komoditas yang dibeli oleh suatu agen adalah atas nama bank tersebut. Pembayaran harga komoditas lebih diutamakan dilakukan langsung oleh bank kepada *supplier*.
- 6) Bila transaksi jual beli telah disepakati, maka harga jual yang ditetapkan tidak dapat berubah.
- 7) Pada perjanjian dapat dimasukkan klausul dalam hal terjadi keterlambatan pembayaran atau default bahwa anggota diharuskan membayar denda yang dihitung dalam suatu persentase per hari atau per tahun dan penerimaan denda tersebut akan dibukukan dalam dana kebajikan pada bank.
- 8) Bank dapat meminta kepada pengadilan yang sesuai untuk mengambil alih aset agunan yang ditetapkan oleh pengadilan sesuai dengan kewenangannya, dan yang boleh diambil bank hanyalah biaya langsung dan biaya tidak langsung yang benar-benar telah dikeluarkan, sedangkan *opportunity cost* tidak diperkenankan diganti. Agunan juga dapat dijual oleh bank tanpa intervensi dari pengadilan.

- 9) Anggota dapat dimintakan untuk memberikan jaminan dalam bentuk surat sanggup, hipotek, lien, hak tanah, atau bentuk aset lainnya. Namun, bank selaku pemegang hak dari jaminan yang diagunkan tidak boleh mengambil manfaat dari barang yang diagunkan.
- 10) Kontrak *murabahah* tidak dapat *di-roll over* karena barang ketika dijual bank telah menjadi hak anggota sehingga tidak dapat dijual kembali oleh bank.
- 11) Perjanjian *buyback* dilarang. Dengan demikian, komoditas yang telah dimiliki oleh anggota tidak dapat menjadi objek transaksi *murabahah* antara anggota tersebut dengan bank yang membiayai.
- 12) *Promissory note* atau *bill of exchange* atau bukti utang lainnya tidak dapat dipindahtangankan atau ditransfer dengan suatu harga yang berbeda dari *face-value-nya*.²⁹

c. Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Secara umum, prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Permohonan pembiayaan diajukan oleh anggota kepada bank melalui bagian *customer service*, kemudian permohonan diajukan kepada pihak bank beserta persyaratan-persyaratan

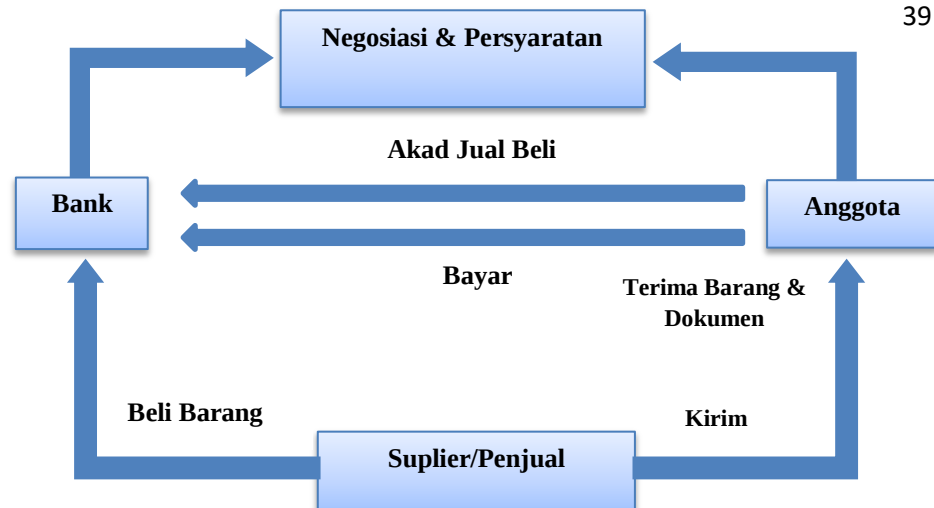
²⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013) hlm. 163

yang ada kemudian segera diteruskan kebagian pembiayaan untuk diolah.

- 2) Oleh bagian pembiayaan, permohonan itu diserahkan ke seksi analisa untuk dilakukan penilaian untuk pertimbangan cukup maka analisa terus dapat dilakukan, tetapi apabila masih ada kekurangan data kepada anggota yang bersangkutan secara tertulis.
- 3) Setelah analisis dilakukan maka periksa oleh kepala bagian pembiayaan dan disusunkan analisa tertulis yang rapi ke direksi.
- 4) Direktur memeriksa analisa dan mengambil keputusan diteruskan ke bagian pembiayaan untuk dilaksanakan persiapan perjanjian pembiayaan diurus oleh administrasi pembiayaan untuk dilakukan proses realisasi pembiayaan.
- 5) Pengawas atau pengamanan atas fasilitas pembiayaan yang diberikan bank yang dilakukan sampai pembiayaan itu lunas.³⁰

Setiap bank mempunyai cara tersendiri tentang pengajuan dan penyelesaian permintaan kredit (pembiayaan). Pada umumnya prosedur tersebut dapat dibagi dalam beberapa tahap:

³⁰ Muchdarsyah Sinungan, *Dasar-Dasar dan Teknik manajemen Kredit* (Jakarta: Bumi Aksara, 2011) hlm. 31-32



Gambar 2. 2 Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

Penjelasan Skema:

- 1) Bank dan anggota melakukan negosiasi dan persyaratan tentang pembiayaan *murabahah* yang akan dilakukan.
- 2) Bank dan anggota melakukan akad pembiayaan jual beli atas suatu barang, dalam akad ini bank bertindak sebagai penjual dan anggota berlaku sebagai pembeli.
- 3) Bank melakukan pembelian barang yang diinginkan anggota dari supplier atau penjual dan dibayar secara tunai.
- 4) Barang yang telah dibeli bank dikirim oleh supplier kepada anggota.
- 5) Anggota menerima barang yang dibeli.
- 6) Atas barang yang dibelinya, anggota membayar kewajiban kepada bank secara angsuran selama jangka waktu tertentu.

d. Risiko Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* pada lembaga keuangan syariah merupakan pembiayaan yang berprinsip jual beli. Dalam

pembiayaan *murabahah*, Lembaga keuangan syariah bertindak sebagai penjual kedua (*reseller*) mempunyai risiko-risiko yang biasa muncul dalam jual beli. Risiko dalam akad jual beli adalah konsekuensi dari dunia perniagaan yang wajar karena dengan adanya risiko semacam ini akad jual beli menjadi halal, dan menyelisihi akad hutang piutang atau riba.³¹

Bank/BMT yang menjadi pihak penjual kedua dalam pembiayaan *murabahah* mempunyai beberapa risiko, antara lain sebagai berikut:

- 1) Bank/BMT gagal mendapatkan barang sesuai dengan keinginan anggota/ anggota.
- 2) Bank/BMT mendapatkan barang yang cacat dalam pembeliannya.
- 3) Terjadinya pembatalan pada saat pemesanan, anggota/anggota pembiayaan tidak jadi membeli barang yang dipesannya. Hal ini menjadi risiko Bank/BMT ketika calon anggota/anggota pembiayaan beranggapan berhak untuk membatalkan pembelian atas barang yang dipesannya.
- 4) Bank/BMT menghadapi risiko tidak bersaingnya return yang diberikan kepada anggota/anggota penabung karena margin pembiayaan *murabahah* bersifat tetap.

³¹ Muhammad Arifin Badri, *Sifat Perniagaan Nabi: Panduan Praktis Fikih Perniagaan Islam* (Bogor: Pustaka Darul Ilmi, 2008) hlm. 34

- 5) Anggota Mengalami gagal bayar atau tidak mampu membayar harga barang secara tepat waktu, hal ini merupakan risiko yang biasa timbul pada jual beli dengan sistem kredit.³²

4. Modal Usaha

a. Pengertian Modal Usaha

Menurut Husein, Modal usaha merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output yang dihasilkan.³³

Besar atau kecil suatu modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan, pada umumnya masyarakat mengenal jenis usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar dan dimasing-masing jenis usaha ini memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha dapat menentukan besarnya modal yang diperlukan oleh suatu usaha.

b. Sumber-Sumber Modal

1) Modal Sendiri

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup dan terbuka. Biasanya sumber modal ini cenderung terbatas

³² Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Ketiga (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006) hlm. 45

³³ Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm. 17

karena untuk memperoleh modal dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya yang ada itu relatif terbatas. Akan tetapi, keuntungan dari sumber modal ini adalah tidak adanya biaya seperti bunga atau biaya administrasi yang perlu dipikirkan.³⁴

2) Modal Pinjaman

Modal Pinjaman merupakan sejumlah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari Lembaga Keuangan Syariah baik itu Bank Syariah, BMT dan sebagainya. Dibandingkan dengan modal yang diperoleh sendiri, sumber modal ini biasanya tidak terbatas. Akan tetapi, jenis modal ini mempunyai jangka waktu dalam pengembaliannya sehingga perusahaan yang memperoleh sumber dana dari hasil pinjaman harus lebih termotivasi dalam menjalankan usahanya agar tidak ada risiko yang dihadapi di kemudian hari.³⁵

c. Jenis-Jenis Modal

Menurut Endang Purwanti modal usaha terbagi menjadi tiga bagian yaitu:

1) Modal Investasi

Modal investasi merupakan jenis modal usaha yang harus dikeluarkan dan dipakai dalam jangka panjang. Modal

³⁴ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 95

³⁵ *Ibid*, hlm 97

usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka waktu lama atau panjang. Namun, modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun bahkan bisa bulan ke bulan.

2) Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal usaha yang diharuskan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan setiap bulan atau pada waktu–waktu tertentu.

3) Modal Operasional

Modal operasional merupakan modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.³⁶

³⁶ Endang Purwanti, “*Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga*”, Jurnal Among Makarti, Vol. 5 No.9, Juli 2012 hlm 13-28. Diakses melalui <https://jurnal.stiema.ac.id/index.php/ama/article/view/65/46> pada 21 juli 2021 pukul 10.00 WIB

B. Penelitian Terdahulu

Pada penelitian ini, penulis mengacu kepada penelitian terdahulu yang dijadikan bahan acuan untuk melihat bagaimana keterkaitan suatu variabel dengan variabel lainnya. Selain itu, penelitian terdahulu dapat dipakai sebagai sumber pembanding dengan penelitian yang sedang penulis lakukan yang berjudul “Analisis Pelaksanaan Akad *Murabahah* pada Pembiayaan Modal di KSPPS BMT Al-Bina Tasikmalaya”. Gambaran penelitian terdahulu yang dimaksud dapat dilihat pada tabel yang telah disajikan oleh penulis.

No.	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Fahadil Amin Al-Hasan Jurnal Hukum Ekonomi Syariah UIN SGD Bandung (2013) ³⁷	Analisis Pelaksanaan Akad <i>Murabahah</i> Di Lembaga Mikro Keuangan Syariah (BMT)	Terdapat ketidaksesuaian antara konsep akad <i>murabahah</i> dan praktiknya pada lapangan	Pembahasan pada analisis pelaksanaan akad <i>murabahah</i> . Perbedaan ruang lingkup penelitian, waktu penelitian, referensi, objek penelitian, kaidah atau indikator yang digunakan.
2.	Bella Dwi Damayanti Skripsi UM Magelang (2018) ³⁸	Analisis pelaksanaan akad <i>murabahah</i> pada KSPPS Karisma Magelang	Terdapat ketidaksesuaian pelaksanaan akad <i>murabahah</i> berdasarkan	Pembahasan pada analisis dan praktik pelaksanaan akad <i>murabahah</i> . Perbedaan pada pengguna indikator, waktu penelitian

³⁷ Al-Hasan, Fahad Al Amin. "Analisis Pelaksanaan Akad *Murabahah* Di Lembaga Mikro Keuangan Syariah (BMT)." *Jurnal Mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Hukum Uin Sgd Bandung* (2013). Diakses melalui <https://www.researchgate.net/profile/Fahadil-Amin-Al-Hasan/publication/323965899> pada 20 Maret 2021 pukul 13.00 WIB.

			konsep pada Pedoman Akad Syariah (PAS)	dan objek penelitian.
3.	Latifatul Hanik Barokah Skripsi IAIN Tulungagung (2018). ³⁹	Analisis pelaksanaan akad <i>murabahah</i> untuk pembiayaan modal usaha di baitul maal wa tamwil istiqomah karangrejo tulungagung	Terdapat ketidaksesuaian konsep dan praktik pelaksanaan akad <i>murabahah</i> yang dipergunakan untuk modal usaha	Pembahasan pada analisis dan praktik pelaksanaan akad <i>murabahah</i> . Perbedaan pada indikator, waktu dan tempat penelitian, objek penelitian serta sumber referensi.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan Tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa dari variabel-variabel yang diteliti terdapat beberapa penelitian yang variabelnya sama namun, serta teori-teori yang digunakan memiliki kesamaan. Namun terdapat beberapa perbedaan variabel dan indikator penelitian. Sehingga pada penelitian ini mempunyai acuan untuk memperkuat hipotesis yang hendak peneliti ajukan.

³⁸ Damayanti, Bella Dwi. *Analisis Pelaksanaan Akad Murabahah Pada KSPPS Karisma Magelang*. Diss. Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang, 2018. Diakses melalui <http://eprintslib.ummgl.ac.id/258/> pada 20 Maret 2021 pukul 14.00 WIB.

³⁹ Barokah, Latifatul Hanik. "Analisis Pelaksanaan Akad *Murabahah* Untuk Pembiayaan Modal Usaha Di Baitul Maal Wa Tamwil Istiqomah Karangrejo Tulungagung." (2018). Diakses melalui <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/9506/> pada 21 Maret 2021 Pukul 09.45 WIB.

C. Kerangka Pemikiran

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) ini memiliki peran sebagai *agent of asset distribution* dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui kegiatan *baitul maal* memiliki fungsi sebagai lembaga sosial dan *baitul tamwil* atau lembaga bisnis dengan pola syariah. KSPPS sebagai lembaga koperasi merupakan wadah usaha bersama yang memiliki fungsi sebagai alat perjuangan ekonomi, alat pendidikan, efisiensi usaha dan kemandirian anggota.⁴⁰ KSPPS memiliki kegiatan untuk menghimpun dana dari anggota dan menyalurkannya dalam bentuk pinjaman dan pembiayaan syariah.⁴¹

KSPPS BMT AL-BINA Tasikmalaya merupakan lembaga keuangan syariah yang melayani anggota dan calon anggotanya dalam bertransaksi. BMT Al-Bina memiliki berbagai produk layanan mulai dari jenis produk simpanan (*wadiah yad dhamanah*, Tabungan idul fitri, tabungan Idul Qurban, tabungan haji) sampai pembiayaan Syariah (*Mudharabah, murabahah, Qordul Hasan*).

Sampai saat ini layanan dengan akad pembiayaan *murabahah* merupakan layanan yang paling diminati di KSPPS BMT AL-BINA adalah akad pembiayaan *murabahah*. Fatwa DSN MUI memberikan

⁴⁰ Pristiyanto, Mochamad Hasjim, dan Soewarno, “Strategi Pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah dalam Pembiayaan Usaha Mikro di Kecamatan Tanjungsari, Sumedang,” Jurnal Manajemen IKM ISSN 2085-8418, (Februari, 2013), hlm. 28. Diakses melalui <https://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/article/view/6618> pada 30 Juli 2021 pukul 09.00 WIB.

⁴¹ Ardito Bhinadi, *Muamalah Syar'iyah Hidup Barokah*, (Yogyakarta: DeePublish) hlm. 146

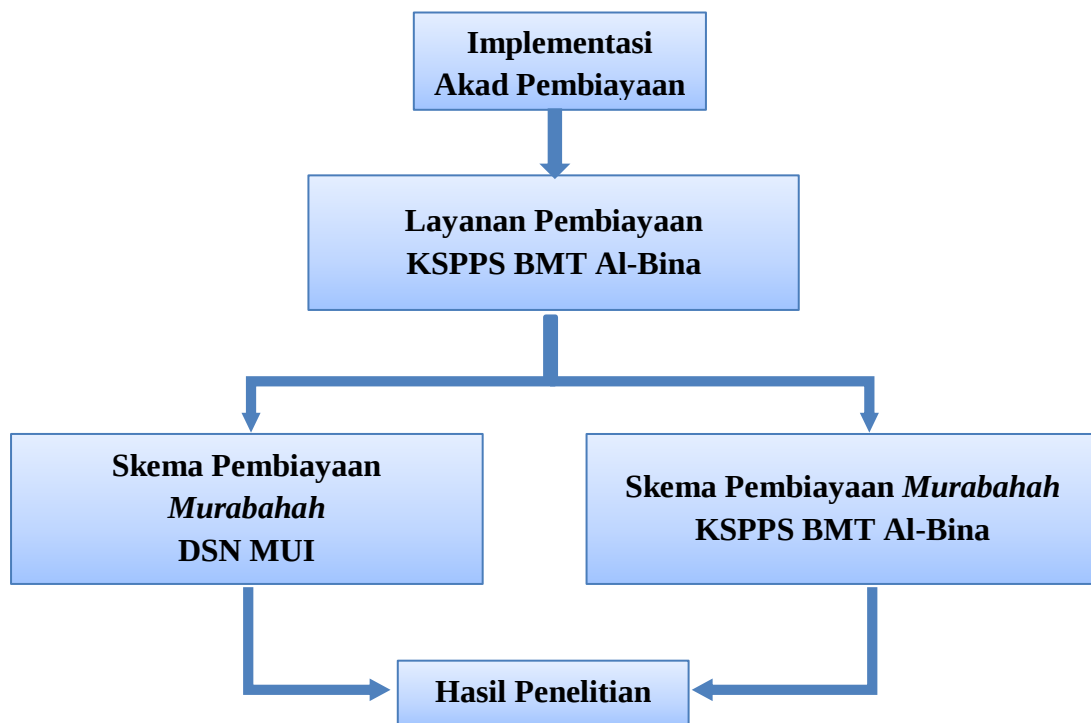
penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya lebih sebagai keuntungan yang disepakati.⁴²

Pada pelaksanaannya, akad *murabahah* yang digunakan bukan akad *murabahah* murni melainkan akad *murabahah* yang telah dipadukan akad *wakalah*. Target pasar yang difokuskan dalam pelayanan pembiayaan ini adalah pelaku UMKM di Sekitar Wilayah Cipedes Kota Tasikmalaya dan Pasar Rel atau Pasar Mayasari. Dapat diketahui dalam pelaksanaannya, bahwa mayoritas anggota yang mengajukan pembiayaan adalah untuk memenuhi kebutuhan modal usaha mereka. Dengan pembiayaan akad *murabahah* tergolong mudah diimplementasikan kepada masyarakat dan sekaligus dinilai lebih efisien dibandingkan dengan akad bagi hasil, ini semakin membuat akad *murabahah* menjadi tumpuan dalam memperoleh profit perusahaan.

Dengan demikian, bukan berarti pihak KSPPS BMT Al-Bina Tasikmalaya tidak menjalankan akad pembiayaan sesuai dengan yang seharusnya. Hanya saja terdapat perbedaan pada skema pembiayaan yang terjadi. Mekanisme akad yang seharusnya menurut perspektif DSN MUI seperti demikian, ini terjadi perubahan pada pelaksanaan yang terjadi di KSPPS BMT Al-Bina Tasikmalaya karena adanya tambahan akad

⁴² Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*

wakalah tersebut dan terdapat perbedaan pada proses-proses penilaian kelayakan dalam mengajukan pembiayaan dari BMT itu sendiri.



Gambar 2. 3 Kerangka Pemikiran