

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang BMT

1. Pengertian BMT

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil*. *Baitul Maal* lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *non-profit*, seperti zakat, infaq dan shadaqoh. Sedangkan *Baitul Tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat komersial. Usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah. (Heri Sudarsono, 2004; 96)

Menurut Muhammad Ridwan (2006; 1-2) *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sebagai sosial. Sebagai lembaga sosial, *Baitul Maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ) atau badan amil zakat milik pemerintah, oleh karenanya *Baitul Maal* ini harus di dorong untuk mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan sumber dana-dana sosial lainnya, serta upaya pentasyarufan zakat kepada golongan yang paling berhak sesuai dengan ketentuan *asnabiah* (UU nomor 38 tahun 1999).

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih memfokuskan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam dengan pola syariah. Usaha ini seperti usaha

perbankan yakni menghimpun dana dari anggota masyarakat dan menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Perbedaanannya dengan bank terletak pada obyek dana, jika bank dapat menarik dana dari masyarakat tanpa syarat, maka BMT hanya boleh menarik dana dari masyarakat dengan syarat menjadi anggota atau calon anggota. Hal tersebut terlepas dari bentuk badan usaha BMT yang merupakan sebuah kelompok simpan pinjam (KSP) atau kelompok swadaya masyarakat (KSM) berdasarkan prinsip syariah. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lainnya, yang dilarang dilakukan lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.

2. Asas dan Landasan BMT

BMT berazaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip syariah Islam, keimanan, keterpaduan, kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme.

Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh dan prinsip-prinsip syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mampu tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses di dunia dan akherat juga keterpaduan antara sisi *maal* dan *tamwil* (sosial dan bisnis), juga keterpaduan antara fisik dan mental, rohaniah dan jasmaniah. Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama, baik antar pengurus dan pengelola

maupun dengan anggota. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan atau fasilitas pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaannya harus profesional. (Muhammad Ridwan, 2006; 6-7)

3. Visi, Misi dan Tujuan BMT

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

Karena visi ini mempunyai cita-cita jangka panjang, maka perumusannya memerlukan obyektivitas dan kesungguhan. Titik tekan perumusan Visi BMT adalah mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah harus dipahami dalam arti luas, yakni tidak saja mencakup aspek peribadatan seperti shalat misalnya, tetapi lebih luas dari itu mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga setiap kegiatan BMT harus berorientasi pada upaya mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur. (Muhammad Ridwan, 2006; 3)

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran-berkemajuan, berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT. Dari pengertian diatas dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba-modal pada segolongan orang kaya saja, tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian laba yang merata dan adil,

sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Masyarakat ekonomi bawah-mikro harus di dorong untuk berpartisipasi dalam modal melalui simpanan penyertaan modal, sehingga mereka dapat menikmati hasil-hasil BMT. (Muhammad Ridwan, 2006; 4)

Didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Pengertian tersebut dapat dipahami mengingat BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Dalam kaitan ini pendampingan sangat diperlukan. Dalam pelemparan pembiayaan, BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan penyimpangan yang mungkin timbul dari pembiayaan. Untuk mempermudah dalam pendampingan, pendekatan pola kelompok usaha muamalah (Pokusma) menjadi sangat penting. Anggota dikelompokkan berdasarkan usaha yang sejenis atau kedekatan tempat tinggal, sehingga BMT dapat dengan mudah melakukan pendampingan. Tanpa adanya Pokusma, maka pendampingan individu tidak akan berjalan secara efektif.

B. Organisasi Dan Manajemen BMT

Struktur Organisasi BMT menunjukkan adanya garis wewenang dan tanggungjawab, garis komando serta cakupan bidang pekerjaan masing-masing. Struktur ini menjadi sangat penting supaya tidak terjadi benturan pekerjaan serta memperjelas fungsi dan peran masing-masing bagian dalam organisasi. Tentu saja masing-masing BMT dapat memiliki karakteristik tersendiri, sesuai dengan besar kecilnya organisasi. Namun demikian, struktur organisasi minimal dalam setiap BMT terdiri sebagai berikut :

a. Musyawarah Anggota Tahunan atau Rapat Anggota Tahunan

Musyawarah ini dilaksanakan setiap satu tahun sekali yang dihadiri oleh semua anggota atau perwakilannya. Jika memungkinkan, semua anggota dapat di undang untuk hadir dalam RAT, namun jika jumlah anggota banyak dan domisili yang jauh, dapat dibuat RAT bertahap.

b. Dewan Pengurus

Dewan pengurus BMT pada hekekatnya adalah wakil dari anggota dalam melaksanakan hasil keputusan musyawarah tahunan. Oleh karena itu pengurus harus dapat menjaga amanah yang telah dibebankan kepadanya. Amanah ini nantinya akan dipertanggungjawabkan kepada anggota pada tahun selanjutnya. Masa kerja pengurus sangat bergantung pada kepentingan organisasi. Artinya, BMT dapat menetapkan masa kerjanya, misalnya 2,3,4 atau 5 tahun.

c. Dewan pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) menjadi salah satu pembeda antara Lembaga Keuangan Syariah dengan Lembaga Keuangan Konvensional dan

memiliki tugas utama dalam pengawasan BMT yang berkaitan dengan sistem Syariah yang dijalankan. Landasan kerja dewan ini berlandaskan pada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Fungsi utama Dewan Pengawas Syariah (DPS) tersebut meliputi :

1. Sebagai penasehat, pemberi saran atau fatwa kepada pengurus dan pengelola mengenai hal-hal yang terkait dengan Syariah, seperti penetapan produk, dll.
2. Sebagai mediator antara BMT dengan Dewan Syariah Nasional (DSN) atau Dewan Pengawas Syariah Propinsi.
3. Mewakili anggota dalam pengawasan Syariah. Dewan Pengawas Syariah ditetapkan dalam Musyawarah anggota Tahunan. Mekanisme kerja dapat dilakukan setiap saat, baik diminta oleh pengurus atau pengelola maupun atas inisiatif sendiri. Anggota dewan pengawas tidak dipilih tetapi diusulkan oleh pengurus dan ditetapkan dalam musyawarah. Mereka harus berasal dari kalangan yang mengetahui sistem ekonomi Islam, fiqih muamalah, dan sekaligus memahami keuangan konvensional.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) merupakan bagian dari Dewan Syariah Nasional (DSN). Karenanya fatwa DSN menjadi bagian dari pengawasan syariah oleh DPS. Pada dasarnya yang paling berwenang merumuskan fatwa tentang sistem keuangan syariah adalah Dewan Syariah Nasional (DSN). Sedangkan Dewan Pengawas Syariah (DPS) hanya berfungsi sebagai pelaksana atas fatwa tersebut.

d. Dewan Pengawas Manajemen

Dewan pengawas manajemen merupakan representasi anggota terutama berkaitan dengan operasional kerja pengurus. Masa kerja pengawas dengan pengurus anggota Dewan Pengawas Manajemen dipilih dan disahkan dalam musyawarah anggota tahunan. Setiap anggota BMT memiliki hak yang sama untuk dipilih menjadi Dewan Pengawas Manajemen. Fungsi dan peran utamanya meliputi :

1. Mewakili anggota dalam memberikan pengawasan terhadap kerja pengurus terutama berkaitan dengan pelaksanaan keputusan musyawarah tahunan.
2. Memberikan saran, nasehat dan usulan kepada pengurus.
3. Mempertanggungjawabkan hasil kerja pengawasannya kepada anggota dalam musyawarah tahunan. (Muhammad Ridwan, 2004; 11-16)

C. Produk-Produk BMT

Fungsi utama BMT sebagai lembaga keuangan adalah sebagai lembaga perantara keuangan (*finance intermediary*) antara *Shahibul Maal* dan *Mudharib*. *Shahibul maal* merupakan kelompok masyarakat anggota BMT, baik individu maupun kelembagaan yang menempatkan dananya di BMT, baik dalam bentuk modal maupun simpanan dan bentuk-bentuk lainnya yang sah dan halal. Sedangkan *mudharib* adalah sekelompok masyarakat (bisa anggota juga bisa bukan anggota atau calon anggota), baik yang bersifat individu maupun kelembagaan yang memanfaatkan dana atau mendapatkan pelayanan pembiayaan dari BMT, baik untuk mencukupi kebutuhan modal usaha produktif maupun

kebutuhan konsumtifnya. Namun secara spesifik, hubungan antara *shahibul maal* dan *mudharib* terjadi untuk pembiayaan dan tabungan *mudharabah*.

BMT sebagai lembaga perantara keuangan (*finance intermediary*) berfungsi sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Dalam hal ini BMT mempunyai dua macam produk, yaitu produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana. (Muhammad Ridwan, 2006; 34-35)

1. Produk Pengumpulan Dana (*Funding*)

Produk *Funding* pada BMT merupakan produk yang dimaksudkan untuk mendapatkan dana, guna membiayai operasional rutin. Dalam mengembangkan produk *funding* ini, BMT menyusun berbagai kemasan produk supaya dapat menarik anggota dan calon anggota. Namun secara umum produk *funding* pada BMT menganut dua prinsip, yaitu *wadi'ah* dan *mudharabah*. (Muhammad Ridwan, 2006; 38-39)

a. Prinsip Wadi'ah

Dalam tradisi fiqih Islam, prinsip titipan atau simpanan dikenal dengan prinsip *wadi'ah*. *Wadi'ah* diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki. (Muhammad Syafe'i Antonio, 2001; 85)

Prinsip *wadi'ah* dalam produk BMT merupakan produk penitipan dari anggota kepada BMT. Landasan syariah berkenaan dengan hal tersebut terdapat dalam Al Quran surat An-Nisa ayat 58.

b. Prinsip Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharaba* yang berarti memukul. Orang yang bekerja keras disamakan dengan orang yang memukulkan tangannya untuk mencari karunia Allah SWT. Yang di maksud *mudharabah* dalam produk BMT adalah bagi hasil antara pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengusaha (*mudharib*). Mengenai *mudharabah* ini Allah SWT berfirman dalam surat al-Jum'at ayat 10.

Secara teknis, *Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan pihak lainnya (*mudharib*) menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian tersebut diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Prinsip *Mudharabah* ini secara umum dibagi menjadi dua jenis, yaitu *Mudharabah Mutlaqah* dan *Mudharabah Muqayyadah*. (Muhammad Syafe'i Antonio, 2001; 95)

2. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)

Dana yang terkumpul pada BMT kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan. Secara umum produk pembiayaan tersebut di bagi menjadi empat prinsip, yaitu :

a. Bagi Hasil (*profit and loss sharing* atau *revenue sharing*),

Konsep bagi hasil yang digambarkan dalam buku fiqih pada umumnya diasumsikan bahwa para pihak yang bekerja sama bermaksud untuk memulai atau mendirikan suatu usaha patungan (*joint venture*) ketika semua mitra usaha turut berpartisipasi sejak awal beroperasi dan tetap menjadi mitra usaha sampai usaha berakhir pada waktu semua asset dilikuidasi. Konsep bagi hasil berlandaskan pada beberapa prinsip dasar. Selama prinsip dasar ini dipenuhi, detail aplikasinya akan bervariasi dari waktu ke waktu. Ciri utama pola bagi hasil adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha.

Produk pembiayaan yang termasuk pada pola bagi hasil yaitu *Musyarakah* dan *Mudharabah*. (Hendi Suhendi, 2002; 138)

b. Jual Beli (*sale and purchase*),

Jual beli atau perdagangan atau perniagaan atau trading secara terminologi Fiqih Islam berarti tukar menukar harta atas dasar suka sama suka (rela), atau memindahkan kepemilikan dengan imbalan pada sesuatu yang diizinkan.

Jual beli dibolehkan Syariah berdasarkan Al-Quran, Sunnah, dan Ijma para ulama. Hal ini terdapat dalam Alquran surat Al Baqarah ayat 275. (Ascarya, 2007; 76)

Bentuk jual beli yang diadopsi dalam perbankan syariah dalam hal ini BMT dalam pemberian pembiayaan secara luas ada tiga, yaitu: *Murabahah*, *Salam*, dan *Istishna*.

c. Sewa (*operational lease and financial lease*),

Sewa atau dalam istilah fiqih disebut *Al-ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa di ikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/ milkiyah*) atas barang itu sendiri. Landasan syariah mengenai *al-Ijarah* ini, terdapat dalam al-Quran surat Al Baqarah ayat 233.

Selain *Al-Ijarah* ada juga yang dinamakan *Al Ijarah al-Mumtahia bit-Tamlik* adalah yaitu perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang membedakan dengan ijarah biasa. (Muhammad Syafe'i Antonio, 2001; 117-118)

d. Jasa (*fee based service*).

Jasa atau *Wakalah* berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan dari seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang diwakilkan.

Landasan syariah yang berkaitan dengan *wakalah* ini terdapat dalam Al-Quran surat Yusuf ayat 55. (Muhammad Syafe'i Antonio, 2001; 120-121).

Para ulama pun bersepakat dengan ijma atas dibolehkannya *wakalah*. Dalam perkembangan fikih Islam, status *wakalah* sempat diperdebatkan; apakah *wakalah* masuk dalam kategori *niabah*, yakni sebatas mewakili, atau masuk kedalam kategori *wilayah* atau *wali*? Hingga kini, dua pendapat tersebut terus berkembang. (Muhammad Syafe'i Antonio, 2001; 122-123)

D. Badan Hukum BMT

Agar keberadaan BMT diakui secara hukum atau legal, maka BMT harus mempunyai badan hukum. Badan hukum BMT adalah koperasi baik KSU (Koperasi Serba Usaha) dengan USPS (Unit Simpan Pinjam Syariah) atau KSPS (Koperasi Simpan Pinjam Syariah), yang pengurusan badan hukumnya yaitu kepada Dinas Perkoperasian atau dinas yang membidangi koperasi. Badan Hukum BMT bisa dalam tingkat Kota-Kabupaten atau tingkat Provinsi bahkan sampai tingkat Nasional. (Muhammad Ridwan, 2006; 23)

Jenis Badan hukum Koperasi dibedakan sesuai dengan wilayah kerja operasionalnya. Terdapat pembatasan wilayah kerja sesuai dengan badan hukum yang dimilikinya, pembagiannya sebagai berikut :

1. BMT Daerah, yaitu BMT yang hanya dapat memberikan pelayanan kepada anggota yang berdomisili dalam satu daerah kabupaten. Badan hukum ini dikeluarkan oleh pemerintah kota atau kabupaten. Dalam rangka pelayanan anggota, BMT ini hanya dapat membuka kantor cabang atau cabang pembantu dan kas dalam satu wilayah kabupaten.
2. BMT Propinsi, yaitu BMT yang dapat beroperasi dalam satu propinsi yang mencakup semua wilayah kabupaten-kota yang ada didalamnya. Dengan sendirinya wilayah kerja BMT jauh lebih luas dibandingkan dengan BMT daerah. Badan hukum BMT ini dikeluarkan oleh pemerintah Propinsi dalam hal ini Gubernur. Pembukaan kantor cabang, cabang pembantu atau kantor kas dapat dilakukan disemua kabupaten kota yang ada didalam propinsi tersebut.

3. BMT Nasional, yaitu BMT yang dapat beroperasi dalam satu wilayah kenegaraan. BMT jenis ini dapat membuka kantor cabang, cabang pembantu atau kantor kas diseluruh wilayah Indonesia. Badan hukum BMT ini dikeluarkan oleh pemerintah pusat dalam hal ini Menteri Koperasi dan UKM.

Bagi BMT Daerah yang akan mengembangkan wilayah kerjanya menjadi BMT propinsi dan BMT propinsi menjadi BMT nasional, harus melakukan perubahan Akta Pendirian Koperasi. Permintaan pengesahan Akta Pendirian Koperasi BMT dilaksanakan sesuai dengan ketentuan perundangan yang berlaku.

BMT yang telah berbadan hukum wajib menjalankan aturan koperasi jasa keuangan syariah BMT. Pelaksanaan kegiatan dan usaha koperasi dilaksanakan oleh pengurus. Namun pengurus dapat mengangkat pengelola untuk melaksanakan kegiatan usahanya. (Muhammad Ridwan, 2006; 26-27)

E. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. (Muhammad ;2005: 17).

Pengertian pembiayaan menurut Undang-undang Pokok Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah:

“Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang

mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”

Pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya BMT membiayai pembiayaan untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*Kreditur*) dengan nasabah penerima kredit (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian pembiayaan tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama. Demikian pula dengan masalah sanksi apabila si debitur ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama. (Kasmir, 2006 : 73)

2. Jenis-Jenis Pembiayaan

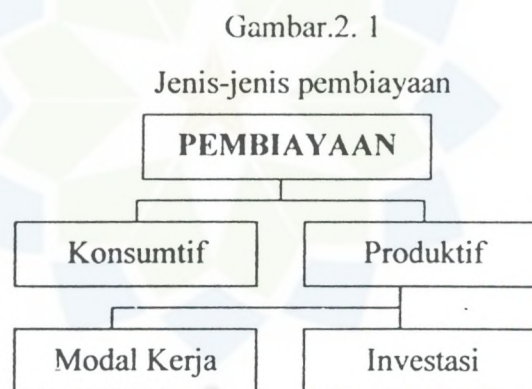
Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank/ BMT, yaitu dengan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*. Menurut penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hala, yaitu :

- a. *Pembiayaan produktif*, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi
- b. *Pembiayaan konsumtif*, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk dipakai memenuhi kebutuhan.

Sedangkan menurut keperluan atau pemanfaatannya, pembiayaan Produktif dapat dibagi menjadi dua, yakni:

- a. *Pembiayaan modal kerja*, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan (1) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan (2) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b. *Pembiayaan investasi*, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. (Muhammad Ridwan, 2004: 166)

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut :



Sumber : Muhammad Syafe'i Antonio, 2001

F. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Sutan Remy Sjahdeini (2005; 64) menjelaskan bahwa *Murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian *Murabahah* atau *mark-up*, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan

menambahkan suatu *mark-up* atau keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *Murabahah* (DSN, 2003; 311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan PSAK 59 tentang akuntansi Perbankan Syariah, paragraf 52 dijelaskan bahwa *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. (Wirosa, 2005; 13-14)

Dari sudut pandang Bank/ BMT, *Murabahah* merupakan produk yang *profitable*, mudah dalam penerapan serta dengan tingkat resiko yang relatif terkendali. Besarnya keuntungan yang diambil BMT atas transaksi *Murabahah* bersifat konstan sampai akhir masa pelunasan oleh nasabah, dan tidak dipengaruhi oleh faktor luar seperti nilai tukar mata uang, tingkat suku bunga bank konvensional, dsb.

2. Dasar Hukum Murabahah

Jual beli hukumnya boleh (*jaiz*) berdasarkan dalil Al-Qur'an, Sunnah dan Ijma'. Adapun Dalil Al-Qur'an terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi :

.... وَأَحْلَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"..... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....."

(Soenarjo dkk, 1972; 36)

Dan surat An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

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

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (Soenarjo dkk, 1972; 65)

Adapun Sunnah adalah beberapa hadits, diantaranya, Nabi Muhammad SAW ditanya: "pekerjaan apa yang paling baik?" beliau menjawab "pekerjaan seorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur" yaitu tidak ada tipuan dan khianat. (Wiroso, 2005; 15-16)

3. Jenis-jenis Murabahah

Menurut jenisnya *Murabahah* dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

a. Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan ini maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan adanya pesanan pembeli.

b. Murabahah berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan ini maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang

memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

4. Syarat Murabahah

Kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembiayaan berdasarkan *Murabahah* berlaku persyaratan sebagai berikut :

- a. BMT menyediakan dana pembiayaan berdasarkan perjanjian jual beli barang.
- b. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh anggota kepada BMT ditentukan berdasarkan kesepakatan BMT dan anggota.
- c. BMT selaku penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan (dalam nominal) sebagai tambahannya.
- d. BMT dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati spesifikasinya.
- e. Dalam hal BMT mewakili kepada anggota (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT.
- f. BMT dapat meminta anggota untuk membayar uang muka atau *urbun* saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang oleh anggota.
- g. BMT dapat meminta anggota untuk menyediakan agunan tambahan selain barang yang dibiayai BMT.

- h. Kesepakatan margin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad.

Dalam pembiayaan *Murabahah* BMT dapat memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran hanya kepada anggota yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan/ atau anggota yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran. Besarnya potongan *Murabahah* kepada anggota tidak boleh diperjanjikan dalam akad dan diserahkan kepada kebijakan BMT. (Saat Suharto, 2007; 11-13)

5. Manfaat dan Resiko *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *Murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi.

Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem *Murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut :

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 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 penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- d. Dijual; karena *Murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* akan besar. (Muhammad Syafe'i Antonio, 2001; 106-107)

6. Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) tentang Murabahah.

Fatwa-fatwa DSN tentang *murabahah* tertuang dalam fatwa DSN No.04 tentang *Murabahah*, antara lain :

Pertama: Ketentuan *Murabahah* dalam Bank Syariah

- a. Bank membeli barang keperluan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. Bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- b. 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.

- c. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga maka akad jual beli harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- d. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

Kedua: Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah yaitu :

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset 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 sebagai alternatif dari uang muka, maka:
- h. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- i. 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.

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah:

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam Murabahah:

- a. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk 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.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

- 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 Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah:

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

G. Segmentasi Pelanggan

Pasar yang dihadapi oleh BMT terdiri dari begitu banyak nasabah yang heterogen, untuk memudahkan melayani dan memuaskan nasabah-nasabahnya BMT harus melakukan segmentasi pasar.

Segmentasi pasar merupakan aktivitas membagi keseluruhan pasar yang heterogen menjadi segmen-segmen pasar yang lebih homogen.

Peter Drucker, seorang guru manajemen pernah mengatakan bahwa tujuan utama bisnis adalah bagaimana menciptakan pelanggan. Jika sebuah bisnis atau perusahaan tidak memiliki pelanggan, itu berarti perusahaan tersebut tidak diperlukan lagi kehadirannya. Maksud pepatah ini adalah seperti raja selalu ingin

dipuaskan, begitu juga pelanggan pada zaman ini. Mereka sangat menginginkan akan suatu layanan yang prima dari perusahaan. Upaya untuk menjadi perusahaan yang berorientasi pada pelanggannya hanya akan menjadi sebuah wacana teoritis, jika perusahaan tersebut tidak mengerti dan mengenali pelanggannya. Perusahaan perlu memahami kebutuhan dan keinginan masing-masing pelanggannya, bukan hanya sekedar mengenal identitasnya, namun perusahaan juga perlu mengenal perilaku pelanggannya dalam menjalankan bidang usahanya.

Usaha untuk memahami tiap pelanggan bukanlah hal yang mudah, perusahaan perlu memahami dan mengenali beberapa kelompok pelanggan yang memiliki ciri yang sama dari segi kebutuhan, keinginan, ataupun perilakunya. Perusahaan perlu mengenali medan pasar yang tergambarkan melalui segmentasi pelanggan.

Ada beragam cara yang dapat digunakan untuk mensegmentasi pelanggan, dari yang sederhana seperti geografi dan demografi hingga yang kompleks seperti psikografis.

1. Segmentasi demografis adalah upaya untuk membagi segmen berdasarkan unsur-unsur demografis seperti umur, pekerjaan, jenis kelamin dan lain-lain. Variabel-variabel demografis merupakan dasar yang sangat populer untuk membedakan kelompok-kelompok pelanggan.
2. Segmentasi geografis, yaitu membagi pasar berdasarkan area atau geografis tertentu seperti negara, wilayah, propinsi, kota, atau lingkungan rumah tangga. BMT dapat memutuskan untuk beroperasi dalam satu atau sedikit

wilayah geografis atau beroperasi dalam seluruh wilayah tetapi memberikan perhatian pada variasi lokal.

3. Segmentasi psikografis merupakan upaya untuk mengelompokan pelanggan berdasarkan gaya hidup, kepribadian akan nilai. Orang-orang dalam kelompok demografis yang dapat menunjukkan gambaran psikografis yang berbeda.

Dengan melakukan kegiatan segmentasi, setidaknya perusahaan telah memiliki strategi untuk membidik pelanggan. Strategi ini tentu saja akan menjadi salah satu alat yang memudahkannya untuk mengalokasikan sumber dayanya secara optimal, dengan menyelaraskan kemampuan sumber daya internal dengan kemauan dan kebutuhan pelanggan.

Pada umumnya dalam mengambil keputusan mengenai segmen mana yang akan dibidik, perusahaan akan memperhatikan faktor-faktor seperti besar pasar dan tingkat pertumbuhan pasar, *aksesibilitas* dan kemampuan perusahaan dalam melayani pasar tersebut, dan potensi laba yang dihasilkannya. Segmen yang ukuran dan pertumbuhannya tinggi tentu saja sangat menarik untuk dimasuki karena berarti potensi pasarnya besar dan akan terus membesar. Tapi pasar yang besar tak akan berarti apa-apa kalau perusahaan tidak mampu melayaninya. Karena itu dalam memilih target pasar kemampuan sumber daya internal untuk melayani pasar tersebut menjadi sangat menentukan. Dan faktor terakhir adalah potensi segmen itu sendiri dalam mendatangkan laba bagi perusahaan.