

Analisis Produk Pembiayaan Murabahah pada BMT dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah

Nur Aini

UIN Sunan Ampel Surabaya/ nuraini08@yahoo.co.id

Abstract: This paper aims to find out: (1) how is the application of financing products of *murābahah* BMT "Mandiri Ukhuwah Persada" East Java ?; and (2) how is the analysis of *murābahah* financing products in increasing customer income at the "Mandiri Ukhuwah Persada" BMT in East Java? At the end of this paper, the author concludes two things. *First*, in its application, the financing product of *murābahah* in BMT "Mandiri Ukhuwah Persada" is considered to be incompatible with the provisions in the fatwa DSN, because the product is *murābahah* in BMT "Mandiri Ukhuwah Persada" uses the contract *murābahah bi al-kalām*, in which the BMT authorizes the customer to purchase the goods on behalf of the customer and the contract *forbahah bi al-kalām* is done verbally. YOUNG BMT only applies the principle of trust to customers and there is no supervision conducted by BMT. Second, *murābahah* financing products provided to the public, especially traders who lack capital, so they have no difficulty in finding loans. Because with the increase in capital, the business has also progressed, namely an increase in revenue, production and performance.

Abstrak: Tulisan ini bertujuan untuk mengetahui: (1) bagaimana aplikasi produk pembiayaan *murābahah* pada BMT "Mandiri Ukhuwah Persada" Jawa Timur?; dan (2) bagaimana analisis produk pembiayaan *murābahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah pada BMT "Mandiri Ukhuwah Persada" Jawa Timur? Di akhir tulisan ini, penulis menyimpulkan dua hal. *Pertama*, dalam aplikasinya, produk pembiayaan *murābahah* pada BMT "Mandiri Ukhuwah Persada" dianggap kurang sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam fatwa DSN, disebabkan karena produk *murābahah* pada BMT "Mandiri Ukhuwah Persada" menggunakan akad *murābahah bi al-kalām*, yang mana pihak BMT memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut atas nama nasabah dan akad *murābahah bi al-kalām* tersebut dilakukan secara lisan.

BMT MUDA hanya menerapkan asas kepercayaan kepada nasabah dan tidak ada pengawasan yang dilakukan oleh pihak BMT. Kedua, Produk pembiayaan *murabahah* yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, sehingga mereka tidak kesulitan untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya.

Kata kunci: *murabahah*, BMT Muda, pendapatan nasabah.

A. Pendahuluan

Bank syariah yang ada di beberapa negara disebut Islamic Bank. Islamic Bank adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah.¹ Prinsip-prinsip syariah yaitu aturan yang berdasarkan hukum Islam yang bermanfaat bagi bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai syariah Islam.²

Pada dasarnya, rintisan pemikiran ekonomi syariah di Indonesia dimulai pada periode awal 1980-an, melalui diskusi-diskusi dengan tokoh-tokoh Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawam Rahardjo, AM. Saefuddin, dan M. Amien Azis. Untuk pertama kalinya, Bank Syariah berdiri di Indonesia pada tahun 1992, dan menjadi satu-satunya yang beroperasi hingga 1998. Baru setelah lahirnya Undang-undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998, lahir bank syariah lain dan berkembang dengan pesat.³

¹ menurut Nafi' Mubarak, bahwa "Bank berdasarkan prinsip syariah, yaitu bank yang menerapkan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain baik dalam hal untuk menyimpan dana, pembiayaan usaha atau kegiatan perbankan lainnya". Lihat: Nafi' Mubarak, *Hukum Dagang: Buku Perkuliahan* (Surabaya: IAIN Press, 2015), 203.

² M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah* (Malang: UIN-Malang Press, 2008), 139.

³ Nafi' Mubarak, "Lembaga Keuangan Syariah sebagai Mustahiqq Zakāh," *Jurnal Al-Qānūn* 13, no. 2 (Desember 2010): 365.

Kemunculan bank syariah di satu sisi dalam rangka mengoptimalkan fungsi sistem perbankan, juga dikarenakan masyarakat muslim Indonesia menginginkan suatu konsep perbankan sesuai dengan kebutuhan dan syariat Islam. Bahkan, dalam kelanjutannya semakin tingginya ketertarikan terhadap perbankan Syariah, di mana bukan semata-mata menyangkut Fiqih Muamalah, tetapi juga berkaitan dengan potensi perekonomian syariah sebagai alternatif dari sistem perekonomian.⁴

Selain bank syariah yang akhir-akhir ini banyak bermunculan di Indonesia, banyak pula bermunculan lembaga-lembaga keuangan non bank⁵ sejenis yang berprinsip syariah. Diantaranya adalah Bait Māl wa al-Tamwīl atau yang biasa disebut BMT. Pelopornya adalah BMT Bian Insan Kamil sebagai pelopor pada 1992 di Jakarta.⁶ Keberadaan Bait Māl wa al-Tamwīl (BMT) merupakan salah satu usaha untuk memenuhi keinginan, khususnya sebagian umat Islam yang menginginkan jasa layanan lembaga keuangan syariah dalam mengelola perekonomian.

Bait Māl wa al-Tamwīl (BMT) merupakan salah satu lembaga keuangan yang ditumbuhkan dari peran masyarakat secara luas, tidak ada batasan ekonomi, sosial bahkan agama. Semua komponen dapat berperan aktif dalam membangun sebuah sistem keuangan yang lebih adil

⁴ Nafi' Mubarak, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prinsip Bagi Hasil dalam Perbankan," *Maliyah* 1, no. 2 (Desember 2011): 179.

⁵ Lembaga ini dikenal dengan Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB), yaitu: Lembaga Keuangan Bukan Bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dengan jalan mengeluarkan surat berharga dan menyalurkannya ke dalam masyarakat guna membiayai investasi perusahaan-perusahaan. Lihat: Mubarak, *Hukum Dagang: Buku Perkuliahan*, 200–201.

⁶ Nafi' Mubarak, *Buku Ajar Mahasiswa: Hukum Asuransi dan Koperasi di Indonesia* (Surabaya: Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel, 2013), 130.

dan yang lebih penting mampu menjangkau lapisan pengusaha yang terkecil sekalipun.

Peran BMT dalam menumbuhkembangkan usaha mikro dan kecil di lingkungannya merupakan sumbangan yang sangat berarti bagi pembangunan nasional. Bahkan jumlah BMT pada tahun 2009 juga telah melebihi dari 3.800 buah yang tersebar di seluruh Indonesia.⁷

Bank yang diharapkan mampu menjadi perantara keuangan ternyata hanya mampu bermain pada level menengah atas. Sementara lembaga non formal yang notabene mampu menjangkau pengusaha mikro, tidak mampu meningkatkan kapitalisasi usaha kecil. Maka dari itu BMT diharapkan tidak terjebak pada dua kutub sistem ekonomi yang bellawanan tersebut.⁸

BMT tidak digerakkan dengan motif laba semata, tetapi juga motif sosial. Karena beroperasi dengan pola syariah, sudah barang tentu mekanisme kontrolnya tidak saja dari aspek ekonomi saja atau kontrol dari luar tetapi akidah dan agama menjadi faktor pengontrol dari dalam yang lebih dominan.⁹

BMT sebagai lembaga keuangan syariah bergerak di kalangan masyarakat ekonomi bawah dan berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan modal kerja dalam rangka meningkatkan ekonomi bagi pengusaha kecil yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang kemudian disalurkan melalui pembiayaan-pembiayaan. Dengan demikian, bisa dikatakan bahwa dalam perkembangannya ternyata BMT mampu memberi warna bagi perekonomian kalangan akar rumput, yakni para pengusaha mikro.¹⁰

⁷ Mubarak, "Lembaga Keuangan Syariah sebagai Mustahiqq Zakāh," 366.

⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII Press, 2004), 73.

⁹ Ridwan, 74.

¹⁰ Mubarak, *Buku Ajar Mahasiswa: Hukum Asuransi dan Koperasi di Indonesia*, 130.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian salah fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.¹¹ Begitu juga dengan BMT tidak kalah saingnya dengan bank. BMT memiliki produk-produk yang lebih lengkap dari bank, seperti unit usaha riil (unit usaha pulsa dan unit usaha catering) dan jasa layanan (pembelian isi pulsa, pembayaran listrik PLN, baitul maal, penghimpunan dan penyaluran Zakat, Infaq, Shodaqoh dan Wakaf (ZISWAF).

Pembiayaan yang sering digunakan dalam lembaga keuangan syariah diantaranya menggunakan sistem pembiayaan *murābahah*, yakni guna memperlancar roda perekonomian umat. Sistem pembiayaan *murābahah* pada BMT tidak jauh beda dengan bank. Yang membedakannya hanya terletak pada penetapan margin. BMT juga berhasil menjangkau pihak-pihak yang selama ini tidak memiliki akses permodalan oleh perbankan. Sebagai contoh, pembiayaan yang hanya bernilai ratusan ribu rupiah, dapat dilayani secara profesional oleh BMT.¹² Sekalipun nominalnya kecil, pembiayaan tersebut terbukti sangat membantu para nasabah untuk mengembangkan usahanya. Setidaknya BMT membantu mereka untuk dapat mempertahankan penghasilan dari usahanya.

Dari keterangan diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murābahah* merupakan wahana utama bagi lembaga keuangan syariah termasuk Bait Māl wa al-Tamwīl (BMT) untuk memobilisasi dana nasabah dan untuk menyediakan fasilitas, antara lain fasilitas pembiayaan bagi para pengusaha-pengusaha.

Sebagai ikhtiar untuk turut serta meringankan dan mengatasi persoalan permodalan di sektor usaha mikro serta meningkatkan pendapatan nasabah, maka BMT

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press-Tazkia Cendikia, 2001), 160.

¹² Awalil Rizky, *BMT: Fakta dan Prospek Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UCY Press, 2007), 9.

“Mandiri Ukhuwah Persada” dapat juga membantu nasabah dalam meningkatkan pendapatannya melalui produk pembiayaan *murābahah*.

Seperti halnya BMT lain, BMT MUDA juga memiliki beragam jenis pembiayaan. Salah satu jenis pembiayaan yang disalurkan pihak BMT dalam upaya meningkatkan pendapatan nasabah adalah jenis pembiayaan *murābahah*. Pembiayaan *murābahah* di BMT MUDA adalah pembiayaan dengan sistem jual beli dimana BMT memberikan fasilitas pembiayaan kepada anggotanya untuk pembelian barang baik barang produktif maupun barang konsumtif. BMT MUDA membeli barang yang diinginkan dan menjualnya kepada anggota dengan sejumlah (margin) keuntungan yang disepakati kedua belah pihak.

Berdasarkan dari pemaparan di atas, maka peneliti tertarik untuk menuangkan keinginan yang terdapat dalam diri peneliti yang kemudian diwujudkan dalam bentuk skripsi yang diberi judul: “Analisis Produk Pembiayaan *Murābahah* pada Bait Māl wa al-Tamwīl (BMT) dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah (Studi Kasus pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur)”. Tema ini menarik untuk dikaji, karena dapat menjadi bahan pertimbangan bagi institusi perbankan dan lembaga keuangan lainnya dalam rangka memberikan pembiayaan bagi nasabah yang mempunyai usaha kecil dan mikro dalam meningkatkan pendapatannya.

Focus dari tulisan ini adalah mengetahui: (1) bagaimana aplikasi produk pembiayaan *murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur?; dan (2) bagaimana analisis produk pembiayaan *murābahah* dalam meningkatkan pendapatan nasabah pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur?

B. Pembiayaan *Murābahah*

Secara etimologis, kata *murābahah* berasal dari kata *al-ribḥu* yang berarti (*al-namā'*) yang berarti tumbuh dan

berkembang, atau *murābahah* juga berarti *al-irbaah*,¹³ karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.¹⁴ Sedangkan secara terminologis, *murābahah* adalah: Yaitu jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan. Definisi ini adalah definisi yang disepakati oleh para ahli fiqh, walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda.¹⁵

Menurut Ulama Mālikiyah, adalah jual beli dimana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian ia mengambil keuntungan dari pembeli baik secara sekaligus dengan mengatakan, saya membelinya dengan harga sepuluh dinar dan anda berikan keuntungan kepadaku sebesar satu dinar atau dua dinar, atau merincinya dengan mengatakan, anda berikan keuntungan sebesar satu dirham per satu dinarnya. Atau bisa juga ditentukan dengan ukuran tertentu maupun dengan menggunakan prosentase.

Ulama Hānafiyyah mendefinisikannya dengan mengatakan, pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan harga awal disertai tambahan keuntungan. Menurut Ulama Syāfi'iyyah dan Hānabilah, *murābahah* adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu dirham pada setiap sepuluh dinar atau semisalnya, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok.

Menurut Syafi'i Antonio, *murābahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pembiayaan murabahah penjual harus

¹³ Ghuftron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 119.

¹⁴ Dalam Hukum Perdata Indonesia, maka masuk dalam kelompok perjanjian atau persetujuan yang diatur dalam Pasal 1313 BW. Yaitu, "persetujuan atau perjanjian ialah suatu perbuatan hukum dimana seseorang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap 1 (orang) atau lebih.". Lihat: Nafi' Mubarak, *Buku Diktat Hukum Dagang* (Surabaya: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Sunan Ampel, 2016), 42.

¹⁵ Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, 140.

memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁶

Dalam konteks BMT, *murābahah* adalah BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa untuk melakukan pembelian barang atas nama BMT. Kemudian BMT menjual barang tersebut kepada nasabah dengan jumlah harga beli ditambah dengan keuntungan kepada BMT (sering diistilahkan dengan mark-up atau margin).¹⁷

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.¹⁸

Dari pengertian di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan *murābahah* adalah penyediaan dana dengan prinsip jual beli dimana pihak penjual wajib memberitahu harga pembeliannya dan keuntungan yang ia ambil kepada pembeli, sehingga pembeli mengetahui harga aslinya dan keuntungan yang diambil oleh bank atau BMT.

1. Landasan Hukum *Murābahah*

a. Al-Qur'an

Ayat-ayat al-Qur'an yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah firman Allah: yang artinya: "...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

¹⁶ Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 101.

¹⁷ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 122.

¹⁸ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 106.

(QS. al-Baqarah (2): 275).¹⁹ Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murābahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli.

Dan firman Allah, yang 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 diantara kamu” (QS. al-Nisā’ (4): 29).²⁰ Ayat ini menjelaskan *murābahah* adalah jual beli berdasarkan suka sama suka antara kedua belah pihak yang bertransaksi.

Dan firman Allah, yang artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. al-Baqarah (2): 198).²¹ Berdasarkan ayat diatas, maka *murābahah* merupakan upaya mencari rezki melalui jual beli.

b. Al-Hadis

H.R. Tirmidzi, nomor: 1178, telah menceritakan kepada kami Abu Kuraib telah menceritakan kepada kami Abu Bakr bin 'Ayyasy dari Abu Hushain dari Habib bin Abu Tsabit dari Hakim bin Hizam bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam pernah mengutus Hakim bin Hizam untuk membelikannya seekor kambing kurban seharga satu dinar, lalu ia membeli seekor kambing kurban kemudian ia memutar keuntungan di dalamnya (dengan menjual kambing kurban yang telah dibelinya) hingga ia beruntung satu dinar. Kemudian ia membeli seekor kambing kurban yang lain (sebagai ganti yang dijual), lalu ia menemui Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam dengan membawa satu ekor kambing dan satu dinar. Beliau pun bersabda: "berkurbanlah dengan kambing tersebut dan sedekahkan satu dinarnya." Abu Isa mengatakan; Hadits Hakim bin

¹⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Tarjamah* (Surabaya: Al-Hidayah, 2002), 69.

²⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, 122.

²¹ Departemen Agama Republik Indonesia, 48.

Hizam tidak kami ketahui kecuali melalui jalur ini dan Habib bin Abi tsabit menurutku belum pernah mendengar dari Hakim bin Hizam.

2. Rukun dan Syarat *Murābahah*

Transaksi jual beli *murābahah* harus memenuhi syarat dan rukun jual beli, antara lain:²²

- a. Penjual, dengan syarat penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli (nasabah), dan penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, serta penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- b. Pembeli, dengan memahami kontrak yang telah disepakati bersama dan tidak ada unsur merugikan bagi pembeli.
- c. Barang yang dibeli, tidak cacat dan sesuai dengan kesepakatan bersama.
- d. Akad atau sighat, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, dan kontrak harus bebas dari riba.

Secara prinsip, jika syarat penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, dan penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Jual beli secara *murābahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murābahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan

²² Ismail, *Perbankan Syariah*, 136–38.

barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.²³

3. Jenis *Murābahah*

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

a. *Murābahah* dengan pesanan

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

b. *Murābahah* tanpa pesanan

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

Dalam prakteknya, pembiayaan *murābahah* terbagi kepada 3 jenis, sesuai dengan peruntukannya, yaitu:

a. *Murābahah* Modal Kerja (MMK), yang diperuntukkan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari. Penerapan *murābahah* untuk modal kerja membutuhkan kehati-hatian, terutama bila objek yang akan diperjualbelikan terdiri dari banyak jenis, sehingga dikhawatirkan akan mengalami kesulitan

²³ Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 102.

terutama dalam menentukan harga pokok masing-masing barang.

- b. *Murābahah* Investasi (MI), adalah pembiayaan jangka menengah atau panjang yang tujuannya untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk rehabilitasi, perluasan, atau pembuatan proyek baru.
- c. *Murābahah* Konsumsi (MK), adalah pembiayaan perorangan untuk tujuan nonbisnis, termasuk pembiayaan pemilikan rumah, mobil. Pembiayaan konsumsi biasanya digunakan untuk membiayai pembelian barang konsumsi dan barang tahan lama lainnya. Jaminan yang digunakan biasanya berujud objek yang dibiayai, tanah dan bangunan tempat tinggal.²⁴

4. Ketentuan Umum *Murābahah*

Menurut Syafi'i Antonio, *murābahah* memiliki ketentuan umum, antara lain sebagai berikut:²⁵

a. Jaminan

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

Adanya jaminan ini dilatarbelakangi oleh bahwa: "Penyaluran dana berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah mengandung risiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya,

²⁴ Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 223–32.

²⁵ Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 106.

sehingga dapat berpengaruh terhadap kesehatan Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Mengingat bahwa penyaluran dana dimaksud bersumber dari dana masyarakat yang disimpan pada Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, risiko yang dihadapi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah dapat berpengaruh pula kepada keamanan dana masyarakat tersebut.”²⁶

b. Uang dalam *Murābahah*

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murābahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli. Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjualan aset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *murābahah* pertama dengan bank.

c. Penundaan Pembayaran oleh Debitor Mampu

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

²⁶ Mubarok, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prinsip Bagi Hasil dalam Perbankan,” 190.

d. Bangkrut²⁷

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit²⁸ dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai, sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup mengembalikan.

Terkait dengan jaminan dalam *murābahah*, maka adalah sebagai berikut:

- a. Jaminan dalam *murābahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.²⁹

Di dalam *Murabahah* juga dimungkinkan adanya penundaan pembayaran. Maka dalam *murābahah* perlu diperhatikan:

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

²⁷ Kata bangkrut berasal dari banca ruta, dimana kata tersebut bermaksud memporak-porandakan kursi-kursi. Adapun sejarahnya mengapa dikatakan demikian adalah karena dahulu suatu peristiwa dimana terdapat seorang debitor yang tidak dapat membayar hutangnya kepada kreditor, karena marah sang kreditor mengamuk dan menghancurkan seluruh kursi-kursi yang terdapat di tempat debitor. Lihat: Mubarak, *Buku Diktat Hukum Dagang*, 172.

²⁸ Kata pailit berasal dari bahasa Prancis; failite yang berarti kemacetan pembayaran. Dalam Black's Law Dictionary, pailit atau bangkrut adalah seorang pedagang yang bersembunyi atau melakukan tindakan tertentu yang cenderung mengelabui pihak kreditornya. Lihat: Mubarak, 172.

²⁹ Pada prinsipnya, para fuqaha tidak setuju jika dalam pembiayaan syariah terdapat jaminan. Namun dengan tujuan menghindari moral hazard, bukan untuk "mengamankan" nilai investasi jika terjadi kerugian karena faktor resiko bisnis, maka pengenaan jaminan diperbolehkan. Lihat: Mubarak, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prinsip Bagi Hasil dalam Perbankan," 197.

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

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

5. Manfaat Pembiayaan *Murābahah*

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi pembiayaan *murābahah* memiliki beberapa manfaat yaitu pembiayaan *murābahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah atau lembaga keuangan lainnya terutama BMT. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga jual beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murābahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di lembaga keuangan khususnya BMT.³⁰

6. Resiko Pembiayaan *Murābahah*

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:³¹

- 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 sebagai 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

³⁰ Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 106.

³¹ Antonio, 107.

pembelian dengan penjualannya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- d. Dijual; karena jual beli *murābahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk default (kelalaian) akan besar.

C. Bait Māl wa al-Tamwīl (BMT)

BMT merupakan kepanjangan dari Bait Māl wa al-Tamwīl. secara harfiyah, Bait Māl berarti rumah dana serta wa al-Tamwīl berarti rumah usaha.³² Bait Māl telah dikembangkan sejak zaman Nabi Muhammad Saw sebagai lembaga yang bertugas untuk mengumpulkan sekaligus membagikan (tashoruf) dana sosial, seperti Zakat, Infak dan Shodaqoh (ZIS). Sedangkan Bait al-Tamwīl merupakan lembaga bisnis keuangan yang berorientasi laba. Dalam konteks Indonesia, pelopornya adalah BMT Bian Insan Kamil sebagai pelopor pada 1992 di Jakarta.³³ Pada tahun 2009 jumlah BMT telah melebihi dari 3.800 buah yang tersebar di seluruh Indonesia.³⁴

Sebagai lembaga untuk berbisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan lainnya, yaitu menghimpun dana dari anggota dan calon anggota dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito serta menyalurkannya kembali kepada sektor ekonomi yang halal dan dapat menguntungkan.³⁵

³² Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, 130.

³³ Mubarak, *Buku Ajar Mahasiswa: Hukum Asuransi dan Koperasi di Indonesia*, 130.

³⁴ Mubarak, "Lembaga Keuangan Syariah sebagai Mustahiqq Zakāh," 366.

³⁵ Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, 126.

Tujuan didirikannya BMT (Bait Māl wa al-Tamwīl) adalah agar dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami, bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan ummat. Sehingga dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui peningkatan usaha-usahanya.

Dalam perjalanannya perkembangan bisnis BMT di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan dalam lima tahun terakhir ini. Bahkan, pengembangan bisnis Lembaga Keuangan berbasis non bunga, diyakini, akan menjadi tren pada tahun mendatang. Hingga saat ini, BMT belum diatur dalam undang-undang. Masyarakat yang tidak pas dengan sistem konvensional, kemudian mengakses Lembaga Keuangan (BMT), tetapi yang berbasis syariah.³⁶

D. Konsep Peningkatan Pendapatan

1. Konsep Pendapatan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK No. 23, pengertian pendapatan adalah: Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.³⁷

Pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima dan dapat diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga, seperti pajak pertambahan nilai, bukan merupakan manfaat ekonomi yang mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas, dan karena itu harus dikeluarkan dari pendapatan.

³⁶ Mubarak, *Buku Ajar Mahasiswa: Hukum Asuransi dan Koperasi di Indonesia*, 141.

³⁷ Ikatan Akuntan Indonesia, *Standart Akuntansi Keuangan; Per 1 September 2007* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 36.

2. Pengukuran Pendapatan

Konsep pendapatan seringkali dihubungkan dengan masalah pengukuran (measurement) dan saat pengakuan (confession) pendapatan. Salah satu kriteria yang penting dalam pendapatan adalah measurability, dimana pendapatan itu dapat ditentukan besarnya dengan wajar agar didalam laporan keuangan itu tidak tercermin pendapatan yang terlalu tinggi (overstated) dan terlalu rendah (understated). Di dalam laporan keuangan, kita dapat mengetahui berapa besar pendapatan yang diperoleh. Maka menurut IAI, PSAK No. 23 menjelaskan sebagai berikut: "Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar yang diterima atau yang dapat diterima".³⁸

Pengakuan pendapatan merupakan penentuan kapan suatu pendapatan harus diukur dan dilaporkan. Ini berarti pengakuan pendapatan tidak hanya suatu pernyataan bahwa perusahaan telah memproduksi nilai ekonomis dalam bentuk barang atau jasa, tetapi juga mengukur nilai itu sendiri.

Pendapatan diukur dari barang dan jasa yang ditukarkan dalam suatu transaksi dimana nilai tersebut menggambarkan ekuivalen kas atau nilai tunai uang yang diterima dalam proses penukaran, dengan kata lain pendapatan dinyatakan dalam jumlah rupiah atau dalam satuan mata uang lainnya. Dalam beberapa kondisi dimana tidak ada nilai tukar ekuivalen, maka nilai pasar biasanya dipandang sebagai alat ukur yang relevan atas pendapatan.³⁹

Nilai tukar tersebut ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau konsumen. Pendapatan direalisasi karena adanya proses produksi atau proses pemasaran yang dilakukan perusahaan. Proses produksi yang dimaksud adalah pengubahan sumber daya yang

³⁸ Ikatan Akuntan Indonesia, 37.

³⁹ Ikatan Akuntan Indonesia, 37.

dimiliki perusahaan menjadi barang atau jasa tersebut kepada konsumen.

Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan penjual barang dan jasa dengan pembeli atau kosumennya. Jumlah tersebut harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima perusahaan dikurangi dengan jumlah potongan harga yang disepakati bersama. Nilai wajar yang dimaksud dalam PSAK No. 23 adalah jumlah dimana suatu aset dapat dipertukarkan atau suatu liabilitas diselesaikan antara pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melakukan transaksi wajar (*arm's length transaction*).

Pada umumnya, imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas dan jumlah pendapatan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau yang dapat diterima. Namun, bila arus kas masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima.

Barang atau jasa yang dijual atau barter dengan barang atau jasa yang sifat dan nilainya tidak sama, dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Tetapi apabila barang atau jasa yang dipertukarkan dengan barang atau jasa lainnya yang sifat dan nilai yang sama maka pertukaran tersebut tidak dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Pendapatan tersebut diukur pada nilai wajar dari barang atau jasa yang diserahkan, disesuaikan dengan jumlah kas atau setara kas yang ditransfer.

Pendapatan dapat timbul dari bermacam transaksi dan peristiwa-peristiwa ekonomi seperti penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bagi hasil, royalti, dan dividen (laba).⁴⁰

⁴⁰ Ikatan Akuntan Indonesia, 41-42.

Barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali. Sedangkan penjualan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas untuk menjual jasa seperti jasa perbaikan alat elektronik dan berbagai pelayanan. Sedangkan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain menimbulkan pendapatan dalam bentuk bagi hasil yaitu pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas, royalti yaitu pembebanan untuk penggunaan aktiva jangka panjang perusahaan, dan dividen yaitu distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

Peningkatan pendapatan terjadi apabila nilai wajar suatu perusahaan atau badan usaha bertambah atau meningkat. Nilai wajar didapat dari jumlah arus kas atau setara kas yang dapat diterima dari berbagai macam transaksi ekonomi seperti penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bagi hasil, royalti, dan dividen (laba).

E. Profil Berdirinya BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim)

1. Sejarah dan Profil Organisasi

Baitul Maal Wat Tamwil “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim) beralamat : Jl. Kedinding Lor Gang Tanjung No.47-49 Surabaya, dengan Badan Hukum: P2T/10/09.01/01/V/2012 serta ijin USP : P2T/13/09.06/01/V/2012. Motto dari BMT ini: “Berdaya, Mandiri, Sejahtera”, sedangkan visinya: “Menjadi BMT terkemuka, profesional dan dapat memberikan kemaslahatan bagi masyarakat Kota Surabaya pada khususnya dan Jawa Timur pada umumnya.” Misi dari BMT adalah “Untuk mencapai visi tersebut di atas maka misi BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” adalah:

1. Memberikan pelayanan jasa koperasi yang berbasis syariah, profesional, amanah, dan akuntabel.
2. Memberdayakan ekonomi kerakyatan yang dapat memberikan kemaslahatan bagi umat.
3. Meningkatkan kualitas pegawai yang profesional dan mengerti sepenuhnya aspek-aspek BMT.
4. Memberdayakan jaringan mahasiswa Muslim di Kota Surabaya pada khususnya dan Indonesia pada umumnya
5. Meningkatkan kinerja BMT dengan sistem yang berbasis teknologi informasi.
6. Menjunjung konsistensi dalam mengaplikasikan prinsip-prinsip syariah di operasional BMT.⁴¹

Gagasan pendirian Baitul Maal Wat Tamwil “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (disingkat BMT MUDA Jatim) diawali dari ide salah seorang alumnus Master of Economics International Islamic University Malaysia (IIUM), yakni Shochrul Rohmatul Ajija. Dengan mengajak beberapa kolega yang sama-sama alumni Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga, yakni Suhardianti Endi Akhsani (Onish) dan Yusifa Nur Aulia, akhirnya mereka bisa merumuskan pendirian sebuah BMT dengan nama Mandiri Ukhuwah Persada atau yang disingkat dengan BMT MUDA. Semangat yang pantang surut mendorong ketiga perempuan tersebut berhasil meyakinkan para pendiri awal.⁴²

2. Struktur Organisasi BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim) Struktur Organisasi dan Personalia BMT MUDA Tahun 2012-2013

Struktur Organisasi dari BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim) Tahun 2012-2013 adalah sebagai berikut:⁴³

⁴¹ Tim Penyusun, “Company Profile Baitul Maal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada Jawa Timur (BMT MUDA JATIM),” 2012, 6.

⁴² Tim Penyusun, 7.

⁴³ Tim Penyusun, 9–12.

Pengawas: 1. Drs. H. Karjadi Mintaroem
2. Ahmad Hudaifah, SE.,M.ec

Pengurus

Ketua : Shochrul Rohmatul Ajija,SE.,M.ec
Sekretaris : Sudarti, SE
Bendahara : Okta Shindu Hartadinata, SE.,AK.,M.si

Pengelola

Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS)
Manajer : H. Sunoyo,S.sos.,Apr
Co. Kas Mojokerto : Siti Muchaiyah
Teller : Istikharoh
Administrasi : Nur Aliyatul Mahrusyah
Account Off. : 1. Moh. Ikhsan
: 2. Rio Punky Saifudin

Unit Catering : Ummu Kholifah

Unit Pengabdian masyarakat
: Henny Kurniawati,SE.,M.si
: Sri Cahyaning Umi Salama

3. Jenis Produk BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim)

Produk dan layanan diperuntukkan bagi yang mengutamakan prinsip syariah disertai dengan kenyamanan, keamanan, keleluasaan dan kemudahan bertransaksi. Berbagai produk BMT MUDA adalah:⁴⁴

- a. Unit Usaha Riil, yang meliputi:
 - 1) Unit Usaha Pulsa : melayani pembelian pulsa secara grosir dan retail
 - 2) Unit Usaha Catering : melayani pemesanan makanan, baik kotak maupun bungkus
- b. Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS), yang meliputi:
 - 1) Simpanan
 - a) Tabungan Umum (Rela MUDA)

⁴⁴ Tim Penyusun, “Brosur Baitul Maal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada Jawa Timur (BMT MUDA JATIM),” 2012, 1.

- b) Deposito MUDA
 - c) Tabungan Pelajar
 - d) Tabungan Idul Fitri
 - e) Tabungan Qurban
 - f) Tabungan Umrah
 - g) Tabungan Walimah
 - 2) Pembiayaan
 - a) Pembiayaan *Mudārabah*
 - b) Pembiayaan *Mushārah*
 - c) Pembiayaan *Murābahah*
 - d) Pembiayaan *Ijārah*
 - e) Pinjaman *Qard*
 - 3) Jasa Layanan
 - a) Pembelian Isi Ulang Pulsa
 - b) Transfer Antar Bank
 - c) Pembayaran Listrik PLN
 - 4) Baitul Maal
 - a) Penghimpunan Zakat, Infaq, Shodaqoh & Wakaf (ZISWAF)
 - b) Penyaluran (ZISWAF) untuk beasiswa, sumbangan kemanusiaan, sumbangan lembaga keagamaan dan sosial keagamaan
- 4. Peningkatan Pendapatan Nasabah pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim)**
- Pada Financing, BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur menyalurkan dana pihak ketiga kepada masyarakat yang membutuhkan modal kerja ataupun untuk urusan konsumtif.⁴⁵ Sebagai organisasi bisnis, BMT MUDA menjalankan kegiatan pembiayaan *murābahah* kepada usaha kecil mempunyai suatu tujuan yaitu untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal penyediaan kebutuhan produktif. Kemudahan yang diberikan oleh BMT MUDA

⁴⁵ Sunoyo, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

adalah nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak berubah selama masa perjanjian. Kemudahan tersebut dapat memperingan beban yang harus ditanggung nasabah. Oleh karena itu nasabah yang mempunyai usaha mikro dan kecil banyak melakukan pembiayaan terutama pembiayaan *murābahah* dapat meningkat pendapatannya.⁴⁶

BMT MUDA berusaha mendukung peningkatan pendapatan nasabah dengan cara memberikan pembiayaan *murābahah* untuk keperluan produktif seperti penambahan modal dan pembelian bahan baku. Nasabah yang mempunyai usaha, yang dulunya pendapatannya standart, setelah mendapat dana untuk memperluas dan menambah modal usaha melalui pembiayaan *murābahah*, sekarang dapat meningkat pendapatannya.

Dalam mewujudkan tekad tersebut, maka peranan investor baik dari perorangan, institusi nasional atau internasional swasta dan pemerintah yang telah mempercayakan dananya untuk dikelola oleh BMT MUDA menjadi penting. Kepercayaan itu akan dijaga dengan berupaya menjalankan bisnis sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah, transparan, aman, kompetitif, menguntungkan dan profesional.⁴⁷

BMT MUDA sangat dibutuhkan masyarakat. Oleh karena itu BMT MUDA merupakan salah satu lembaga keuangan alternatif yang bernafaskan Islam yang sesuai dengan misinya yakni memberdayakan ekonomi kerakyatan yang dapat memberikan kemaslahatan bagi umat. Dengan adanya BMT, nasabah yang mempunyai usaha mikro dan kecil dapat meningkat pendapatannya.

Peningkatan pendapatan nasabah terjadi apabila usaha nasabah berkembang atau meningkat. Pendapatan nasabah bisa dari berbagai macam transaksi ekonomi seperti penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan

⁴⁶ Istikharoh, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁴⁷ Sunoyo, Wawancara.

aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan laba. Kebanyakan nasabah yang menghasilkan laba dari hasil usahanya karena mayoritas nasabah berprofesi sebagai pedagang.⁴⁸

BMT MUDA merupakan salah satu jenis BMT yang kegiatan pada umumnya adalah memberikan pelayanan kepada anggota dan masyarakat disekitarnya baik yang berupa jasa simpanan maupun jasa pinjaman dalam rangka membantu meningkatkan pendapatan usaha mereka. Sehingga BMT MUDA juga dapat memberikan pelayanan pinjaman modal atau pembiayaan sesuai dengan kebutuhan anggota dan calon anggotanya. Adapun Pelayanan nasabah BMT MUDA dapat dilakukan diwilayah kerja yang benar-benar sebagai pelaku ekonomi atau UMKM (usaha mikro kecil menengah).

Adapun modal yang diberikan BMT MUDA kepada nasabah yang dikelompokkan menjadi 3 kelompok yaitu nasabah usaha besar, nasabah usaha menengah, dan nasabah usaha kecil, dengan kriteria antara lain:⁴⁹

1. Nasabah usaha kecil, berarti nasabah yang melakukan pembiayaan untuk modal awal atau penambahan modal sebesar 1- 2 juta.
2. Nasabah usaha menengah, berarti nasabah yang melakukan pembiayaan untuk modal awal atau penambahan modal sebesar 2,5- 5 juta.
3. Nasabah usaha besar, berarti nasabah yang melakukan pembiayaan untuk modal awal atau penambahan modal sebesar 5 juta ke-atas.

F. Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Pada BMT dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah

1. **Aplikasi Produk Pembiayaan *Murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim)**

⁴⁸ Istikharoh, Wawancara.

⁴⁹ Sunoyo, Wawancara.

Produk Pembiayaan *murābahah* di BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” adalah produk pembiayaan dengan sistem jual beli barang antara BMT dengan nasabah, dimana BMT setelah mempelajari kebutuhan dan kelayakan pembelian barang yang dikehendaki oleh nasabah, BMT membelikan barang dan atau meminta kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dan menjual kepada nasabah sebesar harga pokok pembelian ditambah margin yang wajar untuk pihak BMT. Pembayaran atas pembelian barang tersebut oleh nasabah kepada BMT dapat dilaksanakan dengan mengangsur sesuai jadwal dan besarnya angsurannya yang telah disepakati sebelumnya.

Produk pembiayaan *murābahah* dapat digunakan untuk; usaha produktif yaitu keperluan investasi (pembelian peralatan usaha) dan modal kerja (pembelian bahan baku atau persediaan); dan pembelian barang-barang nonproduktif atau kebutuhan pribadi.

Dalam aplikasinya, produk *murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada”, akad yang digunakan BMT adalah akad *murābahah* bil kalam, yang mana pihak BMT memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut atas nama nasabah.⁵⁰

Dalam aplikasi tersebut, pelaksanaan produk pembiayaan *murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” dapat dianggap tidak sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam fatwa DSN. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000, tentang MURĀBAḤAH yaitu bahwa bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

Alasan pihak BMT menggunakan akad ini dengan tujuan tolongmenolong antara sesama manusia. Semua manusia membutuhkan bantuan orang lain.⁵¹ Proses pembiayaan *murābahah* bil kalam menjadi lebih praktis,

⁵⁰ Sunoyo.

⁵¹ Istikharoh, Wawancara.

karena mempermudah pihak BMT didalam menyediakan barang yang hendak dijadikan objek pembiayaan, tanpa harus mencari supplier penyedia barang yang sesuai dengan yang diinginkan nasabah, ataupun mencari pihak ketiga lain yang dapat dijadikan agen untuk membeli barang tersebut, dikarenakan BMT juga dibolehkan memberikan kuasa untuk mencari dan membeli barang sebagai objek pembiayaan langsung kepada nasabah selaku orang yang berkepentingan terhadap barang tersebut.⁵²

Selain hal tersebut, karena hemat waktu. Pencarian dan pembelian barang yang dijadikan objek pembiayaan oleh BMT akan memakan waktu yang cukup lama, belum lagi apabila pihak BMT kekurangan orang untuk melakukan pekerjaan tersebut sehingga harus mencari agen yang bersedia membelikan barang tersebut. Sedangkan apabila pihak BMT memberikan kuasanya langsung kepada nasabah untuk membeli barang sendiri, pencarian dan pembelian akan barang yang dimaksud oleh nasabah akan memakan waktu yang lebih sedikit dikarenakan nasabah merupakan orang yang berkepentingan sendiri atas barang tersebut.

Nasabah juga akan langsung mengetahui fisik barang yang menjadi objek pembiayaan sehingga tidak lagi terdapat keraguan atas barang yang menjadi objek pembiayaan dan BMT tidak akan mendapat keluhan tentang cacatnya barang karena anggota yang membeli sendiri barang tersebut. Timbulnya saling percaya di antara pihak BMT dengan nasabah, memberikan kuasa pada orang lain merupakan bukti adanya kepercayaan pada pihak lain. Selain itu, alasan BMT memakai akad itu dikarenakan jika sewaktu-waktu ada nasabah menggunakan dana yang tidak sesuai dengan perjanjian, padahal BMT sudah memberikan kepercayaan maka nasabah yang akan menanggung dosa.

Selanjutnya berkaitan dengan penetapan margin, Akad *murābahah* merupakan akad dimana angsuran pokok

⁵² Sunoyo, Wawancara.

dibayar bersamaan dengan margin setiap bulannya, yang mana angsuran pokok disesuaikan dengan total pinjaman dibagi dengan waktu pinjaman sedangkan margin merupakan 3% dari total pinjaman. Penetapan margin menurut peneliti tidak bermasalah, karena dalam ajaran Islam tidak ada aturan terperinci tentang seberapa besar margin yang boleh diambil oleh seorang pengusaha. Asalkan akad yang diterapkan dari awal perjanjian itu sah dan bebas dari riba.

2. Analisis Produk Pembiayaan *Murābahah* dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” Jawa Timur (BMT MUDA Jatim)

Sebagaimana uraian di atas, BMT MUDA adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang menjalankan produk pembiayaan *murābahah* dengan tujuan untuk memberdayakan umat dan nasabahnya agar menjadi lebih baik dari sebelumnya. Baik dari segi usahanya maupun dari segi pemahaman pola Ekonomi Syariah. Yang mana, yang menjadi sasaran pengembangan pada BMT MUDA ini adalah para pedagang-pedagang kecil yang membutuhkan modal agar dapat meningkatkan usahanya menjadi lebih baik berdasarkan prinsip syariah.

BMT MUDA mempunyai peranan penting pada peningkatan pendapatan nasabah dan masyarakat disekitarnya. Karena dengan adanya BMT MUDA, masyarakat- masyarakat kecil di sekitarnya, khususnya para pedagang yang kekurangan dana untuk melanjutkan usahanya, dengan mudah mereka mendapatkan pinjaman modal dalam bentuk pembiayaan tanpa harus mengembalikan bunga yang terlalu tinggi.

Pembiayaan *murābahah* yang diberikan pihak BMT MUDA untuk menambahkan modal usaha sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh para nasabah. Karena suatu pendapatan usaha tergantung

dari besar kecilnya modal yang digunakan, Jika modal besar maka produk yang dihasilkan juga besar sehingga pendapatannya pun meningkat. Begitu juga sebaliknya jika modal yang digunakan kecil maka produk yang dihasilkan hanya sedikit dan pendapatan yang diperoleh juga sedikit. Untuk itu diperlukan pembiayaan dalam menjalankan suatu usaha guna meningkatkan usahanya, karena semakin banyak pendapatan yang dihasilkan maka secara otomatis kehidupan masyarakat pun akan tersejahterakan.

Dalam pengembangannya, BMT MUDA menggunakan produk pembiayaan dengan akad yang diberikan terhadap para pedagang yang membutuhkan tambahan modal, yang dalam hal ini BMT MUDA dapat memberikan pembiayaan mulai dari Rp.1.000.000,- yang cara pengangsurannya secara bulanan sesuai dengan kesepakatan dari awal antara pihak BMT dan nasabah. Sehingga untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan yang dicapai oleh BMT MUDA dalam menjalankan program kerjanya, maka peneliti mengumpulkan data-data dan melakukan survei dengan mengadakan wawancara ke beberapa nasabah yang menjalankan pembiayaan *murābahah* demi kemajuan usahanya.

Adapun data yang peneliti rangkum dari nasabah yang melakukan pembiayaan besar, salah satunya, Saifuddin yang mendapat pinjaman dari BMT MUDA sebesar Rp 15.000.000,-. Beliau menggunakan modal tersebut untuk usaha handycraf. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 5.000.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 6.000.000,- bahkan lebih.⁵³

Begitu pula, Sabariyah yang melakukan pembiayaan sebesar Rp 12.000.000. beliau menggunakan modal tersebut untuk perbesaran toko, yang semulanya kecil. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 3.000.000,- per bulan

⁵³ Saifuddin, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 6.000.000,-.⁵⁴

Begitu pula yang dialami oleh Anggar S. Beliau melakukan pembiayaan untuk tambahan modal buka warnet karena dulunya buka PS (playstation) kemudian sepi jadi buka warnet. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 7.500.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 9.000.000,- bahkan lebih.⁵⁵ Begitu pula yang dialami M. Ichsan (penjual baju dan pulsa) dan Wahyuni (penjual baju dan jamu herbal) dapat mengalami peningkatan pula dari usaha dagangnya.⁵⁶

Sedangkan nasabah yang melakukan pembiayaan menengah, peneliti merangkum bahwa dapat dikatakan meningkat. Salah satunya Mat Nambri, salah satu nasabah BMT yang mempunyai usaha dagang, dengan pinjaman modal awal dari pihak BMT MUDA, beliau menggunakan modal yang diberikan untuk berjualan sembako dan wlijo dengan membuat tokonya yang begitu kecil disekitar tempat tinggal mereka. Pendapatan yang mereka peroleh sekitar Rp 1.200.000,- per bulan namun setelah mendapatkkan pembiayaan, pendapatan yang diperoleh meningkat menjadi Rp 2.100.000,- sampai Rp 3.000.000,- per bulan.⁵⁷ Sehingga dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Begitu pula, Tasmani Kaslon yang melakukan pembiayaan sebesar Rp 3.000.000. beliau menggunakan modal tersebut untuk bahan lahan pertanian. Pendapatan yang awalnya berkisar antara Rp 1.500.000,- per bulan namun setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT tersebut pendapatan mencapai Rp 2.100.000,-.⁵⁸ Begitu pula yang

⁵⁴ Sabariyah, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁵⁵ Anggar Samerta Giri, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁵⁶ M. Ichsan dan Wahyuni, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁵⁷ Mat Nambri, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁵⁸ Kasmani Taslon, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

dialami Ummi Nasihah (penjual baju di rumah), Faizatul Ummah (toko kelontong), dan Anisa (penjual baju di pasar) dapat mengalami peningkatan pula dari usaha dagangnya.

Dari beberapa pemaparan tersebut di atas dapat diketahui bahwa dengan adanya pembiayaan *murābahah* dapat memberikan peningkatan terhadap para pedagang demi meningkatkan kemajuan usahanya. Bila menyimak hal tersebut, dalam progam yang dijalankan oleh BMT MUDA, yaitu melalui produk pembiayaan *murābahah*, dengan cara memberikan modal kepada para pedagang yang membutuhkan sangat berpengaruh demi kemajuan dan peningkatan usahanya. Namun, peran BMT tersebut tidak sekedar memberikan pinjaman modal begitu saja, tetapi juga disertai dengan adanya pendampingan dan pembinaan dengan memberikan pengarahan-pengarahan ke pihak nasabah.

Oleh karena itu, peneliti dapat mengatakan bahwa pelaksanaan pembiayaan *murābahah* yang dijalankan oleh pihak BMT MUDA dapat membantu meningkatkan pendapatan bagi anggota yang menerima pinjaman. Hal ini dapat diketahui dari penuturan yang disampaikan oleh pihak yang mengajukan pembiayaan, yang mana ketika peneliti mendatangi langsung tempat kediaman beliau, peningkatan dari pendapatan yang diperoleh tidak hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup saja, melainkan juga dapat digunakan untuk melengkapi kebutuhan-kebutuhan yang berkaitan dengan usahanya.

Hasil yang sama dari nasabah yang melakukan pembiayaan kecil, peneliti temukan dari pernyataan Mutmainah, yang mana pendapatan tetap yang diperoleh setelah mendapatkan pembiayaan dari BMT mengalami peningkatan. Beliau melakukan pembiayaan untuk membeli rombongan yang dikayuh karena sebelumnya didorong. Yang awalnya pendapatan diperoleh hanya berkisar Rp 4.500.000,- tapi setelah mendapatkan pembiayaan dapat mengalami peningkatan menjadi Rp 6.000.000,- per bulan

karena dengan rombongan dikayuh dapat memperoleh penghasilan yang lebih banyak.⁵⁹

Tetapi ada nasabah yang bernama Affandi tidak mengalami peningkatan karena pembiayaannya sebagian digunakan untuk membiayai sekolah anak-anaknya.⁶⁰ Hasil yang sama yang dialami Moch. Mahin (giras), Siti Chusanah (penjual bakso keliling), dan Ummi Harianti (penjual gorengan). Mereka tidak dapat mengalami peningkatan dikarenakan Moch. Mahin melakukan pinjaman untuk menutupi hutang, Siti Chusanah untuk memperbaiki rombongan,⁶¹ dan Ummi Harianti hanya penjual gorengan.⁶² Jadi mereka tidak menggunakan dananya untuk tambahan modal tetapi untuk kebutuhan konsumtif sehingga tidak ada peningkatan pada pendapatannya.

Bila memperhatikan pemaparan di atas, dengan adanya akad pembiayaan *murābahah* yang dilaksanakan oleh BMT MUDA, yang mana salah satu tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan para pedagang dan meningkatkan kemajuan usahanya dapat dikatakan cukup berhasil dan membawa perubahan pada kehidupan masyarakat sekitar.

Berdasarkan data yang telah dijelaskan pada uraian di atas, 74% nasabah mengalami peningkatan dan 26% tidak meningkat. Dari nasabah yang tidak dapat meningkatkan pendapatannya dikarenakan pembiayaan atau pinjaman dari BMT tidak digunakan untuk modal tetapi untuk kebutuhan lainnya sehingga tidak dapat dikatakan meningkat.

Jadi peneliti dapat menunjukkan produk pembiayaan *murābahah* yang dijalankan pada BMT MUDA telah berjalan sesuai dengan tujuan BMT pada umumnya yaitu dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk

⁵⁹ Mutmainah, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁶⁰ Affandi, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁶¹ Moch. Mahin dan Siti Chusanah, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

⁶² Ummi Harianti, Wawancara, Desember 2013, Surabaya.

kesejahteraan nasabah. Khususnya pada program pembiayaan *murābahah*, karena dengan adanya pembiayaan *murābahah* tersebut adalah salah satu cara untuk membantu dan meringankan beban para pedagang kecil dalam masalah permodalan yang bertujuan untuk meningkatkan usahanya agar menjadi lebih baik dan berkembang dari sebelumnya. Sehingga dengan adanya pembiayaan *murābahah* ini dapat menjadikan salah satu jalan bagi para pedagang kecil untuk meningkatkan usahanya.

Selain sebagai lembaga keuangan syariah yang bergerak pada bidang penghimpunan dan penyaluran dana, BMT MUDA ini juga menjalankan fungsi dakwahnya, yaitu dengan cara memberi binaan-binaan pada nasabah dalam hal keagamaan dan selain itu juga hal kewirausahaan, sehingga dengan adanya pembinaan yang diterapkan pada BMT MUDA ini, nasabah tidak hanya mendapatkan bantuan untuk tambahan modal saja, melainkan juga mendapatkan materi-materi tentang ilmu kewirausahaan yang dapat berguna bagi para nasabahnya untuk peningkatan dan pengembangan usahanya agar lebih maju.

Selain pembinaan yang diberikan kepada nasabah sebagaimana tersebut diatas, pembinaan dan pelatihan-pelatihan juga diberikan kepada karyawan secara mandiri dengan cara bermitra dengan pihak luar yaitu Jamsostek, yang kesemuanya bertujuan untuk meningkatkan kinerja, pengetahuan, dan pemahaman tentang lembaga ekonomi syariah bagi karyawan BMT MUDA Jawa Timur.

Selain itu dari data yang diperoleh, peneliti menemukan kelemahan selanjutnya. Kelemahannya yaitu tidak adanya pelaksanaan pengawasan pembiayaan *murābahah* pada BMT MUDA, sehingga sebagian nasabah tidak menggunakan dana yang sudah diberikan BMT tidak untuk modal usaha tetapi untuk keperluan konsumtif, hal ini dikarenakan tidak ada pengawasan dari pihak BMT. BMT MUDA hanya menerapkan asas kepercayaan kepada nasabah dalam mengelola dana yang sudah diberikan.

G. Penutup

Dari hasil penelitian yang didapat oleh peneliti berdasarkan teori dan hasil analisis dari penelitian pada BMT MUDA Jawa Timur sehingga dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam aplikasinya, produk pembiayaan *murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” dianggap kurang sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam fatwa DSN. Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000, tentang MURĀBAḤAH yang menjelaskan bahwa barang yang dijual oleh BMT kepada nasabah adalah barang yang sudah dimiliki oleh BMT. Hal ini disebabkan karena produk *murābahah* pada BMT “Mandiri Ukhuwah Persada” menggunakan akad *murābahah* bil kalam, yang mana pihak BMT memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut atas nama nasabah dan akad *murābahah* bil kalam tersebut dilakukan secara lisan. BMT MUDA hanya menerapkan asas kepercayaan kepada nasabah dan tidak ada pengawasan yang dilakukan oleh pihak BMT.
2. Produk pembiayaan *murābahah* yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, sehingga mereka tidak kesulitan untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat. Ini yang mengakibatkan para masyarakat dan para pedagang semakin sejahtera dan makmur. Berbeda dengan nasabah yang memiliki usaha kecil, tidak mengalami peningkatan pendapatan dikarenakan usaha yang dijalannya terlalu kecil dan sulit untuk berkembang. Nasabah tersebut menggunakan dana yang

dipinjam dari BMT digunakan untuk kebutuhan konsumtif jadi tidak ada peningkatan.

Daftar Pustaka

- Affandi. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press-Tazkia Cendikia, 2001.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Tarjamah*. Surabaya: Al-Hidayah, 2002.
- Giri, Anggar Samerta. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Harianti, Ummi. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Ichsan, M., dan Wahyuni. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Ikatan Akuntan Indonesia. *Standart Akuntansi Keuangan; Per 1 September 2007*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Istikharoh. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Karim, Adiwarman. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Mahin, Moch., dan Siti Chusanah. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Mas'adi, Ghufroon A. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Mubarok, Nafi'. *Buku Ajar Mahasiswa: Hukum Asuransi dan Koperasi di Indonesia*. Surabaya: Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel, 2013.
- . *Buku Diktat Hukum Dagang*. Surabaya: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Sunan Ampel, 2016.
- . *Hukum Dagang: Buku Perkuliahan*. Surabaya: IAIN Press, 2015.

- . “Lembaga Keuangan Syariah sebagai Mustahiqq Zakāh.” *Jurnal Al-Qānūn* 13, no. 2 (Desember 2010).
- . “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prinsip Bagi Hasil dalam Perbankan.” *Maliyah* 1, no. 2 (Desember 2011).
- Mutmainah. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Nambri, Mat. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Rizky, Awalil. *BMT: Fakta dan Prospek Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UCY Press, 2007.
- Sabariyah. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Saifuddin. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Sulhan, M., dan Ely Siswanto. *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*. Malang: UIN-Malang Press, 2008.
- Sunoyo. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Taslon, Kasmani. Wawancara, Desember 2013. Surabaya.
- Tim Penyusun. “Brosur Baitul Maal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada Jawa Timur (BMT MUDA JATIM),” 2012.
- . “Company Profile Baitul Maal Wat Tamwil Mandiri Ukhuwah Persada Jawa Timur (BMT MUDA JATIM),” 2012.