

**ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO**

**Diajukan Kepada Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam Untuk Memenuhi
Sebagian Dari Syarat-Syarat Memperoleh Gelar Ahli Madya
Perbankan Syari'ah**

Oleh:

**KARTINI
NPM. 1178568**

**Program : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah
Jurusan : Syari'ah**

Pembimbing 1 : Imam Mustofa, SHI., MSI

Pembimbing 2 : Dr. Mat Jalil, M.Hum

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
TAHUN 2015**

ABSTRAK

ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO (STUDI PADA BMT L-RISMA METRO)

KARTINI
1178568

Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) merupakan lembaga yang melakukan kegiatan penyediaan jasa keuangan dengan berlandaskan prinsip syari'ah (Islam) kepada pengusaha kecil (mikro) serta masyarakat yang menghasilkan kecil yang tidak terlayani oleh lembaga keuangan formal. Hadirnya lembaga keuangan mikro diharapkan dapat membantu modal usaha mikro dan dapat beroentasi dalam penanganan kemiskinan dengan pemberian modal usaha kepada usaha kecil menyalurkan pembiayaannya kepada nasabah yang membutuhkan modal dalam pengembangan usahanya dengan menggunakan akad *murabahah*, karena dinilai lebih menguntungkan dan mempermudah dalam pemberian pembiayaan kepada usaha mikro. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Pengumpulan data penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif. Manfaat dari penelitian ini yaitu untuk memperkaya khazanah keilmuan serta wawasan praktek perbankan khususnya berkaitan dengan pengembangan usaha mikro dengan menggunakan akad *murabahah*.

Dari hasil pembahasan dan penelitian yang dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa, peran pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro di kota metro telah dilakukan dengan menjalankan prinsip-prinsip syariat islam dalam melakukan peminjaman modal serta melakukan sosialisasi kepada masyarakat kecil untuk berusaha mencukupi kebutuhan hidupnya dan juga dapat membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitarnya. Bagi pengusaha mikro peran pembiayaan *murabahah* ini tidak hanya membantu pemberian modal usaha, tetapi juga berperan sebagai penggerak usahanya.

ORISINILITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : KARTINI
NPM : 1178568
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Program Diploma (D-III) Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali, bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 1 Desember 2014

KARTINI
NPM: 1178568

MOTTO

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah (seperti berjual beli, hutang piutang, atau sewa menyewa dan sebagainya) tidak secara tunai untuk aktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...” (Q.S AL-Baqarah: 282)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta (Purnyomo dan Siti Qoriah) yang tidak pernah lelah memberi doa dan dukungannya selama proses pembuatan Tugas Akhir.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum dan Bapak Imam Mustofa, SHI.,MSI yang telah memberikan bimbingan kepada saya dengan penuh kesabaran dan ketlatenan.
3. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah 2011 yang sekaligus menjadi keluarga kedua ku, tempat berbagi keluh kesah dan pemberi semangat dalam proses penulisan Tugas Akhir ini.
4. Untuk semua sahabat-sahabat dan Wahid Hasyim yang selalu memberikan semangat, bantuan, dan motivasi untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Segenap civitas akademika STAIN Jurai Siwo Metro.

Terima kasih saya ucapkan atas keiklasan dan ketulusannya dalam mencurahkan cinta, kasih sayang dan doanya untuk saya. Terimakasih untuk perjuangan dan pengorbanan kalian semua. Semoga kita semua termasuk orang-orang yang dapat meraih kesuksesan dan kebahagiaan dunia ahirat.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas taufik dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini dengan baik. Dengan ini penulis mengucapkan kepada pihak-pihak yang membantu dalam penulisan laporan ini diantaranya:

1. Kedua orang tua ku tercinta (Purnyomo, dan Siti Qoriah) yang tidak pernah lelah memberi doa dan dukungannya.
2. Prof. Dr.Hj. Enizar, M. Ag selaku Ketua STAIN Jurai Siwo Metro.
3. Zumaroh , M. E. Sy selaku Ketua Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah.
4. Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku dosen pembimbing I yang telah memberi dukungan, bantuan, perhatian, dan bahan masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun laporan ini.
5. Imam Mustofa, SHI.,MSI selaku dosen pembimbing II yang telah memberi dukungan, bantuan, perhatian, dan bahan masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun laporan ini.
6. Seluruh staf STAIN yang telah memberi ilmu pengetahuan kepada penulis.
7. Bapak Saiful Anwar selaku pimpinan kantor cabang BMT L-Risma Kota Metro yang memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian.
8. Karyawan dan karyawan BMT L-Risma Metro yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi tentang penelitian ini.

9. Teman-teman Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Tahun 2010 yang selalu saling mendukung dari awal kuliah hingga penyusunan Tugas Akhir ini.
10. Rekan-rekan dan pihak lain yang turut membantu memberi dukungan moril maupun materil guna penyelesaian Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam laporan penelitian ini, maka penulis sangat mengharapkan kritik dan saran positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini. Akhir kata penulis selalu berharap semoga hasil-hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, 1 Desember 2015

Penulis

KARTINI
NPM: 1178568

DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	i
Halaman Judul.....	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Abstrak.....	v
Halaman Orisinilitas Penelitian.....	Vi
Halaman Motto.....	Vi
Halaman Persembahan.....	Viii
Halaman Kata Pengantar.....	x
Daftar Isi.....	xi
Daftar Tabel.....	xiii
Daftar Lampiran.....	ix

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	9
D. Metode Penelitian.....	10
1. Jenis Penelitian.....	10
2. Sumber Data.....	11
3. Teknik Pengumpulan Data.....	12
.....	
4. Teknik Analisis Data.....	14
.....	

BAB II : LANDASAN TEORI

A. PEMBIAYAAN <i>MURABAHAH</i>	15
1. Definisi Pembiayaan <i>Murabahah</i>	15
2. Dasar Hukum.....	16
3. Syarat dan Rukun.....	20
4. Ketentuan Umum <i>Murabahah</i>	21
5. Pengertian Pembiayaan.....	22
6. Aplikasi Pembiayaan <i>Murabahah</i> Dalam Bank Syariah.....	24
.....	
B. USAHA MIKRO.....	28
1. Pengertian Usaha mikro	28
2. Ciri-ciri usaha mikro.....	29
3. Contoh usaha mikro.....	30

BAB III : PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Baitul Maal Wat Tamwil L-Risma (BMT L-RISMA) Metro.....	31
1. Sejarah berdirinya BMT L-RISMA	31
2. Visi, Misi dan Tujuan BMT L-RISMA	33
3. Struktur organisasi.....	34
.....	
4. Tugas dan Wewenang.....	35
.....	
5. Produk-produk BMT L-RISMA.....	37
B. Peran BMT L-RISMA Untuk Usaha Mikro	39
.....	
C. Peran Pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT L-Risma Metro.....	46
D. Proses Permohonan Pembiayaan <i>murabahah</i> di BMT L-Risma Metro.....	50
E. Faktor-Faktor Yang Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i>	52

BAB IV : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	57
B. Saran.....	57
.....	

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Murabahah merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli. Sejak awal kemunculannya dalam fiqih, kontrak *Murabahah* tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang terutama oleh pedagang kecil atau mikro. *Murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, dimana si pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang dia inginkan kecuali lewat seorang perantara, atau ketika si pembeli tidak mau susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga ia mencari jasa seorang perantara.

Undang-undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah memberikan definisi tentang *murabahah* dalam penjelasan pasal 19 ayat (1) huruf d. Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan membeli barangnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Penjelasan tersebut belum mengungkapkan mekanisme dari pembiayaan *murabahah* oleh bank syariah kepada nasabahnya. Seakan-akan *murabahah* hanya merupakan perjanjian jualbeli barang yang biasa dilakukan antara seorang pedagang yang bukan lembaga keuangan dan langganan pembelinya.¹

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut dapat diterima secara syariah.

Bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan menambah keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicil.

Baitul mal wat tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan kegiatan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil seperti

¹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Jakarta:Kencana, 2014), h. 193

pedagang-pedagang pasar, pedagang kaki lima, dan pengusaha-pengusaha kecil lainnya.²

Menurut Nurul Huda dan Mohammad Haykal dalam Bukunya Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis, yang dimaksud dengan BMT adalah lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Islam dan BPR Islam. *Baitul Mal wa at-Tamwil* (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah yaitu:

1. *Baitul Mal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *nonprofit*, seperti; zakat, infaq, dan shadaqah.

Beberapa bagian dari kegiatan BMT dijalankan tanpa orientasi mencari keuntungan. BMT berfungsi sebagai pengembal amanah, serupa dengan amil zakat, menyalurkan bantuan dana secara langsung kepada pihak yang berhak dan membutuhkan. Sumber dana kebanyakan berasal dari zakat, infak dan shadaqah. Adapun bentuk penyaluran dana atau bantuan yang diberikan cukup beragam. Ada yang murni bersifat hibah, dan ada pula yang merupakan pinjaman tanpa dibebani biaya dalam pengembalianya.

² Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:Kencana, 2010) Cetkan Ke-2, Ha.451

2. *Baitul Tamwil* adalah sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.³

Bait at Tamwil terutama berfungsi sebagai suatu lembaga keuangan syariah yang melakukan upaya penghimpunan dana penyaluran dana prinsip syariah. Prinsip syariah yang paling mendasar dan sering digunakan adalah sistem bagi hasil yang adil, baik dalam hal penghimpunan maupun penyaluran dana. Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi sebagai berikut;

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan islamin sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan modal.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara shohibul maal dengan mudhorib, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, hibah, dll.
- e. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan

³ Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: PT Kencana, 2010), h. 363

dengan pengguna dana (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.

3. Berbagai macam produk pembiayaan yang terdapat pada Bak Syariah maupun BMT sebagai berikut:⁴
 - a. *Musyarakah* (Kerja sama modal usaha)
 - b. *Mudharabah* (Bagi hasil)
 - c. *Ijaroh* (sewa)
 - d. *Murabahah* (Jual beli)
 - e. *Wakalah* (Perwakilan)
 - f. *Hiwalah*
 - g. *Qordhul Hasan* (Kerja sama Modal)

Berbagai macam produk dan jasa yang ditawarkan oleh BMT maupun Bank Syariah, produk *Murabahah* yang paling banyak digunakan dalam kegiatan usahanya dalam memberikan pembiayaan. Syaiful anwar mengatakan bahwa di BMT L-Risama banyak nasabah yang lebih memilih pembiayaan *murabahah* terutama untuk usaha-usaha kecil yang membutuhkan modal usaha contohnya pedagang pasar dan pedagang kaki lima. Nasabah memilih pembiayaan *murabahah* karna dirasa lebih mudah dan efektif dalam membantu perkembangan usahanya. Pihak BMT memberi target 400jt untuk pembiayaan dan 150jt itu adalah pembiayaan *murabahah*. Berikut tabel jumlah nasabah pembiayaan di BMT L-Risma.

Tabel 1

⁴ walidrahmanto.blogspot.com di unduh pada 30 november 20014

Jumlah Nasabah Pembiayaan di BMT L-Risma Kota Metro⁵

No	Produk Pembiayaan	Jumlah Nasabah
1	<i>Musyarakah</i>	176
2	<i>Mudharabah</i>	236
3	<i>Ijarah</i>	179
4	<i>Murabahah</i>	280
5	<i>Wakalah</i>	154
6	<i>Hiwalah</i>	150
7	<i>Qordhul Hasan</i>	189

Berkembangnya perekonomian suatu negara diikuti pula dengan peningkatan kebutuhan masyarakat akan permodalan bagi suatu usaha maupun berinvestasi, namun sedikit bank umum yang menyentuh permodalan usaha mikro. Usaha mikro dianggap tidak memiliki potensi dana dan dinilai tidak layak karena tidak memiliki agunan, serta diasumsikan kemampuan mengembalikannya rendah, kebiasaan menabung yang rendah dan mahalnya biaya transaksi. Peluang ini menjadikan banyak bermunculan lembaga yang berbasis syari'ah diantaranya *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT), kehadiran BMT dalam dunia pemberdayaan masyarakat melalui sistem simpan-pinjam dalam jasa keuangan. Di BMT L-Risma banyak masyarakat yang memilih pembiayaan *murabahah* yaitu pembiayaan

⁵ Hasil Wawan Cara Dengan Syaiful Anwar, Meneger Cabang Metro Tgl 20 Desember 2014

yang berbasis jual beli karna dalam pembiayaan *murabahah* dapat membantu perkembangan usaha mikronya.

Peneliti memilih BMT L-Risma Metro karena BMT L-Risma Metro merupakan lembaga keuangan yang menawarkan berbagai macam produk yang tergolong produk dana, produk pembiayaan, dan produk jasa. Produk-produk tersebut tentunya ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terutama masyarakat Metro yang berada di Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung. Masyarakat Metro mempunyai potensi yang tinggi untuk menggunakan produk-produk di BMT L-Risma Metro yang sudah terpercaya sehingga sudah banyak masyarakat yang tertarik untuk menggunakan produk-produk tersebut. Koperasi jasa keuangan syariah BMT L-Risma, berdiri pada tanggal 28 Juli 2009 dengan izin operasional dari desa setempat. Setelah lima bulan berdiri, tepatnya pada tanggal 14 Januari 2010 BMT L-Risma resmi mendapat Badan Hukum Koperasi. Dengan berdirinya BMT L-Risma sangat membantu perkembangan usaha-usaha mikro masyarakat sekitar. Itulah yang semakin menarik masyarakat untuk menjadi nasabahnya. Produk yang banyak diminati di BMT L-Risma yaitu produk pembiayaan, salah satunya yaitu pembiayaan *murabahah* yaitu pembiayaan untuk keperluan pembelian barang maupun kebutuhan investasi yang akadnya dilakukan dengan prinsip jual beli. Dan pembayarannya dapat dilakukan dengan sistem jatuh tempo maksimal 4 bulan.

Munculnya BMT sebagai lembaga keuangan mikro Islam yang bergerak pada sektor riil masyarakat bawah dan menengah sejalan dengan lahirnya *Bank Muamalat Indonesia* (BMI). Karena BMI secara operasional tidak dapat menyentuh masyarakat kecil ini, oleh karena itu BMT menjadi salah satu lembaga yang dapat mengantarkan masyarakat yang berada di daerah-daerah untuk terhindar dari sistem bunga. Salah satu tujuan BMT yang ingin dicapai yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Dengan demikian, BMT memiliki peluang cukup besar dalam ikut berperan mengembangkan ekonomi yang berbasis pada ekonomi kerakyatan khususnya pada usaha mikro. Di BMT L-Risma Metro banyak menawarkan produk-produk pembiayaan di antaranya pembiayaan *Murabahah*, pembiayaan *Mudharabah*, pembiayaan *Musyarakah*, *Al-ijarah*, dan gadai. Akan tetapi pembiayaan *murabahah* yang paling banyak diminati oleh masyarakat. Hal ini disebabkan karena pembiayaan *murabahah* ini merupakan pembiayaan untuk membeli barang dengan pembayaran secara mengangsur perperiode, pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah debitur dalam rangka memenuhi barang modal (*investasi*) yang dilakukan dengan cara jual beli secara *murabahah*. Pembiayaan ini sama dengan kredit *investasi* yang dilakukan oleh bank konvensional, karena itu jangka waktu pemberian kredit ini lebih dari satu tahun dan keuntungan yang diterima bank dari selisih harga barang yang

dijual kepada nasabah debitur dengan jumlah modal yang dikeluarkan oleh bank.

Sebagian masyarakat melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT mulai dari para pedagang kaki lima, pedagang sayur, sampai pedagang lesehan (termasuk usaha mikro) mereka meminjam modal untuk mengembangkan usahanya dan menyalurkan ketrampilan yang dimilikinya.

Hasil analisis dari beberapa lembaga keuangan syariah (BMT) sebagian besar para pengusaha kecil mikro lebih memilih pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* karena pembiayaan *murabahah* dirasa lebih mudah dan menguntungkan untuk bagi kedua belah pihak BMT dan pengusaha mikro, maka dari hasil analisis tersebut penulis ingin mengetahui lebih dalam pembiayaan *murabahah* serta menganalisis apakah pembiayaan tersebut dapat memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat sekitar.

Pembiayaan akan mengalami adanya masalah walaupun telah dilakukan analisis secara teliti oleh bagian pembiayaan, dan salah satu faktor penyebabnya bisa dari kesalahan nasabah karena kondisi perekonomian mempunyai pengaruh yang besar terhadap kesehatan keuangan debitur tersebut. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis perlu untuk mengkaji lebih dalam lagi tentang seberapa pentingkah (berperannya) pembiayaan *murabahah* pada usaha mikro. Sehingga peneliti tertarik untuk

memilih judul “**Analisis Peran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Pengembangan Usaha Mikro (Studi Kasus BMT L-Risma Metro)**”.

B. Rumusan Masalah

Latar belakang masalah diatas, peneliti mengemukakan rumusan masalah yang akan diajukan yaitu:

1. Bagaimana pengaruh peran BMT L-Risma Metro terhadap pengembangan usaha mikro?
2. Apa saja faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BMT L-Risma?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui bagaimana peran BMT L-Risma Metro terhadap pengembangan usaha mikro.
 - b. Untuk mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BMT L-Risma.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan tentunya mempunyai manfaat-manfaat yang yang bisa menambah wawasan, baik untuk peneliti, pihak lembaga keuangan syari'ah.

a. Manfaat bagi peneliti

Dapat menambah wawasan yang lebih luas tentang pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro.

b. Bagi Akademik

Memberikan informasi dan tambahan referensi dalam hal tentang pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro.

c. Manfaat bagi lembaga keuangan Syari'ah

Sebagai bahan pertimbangan dan sumbangan peneliti bagi lembaga keuangan syariah dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro.

D. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian dan sifat penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu metode untuk menemukan secara khusus dan realitis tentang apa yang tengah terjadi pada suatu saat ditengah masyarakat.⁶

⁶ Kartini Kartono, Pengantar Metodologi Riset Sosial, (Bandung: Alumi, 1986), h.32.

b. Sifat Penelitian

Sesuai dengan judul dan fokus permasalahan yang diambil maka sifat penelitian ini adalah Deskriptif. Karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada, penelitian ini berfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan yang ada, yang diteliti, dan dipelajari sebagai sesuatu yang harus dibuktikan kebenarannya.

Menurut Husein Umar Deskriptif adalah “Menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu”.⁷

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Dalam hal ini akan mendeskripsikan tentang prosedur pembiayaan *murabahah*, serta peranan pembiayaan *muabahah* terhadap usaha mikro.

2. Sumber Data

⁷ Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2009), hal 22

Data yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan sumbernya dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

a. Data Primer.

Data Primer yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti (atau petugas- petugasnya) dari sumber pertamanya.⁸ Dalam hal ini penulis melakukan penelitian langsung di BMT L-Risma Metro. Sumber data primer yang peneliti temui di lapangan adalah Manager Cabang Metro, Kepala Bagian Marketing, *Customer Service* dan Nasabah Pembiayaan *Murabahah*.

b. Data Sekunder.

Data sekunder, yaitu sumber data yang diperoleh melalui buku-buku pustaka yang ditulis orang lain, dokumen-dokumen yang merupakan hasil penelitian dan hasil laporan.⁹ Sumber data sekunder diharapkan dapat menunjang penulis dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Adapun yang menjadi acuan sumber data sekunder dalam penelitian adalah buku-buku yang berkaitan dengan produk pembiayaan *murabahah* dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

3. Teknik Pengumpulan Data

⁸ Sumadi Suryabarata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT .Raja Grafindo Persada, 2011), h. 39

⁹ Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2008), h93

Selain mengumpulkan data lapangan (*field research*), dalam penelitian ini dibutuhkan data-data pelengkap yang diambil melalui kepustakaan, peneliti mengumpulkan data dengan bantuan buku, dokumen dan lain-lain yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

Penelitian lapangan peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, antara lain:

a. Wawancara

Merupakan “pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu data tertentu”.¹⁰

Guna memperoleh data yang ada kaitannya dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi yang diperlukan tentang pelaksanaan peran pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro dengan melakukan wawancara terhadap Manager Cabang Metro, Kepala Bagian Marketing, *Customer Service* dan Nasabah Pembiayaan *Murabahah*.

b. Dokumentasi

Merupakan “cara yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran

¹⁰ Beni Ahmad Saebani, *Op. Cit*, h. 190

tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.¹¹ Dalam penelitian ini data yang dicari dan dikumpulkan oleh peneliti dari *manager* dan karyawan bagian *financing* BMT L-Risma Metro adalah data mengenai syarat-syarat pembiayaan *murabahah* dan manfaat pembiayaan *murabahah* untuk usaha mikro.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah “Proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah di baca dan diinterpretasikan”.¹² Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dari BMT L-Risma Metro akan diolah dengan menggunakan teknik deskriptif kualitatif.

Metode kualitatif maksudnya data yang diperoleh diuraikan sedemikian rupa dan disertai pembahasan dan kemudian hasil analisa tersebut dilaporkan dalam bentuk laporan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena penelitian ini bertujuan untuk menjabarkan keterangan dengan mengacu pada berbagai teori dengan pokok masalah.

Data hasil dokumentasi digunakan untuk menunjang hasil wawancara. Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan cara

¹¹ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 152

¹² Masri Singarimbun dan Sofian Efendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta : LP3ES, 1995), h. 263

berfikir induktif. Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa “berfikir induktif berangkat dari fakta atau peristiwa yang khusus konkrit itu ditarik generalisasi yang mempunyai sifat umum”¹³

Dengan cara berfikir induktif, peneliti dapat mengetahui bagaimanakah pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha mikro di BMT L-Risma Metro.

¹³ Sutrisno Hadi, *Op, Cit*,h.42

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PEMBIAYAAN *MURABAHAH*

1. Definisi *Murabahah*

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan satu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, pedagang eceran membeli computer dari grosir dengan harga Rp10.000.000,00, kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp750.000,00 dan ia menjual kepada pembeli dengan harga Rp10.750.000,00. Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.¹⁴

Menurut pengetahuan Asharaf Usmani, pada dewasa ini *murabahah* menduduki posisi 66% dari semua transaksi investasi bank-bank syariah (*Islamic banks*) didunia. *Murabahah* merupakan produk pembiayaan yang berbasis *bai'* atau jual beli. *Murabahah* adalah merupakan produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah didalam kegiatan usahanya.¹⁵

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 101

¹⁵ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah, (Jakarta: kencana, 2014)* hal.190

Menurut fikih Islam *Ba'i al-murabahah* adalah istilah yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual mengatakan biaya perolehan barang atau harga pokok, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.¹⁶

Pengertian *murabahah* adalah suatu jasa atau produk pembiayaan yang diberikan oleh suatu lembaga pembiayaan berdasarkan prinsip syariah (lembaga pembiayaan syariah) kepada nasabahnya yang membutuhkan dan memesan suatu barang tertentu. Dalam hal ini, lembaga keuangan syariah tersebut memeberikan fasilitas pembiayaan dengan berdasarkan pada pembelian barang yang harus dilakukan terlebih dahulu oleh lembaga tersebut dari pemasok barang. Selanjutnya lembaga pembiayaan syariah yang bersangkutan menambahkan keuntungan tertentu atas harga beli barang tersebut. Keuntungan atau margin tersebut harus disepakati diawal antara lembaga pembiayaan syariah dan nasabah sebelum membuat akad atau perjanjian.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah transaksi jual-beli antara 2 (dua) orang atau lebih yang mana terdapat penambahan atas biaya pokok.

2. Dasar Hukum

a. Al-quraan

¹⁶ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), h.

di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

b. As-sunah

قَالَ وَسَلَّمَ وَآلِهِ عَلَيْهِ صَلَّى اللَّهُ رَسُولَ أَنْ عَنْهُ اللَّهُ رَضِيَ الْخُدْرِيُّ سَعِيدِ أَبِي عَنْ
بِرَاضٍ، عَنْ الْبَيْعِ إِنَّمَا (رواه طيبهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Dari Abu Sa'id Al-Khuduri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai sahih oleh Ibnu Hiban.¹⁸

وَالْمَقَا أَجَلٍ، إِلَى الْبَيْعِ: كُهُ الْبَرِّ فِيهِنَّ ثَلَاثٌ: قَالَ وَسَلَّمَ وَآلِهِ عَلَيْهِ صَلَّى اللَّهُ صَلَّى
النَّبِيِّ أَنَّ

لِلْبَيْعِ لَا لِلْبَيْتِ بِالشَّعِيرِ الْبُرِّ وَخَطُّ صَهْرٍ، ر (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradah (mudharabah), dan mencapur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)¹⁹

Firman Allah dan hadis tersebut jelas bahwa jual beli itu dihalalkan dan tidak perlu diragukan lagi asalkan transaksi jualbeli yang dilakukan tidak ada unsur pemaksaan dan kecurangan, sementara riba itu juga jelas diharamkan.

c. Dasar Hukum Ekonomi Syariah (KHES)

Dasar hukum mengenai jual beli (*bai'*) dijelaskan pada pasal 56 sampai dengan pasal 114 dan dasar hukum mengenai

¹⁸ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah Fiqih Muamalah*, (Jakarta:kencana prenanda media group,2012) h.142.

¹⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah.* , h. 102.

pembiayaan *bai' murabahah* dijelaskan pada pasal 116 sampai dengan pasal 124.²⁰

d. Fatwa MUI

Ada beberapa Fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad *murabahah* yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad *murabahah*. Di antaranya yaitu Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang ketentuan umum *Murabahah* dalam bank syariah.²¹

- 1) Bank dan nasabah melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan seara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual-beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

²⁰ Fauzan, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta:kencana, 2009) h.,30-50.

²¹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, h.195

Fatwa No.49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad

murabahah:²²

- 1) Bahwa system pembayaran dalam akad *murabahah* pada lembaga keuangan syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dengan nasabah.
- 2) Bahwa dalam hal nasabah mengalami penurunan kemampuan dalam pembayaran cicilan, maka ia dapat diberi keringanan
- 3) Bahwa keringanan sebagaimana dimaksud di atas dapat diwujudkan dalam bentuk konversi dengan membuat akad baru dalam penyelesaian pembayaran kewajiban
- 4) Bahwa untuk kepastian hukum tentang masalah tersebut menurut syariah islam, Dewan Syariah Nasional memandang perlu menetapkan atwa untuk dijadikan pedoman.

Dari kedua fatwa tersebut akad *murabahah* telah memenuhi beberapa ketentuan-ketentuan yang dapat diaplikasikan dalam perbankan syariah agar pembiayaan *murabahah* dapat berjalan dengan baik dan memenuhi aturan-aturan yang diberlakukan dalam akad *murabahah*.

3. Syarat dan Rukun

a. Rukun *murabahah*

- 1) *Ba'iu* (penjual).
- 2) *Musyitari* (pembeli).
- 3) *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan).
- 4) *Tsaman* (harga barang).
- 5) *Ijab qabul* (pernyataan serah terima).

b. Syarat *murabahah*

²² Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta:sinar grafika, 2008), h.280

- 1) Syarat yang berakad (*ba'iu dan musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- 2) Barang yang diperjualbelikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- 3) Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- 4) Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakat.²³

4. Ketentuan umum *murabahah*

a. Jaminan

Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/bank) dapat meminta si pemesan (pemohon atau asabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang biasa diterima untuk pembayaran utang.

b. Utang dalam *murabahah* Kepada Pemesan Pembelian (KPP)

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitanya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan kepada pihak ketiga atas

²³ Veithzal Rivai, Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2008) .,h.146-147

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

c. Penundaan pembayaran oleh debitur mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan, mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim financial 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 kembali. Dalam hal ini, Allah SWT telah berfirman,

“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, beralah tangguh sampai dia berkelapangan....”(al-Baqarah:280)²⁴

5. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan itu sendiri berasal dari kata *believe* atau *trust*, yang berarti kepercayaan atau yang dapat ditafsirkan dengan ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*. , h. 105-106

selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syara syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak,²⁵ sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat An-Nisa' (4) ayat 29:

وَالَّذِينَ آمَنُوا يَتَرَفَعُونَ صَوَابَهُمْ فِي وُجُوهِهِمْ يُوَفِّقُ اللَّهُ فَعْلَهُمْ وَإِلَىٰ جِهَتِهِمْ يُرْجَعُونَ أَلَمْ يَكُن لَّهُمْ آيَاتٍ فِي مَا بَدَأُوا

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 ”.²⁶

Di dalam perbankan syariah tidak dikenal istilah kredit, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis itu sendiri adalah sebuah aktivitas berupa jasa, perdagangan dan industri guna mengutamakan nilai keuntungan.²⁷ Sifat pembiayaan, bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.²⁸

Pembiayaan merupakan bentuk piutang yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada seseorang maupun kelompok atas dasar

²⁵ Veithzal Rivai, Arvian Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 698

²⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Diponegoro, 2005), h. 65

²⁷ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: YKPN, 2002), h. 304

²⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 106

kepercayaan, yang kemudian piutang tersebut dikelola oleh peminjam sesuai dengan yang diperjanjian. Didalam pembiayaan terdapat beberapa unsur pembiayaan yaitu:²⁹

- a. Adanya dua pihak, yaitu *shahibul maal* dan *mudharib*, yang sifatnya tolong menolong.
- b. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi *mudharib*.
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lain yang berjanji membayar dari *mudharib* ke *shahibul maal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen (*credit instrumen*).
- d. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal* kepada *mudharib*.
- e. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dari *shahibul maal* maupun dari *mudharib*.
- f. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik di pihak *shahibul maal* maupun pihak *mudharib*.

Risiko di pihak *shahibul maal* adalah risiko gagal bayar (*risk of default*), kegagalan usaha, ketidak mampuan membayar atau karena ketidak sediaan membayar.

6. Aplikasi pembiayaan *murabahah* dalam bank syariah

a. Penggunaan akad *murabahah*

²⁹ Veithzal Rivai, Arvian Arifin, *Islamic Banking.*, h. 698

- 1) Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu.
- 2) Jenis penggunaan pembiayaan *murabahah* lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan yang akan diinvestasi oleh nasabah atau akan ada barang yang menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur.
- 3) Pembiayaan *murabahah* kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang.

b. Barang yang boleh digunakan sebagai objek jual beli

- 1) Rumah.
 - 2) Kendaraan bermotor atau alat transportasi.
 - 3) Pembelian alat-alat industri.
 - 4) Pembelian pabrik, gudang, dan asset tetap lainnya.
- 2) Pembelian asset yang tidak bertentangan dengan syariah.

c. Bank

- 1) Bank berhak menentukan dan memilih supplier dalam pembelian barang. Bila nasabah menunjuk supplier lain, maka bank syariah berhak melakukan penilaian terhadap supplier untuk menentukan kelayakannya sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh bank syariah.

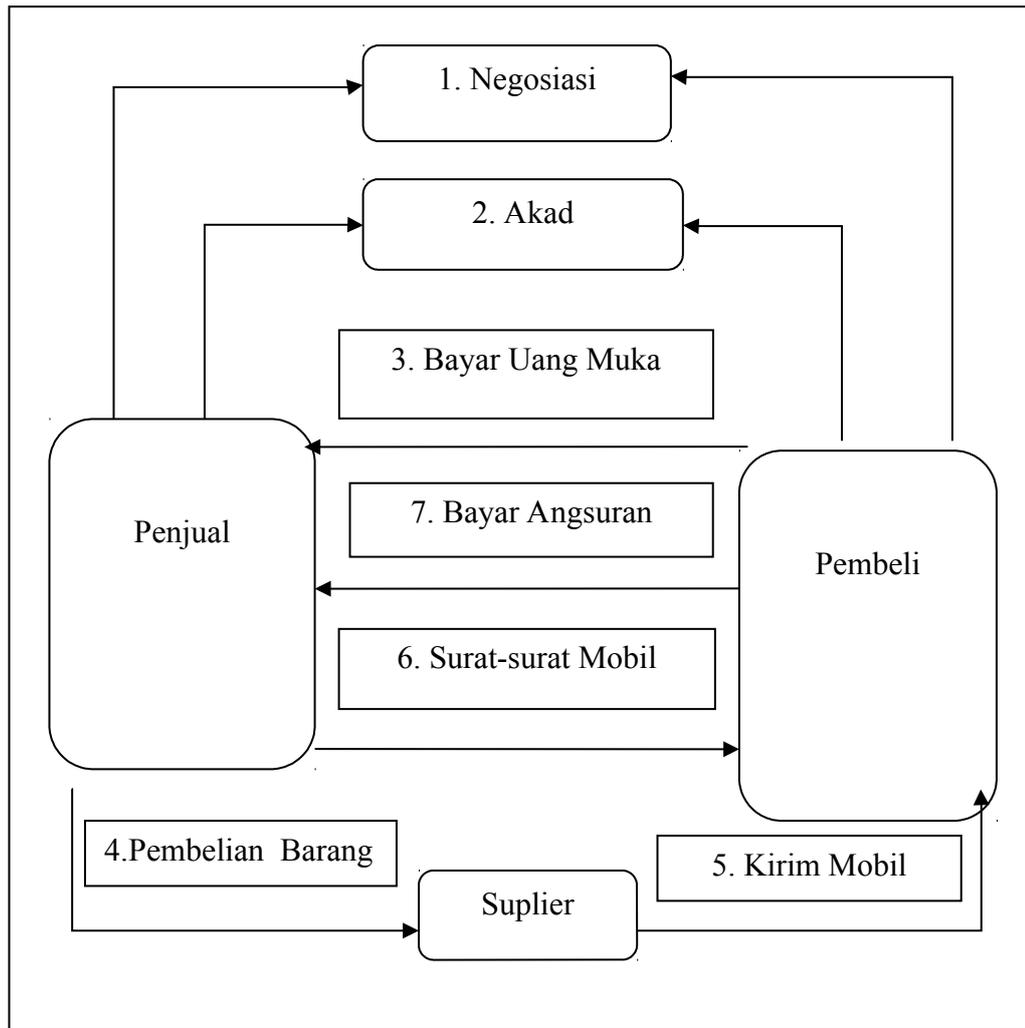
- 2) Bank menerbitkan purchase order (PO) sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dan nasabah agar barang dikirimkan ke nasabah.
- 3) Cara pembayarannya yang dilakukan oleh bank syariah yaitu dengan mentransfer langsung pada rekening supplier atau penjual, bukan kepada rekening nasabah.

d. Nasabah

- 1) Nasabah harus sudah cakap menurut hukum, sehingga dapat melaksanakan transaksi.
- 2) Nasabah memiliki kemauan dan kemampuan dalam melakukan pembayaran.³⁰

e. Skema pembiayaan *murabahah*

³⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta;Kencana,2011), H.138-142



Keterangan:

- Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Point negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
- Bank syariah dan nasabah melakukan akad jual beli. Dalam akad jual beli ini, disepakati objek jual-beli dan harga jual barang.
- Nasabah membayar sejumlah uang muka kepada bank syariah
- Bank membeli mobil dari *suplier* atau *showroom*, sesuai dengan pesanan nasabah

- e. *Supplier* meng irimkan mobil tersebut kepada nasabah atas perintah bank syariah
- f. Selanjutnya bank syariah mengirimkan dokumen-dokumen mobil ke nasabah.
- g. Nasabah melakukan pembayaran angsuran yang besarnya telah ditetapkan dan disepakati oleh bank dengan nasabah.

B. USAHA MIKRO

1. Pengertian Usaha mikro

Usaha mikro kecil sering juga disebut eknomi rakyat. Ekonomi Kerakyatan pada dasarnya merupakan ekonomi yang dikembangkan bertumpu kepada kegiatan sektor riil, mampu menyerap potensi dan sumberdaya yang ada dan tersedia dimasyarakat setempat secara swdaya dan hasilnya ditujukan untuk kemakmuran seluruh anggota masyarakat bukan untuk seseorang maupun kelompok tertentu dari masyarakat.³¹

Difinisi Usaha Mikro menurut Kementrian Koprasi dan UMK adalah kegiatan ekonomi rakyat bersekala kecil dan bersifat tradisional dan informal dalam arti belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum. Dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah). Atau kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Usaha mikro adalah usaha yang bersifat menghasilkan pendapatan dan dilakukan oleh rakyat miskin. Sedangkan

³¹ Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, (Jakarta: Alvabet, 1999), Hal. 99

Pengusaha Mikro adalah orang yang berusaha dibidang usaha mikro.³² Namun tentu saja mereka sulit berkembang, salah satu cara untuk memecahkannya yaitu dengan melalui keuangan mikro seperti BMT.

Keterangan tersebut terlihat bahwa usaha mikro masih mengembangkan usahanya yang bersekala kecil dengan hasil penjualan yang relatif kecil setiap tahunnya, dan belum memiliki analisa kelayakan usaha dan rencana bisnis yang sistematis. Jaringan usaha didalamnya cukup terbatas dan belum memiliki badan hukum. Namun dapat membuka peluang usaha bagi masarakat yang memiliki kemampuan dalam keahlian khusus serta dapat mengurangi jumlah pengangguran yang ada.

2. Ciri-ciri usaha mikro

Adapun ciri-ciri usaha mikro dan contoh usaha mikro sebagai berikut:³³

- a. Jenis komoditinya berubah-ubah dan sewaktu waktu dapat berganti produk/usaha.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap atau sewaktu-waktu dapat pindah .
- c. Belum adanya pencatatan keuangan usaha secara baik.
- d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- e. Pada umumnya belum mengenal perbankan dan lebih sering berhubungan dengan tengkulak atau rentenir.
- f. Umumnya usaha ini tidak memilki ijin usaha atau persyaratan lainnya termasuk NPWP (Nilai Pokok Wajib Pajak).

³² Yuka adi “usaha mikro”, dalam http://yuka_adi.blogspot.com.usaha-mikro.html, di unduh pada tanggal 10 desember 2014

³³ Bendi Linggau, Hamidah, *Bisnis Kredit Mikro: Panduan Praktis Bankir Mikro dan Mahasiswa*, (Jakarta: Papas Sinar Sinanti, 2010), hal 17

Berdasarkan cirri-ciri usaha mikro diatas dapat dikatakan bahwa usaha mikro merupakan usaha yang masih bersekala kecil dan kebanyakan usaha mikro hanya berkembang disatu daerah yang merupakan pemilik usaha mikro tersebut. Perkembangan usaha mikro sangat didukung oleh masyarakat skitar yang merasakan dampak langsung dari usaha mikro, dengan adanya usaha mikro dampak langsung yang dirasakan masyarakat skitar ialah meraka dapat memiliki penghasilan dan pekerjaan yang sesuai dengan skil atau kemampuan mereka masing-masing.

3. Contoh usaha mikro

- a. Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya;
- b. Industri makanan dan minuman, industri meubelair pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat;
- c. Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dll.;
- d. Peternakan ayam, itik dan perikanan;
- e. penjahit (konveksi).³⁴

BAB III

³⁴ <http://cintailmupengetahuan.blogspot.com/2011/05/contoh-usaha-mikro-kecil-dan-menengah.html> , diunduh pada tanggal 15 desember 2014

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Baitul Maal Wat Tamwil L-Risma (BMT L-RISMA)

Metro

1. Sejarah berdirinya BMT L-RISMA

Baitul Maal Wat Tamwil L-RISMA (BMT L-RISMA) adalah unit usaha dari koperasi serba usaha (KSU) L-RISMA yang bergerak dalam simpan pinjam syariah yang mempunyai 2 (dua) kegiatan utama yaitu menghimpun dan menyalurkan dana zakat, infaq, sedekah, dan wakaf tunai yang bersifat social oriented (non profit) dan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat yang bersifat bisnis yang berlandaskan syariat agama Islam.³⁵

BMT L-RISMA berdiri dan memulai operasional pada tanggal 28 Juli 2009 dengan modal awal operasional Rp. 150.000,- dengan ijin operasional dan pemerintah desa setempat. BMT L-RISMA didirikan berdasarkan kondisi masyarakat yang lebih mengenal sistem bunga dibandingkan dengan sistem bagi hasil secara syariah serta masih banyaknya rentenir yang dipercaya masyarakat sebagai solusi permasalahan mereka. Walaupun pada akhirnya justru menyengsarakan mereka sendiri, disisi lain banyaknya tenaga muda remaja Islam masjid (Risma) yang masih belum memiliki pekerjaan.

BMT L-RISMA sesuai dengan namanya pada awal berdirinya adalah anggota dari para risma masjid Al-I'anah antara lain

³⁵<http://www.bmt-lrisma.com>, di unduh pada, 31 Desember 2014

M.Ahkamuddin Arofi, Agus Hardiansyah, Ryan Wibowo, Ahmad Hamdani, M.Nurkholis, Badaruddin, Eko Arifianto, Neneng Kusmiati dan Vicky Ferri Susanti.

Berlatar belakang hal tersebut BMT L-RISMA mempunyai tujuan untuk memajukan dan berdakwah dalam segi ekonomi yang bernafaskan Islam. Oleh karena itu, 9 orang tersebut mengajak masyarakat yang ada disekitar untuk menjadi anggota pendiri sesuai dengan aturan dasar perkoperasian dan untuk membentuk lembaga yang mampu menjadi perantara antara si kaya dengan si miskin sehingga harta tidak hanya berputar pada kalangan si kaya saja. Untuk itu dibentuklah lembaga yang bertujuan untuk menegakan nilai-nilai syariah dengan cara da'wah melalui lembaga keuangan syariah walaupun tidak mungkin untuk memenuhi kebutuhan keseluruhan akan modal para pengusaha mikro, dan menengah.

Keberadaan koperasi saat ini cukup diperhitungkan apalagi dengan konsep syariah. Merujuk pada Undang-undang No 17 tahun 2012 tentang perkoperasian maka jenis koperasi yang termasuk dalam koperasi serba usaha diganti untuk lebih spesifik dalam kegiatannya, karena itu koperasi serba usaha L-RISMA yang mempunyai unit kegiatan simpan pinjam syariah sesuai dengan amanat undang-undang, maka pengurus beserta anggota mengubah anggaran dasar dan mengubah jenis koperasi menjadi koperasi simpan pinjam syariah (KSPS L-RISMA).³⁶

³⁶ *Ibid.*

BMT L-RISMA adalah salah satu BMT yang berkembang pesat saat ini dengan permodalan yang dimiliki, sumber daya yang profesional / serta manajemen yang baik yang telah berpengalaman, maka potensi pengembangan serta perluasan jaringan kantor cabang BMT L-RISMA di sekitar daerah Lampung terutama di Kota Metro sangat memungkinkan.

Tahun 2012 pada bulan Mei berdirilah kantor cabang BMT L-Risma di Kota Metro yang beralamat di Jln. Yos Sudarso, Ganjar Asri, Metro Barat. Pada awal berdiri, BMT L-Risma Metro dipimpin oleh seorang manajer yaitu Bapak Andri Yulianto, SE. Selama 2 tahun ini, BMT L-Risma telah dua kali berganti manajer. Pada saat ini BMT L-Risma Metro dipimpin oleh Bapak Saiful Anwar.³⁷ Berikut ini adalah struktur organisasi BMT L-Risma cabang Kota Metro tahun 2014:

2. Visi, Misi dan Tujuan BMT L-RISMA

a. visi

“Menjadi Lembaga Keuangan Syari’ah Yang Profesional, Terbesar Dan Terpercaya”.

b. Misi

1. BMT L-Risma Metro adalah memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah dan kecil.
2. Menjadikan BMT L-RISMA sebagai lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat dalam melakukan transaksi yang bebas dari riba.

c. Tujuan BMT L-Risma

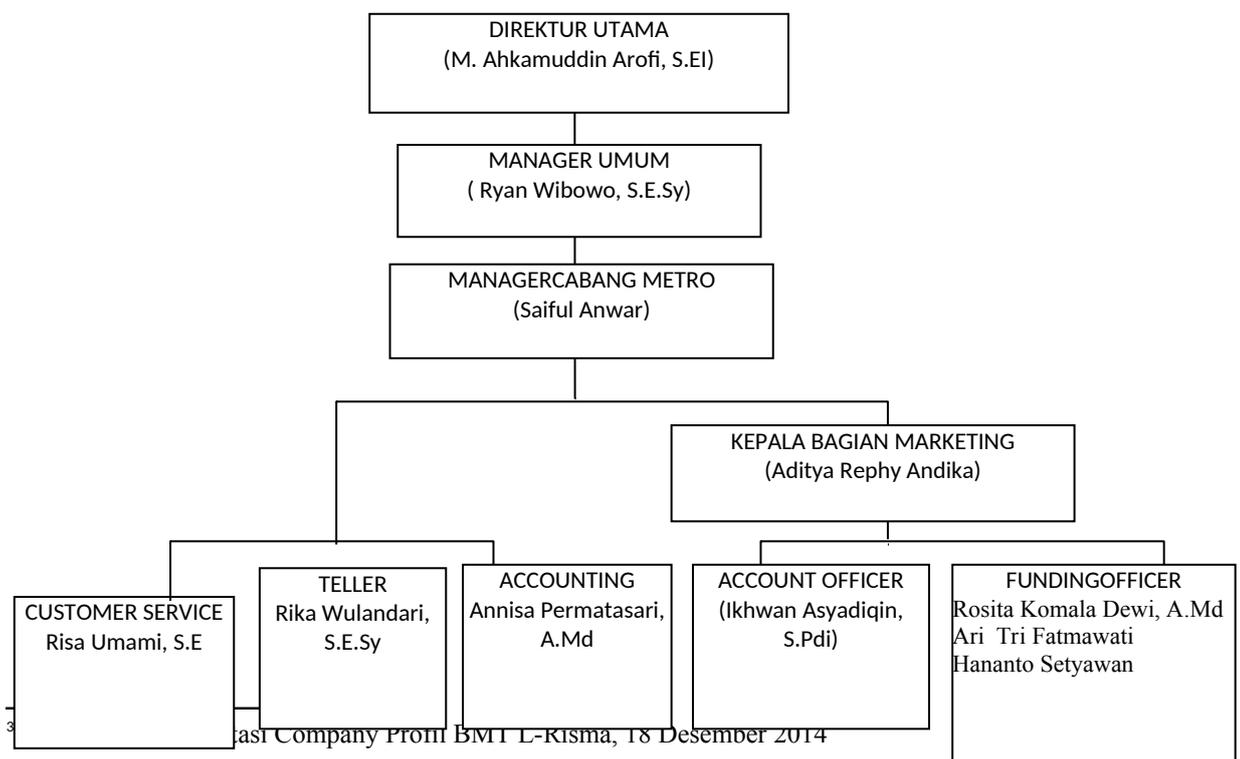
³⁷ Wawancara, Risa Umami, *Customer Service* BMT L-Risma Metro, 25 Desember 2014

Meningkatkan kesejahteraan anggota serta ikut membangun ekonomi umat dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju dan makmur berdasarkan syaria'at Islam.

Aktivitas bmt l-risma terdiri dari 2 (dua) kegiatan utama yaitu:

1. Baitul Maal merupakan lembaga yang menitikberatkan pada aktivitas sosial (social oriented). Aktivitas utamanya adalah penghimpun dan pengelolaan zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf tunai (ZIS WAF) untuk didistribusikan kepada yang berhak sesuai dengan yang dipersyaratkan dalam al-quraan dan hadis.
2. Baitul Tamwil, yaitu lebih mementingkan aktivitas penghimpun dan penyaluran dana untuk tujuan yang bersifat produktif dan memberikan keuntngan bersama dengan berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah.

3. Struktur organisasi³⁸



Gambar 1.1 Struktur Organisasi BMT L-Risma Metro

4. Tugas dan Wewenang

a. Direktur

- 1) Menyusun rencana kerja bulanan dan tahunan.
- 2) Menentukan target pencapaian tujuan bulanan dan tahunan.
- 3) Menyusun strategi pencapaian target.
- 4) Menyusun anggaran pendapatan dan belanja BMT L-Risma.

b. Manager

- 1) Melaksanakan kebijakan yang telah ditetapkan dalam RAT.
- 2) Memimpin usaha simpan pinjam baik yang menyangkut penyaluran, pembayaran dan bertanggung jawab atas yang disimpan.
- 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan harian dan priodik.
- 4) Mengesahkan pengeluaran uang dan kekayaan BMT L-Risma.

c. Marketing

- 1) Menyusun rencana kerja bidang marketing bulanan maupun tahunan.
- 2) Menyusun rencana strategi bersaing bagi pemasaran produk-produk BMT L-Risma.
- 3) Memberikan layanan informasi tentang produk-produk BMT L-Risma Metro kepada calon mitra dan pengguna jasa keuangan syariah lainnya.

d. Teller

- 1) Menyusun rencana kerja harian atau bulanan dan melaporkannya kepada manajer operasional, manajer pemasaran, manajer administrasi personalia dan direktur.
- 2) Menerima dan menyerahkan uang kas kepada manajer operasional dan menyimpannya dibrangkas.
- 3) Menerima dan mengeluarkan uang tunai kepada anggota atau mitra sesuai ketentuan yang berlaku.

e. Accounting

- 1) Membuat pembukuan dan dokumentasi.
- 2) Memberikan informasi tentang aktiva, keajiban dan modal kepada manajer operasional maupun pengurus.
- 3) Menyusun laporan keuangan dan melaporkannya kepada manajer operasional serta pengurus.

f. Accounting Officer

- 1) Menyusun rencana kerja bulanan atau harian.
- 2) Memberikan informasi tentang produk-produk BMT L-Risma.
- 3) Menyaksikan pencairan pembiayaan.
- 4) Memonitor kelancaran angsuran mitra.

g. Funding Officer

- 1) Menerapkan strategi dan pola-pola tertentu dalam rangka menghimpun dana dari masyarakat.

- 2) Memastikan target funding sesuai dengan rencana.
- 3) Membuka hubungan dengan baik atau lembaga luar dalam rangka funding.

5. Produk-produk BMT L-RISMA

Jenis-jenis produk simpanan yang diberikan oleh BMT L-RISMA dalam pengumpulan dana masyarakat yaitu :

- a. Si Suka (Simpanan Sukarela), yaitu simpanan yang dapat ditambah dan diambil setiap saat.
- b. Si Tama (Simpanan Tamasya), yaitu simpanan yang hanya bisa diambil diakhiri tahun/menjelang tahun baru.
- c. Si Padi (Simpanan Pendidikan), yaitu simpanan khusus untuk pendidikan yang hanya dapat diambil pada saat / menjelang tahun ajaran baru.
- d. Si Fitri (Simpanan Idul Fitri), yaitu simpanan yang hanya dapat diambil menjelang hari raya idul fitri.
- e. Si Hanum (Simpanan Haji dan Umroh), yaitu simpanan untuk membantu program haji dan umroh yang bekerja sama dengan bank syari'ah dalam program talangan haji dan umrah.
- f. Si Aqur (Simpanan Aqiqah dan Qurban), yaitu simpanan yang hanya dapat di ambil menjelang hari raya qurban dan aqiqah.
- g. Si Jangka (Simpanan Berjangka), yaitu simpanan yang hanya dapat diambil dan ditambah dalam jangka waktu tertentu .

- h. Si Ari (Simpanan Arisan), yaitu simpanan yang menggunakan sistem gugur jika sudah mendapatkan arisan.

BMT L-RISMA mempunyai beberapa produk pembiayaan sebagai produk penyaluran dana .Adapun jenis-jenis produknya adalah sebagai berikut:

1. Produk Pembiayaan Dengan Prinsip Bagi Hasil.

a. *Al-Musyarakah* (Kerjasama Modal Usaha)

Pembiayaan kerjasama untuk usaha produktif dengan nisbah modal dan bagi hasil yang ditawarkan antara 50:50

b. *Al-Mudharabah* (Bagi Hasil)

Pembiayaan kerjasama untuk usaha produktif dimana BMT sebagai pemodal dan anggota sebagai pihak yang memutar modal dengan nisbah modal dan bagi hasil yang ditawarkan antara 35 : 65

2. Produk Pembiayaan Dengan Prinsip Jual Beli (*Murabahah*)

Pembiayaan BMT untuk keperluan konsumtif anggota dengan perlakuan margin keuntungan yang disepakati.

3. Produk Pembiayaan Dengan Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Pemberian sewa kepada nasabah dengan pemberlakuan ujarah atau upah.

4. Produk Pembiayaan Dengan Prinsip Jasa

a. *Wakalah* (Perwakilan)

Jasa BMT untuk membayarkan sesuatu yang diperlukan anggota dengan pemberlakuan upah/fee yang disepakati.

b. Hiwalah

Talangan yang diberikan untuk membantu dengan pemberlakuan fee atau upah.³⁹

B. Peran BMT L-Risma Untuk Usaha Mikro

1. Membantu Pengembangan Usaha Mikro

Peran BMT dalam meningkatkan bisnis usaha mikro yaitu dengan cara pemberian pinjaman modal usaha. Pembiayaan usaha mikro yaitu fasilitas pemberian pembiayaan modal usaha yang disediakan oleh BMT L-Risma bagi nasabah yang ingin mengembangkan usahanya dan dinilai layak oleh BMT L-Risma untuk pembelian barang atau bahan dalam membantu usahanya.

Menurut bapak slamet, salah satu pelaku pengusaha mikro yang melakukan pembiayaan di BMT L-Risma Metro pembiayaan yang diberikan untuk menambah modal usaha sangat mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan. Jika modal besar maka produk yang dihasilkan untuk modal usaha sangat mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan. Banyak pengusaha kecil yang kesulitan mengembangkan usahanya karena keterbatasan

³⁹ *Ibid.*

modal yang dimiliki sehingga pengusaha kecil memilih meminjam modal kepada pihak BMT. Sebelum nasabah melakukan pembiayaan nasabah tersebut memiliki usaha warung kecil yang hanya menjual makanan pokok dan sayur-sayuran dan setelah melakukan pembiayaan usahanya berkembang dengan baik sehingga nasabah mengembangkan usahanya dengan menambah beberapa toko kecil. Hal tersebut dapat dijadikan indikasi keberhasilan bagi BMT dalam membantu pengembangan usaha mikro

2. Memberi Dorongan Modal Usaha Bagi Pengusaha Mikro.

Pemberian pembiayaan modal untuk usaha mikro di BMT L-Risma, maksimal pembiayaan yaitu Rp.10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah). Dengan jangka waktu minimal 6 bulan, dan maksimal 12 bulan, tetapi jika anggota telah melunasi pembiayaan sebelum jatuh tempo, maka pihak BMT akan memberikan diskon atau bonus sesuai dengan kebijakan dari pihak BMT. itulah kelebihan dalam pemberian pinjaman kepada pengusaha mikro, dengan cara seperti itu maka diharapkan para anggota akan membayar tepat pada waktunya.⁴⁰

Berdasarkan hasil uraian di atas, maka penulis mengatakan bahwa peran lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) terutama pada BMT L-Risma dalam meningkatkan usaha mikro sudah

⁴⁰ Hasil Wawancara Oleh Aditya, Kepala Bagian Marketing BMT L-Risma Metro, Tanggal 20 Desember 2014

dilaksanakan dengan baik, seperti dalam pelaksanaannya usaha mikro masih membutuhkan modal yang relatif kecil yaitu pembiayaan di bawah Rp.10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah) oleh sebab itu BMT L-Risma memberikan kemudahan dalam pinjaman modal yaitu dengan membantu para pelaku usaha mikro dengan mengadakan pembelian barang-barang yang dibutuhkan dalam usahanya, yaitu dengan menggunakan sistem *murabahah*. Dengan akad tersebut maka anggota akan merinci barang-barang apa saja yang dibutuhkan dalam usahanya, dengan menggunakan wakalah atau kuasa belanja barang maka anggota akan lebih mudah untuk membeli kebutuhan belanja barang yang diinginkan.

3. Menciptakan Kerjasama yang Baik.

Kerjasama yang baik dalam sebuah usaha dapat dijadikan salah satu faktor keberhasilan suatu usaha. Dengan kerja sama yang baik serta saling menjaga kepercayaan masing-masing, seperti contohnya kerja sama antara BMT L-Risma dengan pengusaha mikro. Pihak BMT akan memilih nasabah pembiayaan yang dapat menjaga kepercayaan dan ulet dalam menjalankan usahanya hal tersebut juga untuk mendorong kelancaran berjalannya proses pembiayaan.

Kelancaran pembiayaan sangat diharapkan oleh pihak BMT L-Risma itu sendiri selain dapat saling menguntungkan, kelancaran pembiayaan tersebut juga dapat menjadi salah satu bentuk

kesuksesan pihak BMT dalam menjalankan tugas dan wewenangnya sebagai pemberdayaan masyarakat serta mampu untuk membantu dan mengembangkan usaha mikro yang masih memiliki keterbatasan modal. Dari hasil penelitian kerja sama mempunyai beberapa manfaat, yaitu sebagai berikut:

- a. Kerja sama mendorong persaingan di dalam pencapaian tujuan dan peningkatan produktivitas.
 - b. Kerja sama mendorong berbagai upaya individu agar dapat bekerja lebih produktif, efektif, dan efisien.
 - c. Kerja sama mendorong terciptanya hubungan yang harmonis antar pihak terkait serta meningkatkan rasa kesetiakawanan.
 - d. Kerja sama menciptakan praktek yang sehat serta meningkatkan semangat kelompok usaha.
 - e. Kerja sama mendorong ikut serta memiliki situasi dan keadaan yang terjadi dilingkungannya, sehingga secara otomatis akan ikut menjaga dan melestarikan situasi dan kondisi yang telah baik
4. Memberikan Pelayanan Yang Maksimal Bagi Pengusaha Mikro.

Melihat masyarakat yang kurang memahami prosedur pembiayaan yang ada di BMT L-Risma, pihak BMT perlu memberikan pelayanan yang maksimal dengan menjelaskan secara detail bagaimana prosedur atau alur pembiayaan serta syarat-syarat dan ketentuan yang sesuai dengan prinsip syariah. Dengan memberikan pelayanan tersebut diharapkan BMT dapat

memberikan pemahaman kepada masyarakat dengan baik serta dapat meningkatkan jumlah nasabah.

Hasil dari penelitian terlihat bahwa yang mengajukan pembiayaan untuk usaha mikro di BMT L-Risma peneliti mengambil sampel diawal tahun 2014 yang dimulai dari bulan januari sampai april sebagai berikut:

NO	Bulan	Jumlah nasabah
	Januari	45
	Februari	60
	Maret	105
	April	70
	Jumlah	280

Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Tahun 2014

Data dari penelitian terlihat bahwa anggota pembiayaan untuk usaha mikro di BMT L-Risma mengalami peningkatan yang signifikan, dari jumlah pembiayaan usaha mikro pada tahun 2014, dapat diuraikan bahwa anggota pedagang pasar sebanyak 6 orang, pedagang warung 8 orang, pedandang kaki lima 3 orang. Terlihat bahwa dalam pembiayaan yang diberikan BMT L-Risma melakukan pembiayaan secara merata kepada pengusaha mikro yang ingin mengembangkan usahanya, membantu dalam pemberian modal guna meningkatkan usaha mikro yang dijalankan. Hal ini terjadi dikarenakan anggota memiliki beberapa faktor alasan dari sejumlah nasabah antara lain:

- a. Ingin menambah bahan baku, barang, serta membeli kendaraan, guna mengembangkan dan memudahkan jalanya usaha yang sedang

dilajalkan.

- b. Untuk memperbaiki tempat usaha yang ditempatinya seperti toko atau bangunan, alat, bahan, fasilitas (kursi, meja, televisi), dan lain sebagainya.
- c. Serta adanya kemudahan-kemudahan yang ditawarkan oleh BMT L-Risma dalam mekanisme pembiayaan usaha mikro sehingga anggota tidak terbebani dengan biaya pinjaman yang diberikan oleh pihak BMT.

BMT L-Risma dalam pemberian pembiayaan kepada usaha mikro menggunakan sistem pembiayaan *al-murabahah* karena masyarakat setempat lebih memilih akad *murabahah* dengan alasan lebih menguntungkan, dibandingkan dengan pola bagi hasil (*mudarabah*) yang pendapatan marginya tidak tetap setiap bulanya terkadang naik turun.

Peran BMT L-Risma Metro untuk meningkatkan produktivitas usaha mikro terutama dikota metro maka jumlah pengangguran akan berkurang, dengan adanya lapangan kerja mebanu meningkatkan ekonomi kecil harus lebih ditingkatkan terutama dalam pemberian modal usaha.

5. Meberikan Motivasi Terhadap Pengusaha Mikro.

Selain dari beberapa peran diatas BMT L-Risma juga mengambil setrategi ini agar perannya dapat berfungsi dengan baik pihak BMT juga melakukan pelatihan-pelatihan usaha bagi

pengusaha mikro. Pelatihan tersebut diharapkan dapat mendorong dan memotivasi pengusaha mikro agar lebih ulet dan tekun dalam menjalankan usahanya. Untuk merealisasikan kegiatan ini maka pihak BMT L-Risma melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Melakukan survey ke lapangan untuk mengetahui hal-hal yang sangat mendesak yang harus dilakukan saat ini. Ini dilakukan dengan meminta informasi kepada pemilik usaha mitra mengenai permasalahan utama yang dihadapi dan yang perlu diatasi segera. Adapun data dikumpulkan dengan cara wawancara dengan pemilik UKM dan observasi langsung ketempat usaha. Mitra diharapkan dalam melakukan metode ini sangat kooperatif sehingga dapat dengan cepat dan tepat pelaksanaan kegiatan dilakukan.
- b. Melakukan studi literatur mengenai pembinaan usaha mitra, dan dari studi literatur didapat bahwa dengan kondisi mitra maka perlu adanya suatu administrasi yang kompleks dengan menggunakan software yang sesuai dengan kebutuhan usaha mitra agar usaha mitra dapat berkembang dengan cepat. Kedua usaha mitra diminta keterangan yang sesungguhnya mengenai kondisi mitra saat ini, hal ini perlu agar pembinaan yang diberikan ke pada mitra tepat sasaran.
- c. Melakukan diskusi dengan tim pengabdian dan dengan mitra untuk mencari solusi dari permasalahan mitra. Dari permasalahan mitra maka tim pengabdian menawarkan suatu software Zahir untuk dapat mengatasi administrasi dengan mengurangi kebocoran dan dapat

mengawasi usaha secara online dengan kondisi mitra yang sudah punya beberapa cabang.

- d. Selain itu pada usaha mitra juga dilakukan pembinaan terhadap hasil produksi. Artinya adalah produk mitra selama ini sudah bagus tapi masih perlu dilakukan pembinaan terhadap peningkatan kemasan. Tim pengabdian disini membina mitra dengan memberi contoh pada kotak produk dan kantong produk agar kelihatan bagus dan terkesan mewah karena segmennya disini adalah mulai dari kalangan bawah sampai pada kalangan atas.
- e. Untuk meningkatkan promosi usaha tim pengabdian melakukan perbaikan terhadap papan nama usaha mitra yang tidak kelihatan oleh konsumen dan juga meningkatkan promosi dengan media dan mengedarkan brosur keinstansi-instansi yang ada di daerah.

C. Peran Pembiayaan *Murabahah* di BMT L-Risma Metro

1. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murbahah* secara teori yaitu merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam lembaga keuangan syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jualbeli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu. Dengan menggunakan fasilitas *murabahah*, lembaga keuangan syariah dapat membiayai anggotanya untuk keperluan modal kerja atau pembiayaan perdagangan.⁴¹

⁴¹ Daeng Naja, *Akad Bank Syariah*, (Yogyakarta:Pustaka Yustisia,2011)Cet 1, H.43

Murabahah yaitu penjual harus memberitahukan harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁴²

Pengertian diatas dapat disimpulkan bahawa *murabahah* adalah akad jual beli antara penjual dan pembeli, dimana sebelumnya penjual telah memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang diperolehnya.

2. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Di Bmt L-Risma Metro

Alur pelaksanaan pembiayaan usaha mikro dengan akad *murabahah*:

- a. Anggota mengisi formulir aplikasi pengajuan dan meyerahkan dokumen yang disyaratkan.
- b. BMT akan melakukan verifikasi terhadap data diri anggota. Kemudian pihak BMT akan menilai kelayakan anggota, apabila anggota ditanyakan layak oleh pihak BMT maka transaksi dilakukan.
- c. BMT dan anggota bernegoisasi serta menentukan persyaratan-persyaratan dalam akad *murabahah*.
- d. BMT dan anggota membuat perjanjian dalam akad *murabahah*.
- e. BMT membeli barang dari *supplier* secara tunai. Kemudian *supplier* mengirim barang langsung kepada anggota.
- f. Kemudian anggota membayar secara cicilan kepada pihak penjual (BMT).

⁴² Asarya, *Akad Dan Produk Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2011),H.81

Langkah pertama anggota mengajukan permohonan untuk membeli suatu barang dengan akad *murabahah*. Setelah diteliti dengan seksama, kemudian pihak BMT memberkan surat wakalah yang berfungsi sebagai surat kuasa dari pihak BMT kepada anggota untuk dapat membeli sendiri barang yang anggota inginkan kepada *supplier*. Dalam hal ini pembiayaan *murabahah* dari BMT diberikan secara langsung. Setelah membeli barang yang diinginkan, *supplier* mengirimkan kepada anggota (pembeli). kemudian anggota meberikan kwitansi sebagai bukti pembelian kepada BMT. Selanjutnya anggota melakukan pembayaran kepada BMT secara cicilan sesuai dengan jangka waktu dan ketentuan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

3. Manfaat dan Peran Pembiayaan *Murabahah* Untuk Usaha Mikro

Terdapat manfaat yang tidak saja semata diperoleh oleh BMT tetapi juga dapat dirasakan oleh anggota usaha mikro seperti berikut:

- a. Bagi BMT adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan sumber pendanaan.
- b. Bagi anggota usaha mikro adalah memperoleh biaya dalam hal pembelian barang-barang yang dibutuhkan untuk memperlancar jalannya usaha yang dijalankan seperti usaha koveksi, toko, dll.

- c. Serta bagi keduanya dapat melakukan kerjasama yang baik dan saling menguntungkan dan didasari suka-sama suka.

Pengertian secara teori serta pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT L-Risma, peneliti berpendapat bahwa pelaksanaan pembiayaan *murabahah* sudah cukup berjalan dengan baik di BMT L-Risma karna dalam pembiayaan tersebut tidak ada unsur saling merugikan dan dilaksanakan dengan suka sama suka dengan tujuan agar dapat melakukan kerjasama dengan baik dan sesuai syariat islam, terutama bagi pengusaha mikro yang kurang berkembang karna terkendala ketiadaan modal yang ia miliki oleh karna itu pengusaha mengajukan pembiayaan kepada BMT agar dapat mendukung perkembangan usahanya. Mengingat bahwa salah satu tujuan BMT L-Risma adalah membantu masyarakat yang membutuhkan maka pihak BMT menyetujui pengajuan pembiayaan tersebut dengan mempertimbangkan beberapa hal serta persyaratan pembiayaan yang harus dipenuhi oleh pelaku pengajuan pembiayaan.

Berdasarkan hasil penelitian analisis peran pembiayaan *murabahah* untuk usaha mikro sudah cukup baik, hal tersebut tidak terlepas dari pihak-pihak yang menjalankannya terutama pihak BMT yang menerapkan pembiayaan *murabahah* tersebut sesuai dengan prinsip syariah, peran pembiayaan *murabahah* tersebut ialah:

- a. Memberikan kemudahan bagi pengusaha mikro dalam menjalankan usahanya terutama dalam mendapatkan modal usaha yang dinilai cukup untuk mengembangkan usaha yang dijalankan.
- b. Menjadikan usaha-usaha mikro berkembang baik karna mampu mengimbangi persaingan modal yang berada dipasaran.
- c. Meningkatkan penghasilan dengan bertambahnya modal usaha yang dimiliki pengusaha mikro.
- d. Prosedur pembiayaan yang dirasa cukup memudahkan bagi pengusaha mikro dalam melakukan kerjasama atara pihak BMT dan nasabah pembiayaan.
- e. Pembiayaan *murabahah* dapat memberikan kepercayaan terhadap nasabah pembiayaan karena berlandaskan dengan prinsip syariah yang mengutamakan nilai-nilai kerjasama yang baik.

Peran pembiayaan *murabahah* di atas juga mempengaruhi pendapatan nasabah pembiaayann *murabahah* di BMT L-Risma Metro adapun tabel pendapatan dari beberapa nasabah yang mengalami peningkatan cukup baik yaitu:⁴³

No	Nama Nasabah Dan Jenis Usaha	Pendapatan / Bulan	
		Sebelum Pembiayaan	Sesudah Pembiayaan
1	Bpk.Suyono (Mebel)	Rp.1200.000	Rp. 1960.000
2	Bpak. Slamet (Pedagang Pasar)	Rp. 1.350.000	Rp. 1.865.000

⁴³ Hasil Wawancara Nasabah Pembiayaan Murabahah Di Bmt L-Risma Metro Tgl 30 desember 2014

3	Ibu Aminah (Warung Makan)	Rp. 750.000	Rp.1.400.000
	Jumlah	Rp. 3.300.000	Rp. 5.225.000

Tabel 1.3 Pendapatan Nasabah Pembayaran *Murabahah*

D. Proses Permohonan Pembiayaan *murabahah* di BMT L-RismaMetro

Proses permohonan pembiayaan di BMT L-Risma Metro meliputi ketentuan dan syarat yang harus dilakukan sejak nasabah mengajukan permohonan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut dilunaskan oleh nasabah. Langkah-langkah tersebut harus benar-benar diketahui dan diikuti oleh para *account officer* (AO).

Proses ini berlaku untuk permohonan pembiayaan baru, perpanjangan, maupun tambahan yang berlaku secara umum untuk setiap jenis pembiayaan, baik untuk modal kerja maupun untuk investasi. Permohonan pembiayaan itu sendiri adalah syarat yang penting dalam memberikan pembiayaan dan hal itu harus diperhatikan benar-benar oleh para *account officer*.⁴⁴

Untuk mempercepat dan mempermudah dalam mempertimbangkan permohonan nasabah, maka proses permohonan pembiayaan di BMT L-Risma Metro harus melalui beberapa tahap yang harus dilakukan. Tahap pertama, *account officer* (AO) harus mengumpulkan atau melengkapi berkas administrasi pembiayaan yang masuk. Berkas administrasi yang harus dilengkapi antara lain:

⁴⁴ Hasil Wawancara Dengan Risa Umami Bagian Customer Service, Tanggal 16 Desember 2014

1. Fotocopy identitas (KTP, SIM,dll)

Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui identitas lengkap nasabah.

2. Fotocopy kartu keluarga (KK), untuk mengetahui jumlah tanggungan dalam keluarga.
3. Fotocopy Slip Gaji suami dan istri, untuk mengetahui sumber penghasilan suami dan istri dalam sebulan.
4. Fotocopy surat jaminan (Sertifikat, AJB,BPKB dan STNK), dimaksudkan untuk menilai secara ekonomis nilai barang yang akan di gunakan.
5. Fotocopy Buku Nikah
6. Rekening Listrik, apakah calon nasabah rutin dalam melakukan pembayaran rekening listrik.
7. Pas foto nasabah dan suami/istri/orang tua/anak.⁴⁵

Kemudian kelengkapan informasi lainnya, seperti informasi mengenai keuangan, jaminan, jumlah pembiayaan yang dibutuhkan, tujuan, jangka waktu, dan sebagainya. Setelah berkas lengkap maka berkas tersebut diberikan kepada manager untuk dilakukan pembagian jadwal survey.

Tahap kedua yaitu tahap survey ke tempat nasabah yang mengajukan pembiayaan. Setelah dilakukan tahap survey, maka hasil survey tersebut dibawa ke dalam rapat komite dengan manager. Jika dalam rapat komite tersebut berkas disetujui maka *customer service* akan menginput data pencairan pembiayaan ke dalam computer. Setelah data di input oleh *customer service*, maka *customer service*

⁴⁵*Ibid.*

menginformasikan kepada nasabah bahwa berkas pembiayaan telah disetujui dan diharapkan dapat ke kantor untuk proses pencairan dana.⁴⁶

Tahap ketiga, penandatanganan akad pembiayaan *murabahah* yang dilakukan antara manager dan nasabah. Setelah proses penandatanganan akad, maka dana yang dibutuhkan dapat di cairkan di bagian *teller*.⁴⁷

E. Faktor-Faktor Yang Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pembiayaan *Murabahah*

Dari hasil wawancara kepada beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT L-Risma metro terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil pembiayaan *murabahah*.

Menurut bapak suyono selaku nasabah, faktor yang menyebabkan beliau berminat dengan produk *murabahah* dikarenakan fasilitas kemudahan jasa yang didapat, yakni lokasi yang berdekatan dan pelayanan yang dilakkan oleh karyawan dalam proses sosialisasi terhadap pembiayaan ini dirasa sudah cukup baik. Nasabah diberi keleluasaan dalam memilih tempat untuk membeli barang.⁴⁸

Menurut bapak slamet selaku nasabah beliau berminat mengambil pembiayaan *murabahah* dikarenakan untuk memenuhi kebutuhan usaha yang cepat serta prosesnya yang mudah dimengerti.

Menurut Ibu aminah selaku nasabah, produk pembiayaan

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ Hasil Wawancara Kepada Nasabah BMT L-Risma Tgl 30 Desember 2014

murabahah salah produk yang mudah dinegoisasi sehingga beliau lebih berminat mengambil produk ini dibandingkan produk yang lain dan beliau lebih mudah paham dalam segi aturan dan perhitungan dalam produk ini.

Dari hasil wawan cara terhadap ketiga nasabah di atas alasan penulis melakukan wawancara tersebut adalah untuk mengetahui beberapa faktor ketertarikan nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT L-Risma dan salah satunya adalah faktor promosi yang dilakukan oleh para karyawan cukup menarik yaitu dengan menjelaskan secara ringan dan terperinci mengenai produk-produk pembiayaan yang dimiliki. Pada pembiayaan *murabahah* barang yang diperjuabelikan sangat jelas dan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Kebanyakan nasabah menggunakan produk pembiayaan *murabahah* untuk memenuhi kebutuhan usahanya terutama untuk usaha mikro yang masih membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya oleh karna itu nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada BMT L-Risma metro dan pihak BMT langsung berusaha memberikan pelayanan yang maksimal agar dapat memeberikan kepuasan nasabah pembiayaan serta menjalin hubungan dengan baik terhadap nasabah agar pihak BMT dapat mengetahui sifat dan karakter nasabah. Menurut BMT L-Risma Metro harus berhati-hati dalam memberikan pembiayaan apapun kepada nasabah dan lebih mengutamakan nasabah yang amanah setrta ulet dalam menjalakn usahanya.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan penelitian yang dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan *murabahah* berperan penting sebagai jasa pembiayaan modal usaha bagi pengusaha mikro untuk mengembangkan usahanya.

Salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan pembiayaan di BMT L-Risma Metro adalah faktor promosi dan pelayanan karyawan di BMT L-Risma yang cukup baik dan mampu menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan.

B. SARAN

Penulis memberikan saran sebagai uraian terakhir dari penelitian ini yaitu BMT L-Risma diharapkan dapat mempertahankan system operasional yang lebih baik, dimana senantiasa memegang teguh prinsip-prinsip Islam, memberikan kemudahan dalam mekanisme pelaksanaan kepada nasabah yang melakukan proses pembiayaan modal usaha, serta memberikan pendampingan khusus kepada pengusaha mikro dalam pelaksanaannya dan berkerjasama dengan pemerintah, akademis, dan lembaga-lembaga Islam, termasuk perbankan syariah agar masyarakat mengetahui bahwa banyak keuntungan yang dilakukan lembaga keuangan Islam dalam memberikan pelayanan dan pembiayaan guna mensejahterakan perekonomian terutama masyarakat kecil.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di desa cempaka timur lampung utara kecamatan sungkai jaya pada tanggal 08 agustus 1991, anak kesatu dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Purnyomo dan Ibu Siti qoriah.

Penulis telah menyelesaikan pendidikan

Sebagai berikut :

1. SD Negeri Lampung Tengah pada tahun 2006
2. MTS Minhajul Huda Lampung Utara pada tahun 2009
3. SMK N2 Kotabumi pada tahun 2011
4. Pada penulis tercatat sebagai mahasiswi program D-III Perbankan Syari'ah di STAIN Jurai Siwo Metro

Pada akhir perjalanan studi penulis di program D-III Perbankan Syari'ah STAIN Jurai Siwo Metro, penulis mempersembahkan

Tugas Akhir (TA) yang berjudul : **ANALISIS PERAN**

PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM

PENGEMBANGAN USAHA MIKRO DI BMT L-RISMA METRO.

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PADA BMT L-RISMA METRO

A. Wawancara/*interview* kepada BMT L-Risma Metro:

1. Apa saja jenis produk pembiayaan di BMT L-Risma Metro?
2. Apa pengertian pembiayaan *murabahah* menurut BMT L-Risma Metro?
3. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di BMT L-Risma Metro?
4. Apa saja syarat-syarat permohonan pembiayaan *murabahah*?
5. Apa pengertian usaha mikro menurut BMT L-Risma Metro?
6. Apa manfaat dan tujuan pembiayaan *murabahah* untuk usaha mikro?

7. Berapa jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* untuk usaha mikro?
8. Usaha apa saja yang termasuk kedalam usaha mikro?
9. Berapa plafon pembiayaan *murabahah* yang diberikan BMT L-Risama kepada untuk usaha mikro?
10. Apa saja peran pembiayaan *murabahah* untuk usaha mikro?
11. Apakah BMT L-Risma berperan dalam pengembangan usaha mikro?
12. Apa urgensi peran BMT L-Risma dalam pengembangan usaha mikro?
13. Apa indikasi keberhasilan peran BMT L-Risma dalam pengembangan usaha mikro?
14. Apa saja yang dilakukan BMT L-risma agar perannya lebih besar dalam pengembangan usaha mikro?

B. Wawancara/Interview kepada nasabah:

1. Mengapa nasabah lebih memilih melakukan pembiayaan di BMT L-Risama Metro?
2. Apa yang nasabah ketahui tentang pembiayaan *murabahah*?
3. Mengapa nasabah lebih memilih pembiayaan *murabahah* untuk pembiayaan usahanya?

4. Persyaratan apa saja yang harus dipenuhi nasabah dalam mengajukan pembiayaan *murabahah*?
5. Apa saja kemudahan yang dirasakan oleh nasabah dari pembiayaan *murabahah*?
6. Usaha apa saja yang sedang dijalankan nasabah saat ini?
7. Sudah berapa lama nasabah melakukan pembiayaan *murabahah*?
8. Apakah pembiayaan *murabahah* sangat membantu dalam pengembangan usaha mikro Bapak/Ibu?
9. Seberapa besar pengaruh pembiayaan *murabahah* untuk usaha mikro?
10. Apakah BMT L-Risma sudah berperan cukup baik terhadap nasabah pengusaha mikro?
11. Apa dampak positif yang dirasakan nasabah dari pembiayaan *murabahah*?
12. Apakah penghasilan usaha mikro Bapak/Ibu mengalami peningkatan setelah melakukan pembiayaan *murabahah*?

C. Dokumentasi

1. Pengutipan tentang sejarah berdirinya BMT L-Risma Metro.
2. Informasi umum tentang BMT L-Risma Metro.
3. Visi, Misi dan Tujuan didirikannya BMT L-Risma Metro?

Pembimbing I
II

Dr. Mat Jalil, M. Hum.
NIP:196208121998031001

Pembimbing

Imam Mustofa, SHI., MSI
NIP : 19820412 20090 1 016

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah nasabah produk pembiayaan

Tabel 1.2 jumlah nasabah tahun 2014

Tabel 1.3 Pendapatan nasabah pembiayaan *murabahah*

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	1	Kartu Konsultasi Bimbingan Tugas Akhir
Lampiran	2	Surat Tugas
Lampiran	3	Surat Izin Research
Lampiran	4	Alat Pengumpul Data (APD)
Lampiran	5	Kartu Bebas Pustaka