

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Efektivitas dari kata “efektif” yang mempunyai arti keberhasilan untuk memperoleh tujuan yang sudah ditentukan. Efektivitas merupakan kesesuaian antara hasil yang ingin dicapai dengan hasil yang tercapai. Dikatakan efektif apabila pekerjaan bisa dilakukan sesuai dengan rencana, sesuai dengan waktu, mutu, dan biaya yang telah direncanakan.

Menurut Steers, efektivitas adalah menjalankan sesuatu yang objektif, akurat, tepat waktu, dan menyeluruh sesuai dengan tujuan. Sedangkan menurut Handayani, efektivitas ialah tercapainya suatu tujuan atau sasaran sesuai dengan rencana yang sudah direncanakan sebelumnya, bila sasaran tidak sama dengan tujuan yang diharapkan sebelumnya maka dapat dikatakan tidak efektif.¹⁵ Dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah ukuran seberapa besar pencapaian hasil yang diharapkan telah sesuai dengan waktu, tujuan, kualitas, dan biaya yang sudah direncanakan.

2. Indikator Efektivitas Pembiayaan

Pembiayaan merupakan penyaluran dana dari lembaga keuangan syariah kepada pihak lain yang membutuhkan dana. Lembaga keuangan syariah sebagai pemilik modal dan anggota sebagai pengelola modal harus memperhatikan efektivitas dalam pengelolaan pembiayaan sehingga perlu perencanaan yang efektif agar pembiayaan yang disalurkan tepat sasaran.

¹⁵ Gunawan, dkk, *Dasar-Dasar Manajemen: Konsep, Prinsip, dan Teori*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2023), 297-298.

Menurut Muhammad, efektivitas pembiayaan harus memperhatikan beberapa indikator, antara lain:

a. Prosedur pembiayaan mudah dipahami

Dengan prosedur pembiayaan yang mudah untuk dipahami calon anggota menentukan efektifitas pembiayaan karena dengan prosedur yang mudah dipahami membuat calon anggota dan anggota lebih paham dan mengerti bagaimana prosedur yang dilakukan dan dijalankan.

b. Kemudahan persyaratan

Kemudahan persyaratan merupakan hal yang harus diperhatikan agar tidak memberatkan calon anggota sehingga pembiayaan yang disalurkan dapat berjalan dengan efektif.

c. Kecepatan waktu realisasi pembiayaan

Kecepatan realisasi pembiayaan merupakan salah satu alat ukur dari efektivitas pembiayaan. Semakin cepat realisasi pembiayaan yang dilakukan maka semakin efektif pembiayaan yang disalurkan.

d. Lokasi lembaga keuangan yang strategis

Lokasi lembaga keuangan juga menjadi aspek untuk mengukur efektivitas pembiayaan. Semakin strategis lokasi lembaga keuangan dan semakin mudah untuk dijangkau masyarakat sehingga semakin efektif lembaga keuangan dalam memberikan pelayanan untuk masyarakat.

e. Dampak pembiayaan

Dampak pembiayaan yang dirasakan anggota menjadi salah satu ukuran efektivitas pembiayaan yang disalurkan. Semakin positif dampak yang dirasakan anggota semakin baik dan efektif juga penyaluran

pembiayaan yang disalurkan.¹⁶

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan suatu akad jual beli suatu barang di mana penjual memberitahukan mengenai barang yang akan dijual dengan memberitahu harga pembelian ditambah dengan keuntungan di mana harga jual tersebut disetujui oleh ke dua belah pihak. Akad murabahah yaitu akad pembiayaan suatu barang dengan memberitahukan kepada pembeli mengenai harga pembelian, setelah itu pembeli membelinya dengan tambahan harga sebagai laba yang telah disepakati bersama.¹⁷

Pembiayaan yaitu penyaluran dana dari lembaga keuangan syariah untuk pihak lain yang membutuhkan dana untuk membeli kebutuhan ataupun pengadaan barang sesuai dengan prosedur serta persyaratan yang sudah disepakati bersama. Diwajibkan bagi peminjam agar membayarkan pinjaman ditambah imbalan atau bagi hasil sebelum jatuh tempo yang sudah ditetapkan.¹⁸ Pembiayaan murabahah adalah penyaluran dana oleh lembaga keuangan syariah dengan sistem jual beli yang mana penjual memberitahukan harga perolehan dan pembeli membelinya dengan harga lebih sebagai keuntungan yang disepakati bersama.¹⁹

Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah adalah penyaluran

¹⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah Edisi Kedua*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 168-169.

¹⁷ Asyura dan Leni Masnidar Nasution, *Multi Level Marketing Syariah di Indonesia dalam Perspektif Maqashid Syariah*, (Yogyakarta: Budi Utama, 2021), 33.

¹⁸ Herlina, *Implementasi Pembiayaan Murabahah dan Strategi Manajemen Risiko pada Bank Syariah*, (Batu: NEM, 2021), 24.

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 46.

dana dari lembaga keuangan syariah kepada anggota pembiayaan atas jual beli dengan memberitahukan harga pembelian barang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati bersama antara penjual dan pembeli.

2. Dasar Hukum Murabahah

a. Al-Qur'an:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

Artinya: "...dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ..." (QS. al-Baqarah (2): 275).²⁰

b. Hadis Nabi SAW.:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ

قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: *Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka."* (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).²¹

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Akad murabahah dianggap sah apabila rukun dan syarat sudah terpenuhi. Berikut, rukun dan syarat murabahah yang harus dipenuhi:

a. Pihak yang berakad yaitu penjual dan pembeli

Syarat pihak yang berakad cakap hukum, berakal, saling ridha atau rela dan tidak ada keterpaksaan atau di bawah tekanan dan ancaman.

²⁰ Al-Qur'an Surah Al-Baqarah (2): 275.

²¹ Abd Misno, *Fiqh Muamalah Al-Maaliyah: Hukum Ekonomi dan Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Semesta Media, 2022), 110.

b. Objek atau barang yang diperjualbelikan

Syarat barang yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang haram dan jelas jenis maupun jumlahnya, penyerahan barang dapat dilakukan, barang merupakan hak milik penuh pihak yang berakad, harga barang harus disebutkan secara transparan (harga pokok dan keuntungan yang akan diperoleh).

c. Akad atau *ijab qabul*

Syarat *ijab qabul* (pernyataan serah terima) harus dengan jelas menyebutkan secara spesifik pihak yang berakad, harus sesuai baik spesifikasi barang dan harga yang disepakati, serta tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang.²²

4. Murabahah pada Sektor Produktif

Pembiayaan berdasarkan penggunaannya terbagi menjadi dua yaitu pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif. Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan seperti pembiayaan kontrak atau sewa rumah dan pembelian barang-barang konsumtif lainnya. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang diperuntukkan untuk memenuhi kebutuhan usaha seperti menambah modal usaha, pembelian bahan baku, dan segala sesuatu yang menunjang kegiatan usaha produktif.²³

Pembiayaan produktif dikhususkan untuk masyarakat yang ingin memulai usaha baru serta untuk masyarakat yang ingin mengembangkan

²² Abd Misno, *Fiqh Muamalah Al-Maaliyah: Hukum Ekonomi dan Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Bintang Semesta Media, 2022), 128-129.

²³ Ade Irma Suryani, *Manajemen Keuangan*, (Pasaman: Azka Pustaka, 2023), 75.

usahanya sebagai penambahan modal usaha. Salah satu pembiayaan produktif adalah pembiayaan ultra mikro. Pembiayaan ultra mikro adalah program lanjutan bantuan sosial kemandirian usaha yang berfokus pada usaha mikro yang tidak dapat menggunakan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang ada di perbankan. Pembiayaan ultra mikro menyalurkan dana pembiayaan paling banyak sebesar Rp. 10.000.000 per anggota dari Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB).²⁴ Akad yang dipakai pada pembiayaan ultra mikro, yaitu akad pokok murabahah (multibarang) atau akad ijarah (multijasa) ditambah dengan akad *wakalah* sebagai akad tambahan. Dalam pelaksanaannya akad jual beli ataupun sewa menyewa banyak menimbulkan kesulitan, agar mempermudah semua pihak yang terlibat dalam transaksi akad maka boleh menggunakan akad pokok murabahah atau ijarah ditambah akad *wakalah* sebagai akad tambahan.²⁵ Oleh sebab itu pada sektor produktif tepat menggunakan akad murabahah karena memiliki risiko yang rendah dengan skema yang mudah diterapkan.

5. *Murabahah Bil Wakalah*

Penerapan murabahah di lembaga keuangan syariah kebanyakan membutuhkan akad tambahan yaitu *wakalah*. *Wakalah* merupakan peralihan kekuasaan dari seseorang kepada pihak lain terhadap sesuatu yang bisa diwakilkan. Penerapan pembiayaan *murabahah bil wakalah* dimulai dari pelaksanaan akad *wakalah*, setelah dilaksanakan akad *wakalah* dilanjutkan dengan pelaksanaan akad murabahah.²⁶ *Murabahah bil wakalah* yaitu jual

²⁴ Sudarno, dkk, *Teori Penelitian Keuangan*, (Malang: Literasi Nusantara Abadi, 2022), 112.

²⁵ Oni Sahroni, *Fikih Muamalah Kontemporer Jilid 3 Membahas Permasalahan Sosial dan Ekonomi Kekinian*, (Jakarta: Republika Penerbit, 2020), 97.

²⁶ Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 80.

beli di mana lembaga keuangan syariah mewakilkan pembelian barang kepada anggota pembiayaan, setelah pembelian barang dilakukan anggota menyerahkan bukti pembelian kepada lembaga keuangan syariah. Barang yang telah diketahui lembaga keuangan syariah dan harga barang sudah jelas, pihak lembaga keuangan syariah menetapkan keuntungan yang akan disepakati oleh lembaga keuangan syariah dengan anggota.

Skema pembiayaan *murabahah bil wakalah*:

- a. Anggota mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah bil wakalah* kepada lembaga keuangan syariah dengan memberikan persyaratan.
- b. Lembaga keuangan syariah memberikan akad *wakalah* atau memberikan kuasa kepada anggota untuk membelikan barang.
- c. Anggota membelikan barang di pemasok atas nama lembaga keuangan syariah.
- d. Setelah dilaksanakan akad *wakalah*, dilanjutkan dengan penandatanganan akad *murabahah*.
- e. Anggota membayar angsuran kepada lembaga keuangan syariah.²⁷

Ketentuan pembiayaan *murabahah bil wakalah* terdapat dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* pasal 1 ayat 9: “Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.”²⁸

²⁷ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan*, (Yogyakarta: Teras, 2014), 226.

²⁸ Fatwa DSN-MUI Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000, 4.

6. Prinsip Analisis Pembiayaan

Lembaga keuangan menggunakan prinsip yang digunakan sebagai acuan dalam pemberian pembiayaan dikenal dengan prinsip analisis 5C untuk melakukan penilaian terhadap calon anggota.

a. Analisis Karakter (*Character*)

Analisis karakter yaitu untuk melihat bagaimana watak atau karakter dan latar belakang calon anggota yang diperoleh dari hasil wawancara. Analisis karakter ini juga melihat catatan tindakan kriminal atau kebiasaan buruk dalam keuangan seperti tidak melunasi pembiayaan.

b. Analisis Kemampuan (*Capacity*)

Analisis kemampuan yaitu untuk mengetahui bagaimana kemampuan calon anggota dalam melunasi pembiayaan dengan melihat usahanya atau seberapa besar penghasilan yang diterima.

c. Analisis Modal (*Capital*)

Analisis modal yaitu penilaian aset yang dimiliki calon anggota, semakin besar modal yang disertakan dan dimiliki untuk usaha menunjukkan keseriusan calon anggota dalam mengelola usahanya dan lembaga keuangan semakin yakin untuk memberikan pembiayaan.

d. Analisis Jaminan (*Collateral*)

Analisis jaminan yaitu penilaian terhadap objek yang dijadikan penjamin atau pelindung untuk pembiayaan apabila anggota tidak bisa melunasi pembiayaan yang diperoleh. Idealnya jaminan memiliki nilai yang lebih besar dari pembiayaan diberikan.

e. Analisis Kondisi (*Condition*)

Analisis kondisi yaitu penilaian kondisi ekonomi baik bersifat general atau spesifik yang bisa berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan calon anggota yang berpengaruh terhadap kemampuan calon anggota untuk melunasi pembiayaan yang diperoleh.²⁹

C. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan sejumlah balas jasa yang diterima seseorang atas pekerjaan yang telah diselesaikan. Pendapatan menurut PSAK No. 23 Ayat 07 adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas.³⁰ Menurut Mulyanto, pendapatan ialah sejumlah penerimaan baik dalam bentuk uang atau barang dari seseorang ataupun dari hasil usaha sendiri atas penjualan barang ataupun jasa yang diperoleh dalam jangka waktu tertentu. Sedangkan menurut Suparyanto, pendapatan merupakan penerimaan sebagai balas jasa yang didapatkan pada waktu tertentu dari faktor-faktor produksi yang telah dilaksanakan.³¹ Dapat diketahui pendapatan adalah sejumlah penerimaan baik berbentuk uang maupun barang yang didapatkan atas balas jasa dari pekerjaan yang telah dikerjakan.

²⁹ Syafril, *Bank dan Lembaga Keuangan Modern Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2020), 96-97.

³⁰ PSAK No. 23 Ayat 07 Tentang Pendapatan 2017.

³¹ Ridwan, *Tingkat Pendapatan dan Kesejahteraan Masyarakat Menjalin Kerukunan Umat Beragama*, (Pasaman: Azka Pustaka, 2021), 13.

2. Jenis-Jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan dibagi menjadi tiga, yaitu:³²

- a. Gaji atau upah merupakan penerimaan yang didapatkan ketika sesudah menyelesaikan suatu pekerjaan untuk pihak lain yang diterima pada waktu tertentu.
- b. Pendapatan bisnis sendiri merupakan penerimaan dari hasil produksi sendiri yang sudah dikurangi dengan semua beban yang harus dibayar.
- c. Pendapatan usaha lain merupakan penerimaan yang diperoleh tanpa bekerja atau tanpa harus mengeluarkan tenaga dan biasanya berasal dari pendapatan sampingan, misalnya pendapatan menyewakan rumah.

3. Pengukuran Pendapatan

Menurut PSAK No. 23 pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara entitas dengan pembeli atau pengguna aset tersebut. Jumlah tersebut diukur pada nilai wajar yang diterima dikurangi jumlah diskon usaha dan rabat volume yang diperbolehkan oleh entitas.³³

Pendapatan yang diterima oleh pelaku usaha tidak sama tergantung dari usaha yang dijalankan dan tinggi rendahnya permintaan konsumen. Penggolongan masyarakat menurut tingkat pendapatan atas masing-masing golongan sulit dilakukan secara ilmiah. Penggolongan pendapatan yang saat ini dipergunakan secara implisit oleh pihak yang berwenang di negara yang

³² Ferry Christian Ham, dkk, "Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT Bank Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado", *GOING CONCERN: Jurnal Riset Akutansi* 13, No. 2, 2018: 629-630.

³³ PSAK No. 23 Ayat 09-10 Tentang Pendapatan 2017.

bersangkutan. Sementara menurut Nofriansyah mengemukakan klasifikasi pendapatan ke dalam tiga kriteria yaitu pendapatan tinggi, pendapatan sedang, dan pendapatan rendah.³⁴ Sedangkan mengacu pada Badan Pusat Statistik (BPS) menjabarkan tingkat pendapatan ke dalam empat kriteria antara lain sebagai berikut:

- a. Pendapatan sangat tinggi adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp. 3.5000.000 per bulan.
- b. Pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp. 2.500.000 sampai dengan Rp. 3.500.000 per bulan.
- c. Pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp. 1.500.000 sampai dengan Rp. 2.500.000 per bulan.
- d. Pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata Rp. 1.500.000 per bulan.

D. Usaha Mikro Kecil

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil

Usaha mikro merupakan usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha kecil merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri milik perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dari usaha menengah ataupun usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.³⁵ Pada dasarnya, perbedaan antara usaha mikro dan usaha kecil berdasarkan pada

³⁴ D Nofriansyah, *Sistem Pendukung Keputusan*, (Bandung: Depublish Publisher, 2016), 7.

³⁵ Pasal 1 Peraturan Pemerintah RI Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP UMKM).

modal awal dengan bukan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta rata-rata pendapatan yang diperoleh setiap tahunnya.

2. Kriteria Usaha Mikro Kecil

Kriteria usaha mikro dan usaha kecil, antara lain:³⁶

a. Kriteria Usaha Mikro, yaitu:

- 1) Mempunyai modal usaha tidak lebih dari Rp. 1.000.000.000 (Rp. 1 miliar), bukan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Mempunyai omset penjualan per tahun terbanyak Rp. 2.000.000.000 (Rp. 2 miliar).

b. Kriteria Usaha Kecil, yaitu:

- 1) Mempunyai modal usaha lebih dari Rp. 1.000.000.000 (Rp. 1 miliar) sampai tidak lebih dari Rp. 5.000.000.000 (Rp. 5 miliar), bukan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Mempunyai omset penjualan per tahun lebih dari Rp. 2.000.000.000 (Rp. 2 miliar) sampai dengan terbanyak dari Rp. 15.000.000.000 (Rp. 15 miliar).

3. Permasalahan Usaha Mikro Kecil

Permasalahan usaha mikro kecil, antara lain:³⁷

- a. Keterbatasan modal menjadi permasalahan yang sering terjadi pada pelaku usaha mikro kecil yang disebabkan sulitnya mendapat tambahan modal dari lembaga keuangan karena cukup banyak persyaratan yang belum bisa dipenuhi.

³⁶ Pasal 35 Peraturan Pemerintah RI Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP UMKM).

³⁷ Hesti Respatiningsih, *Manajemen Usaha Mikro Kecil: Rahasia Sukses Mengelola Usaha Mikro Kecil*, (Jepara: UNISNU Press, 2022), 8-11.

- b. Perizinan, masih banyak pelaku usaha mikro kecil yang belum memiliki izin, hal tersebut menghambat pelaku usaha mikro kecil untuk mengajukan tambahan modal sehingga menyulitkan pelaku usaha mikro kecil untuk mengembangkan usahanya.
- c. Biaya langsung yang tinggi harus dihadapi pelaku usaha mikro kecil yaitu harga bahan baku atau mesin karena pelaku usaha mikro kecil tidak memperoleh harga murah selayaknya perusahaan besar.
- d. Keterbatasan varian usaha pada pelaku usaha mikro kecil mengakibatkan produk rentan tidak laku.
- e. Rendahnya kredibilitas usaha mikro kecil yaitu rendahnya kesadaran pelaku usaha mikro kecil akan pentingnya kredibilitas bisnis. Kredibilitas bisnis penting dalam mengembangkan bisnis agar meningkatkan kepercayaan konsumen dan produk lebih dikenal konsumen.
- f. Kurangnya inovasi produk usaha mikro kecil mengakibatkan produk usaha mikro kecil masih sedikit yang menembus pasar internasional.
- g. Keterbatasan kemampuan teknologi pelaku usaha mikro kecil membuat pelaku usaha mikro kecil masih sulit mengenalkan produknya ke ranah yang lebih luas.

E. *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*

1. Pengertian BMT

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro syariah dioperasikan dengan sistem prinsip bagi hasil. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) berasal dari dua kata yaitu Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Baitul Maal merupakan pengumpulan dan penyaluran dana yang tidak

mendapatkan keuntungan, yaitu zakat, infak, dan sedekah. Sedangkan Baitul Tamwil merupakan penghimpunan dan penyaluran dana dalam bentuk komersial. Hal itu tidak dapat terpisahkan dari BMT yang merupakan lembaga pendukung usaha ekonomi masyarakat yang sesuai dengan prinsip syariah.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sebagai balai usaha mandiri terpadu yang kegiatannya memiliki fungsi sosial untuk membantu pengembangan usaha produktif dengan memberikan layanan pembiayaan sehingga mampu mendorong kegiatan perekonomian pelaku usaha mikro dan memberikan layanan menabung serta investasi. Selain itu, BMT juga sebagai tempat pembayaran zakat, infak, sedekah serta mendistribusikan sesuai dengan ketentuan dan amatnya³⁸ Dapat disimpulkan bahwa BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan sesuai dengan prinsip syariah untuk memberdayakan ekonomi umat serta sebagai lembaga pengelola zakat, infak, dan sedekah sehingga BMT berperan penting dalam memberdayakan ekonomi umat.

2. Prinsip Operasional BMT

Operasional pada BMT pada hakikatnya hampir sama dengan perbankan, yakni penghimpunan dana dalam bentuk tabungan atau investasi dan juga penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat dalam serta memberikan pelayanan keuangan lainnya yang diperlukan masyarakat.³⁹ Sistem yang dijalankan BMT adalah sistem bagi

³⁸ Fachrurazi dan Eko Bahtiar, *Strategi Baitul Mall Wat Tamwil: Teori ke Praktek*, (Pontianak: IAIN Pontianak Press, 2020), 8.

³⁹ Zarmawis Ismail, dkk, *Peran LKM Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro*, (Jakarta: LIPI Press, 2014), 20.

hasil. Bagi hasil sendiri merupakan kesepakatan dengan membagi keuntungan ataupun kerugian usaha yang diperoleh dari kerjasama BMT dengan anggotanya.⁴⁰

Prinsip operasional BMT, antara lain: Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT; Keterpaduan; Kekeluargaan; Kebersamaan; Kemandirian; Profesionalisme; Istiqomah. Meskipun BMT berbadan hukum koperasi, namun sistem operasional BMT tidak berbeda jauh dengan prinsip yang diterapkan di perbankan syariah.⁴¹

3. Badan Hukum BMT

BMT adalah sebuah organisasi informal dalam bentuk Kelompok Simpan Pinjam (KSP) atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). BMT berbadan hukum koperasi karena BMT berkembang dari kelompok swadaya masyarakat. BMT berbadan hukum koperasi berkembang ke berbagai sektor usaha seperti keuangan dan sektor riil.⁴² BMT berbadan hukum koperasi menggunakan payung hukum koperasi, antara lain:

- a. UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- b. PP No. 4 Tahun 1994 tentang Pesyaratan dan Tata Cara Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.
- c. Peraturan Menteri No. 01 Tahun 2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pendirian, Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.

⁴⁰ Euis Amalia, *Keuangan Mikro Syariah: Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Indonesia*, (Bekasi: Gramata Publishing, 2016), 24.

⁴¹ Zarmawis Ismail, dkk, *Peran LKM Non-Bank dalam Pembiayaan Usaha Mikro*, (Jakarta: LIPI Press, 2014), 20-21.

⁴² Fachrurazi dan Eko Bahtiar, *Strategi Baitul Maal Wat Tamwil: Teori ke Praktek*, (Pontianak: IAIN Pontianak Press, 2020), 12-13.

- d. Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor: 35.2 PER/M.KUM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah.⁴³

⁴³ Muhammad Kurniawan, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Teori dan Aplikasi*, (Indramayu: Adanu Abimata, 2021), 182.