

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pembiayaan *Murābahah*

##### 1. Pengertian Pembiayaan *Murābahah*

Secara etimologis, kata *murābahah* berasal dari kata *Ar-Ribḥu* yang berarti النَّمَاء (*an-namā*) yang berarti tumbuh dan berkembang, atau *murābahah* juga berarti *al-Irbaah*, karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.<sup>24</sup>

Sedangkan secara terminologis, *murābahah* adalah:

بَيْعٌ بِمِثْلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ مَعْلُومٍ

Yaitu jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan. Definisi ini adalah definisi yang disepakati oleh para ahli fiqh, walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda.<sup>25</sup>

Ungkapan yang sering digunakan dalam transaksi *murābahah* adalah:

- a. Bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan harga beli saya atau dengan harga perolehan saya disertai dengan keuntungan sekian”.

---

<sup>24</sup>Ghufron A. Mas’adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cct. I, 2002).

<sup>25</sup>*Ibid.*

- b. Bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan biaya-biaya yang telah saya keluarkan disertai dengan keuntungan sekian”
- c. Bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan *ra’sul māl* (harga pokok) disertai dengan keuntungan sekian”<sup>26</sup>

Para ulama berbeda pendapat tentang *lafāzd* ketiga ini, apakah ia sama dengan ungkapan yang pertama atau kedua?

Menurut As-Shawy, ungkapan tersebut tergantung pada *al-‘urf* (kebiasaan suatu tempat), bila kebiasaan dalam perdagangan ditempat itu menunjukkan bahwa yang dimaksud dengan harga pokok adalah harga beli saja dan tidak termasuk biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut maka ungkapan ketiga ini masuk kategori ungkapan yang pertama. Adapun bila kebiasaan menunjukkan bahwa harga pokok adalah harga beli ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperolehnya maka ia masuk kategori ungkapan yang kedua.

Gambaran transaksi jual beli *murābahah* ini sebagaimana yang disebutkan oleh Ulama *Malikiyah*, adalah jual beli dimana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian ia mengambil keuntungan dari pembeli baik secara sekaligus dengan mengatakan, saya membelinya dengan harga sepuluh dinar dan anda berikan keuntungan kepadaku sebesar

---

<sup>26</sup>Alhusein, *Murābahah*, dalam <http://alhushein.blogspot.com/2011/12/murabahah.html> (diakses 29 November 2013)

satu dinar atau dua dinar, atau rincinya dengan mengatakan, anda berikan keuntungan sebesar satu dirham per satu dinarnya. Atau bisa juga ditentukan dengan ukuran tertentu maupun dengan menggunakan prosentase.

Ulama *Hanafiyyah* mendefinisikannya dengan mengatakan, pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan harga awal disertai tambahan keuntungan.

Menurut Ulama *Syafi'iyah* dan *Hanabilah*, *murābahah* adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu dirham pada setiap sepuluh dinar atau semisalnya, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok.

Selain pendapat ulama, pendapat-pendapat lain dari *murābahah* antara lain sebagai berikut:

Menurut Hertanto, *murābahah* adalah jual beli suatu barang dengan pembayaran ditangguhkan. Maksudnya, pembeli baru membayar pada waktu jatuh tempo dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati.<sup>27</sup>

Menurut Adiwarman Karim, *murābahah* adalah suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjual kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan

---

<sup>27</sup>Hertanto Widodo, *et al*, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, (Bandung: Penerbit Mizan, 1999), 49.

dalam nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.<sup>28</sup>

Menurut istilah bahwa jualbeli *murābahah* adalah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian dia mensyaratkan laba dalam jumlah tertentu. Sebuah contoh, jika pengusaha kecil membeli laptop dari grosir dengan harga Rp. 9.000.000,00 (Sembilan juta rupiah) kemudian dia menambahkan keuntungan sebesar Rp.500.000,00 dan dia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp.9.500.000,00. Pada umumnya, si pengusaha kecil tidak akan memesandari grosir sebelum pesanan dari calon pembeli, dan mereka sudah bersepakat tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pengusaha kecil, dan besarnya angsuran kalau memang dibayar secara angsuran. Untuk jual beli *murābahah* dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut *murābahah* kepada pemesan pembelian (KPP).<sup>29</sup>

Dalam konteks BMT, *murābahah* adalah BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa untuk melakukan pembelian barang atas nama BMT. Kemudian BMT menjual barang tersebut kepada nasabah

---

<sup>28</sup>Adhiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam; Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, Cet. I, 2001), 86.

<sup>29</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 102.

dengan jumlah harga beli ditambah dengan keuntungan kepada BMT (sering diistilahkan dengan *mark-up* atau *margin*).<sup>30</sup>

Selain pendapat para ahli dari pengertian *murābahah*, ada yang perlu dibahas tentang pembiayaan sendiri, yaitu:

Menurut Syafi'i Antonio, Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.<sup>31</sup>

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998, *pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil*. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.<sup>32</sup>

Dari pengertian di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan *murābahah* adalah penyediaan dana dengan prinsip jual beli dimana pihak penjual wajib memberitahu harga pembeliannya dan keuntungan yang ia

---

<sup>30</sup>Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, Cct. II, 2000), 122.

<sup>31</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 160.

<sup>32</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, Cct. I, 2011), 106.

ambil kepada pembeli, sehingga pembeli mengetahui harga aslinya dan keuntungan yang diambil oleh bank atau BMT.

## 2. Landasan Hukum *Murābahah*

### a. Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Quran yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah firman Allah:

مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنِ تَجْرَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا أَمْوَالِ الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا  
 رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu."* (QS. An-Nisaa': 29)<sup>33</sup>

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: *"..dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"*. (QS. Al-Baqarah:275).<sup>34</sup>

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murābahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli.

*Murābahah* menurut Azzuhaili adalah jual beli berdasarkan suka sama suka antara kedua belah pihak yang bertransaksi.

<sup>33</sup> Al-Qur'an 4 (an-Nisaa'): 122.

<sup>34</sup> Al-Qur'an 2 (al-Baqarah): 69.

Dan firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu”.(QS. Al-Baqarah:198)<sup>35</sup>

Berdasarkan ayat diatas, maka *murābahah* merupakan upaya mencari rezki melalui jual beli.<sup>36</sup>

#### b. Al-Hadis

حَدَّثَنَا إِسْحَاقُ حَدَّثَنَا حَبَّانُ حَدَّثَنَا هَمَّامٌ حَدَّثَنَا قَتَادَةُ عَنْ أَبِي الْخَلِيلِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا قَالَ هَمَّامٌ وَحَدَّثُ فِي كِتَابِي يَخْتَارُ ثَلَاثَ مَرَارٍ فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لُهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكُنَمَا فَعَسَى أَنْ يَرْجَحَا رِبْحًا وَمُحَقَّقًا بَرَكَةً بَيْنَهُمَا قَالَ وَحَدَّثَنَا هَمَّامٌ حَدَّثَنَا أَبُو التَّيَّاحِ أَنَّهُ سَمِعَ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ الْحَارِثِ يُحَدِّثُ بِهَذَا الْحَدِيثِ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

(H.R. Bukhari, nomor: 1972) Telah menceritakan kepada kami Ishaq telah menceritakan kepada kami Habban telah menceritakan kepada kami Hammam telah menceritakan kepada kami Qatadah dari Abu Al Khalil dari 'Abdullah bin Al Harits dari Hakim bin Hizam radliallahu 'anhu bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Dua orang yang melakukan jual beli boleh melakukan khiyar (pilihan untuk melangsungkan atau membatalkan jual beli) selama keduanya belum berpisah". Hammam berkata: "Aku dapatkan dalam catatanku (Beliau bersabda): "Dia boleh memilih dengan kesempatan hingga tiga kali. Jika keduanya jujur dan menampakkan cacat dagangannya maka keduanya diberkahi dalam jual belinya dan bila menyembunyikan cacat dan berdusta maka mungkin keduanya akan mendapatkan untung namun akan hilang

<sup>35</sup> Al-Qur'an 2 (al-Baqarah): 48.

<sup>36</sup> *Ibid*, 136.

*keberkahan jual beli keduanya". Hibban berkata; Dan telah menceritakan kepada kami Hammam telah menceritakan kepada kami Abu At-Tayyah bahwa dia mendengar 'Abdullah bin Al Harits menceritakan tentang hadits ini dari Hakim bin Hizam radliallahu 'anhu dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam.*

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ يُوسُفَ حَدَّثَنَا سُفْيَانُ عَنْ حُمَيْدٍ عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَدِمَ عَبْدُ الرَّحْمَنِ  
 بْنُ عَوْفِ الْمَدِينَةِ فَأَخَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ سَعْدِ بْنِ الرَّبِيعِ الْأَنْصَارِيِّ  
 فَعَرَضَ عَلَيْهِ أَنْ يُنَاصِفَهُ أَهْلَهُ وَمَالَهُ فَقَالَ عَبْدُ الرَّحْمَنِ بَارَكَ اللَّهُ لَكَ فِي أَهْلِكَ وَمَالِكَ دُلِّي  
 عَلَى السُّوقِ فَرَبِحَ شَيْئًا مِنْ أَقْطِ وَسَمِنَ فَرَأَهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعْدَ أَيَّامٍ وَعَلَيْهِ وَضْرٌ  
 مِنْ صُفْرَةٍ فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَهْمِمْ يَا عَبْدَ الرَّحْمَنِ قَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ تَزَوَّجْتُ  
 امْرَأَةً مِنَ الْأَنْصَارِ قَالَ فَمَا سُفَّتَ فِيهَا فَقَالَ وَزَنَ نَوَاقٍ مِنْ ذَهَبٍ فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
 وَسَلَّمَ أَوْمٌ وَلَوْ بِشَاةٍ

*(H.R. Bukhari, nomor: 3644) Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Yusuf telah menceritakan kepada kami Sufyan dari Humaid dari Anas radliallahu 'anhu berkata; "Ketika Abdurrahman bin 'Auf tiba di Madinah, Nabi shallallahu 'alaihi wasallam mempersaudarakan dia dengan Sa'ad bin Ar Rabi' Al Anshari, lalu Sa'ad menawarkan membagi dua diantara dua istri dan hartanya. Lantas Abdurrahman bin 'Auf berkata; "Semoga Allah memberkahimu pada keluarga dan hartamu. Beritahukanlah pasarnya kepadaku." Lalu dia berjualan dan mendapat keuntungan dari berdagang minyak samin dan keju. Setelah beberapa hari, Nabi shallallahu 'alaihi wasallam melihatnya dalam keadaan mengenakan baju dan wewangian. Maka Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bertanya kepadanya: "Bagaimana keadaanmu, wahai 'Abdurrahman?" Abdurrahman menjawab; "Aku telah menikah dengan seorang wanita Anshar." Beliau bertanya lagi: "Berapa jumlah mahar yang kamu berikan padanya?" Abdurrahman menjawab; "Perhiasan seberat biji emas atau sebiji emas." Lalu beliau bersabda: "Adakanlah walimah (resepsi) sekalipun hanya dengan seekor kambing."*



### c. Al-Ijma

Transaksi ini sudah dipraktekkan di berbagai kurun dan tempat tanpa ada yang mengingkarinya, ini berarti para ulama menyetujuinya.<sup>37</sup>

1) Kaidah *Fiqh*, yang menyatakan:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

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

2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000, tentang *MURĀBAḤAH*

### 3. Rukun dan Syarat *Murābahah*

Rukun adalah suatu elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau lembaga, sehingga bila tidak ada salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah.

Transaksi jual beli *murābahah* harus memenuhi syarat dan rukun jual beli, antara lain:<sup>38</sup>

a. Penjual, dengan syarat penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli (nasabah), dan penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi

---

<sup>37</sup>Hari Wahyudi, *Dasar Hukum*, dalam <http://dasar-hukum-muamalat.blogspot.com/2012/09/dasar-hukum-murabahah.html>(diakses 29 November 2013)

<sup>38</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, 136-138.

cacat atas barang sesudah pembelian, serta penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

- b. Pembeli, dengan memahami kontrak yang telah disepakati bersama dan tidak ada unsur merugikan bagi pembeli.
- c. Barang yang dibeli, tidak cacat dan sesuai dengan kesepakatan bersama.
- d. Akad atau *sighat*, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, dan kontrak harus bebas dari riba.

Secara prinsip, jika syarat penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, dan penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang tidak dipenuhi, maka pembeli mempunyai pilihan:<sup>39</sup>

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- 3) Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *murābahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang

---

<sup>39</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 102.

digunakan adalah *murābahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.<sup>40</sup>

#### 4. Tujuan *Murābahah*

*Pertama*, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta kepada pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah asset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli asset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap asset tersebut.

*Kedua*, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan asset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat sistem *murābahah* atau *murābahah* KPP. Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murābahah*. Hal ini karena memang seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsuran.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> *Ibid*, 103.

<sup>41</sup> *Ibid*, 103.

## 5. Jenis *Murābahah*

*Murābahah* pada prinsipnya adalah jual beli dengan keuntungan, hal ini bersifat dan berlaku umum pada jual beli barang-barang yang memenuhi syarat jual beli *murābahah*. Ada dua jenis *murābahah*, yaitu :<sup>42</sup>

### a. *Murābahah* dengan pesanan (*murābahah to the purchase order*)

Dalam *murābahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya.

### b. *Murābahah* tanpa pesanan,

Dalam *murābahah* jenis ini bersifat tidak mengikat. *murābahah* tanpa pesanan maksudnya, ada yang pesan atau tidak ada yang memesan, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pembeli.

Dalam prakteknya, pembiayaan *murābahah* terbagi kepada 3 jenis, sesuai dengan peruntukannya, yaitu.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup>Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, Cet. II, 2009), 171.

<sup>43</sup>Adiwarman Karim, *Bank Islam*, 223.

a. *Murābahah* Modal Kerja (MMK)

Yang diperuntukkan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari. Penerapan *murābahah* untuk modal kerja membutuhkan kehati-hatian, terutama bila obyek yang akan diperjualbelikan terdiri dari banyak jenis, sehingga dikhawatirkan akan mengalami kesulitan terutama dalam menentukan harga pokok masing-masing barang.

b. *Murābahah* Investasi (MI)

Adalah pembiayaan jangka menengah atau panjang yang tujuannya untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk rehabilitasi, perluasan, atau pembuatan proyek baru.

c. *Murābahah* Konsumsi (MK)

Adalah pembiayaan perorangan untuk tujuan nonbisnis, termasuk pembiayaan pemilikan rumah, mobil. Pembiayaan konsumsi biasanya digunakan untuk membiayai pembelian barang konsumsi dan barang tahan lama lainnya. Jaminan yang digunakan biasanya berujud obyek yang dibiayai, tanah dan bangunan tempat tinggal.

Perbedaan peruntukan pembiayaan *murābahah* yang diterapkan bisa dibedakan berdasarkan obyek akad, tujuan penggunaan obyek dan nasabah yang mengajukannya. Perbedaan peruntukan ini dimulai saat nasabah

mengajukan pembiayaan, dan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, kemampuan keuangan nasabah dan kriteria-kriteria yang sudah ditentukan bank, sampai terealisasinya pembiayaan tersebut. Perbedaan jenis-jenis pembiayaan *murābahah* dapat dijelaskan melalui tabel 3 berikut:

Jenis Pembiayaan	Modal Kerja	Investasi	Konsumsi
Contoh Obyek Jual Beli	Mobil	Mobil	Mobil
Penggunaan	Digunakan untuk menambah Aktiva lancar (persediaan)	Digunakan sebagai Aktiva tetap	Digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi
Nasabah	Perusahaan yang melakukan jual beli mobil	Perusahaan yang bergerak di bidang transportasi atau ekspedisi	Dipakai sendiri
Jangka Waktu	Pendek	Menengah	Panjang
Nominal	Besar	Menengah	Kecil

Berdasarkan tabel 3 diatas, penggunaan obyek *murābahah* untuk masing-masing jenis *murābahah* berbeda antara satu dengan yang lainnya. Dan hal ini merupakan langkah awal untuk membedakan jenis *murābahah* mana yang akan digunakan. Bila obyek akan digunakan untuk menambah persediaan atau aktiva lancar, maka *murābahah* yang digunakan

adalah *murābahah* modal kerja. Bila obyek akan digunakan sebagai aktiva tetap, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* investasi. Dan bila obyek digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi nasabah, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* konsumsi.

#### 6. Ketentuan Umum *Murābahah*

Menurut Syafi'i Antonio, *murābahah* memiliki ketentuan umum, antara lain sebagai berikut:<sup>44</sup>

##### a. Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah suatu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam jual beli *murābahah*, demikian juga dalam *murābahah* KKP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan atau bank) dapat meminta si pemesan (pemohon atau nasabah) suatu jaminan untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesandapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran uang.

##### b. Uang dalam *murābahah*

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murābahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukansi pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si

---

<sup>44</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 105-106.

pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli.

Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasiseluruh angsurannya. Seandainya penjualan asset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *murābahah* pertama dengan bank.

c. Penundaan pembayaran oleh debitor mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *murābahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, penjual dapat mengambil tindakan: mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali uang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

d. Bangkrut

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi



dan bukan karena lalai, sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup mengembalikan.

Perihal *murābahah* diatur dalam Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah*, yang mengatur hal-hal berikut ini.<sup>45</sup>

1) Ketentuan Umum *Murābahah* dalam Bank Syariah:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murābahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

---

<sup>45</sup>Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah: Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, (Bogor, Ghalia Indonesia, Cet. I, 2009 ), 96-98.

- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
  - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
  - i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan *Murābahah* kepada Nasabah:
- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
  - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
  - c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
  - d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
  - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
  - g. Jika uang muka memakai kontrak *'urbun* (uang muka) sebagai alternatif dari uang muka, maka;
    - 1. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
    - 2. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- 3) Jaminan dalam *Murābahah*:
- a. Jaminan dalam *murābahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
  - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- 4) Hutang dalam *Murābahah*:
- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murābahah* 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 menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c. 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.

5) Penundaan Pembayaran dalam *Murābahah*:

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

6) Bangkrut dalam *Murābahah*:

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

## 7. Aplikasi *Murābahah* pada BMT

Dalam teknik BMT, *murābahah* adalah akad jual beli antara BMT selaku yang mempunyai barang dengan nasabah yang memesan barang untuk membeli barang. BMT memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Harga jual BMT adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Jadi nasabah mengetahui keuntungan yang diambil oleh BMT.<sup>46</sup>

Pada BMT, prinsip *murābahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah bagi hasil dan pembiayaan *murābahah* ini sangat berguna bagi seseorang atau perusahaan yang membutuhkan barang secara mendesak, namun ia kekurangan dana dan pada saat ini boleh dikatakan ia dianggap kekurangan likuiditas. Ia meminta pada BMT agar membiayai pembelian barang tersebut dan ia bersedia membayarnya pada waktu yang telah ditentukan.<sup>47</sup> Dengan demikian, BMT membeli komoditi untuk para nasabahnya dan menjual kembali sampai kepada harga yang maksimum yang ditetapkan atau laba yang dinyatakan sebelumnya.

---

<sup>46</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, 180.

<sup>47</sup>*Ibid.*

Dengan kata lain, *murābahah* merupakan pembiayaan sistem jual beli dimana BMT membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Harga jual kepada nasabah adalah sebesar harga pokok barang ditambah *margin* (keuntungan) yang telah disepakati antara pihak BMT dengan anggota.

#### 8. Manfaat Pembiayaan *Murābahah*

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi pembiayaan *murābahah* memiliki beberapa manfaat yaitu pembiayaan *murābahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah atau lembaga keuangan lainnya terutama BMT. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga jual beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murābahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di lembaga keuangan khususnya BMT.<sup>48</sup>

#### 9. Resiko Pembiayaan *Murābahah*

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:<sup>49</sup>

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran

---

<sup>48</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 106-107.

<sup>49</sup>*Ibid*, 107.

- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d. Dijual; karena jual beli *murābahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* (kelalaian) akan besar.

## B. Profitabilitas

### 1. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba. Menurut Brigham<sup>50</sup> *profitability* adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Pendapat lain mengatakan profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Menurut Warsono<sup>51</sup> profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan pada periode tertentu.

### 2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas

Manajemen adalah faktor utama yang mempengaruhi profitabilitas bank, besar kecilnya bank dan lokasi bank bukan merupakan faktor yang paling menentukan. Manajemen yang baik yang ditunjang oleh faktor modal dan lokasi merupakan kombinasi ideal untuk keberhasilan bank.

Dari segi manajemen paling sedikit ada tiga aspek yang penting diperhatikan, yaitu *balance sheet management* (manajemenneraca), *operating*

---

<sup>50</sup>Brigham dan Joel F. Houston, *Manajemen Keuangan*, edisi kedelapan, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2001), 89.

<sup>51</sup>Warsono, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, (Malang: Penerbit UMM Press, 2002), 35.



*management* (manajemen operasi), dan *financial management* (manajemen keuangan).

*Balance sheet management* (manajemen neraca) meliputi *asset* dan *liability management* (manajemen kewajiban), artinya pengaturan harta dan utang secara bersama. Inti *assets management* (manajemen asset) adalah mengalokasikan dana kepada berbagai jenis atau golongan *earning assets* (aktiva produktif) yang berpedoman kepada ketentuan berikut:

- a. *Assets* itu harus cukup likuid sehingga tidak akan merugikan bila sewaktu-waktu diperlukan untuk dicairkan
- b. *Assets* tersebut dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan atau permintaan pinjaman, tetapi juga masih memberikan *earnings* (rentabilitas).
- c. Usaha me-*maximize income* (memaksimalkan pendapatan) dari investasi.

Dengan berpedoman kepada tiga hal tersebut diatas, maka hendaknya dana itu dialokasikan ke dalam *assets*.<sup>52</sup>

*Liability management* (manajemen kewajiban) berhubungan dengan pengaturan dan pengurusan sumber-sumber dana yang pada dasarnya mengusahakan tiga hal, yaitu sebagai berikut:

- a. Kecukupan dana yang masuk, tidak mengalami kekurangan yang dapat menghilangkan kesempatan (*opportunity cost*), tetapi juga tidak terlalu

---

<sup>52</sup>Simorangkir, *Etika Bisnis, Jabatan dan Perbankan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), 154.

besar (melebihi kemampuan untuk menginvestasikannya). Jika sampai kelebihan tentu akan menyebabkan pembayaran bunga lebih besar daripada yang seharusnya dan tentu akan menurunkan tingkat profitabilitasnya, kecuali dana itu dari giro tanpa bunga.

- b. Bunga yang dibayar hendaknya masih pada tingkat yang memberikan keuntungan bagi bank.
- c. Diusahakan agar ada atau terdapat keseimbangan antara giro dan deposito, antara *demand deposit* (giro) dan *time deposit* (deposito berjangka). Keseimbangan semacam ini perlu untuk menjaga likuiditas karena dengan *time deposit* (deposito berjangka) ada waktu yang dipastikan berapa lama dapat diinvestasikan dan kapan harus disediakan alat-alat likuid.

Dalam *liability management* (manajemen kewajiban) mungkin banyak faktor yang berada di luar kompetensi manajemen, misalnya keinginan menitipkan uang dengan *time* maupun *demand deposit* (giro) adalah terletak pada deposan atau si peminjam. Banyak sedikitnya deposan yang menitipkan uangnya tidak 100% dapat diawasi atau dikuasai oleh bank, tetapi tergantung pada perilaku masyarakat. Bank dengan berbagai kebijakannya hanya bisa mempengaruhi.

*Operating management* (manajemen operasi) sebagai aspek kedua merupakan manajemen bank yang berperan dalam menaikkan profitabilitas dengan cara menekan biaya. Sebagaimana disebutkan diatas, biaya adalah

salah satu faktor yang ikut menentukan tinggi rendahnya profitabilitas. Jadi, tidak cukup hanya menaikkan pendapatan bruto saja, akan tetapi juga harus berusaha menaikkan efisiensi penggunaan biaya dan menaikkan produktivitas kerja. Yang juga termasuk dalam *operating management* (manajemen operasi) adalah usaha untuk menekan *cost of money* (tingkat biaya). Menekan tingkat biaya sampai pada suatu titik yang paling efisien bagi bank adalah suatu proses yang terus-menerus, tidak bisa sekali jadi melalui rumus-rumus.

Aspek ketiga dalam manajemen yang turut menentukan profitabilitas ialah *financial management* (manajemen keuangan). Aspek ini meliputi hal-hal berikut:

- a. Perencanaan penggunaan modal, penggunaan *senior capital* (modal besar) yang dapat menekan *cost of money* (tingkat biaya), merencanakan struktur modal yang paling efisien bagi bank
- b. Pengaturan dan pengurusan hal yang berhubungan dengan perpajakan.<sup>53</sup>

Aspek-aspek tersebut diatas, meskipun kita dapat membeda-bedakannya, di dalam praktek tidak dapat dipisahkan antara satu dan yang lain. Tidak hanya satu aspek saja yang penting, tetapi semua aspek sama pentingnya dan harus dikerjakan bersama-sama secara simultan.

Dalam arti yang luas, aspek manajemen meliputi penentuan tujuan kebijakan, keputusan, dan tindakan (*action*) yang harus diambil atau dilakukan

---

<sup>53</sup> *Ibid.*, 155.

pimpinan sehubungan dengan pengelolaan yang menguntungkan bagi suatu bank.

### 3. Profitabilitas dalam Perspektif Islam

Agama Islam sebagai agama yang universal, dimana ajarannya mencakup segala aspek kehidupan, termasuk masalah muamalah. Diantara tujuan melakukan usaha yang terpenting adalah mendapatkan keuntungan atau dalam istilah ekonominya adalah laba yang merupakan pencerminan pertumbuhan harta. Laba muncul dari proses perputaran modal dan pengoperasiannya dalam aksi-aksi usaha.

#### a. Pengertian laba dalam Al-qur'an

Dalam Bahasa Arab, laba berarti penambahan dalam dagang.

Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Baqarah 16:

﴿مُهْتَدِينَ ۚ كَانُوا وَمَا تَجَرَّتُهُمْ رَحِمَتْ فَمَا بِالْهُدَىٰ الضَّلَالَةَ اشْتَرَوْا الَّذِينَ أَوْلَيْتِكَ﴾

Artinya: *Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.*<sup>54</sup> (QS. Al-Baqarah: 16)

Dari tafsir diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian laba dalam al-Qur'an berdasarkan ayat yang telah disebutkan diatas ialah kelebihan atau modal pokok atau penambahan pada modal pokok yang diperoleh dari proses dagang. Jadi tujuan utama para pedagang ialah melindungi dan menyelamatkan modal pokok dan mendapatkan laba.

<sup>54</sup>Al-Qur'an 2 (al-Baqarah): 10.

b. Pengertian laba menurut konsep Islam

- 1) *Ar-Ribh at-Tijari* (laba dagang) adalah penambahan pada harta yang telah dikhususkan untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis.
- 2) *Al-Ghallah* (laba yang timbul dengan sendirinya) adalah penambahan yang terdapat pada barang dagangan sebelum penjualan.
- 3) *Al-Faidah* (laba yang berasal dari modal pokok) adalah penambahan barang milik yang ditandai dengan perbedaan antara harga waktu pembelian dengan harga penjualan.

c. Batasan-batasan dan kriteria penentuan laba dalam Islam

1) Kelayakan dalam penetapan laba

Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Menurut Ali dan Ibnu Khaldun bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambahnya jumlah barang dan meningkatnya peranan uang, dan pada gilirannya ini akan membawa pada penambahan laba.

2) Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba

Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal itu. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko maka semakin besar pula laba yang

diinginkan pedagang. Akan tetapi semua ini dalam kaitannya dengan pasar Islami yang bercirikan kebebasan bermuamalah hingga berfungsinya unsur penawaran dan unsur permintaan.

### 3) Masa perputaran modal

Unsur ini berkaitan erat dengan unsur-unsur sebelumnya yaitu unsur bahaya dan resiko. Unsur ini juga berkaitan dengan moderatisasi (nilai kewajaran) dalam penentuan standar laba. Ini karena setiap standarisasi laba yang sedikit akan membantu penurunan harga. Hal ini juga akan menambah peranan modal dan memperbesar laba.<sup>55</sup>

#### d. Pengukuran laba menurut pandangan Islam

Pengukuran laba menurut pandangan Islam harus memperhatikan beberapa kaidah penting diantaranya:

##### 1) *Taqlib*(mengikuti) dan *mukhatarah*(memilih)

Laba adalah hasil dari perputaran modal melalui transaksi bisnis seperti menjual, membeli atau jenis-jenis apapun yang dibolehkan syar'i. Untuk itu pasti ada kemungkinan bahaya atau resiko yang akan menimpa modal yang nantinya akan menimbulkan pengurangan modal pada suatu perputaran dan penambahan pada putaran yang lain.

##### 2) Keselamatan dan keutuhan modal pokok

Laba tidak akan tercapai kecuali setelah seutuhnya modal pokok

---

<sup>55</sup>Husein Syahatah, *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*, (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001), 159-163.

dari segi kemampuan secara ekonomi sebagai alat penukar barang yang dimiliki sejak awal aktivitas ekonomi.

3) Perbandingan (*muqābalah*)

Perbandingan antara jumlah hak milik pada akhir periode pembukuan dan hak milik pada awal periode yang sama atau dengan membandingkan nilai barang yang ada pada akhir periode dengan nilai barang yang ada pada awal periode yang sama. Juga bisa membandingkan pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapat *income* (pendapatan) di atas.

4) Mendapatkan laba dengan produksi dan jual beli serta pembagian secara proporsional

Pertambahan yang terjadi pada harta selama setahun dari semua aktivitas penjualan dan pembelian atau memproduksi dan menjual yaitu dengan pergantian barang menjadi uang dan pergantian uang menjadi barang dan seterusnya. Maka barang yang belum terjadi pada akhir tahun juga mencakup pertambahan yang menunjukkan perbedaan antara harga yang pertama dan nilai (harga) yang berlaku.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> *Ibid.*, 165-167.

### C. BMT (*Bait Māl wa al-Tamwīl*)

#### 1. Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari *Bait Māl wa al-Tamwīl* yang secara harfiah atau lughawi *Bait Māl* berarti rumah dana dan rumah usaha. Jadi dapat dikatakan bahwa BMT adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *Bait Māl*, sedangkan peran bisnis BMT akan terlihat dari *Bait al-Tamwīl*. Sebagai lembaga sosial, *Bait Māl* yang memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karena itu, *Bait Māl* ini harus didorong agar mampu berperan secara profesional sebagai LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan sumber dana-dana sosial yang lain.

BMT merupakan sebuah lembaga keuangan non-bank. *Bait Māl wa al-Tamwīl* (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *Bait Māl* dan *Bait al-Tamwīl*. *Bait Māl* lebih mengarah pada usaha–usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti; zakat, infaq, dan shadaqah.

Sedangkan *Bait Tamwīl* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.



Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni menetapkan usaha kecil. Dalam prakteknya, PINBUK menetapkan BMT, dan pada gilirannya BMT menetapkan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.<sup>57</sup>

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun materi maka BMT mempunyai tugas penting dalam pengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini. Dengan keadaan tersebut keberadaan BMT setidaknya mempunyai beberapa peran:

- a) Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islami. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti

---

<sup>57</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, edisi kedua, (Yogyakarta: Penerbit EKONISIA FE UII, 2005), 96.

- dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya.
- b) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha anggota atau masyarakat umum.
  - c) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana dan lain sebagainya.
  - d) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> *Ibid.*, 98.

## 2. Visi dan Misi BMT

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 pengabdian 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. Ibadah harus difahami dalam arti yang luas, yakni tidak saja mencakup aspek ritual peribadatan seperti shalat misalnya, tetapi lebih luas mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga setiap kegiatan BMT harus berorientasi pada upaya mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.

Masing-masing BMT dapat saja merumuskan visinya sendiri. Karena visi sangat dipengaruhi oleh lingkungan bisnisnya, latar belakang masyarakat serta visi para pendirinya. Namun demikian, prinsip perumusan visi sifatnya harus sama dan tetap dipegang teguh. Karena visi sifatnya jangka panjang, maka perumusannya harus dilakukan dengan sungguh-sungguh. Pendirian tidak dapat begitu saja mengabaikan aspek ini.<sup>59</sup>

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan

---

<sup>59</sup>Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 127.

perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT.

Dari pengertian tersebut diatas, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba-modal pada golongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi kelas bawah-mikro harus didorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT.<sup>60</sup>

### 3. Tujuan BMT

BMT memiliki tujuan yang mulia diantaranya:

- a) Meningkatkan kesejahteraan umat Islam terutama masyarakat ekonomi lemah
- b) Meningkatkan kualitas usaha anggota dan masyarakat
- c) Meningkatkan pendapatan perkapita
- d) Menambah lapangan pekerjaan terutama di kecamatan-kecamatan
- e) Mengurangi urbanisasi
- f) Membina ukhuwah Islamiyah melalui kegiatan-kegiatan ekonomi.

---

<sup>60</sup> *Ibid.*, 128.

#### 4. Status dan Ciri-ciri BMT

##### a. Status dan Badan Hukum

Badan hukum yang disandang oleh BMT adalah sebagai:

1. Koperasi Serba Usaha atau Koperasi Simpan Pinjam
2. KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) atau prakoperasi dalam program PHBK-BI (Proyek Hubungan Bank dengan KSM: Kelompok Swadaya Masyarakat Bank Indonesia) BI memberikan izin kepada LPSM (Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat) tertentu untuk membina KSM
3. LPSM itu memberikan sertifikat pada KSM (dalam hal ini *Bait al-Tamwīl*) untuk beroperasi, KSM disebut juga sebagai prakoperasi
4. MUI, ICMI, BMI telah menyiapkan LPSM bernama PINBUK yang dalam kepengurusannya mengikutsertakan unsur-unsur DMI, IPHI, pejabat tinggi negara yang terkait, BUMN, dan lain-lain.

##### b. Ciri-ciri

Sebagai lembaga keuangan informal, BMT memiliki ciri-ciri:

1. Modal awal lebih kurang Rp. 5 s.d Rp. 10 juta
2. Memberikan pembiayaan kepada anggota relatif lebih kecil, tergantung perkembangan besarnya modal
3. Menerima titipan zakat, infaq dan shadaqah dari Baziz
4. Calon pengelola atau manajer dipilih yang beraqidah, komitmen tinggi pada pengembangan ekonomi umat, amanah, dan jujur, jika mungkin

minimal lulusan D3 atau S1

5. Dalam operasi menggiatkan dan menjemput berbagai jenis simpanan *muḍhārahah*, demikian pula terhadap nasabah pembiayaan, tidak hanya menunggu

6. Manajemennya profesional dan Islami.

#### 5. Organisasi dan Sistem BMT

BMT adalah lembaga pendukung peningkatan kualitas usaha ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan sistem syariah.

BMT adalah lembaga yang terdiri atas dua lembaga, yaitu:

*Bait Māl* dan *Bait al-Tamwīl*

- a. *Bait Māl* adalah lembaga yang kegiatannya menerima dan menyalurkan dana zakat, infak dan shadaqah
- b. *Bait al-Tamwīl* adalah lembaga yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha kecil bawah dan mikro dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan usaha ekonomi.<sup>61</sup>

#### 6. Produk-produk BMT

Muhamad<sup>62</sup> berpendapat bahwa secara fungsional, operasional BMT adalah hampir sama dengan BPR Syariah. Yang membedakan hanyalah pada sisi

---

<sup>61</sup>Muhamad, *Lembaga-lembaga Keuangan*, 113.

<sup>62</sup>*Ibid.*, 117-120.

lingkup dan struktur. Dilihat dari fungsi pokok operasional BMT, ada dua fungsi pokok dalam kaitannya dengan kegiatan perekonomian masyarakat, kedua fungsi tersebut adalah:

1) Produk pengumpulan dana BMT

a) Simpanan *Wadiah*

Adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindahbukuan atau transfer dari perintah bayaran lainnya

b) Simpanan *Mudhārahah*

Adalah simpanan pemilik dana yang penyetorannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.

Adapun jenis-jenis tabungan atau simpanan di BMT adalah sebagai berikut:

1. Tabungan persiapan qurban
2. Tabungan pendidikan
3. Tabungan persiapan untuk nikah
4. Tabungan persiapan untuk melahirkan
5. Tabungan naik haji/umroh
6. Simpanan berjangka/deposito
7. Simpanan khusus untuk kelahiran

8. Simpanan sukarela

9. Simpanan hari tua

10. Simpanan aqiqah

2) Produk Penyaluran dana

a) Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark-up* yang disepakati.

b) Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan *murābahah* pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT sebagai pemberi modal dan anggota sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah sama seperti pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada jatuh tempo pengembaliannya.

c) Pembiayaan *Mudhārahah*

Adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dan anggota, dimana BMT menyediakan dana untuk menyediakan modal kerja, sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya.



d) Pembiayaan *Musyārahah*

Adalah penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu usaha yang mana antara resiko dan keuntungan ditanggung bersama secara berimbang dengan porsi penyertaan.

e) Pembiayaan *Ijarah*

*Ijarah* adalah akad penyaluran dana untuk pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), antara BMT sebagai pemberi sewa (*mu'ajjir*) dengan penyewa (*musta'jir*) tanpa diikuti pengalihan kepemilikan barang itu sendiri.

f) Pembiayaan *Al-Qardhul Hasan*

Adalah perjanjian pembiayaan antar BMT dengan anggotanya. Hanya anggota yang dianggap layak yang dapat diberi pinjaman ini.

## 7. Landasan BMT

BMT berdasarkan Pancasila dan UUD 1945 serta berlandaskan prinsip syariah Islam yang proses pengambilan hukum syariah sebagai landasan keabsahan operasional. Karena telah diputusi secara musyawarah (*ijma'*) oleh para ahli hukum syariah baik para ahli nasional maupun internasional, prinsip keimanan, keterpaduan, kemandirian dan profesionalisme.

Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal sebagai lembaga keuangan syariah.