

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Baitul al-maal wattamwiil (BMT) Sebagai Lembaga Keuangan Islam.

1. Pengertian dan Karakteristik BMT

BMT adalah lembaga keuangan yang non-perbankan dan bersifat informal. Hal ini dikarenakan lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM)

BMT Bait al-Maal wa al-Tamwiil ini terdiri dari dua kata:

- a. Bait al-Maal dalam arti bahasa adalah Rumah Harta atau Rumah Dana. Sedangkan secara istilah adalah lembaga pengumpul dana dan pengguna dana dari dana sosial. Fungsi baitul al-Maal meliputi; upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan sumber dana lainnya, serta upaya menyalurkan pada yang berhak.
- b. Bait al- tamwiil secara bahasa berarti Rumah usaha. Sedangkan secara istilah adalah lembaga bisnis yang mengembangkan sektor keuangan. Usaha sektor keuangan ini meliputi penghimpunan dan penyaluran kepada para nasabah. Lembaga ini juga lebih memiliki kebebasan dalam pengembangan bisnisnya pada sektor riil dan sektor keuangan lainnya.¹

Baitul Maal wa Tamwiil (BMT) merupakan pengembangan dari konsep ekonomi yang berbasis syaria'ah serta konsen di bidang keuangan, sesuai dengan karakternya BMT mempunyai dua jenis kegiatan yang berbeda sifatnya yaitu laba dan nirlaba dalam satu

¹ M. Ridwan, *Management BMT* (Yogyakarta : UII, Press, 2004), hal 126

lembaga. Selain bergerak di bidang keuangan BMT juga bergerak di sektor riil sehingga ada tiga jenis aktifitas yang dijalankan BMT yaitu: jasa keuangan (sosial atau penggalangan dana zakat, infaq, dan sedekah (ZIS)), sektor riil : mengingat masing-masing memiliki ciri tersendiri setiap aktifitasnya merupakan badan yang terpisah artinya pengelolaan dana ZIS, jasa keuangan dan sektor riil tidak tercampur satu sama lain. Namun persoalan yang mendasar adalah bahwa seluruh aktifitas BMT haruslah berjalan atas dasar prinsip Mu'amalah (ekonomi) dalam Islam (sesuai syari'ah)². Melalui jasa keuangan yang dikembangkan BMT berupa penghimpunan dana dan penyaluran dana (pembiayaan dari dan untuk anggota atau non anggota) maupun bentuk nyata dari lembaga sebagai pengelola keuangan masyarakat dan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta meningkatkan kekuatan dan posisi tawar pengusaha mikro dengan pelaku ekonomi yang lain. Penyaluran dana BMT kepada nasabah terdiri atas dua jenis; pertama pembiayaan dengan sistem bagi hasil, dan kedua jual beli dengan pembayaran ditangguhkan. Pembiayaan merupakan penyaluran dana BMT kepada pihak ketiga berdasarkan kesepakatan pembiayaan antara pihak BMT dengan pihak lain dengan jangka waktu tertentu dan nisbah bagi hasil yang disepakati. Pembiayaan dibedakan menjadi pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah. Penyaluran dana dalam bentuk jual beli dengan pembayaran ditangguhkan adalah penjualan barang dari BMT kepada nasabah dengan harga yang ditetapkan sebesar biaya perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati untuk keuntungan pihak penyalur dana. (BMT) dengan bentuknya berupa

² Hertanto Widodo dkk, *PAS (Pedoman Akutansi Syari'ah) panduan praktis operasional Baitul Maal wa Tamwiil (BMT)* (Jakarta: Mizan, 1999), hal 81

Bai' bi Tsaman a'jil yaitu pembiayaan yang dilakukan secara angsuran dan pembiayaan Murabahah yaitu pembayaran yang dilakukan di akhir perjanjian.³

Dalam dunia perbankan kita kenal sistem operasionalnya dengan cara syari'ah dan konvensional. Pada dasarnya adalah lembaga yang sama-sama menghimpun dana penyalur dana, perbedaannya adalah pada keuntungan utama yang diperoleh dari selisih bunga simpanan yang diberikan pada penyimpan dengan bunga pinjaman pembiayaan yang disalurkan. Keuntungan dari selisih pembiayaan tersebut yang menjadi *spread based* jika suatu bank mengalami kerugian dari selisih bunga, di mana suku bunga simpanan lebih besar dari suku bunga kredit, maka suku bunga ini dinamai *negative spread*. Sedangkan pada Bank Syari'ah keuntungan yang diperoleh sesuai bagi hasil yang disampaikan.⁴

Sejalan dengan marak dan makin berkembangnya Bank Syari'ah, maka banyak bermunculan lembaga-lembaga keuangan Islam yang di dukung oleh Pusat Inkubasi Usaha (PINBUK), yaitu sebagai lembaga primer yang mengemban misi menciptakan usaha kecil⁵. Maka, terlahirlah Bait al-maal wa al-tamwiil (BMT).

Dari istilah dan pemahaman tentang BMT di atas, maka karakteristik utama dari BMT sebagai berikut:

- a. Berorientasi bisnis, mencari keuntungan bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi untuk anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial, untuk meningkatkan efektifitas penggunaan zakat, infaq, dan sodaqah bagi kesejahteraan masyarakat

³ Ibid hal 86

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hal 25

⁵ Hari Sudarsono, *Bank dan Lembaga keuangan Syari'ah* (Yogyakarta: Ekonisa, 2004), hal 96

- c. Bertumbuh dari lapisan bawah berdasarkan peran serta kebutuhan masyarakat sekitar
- d. Milik semua kalangan. Menengah, kecil dan lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang, seorang atau dari orang dari luar masyarakat itu

Selain karakter di atas adapula karakteristik khusus untuk kalangan BMT sebagai berikut:

- a. Karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, kreatif menanggapi kebutuhan nasabah
- b. Kantor akan dibuka dalam waktu tertentu, sebab staf harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dana, memonitor dan men-supervisi usaha para nasabah
- c. Management BMT diselenggarakan secara professional dan Islami⁶

Bait al-Maal wa al-Tamwiil merupakan lembaga ekonomi rakyat yang berusaha mengembangkan kegiatan produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil serta keuntungan, untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil dalam rangka pengentasan kemiskinan. BMT melaksanakan dua macam kegiatan, yang pertama bisnis sebagai kegiatan utama dan kegiatan sosial sebagai kegiatan penunjang. Adapun macam-macam kegiatan BMT antarlain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan pembiayaan ekonomi.

2. Prinsip-prinsip BMT

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh beda dengan BPR “syari’ah” yakni dengan menggunakan 5 prinsip⁷ :

⁶ Djazuli dan Yadi Januari, *lembaga-lembaga perekonomian Umat Sebuah pengenalan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hal 184

⁷ Hari Sudarsono, *Bank dan Lembaga keuangan Syari’ah* (Yogyakarta: Ekonisa, 2004), hal 101

1) Bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

2) Sistem jual-beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut. Dengan ditambah mark-up keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyediaan dana

3) Sistem non-profit

Sistem non profit merupakan prinsip dalam BMT yang bersifat sosial dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja.

4) Akad bersyarikat

Yaitu kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan/kerugian yang disepakati

5) Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang

mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

3. Produk-produk BMT

Pada penerapan produk BMT tidak jauh beda dengan operasional Bank Syari'ah atau BRS, sebab keberadaan lembaga-lembaga keuangan tersebut merupakan kegiatan bisnis pada roda ekonomi yang selalu berjalan berputar sehingga di lembaga perekonomian tersebut mempunyai produk sebagai berikut:

a. Produk penggalangan dana

Produk ini adalah untuk penghimpunan dana masyarakat sebagai salah satu fungsi dari perbankan syari'ah, sebelum disalurkan kembali kepada nasabah melalui produk-produk sebagai berikut:

➤ Giro wadi'ah

Yaitu dana nasabah yang dititipkan di bank. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan mendapatkan bonus dari pemanfaatan dana giro namun bonus ditetapkan di muka.

➤ Tabungan mudharabah

Dana yang disimpan nasabah hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan, dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan bersama

➤ Deposito investasi mudharabah

Dana yang disimpan nasabah hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati, dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan

➤ Tabungan haji Mudharabah

Simpanan pihak ketiga yang penarikannya dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji , atau pada kondisi tertentu sesuai dengan perjanjian nasabah dengan memperoleh imbalan (mudharabah)

➤ Tabungan qurban

Simpanan pihak ketiga yang dihimpunkan untuk ibadah qurban dengan penarikan yang dilakukan pada saat nasabah akan melaksanakan ibadah qurban, atau kesepakatan (mudharabah)

b. Produk penyaluran dana

Adapun produk ini tidak mengenal kredit seperti yang ada pada perbankan konvensional, sebab kredit cenderung pada bunga (riba). Pada produk ini transaksi dilakukan melalui⁸:

➤ Mudharabah

Lembaga keuangan bisa menyediakan pembiayaan modal hingga 100% sedangkan nasabah menyediakan usaha dan managemennya, bagi hasil keuntungan melalui perjanjian yang sesuai dengan proposinya

➤ Salam

Pembiayaan kepada nasabah untuk membuat barang tertentu atas pesanan pihak-pihak lain atau pembeli. Pihak lembaga keuangan memberikan dana pembiayaan di awal untuk membuat barang tersebut setelah adanya kesepakatan tentang harga jual kepada pembeli. Barang yang akan dibeli berada dalam tanggungan nasabah dengan ciri-ciri yang telah ditentukan.

➤ Isthisna

⁸ M. Ridwan, *Management BMT* (Yogyakarta : UII, Press, 2004), hal 168-172

Pembiayaan kepada nasabah yang terlebih dahulu memesan barang pada BMT atau produsen lain dengan kriteria tertentu. Kemudian nasabah dan BMT membuat perjanjian yang mengikat tentang harga jual dan cara pembayarannya

➤ Ijarah wa ishtisna

Merupakan penggabungan sewa dan beli, di mana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa

➤ Murabahah

Pembiayaan pembelian barang lokal ataupun internasional. Pembiayaan ini dapat diaplikasikan untuk tujuan modal kerja dan pembiayaan investasi, baik jangka panjang maupun jangka pendek. BMT mendapat keuntungan dari harga barang yang dinaikkan

➤ Al-qardhul hasan

Pinjaman lunak bagi pengusaha yang benar kekurangan modal, nasabah tidak perlu membagi keuntungan kepada BMT, tetapi hanya membayar biaya administrasi saja.

➤ Musyarakah

Pembiayaan sebagian dari modal usaha keseluruhan, di mana pihak BMT akan dilibatkan dalam proses manajemen. Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian.

Untuk meningkatkan peran BMT dalam dunia ekonomi masyarakat, maka BMT terbuka menciptakan produk baru, tapi produk tersebut harus memenuhi syarat:

- Sesuai dengan syari'at dan disetujui oleh dewan syari'at
- Dapat ditangani oleh sistem operasi oleh BMT yang bersangkutan
- Membawa kemashlahatan bagi masyarakat⁹

B. Pembiayaan Murabahah di BMT

Pada umumnya pembiayaan Murabahah sah jika diterapkan di lembaga keuangan syari'ah (BMT) pada produk pembiayaan untuk barang-barang investasi, baik secara domestik maupun luar negeri melalui LC (Letter of Credit) kalangan perbankan menggunakan jasa pembiayaan. Murabahah sebagai modal kerja, sebenarnya Murabahah merupakan kontrak jangka pendek dengan sekali akad serta tidak dapat diterapkan sebagai modal kerja sebab lebih sesuai dengan pembiayaan pembelian barang, mengingat prinsip-prinsip yang digunakan memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi.¹⁰

Pembiayaan murabahah merupakan produk jasa dari lembaga keuangan syari'ah/BMT. Penyediaan uang dan kemudian tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara pihak BMT dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu misalnya dalam akad pembiayaan Murabahah. Sistem ini adalah suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya pihak BMT mengangkat nasabah dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya serta ditambah keuntungan BMT, yang nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah* (yogyakarta:Ekonisa 2004), hal 101

¹⁰ Safi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press 2001), hal 106

Secara sederhana metode penyaluran dana pada nasabah terbagi menjadi tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya:

1. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang berdasarkan prinsip jual-beli
2. Transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan jasa berdasarkan system sewa
3. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa dengan system bagi hasil.¹¹

1. Konsep umum Murabahah di BMT

Pada dasarnya akad Murabahah tidak secara langsung dibahas dalam Al-Quran sebagaimana kitab yang dipakai dasar serta acuan dalam berbagai hal untuk mendapatkan keabsahan. Meskipun dalam kitab tersebut menjelaskan jual-beli, Laba, rugi, dan perdagangan. Begitu pula dengan Hadits, tampaknya tidak terdapat hadits-hadits yang menunjukkan langsung kepada persoalan Murabahah. Pada akad Murabahah ini dipicu oleh jual beli yang mempunyai makna menukar barang dengan alat pembayaran yang sah di suatu negara(uang) atau menukar barang dengan barang disertai akad jual beli merupakan salah satu cara tukar-menukar keperluan hidup sehingga mendapatkan barang yang menjadi kepentingannya yang tidak dimiliki oleh seseorang. Bagi seorang penjual, jualan dilakukan dengan maksud untuk memperoleh uang yang diperlukan dan bagi pembeli adalah untuk memperoleh barang yang dibutuhkan. Oleh sebab itu syari'at Islam menetapkan jual beli harus dilakukan atas dasar suka-sama suka tidak ada unsur paksa dan memaksa serta tidak ada tipuan dan pembohongan sehingga tidak ada di antara kita yang merasa dirugikan. Para

¹¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah* (yogyakarta: Ekonisa 2004), hal 61

ulama generasi awal semisal Maliki dan Syafii yang secara khusus mengatakan jual beli dengan cara Murabahah adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan satu hadits pun.

Al-Kaaf berpendapat bahwa Murabahah adalah salah satu jenis jual beli yang tidak dikenal pada zaman nabi atau para sahabatnya. Pendapatnya bahwa para tokoh ulama mulai menyatakan pendapat mereka tentang Murabahah pada seperempat pertama abad kedua hijriyah. Mengingat tidak adanya rujukan baik dalam Al-Quran maupun Hadits Shahih yang dapat diterima khalayak, Imam Malik membenarkan kebenaran Murabahah dengan merujuk pada praktek jual beli yang ada pada penduduk Madinah¹².

Sebagai agama yang bersifat universal dan komprehensif Islam merupakan suatu agama yang mempelajari perilaku muslim yang beriman dalam suatu masyarakat, keseharian agama Islam juga dapat diterjemahkan ke dalam teori dan juga dapat diinterpretasikan bagaimana seseorang berhubungan dengan orang lain. Islam juga menjawab tentang perilaku individu dan masyarakat dibawa kearah bagaimana pemenuhan kebutuhan mereka dilaksanakan dan bagaimana menggunakan sumber daya yang ada ini merupakan implikasi ekonomi yang dapat ditarik dari ajaran Islam menjadi berbeda dengan ekonomi tradisional¹³

Melihat perkembangan dunia begitu cepatnya, maka kita haruslah selalu dalam kebenaran dalam bermu'amalah, maka dalam dunia perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang menggunakan sistem syari'ah dalam prakteknya Murabahah merupakan salah satu produk jasa bank yang ditawarkan untuk kebutuhan masyarakat umum berdasarkan prinsip penjualan dan pembelian kembali. Agen bank menghubungi pialang

¹² Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah; Kritik Atas Intepretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, (Jakarta: Paramadina 1996), hal 119

¹³ Prof. Dr. MM Metwally, *Teori dan Model Ekonomi Islam*, (Jakarta: Bangkit Daya Insana, 1995), 161

komoditas dan mendapatkan jatah untuk melakukan pembelian sejauh komoditas yang diizinkan dengan harga yang sudah ditetapkan untuk diserahkan pada saat pembayaran, pada waktu bersamaan dengan mengadakan transaksi untuk menjual kembali komoditas tersebut kepada orang lain yang penyerahannya akan dilakukan langsung tapi pembayarannya ditangguhkan. Selama periode atau kurun waktu tertentu sedangkan selisih harga pembelian tertangguh yang lebih tinggi dan harga asal, setelah dikeluarkan uang untuk agen, merupakan jumlah keuntungan untuk institusi Islam. Jumlah keuntungan ini merupakan alternatif yang disetujui Islam untuk menyerahkan (memberikan pinjaman)¹⁴ walaupun Murabahah digunakan dalam konteks permodalan dalam perdagangan namun teknik ini telah diadaptasi untuk berbagai macam mu'alah serta digunakan sebagai wahan untuk usaha.

Pada kategori pertama dan kedua merupakan kategori yang menggunakan prinsip jual beli, transaksi ini dilakukan oleh pembiayaan Murabahah. Pada pembiayaan ini tingkat keuntungan banyak ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual.

a. Pengertian Murabahah

Pengertian Murabahah adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati¹⁵ Murabahah juga didefinisikan sebagai jual-beli barang dengan pembayaran ditangguhkan artinya pembeli baru membayar pada waktu jatuh tempo

¹⁴ Latifa M. algoud, *Perbankan Syari'ah Prinsip, praktek, prospek*, (Jakarta, serambi Ilmu Semesta 2001) hal 8

¹⁵ Muhammad Ibn ahmad Ibn Muhammad Ibn Rusyd (Beirut: Bidayatul Mujtihad wa nihayatul muqtashid darul - Qalam, 1988) vol 11 hal 216

dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati¹⁶ Ibnu Qudamah juga jugamendefinisikan Murabahah adalah menjual dengan harga asal ditambah keuntungan dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

b. landasan hukum Murabahah

1. Al-Quran

واحل الله البيع و حرم الربوا ^ق (البقرة ٢٧٥)

Artinya : “Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”(Al-Quran Al-Baqarah ayat 275)

ياايهاالذين امنوا لاتاكلواالاموالكم بينكم بالباطل الا ان تكون

تجارة عن تراض منكم ^ق (النساء ٢٩)

Artinya: “ hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suks-sama suka di antara kamu”(surat An-Nisa’ ayat 29)

2. Hadits

عن صالح بن صهيب عن ابيه قال قال رسول الله صلى الله عليه و

سلم ثلاث فيهن البركة البيع الى اجل والمقارضة واخلاق البر بالشعير

للبيت لا للبيع

¹⁶ Hartanto Widodo dkk, *PAS (Pedoman Akutansi Syari'ah) panduan praktis operasional Baitul Maal wa Tamwiil* (BMT), Jakarta, Mizan, 1999, hal 48-49

artinya : “ dari Suhaib ar-Rum R.a. bahwa rasulullah SAW bersabda:” tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh , Mudharabah (Muaradhah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”(HR. Ibnu Majah)

3. Ijma'

Berangkat dari pendapat dari beberapa ulama' transaksi jual-beli Murabahah,

... Syafi'i , tanpa menyandarkan pendapatnya pada suatu teks syari'ah berkata: jika seorang menunjukkan satu barang kepada seorang dan berkata “belikan barang seperti ini untukku dan aku akan memberikanmu keuntungan sekian” lalu orang itupun membelinya, maka jual beli ini adalah sah....¹⁷

... Fiqih madzhab Hanafi Marghinani (w593/1197) membenarkan keabsahan Murabahah berdasarkan bahwa” syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli ada dalam Murabahah dan juga karena orang memerlukannya”

Fiqih mazhab Syafi'i, Nawawi(w676/1277) menyatakan “Murabahah diperlukan tanpa ada penolakan sedikitpun”

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual-beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki orang lain. Oleh karena itu jual-beli adalah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah, dengan demikian maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya...¹⁸

c. Rukun dan Syarat Akad Murabahah

1. Rukun transaksi murabahah

- a) Penjual (bai')
- b) Pembeli(musyitari)
- c) Barang /obyek(mabi')
- d) Harga (tsaman)

¹⁷ Saeed Abdullah, *Menyoal Bank Syari'ah; kritik atas interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, (Jakarta, Paramadina 2004) hal 120

¹⁸ Muhammad, *Sistem dan Operasional Bank Islam* (Yogyakarta: UII Press 2000), hal 23

e) Ijab-qobul(shighat)¹⁹

2. Syarat dalam akad Murabahah sebagai berikut:

- a) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
- b) kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan
- c) kontrak harus bebas dari riba
- d) penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e) penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya akad pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat (a), (d), dan (e) tidak dipenuhi pembeli memiliki pilihan:

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
3. Membatalkan kontrak²⁰

Kaidah-kaidah yang berhubungan dengan Murabahah antara lain:

1. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal
2. Biaya actual dari barang yang akan diperjual-belikan harus diketahui oleh pembeli
3. Harus ada kesepakatan kedua belah pihak dan margin keuntungan

¹⁹ Sunarto Dzulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Zikrul Hikam 2003), hal 40

²⁰ Safi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta, Gema Insani 2001) hal 102

4. Jika perselisihan atas harga pokok penjualan pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian
5. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syari'at Islam
6. Murabahah memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam Bank Islam dapat diterapkan
 - Pembiayaan pengadaan barang
 - Pembiayaan pengeluaran LC (Letter of Credit)
7. Murabahah akan sangat berguna sekali lagi bagi nasabah yang yang membutuhkan penyaluran dana guna memperoleh barang yang diinginkan nasabah yang kekurangan dana²¹

2. Konsep pembiayaan Murabahah di BMT

System dagang dan catat-mencatat dalam perniagaan, kuatnya perekonomian kerakyatan Indonesia merupakan dasar tumbuhnya perekonomian umat yang mencakup jumlah pelaku ekonomi yang besar dan beragam, sehingga timbul adanya kendala pendanaan ditingkat produsen, hal ini dapat diupayakan oleh lembaga-lembaga keuangan yang mapan dan terpercaya. Lembaga tersebut diharapkan tersebar di semua sentral ekonomi umat di pedesaan atau perkotaan. Potensi tumbuhnya perekonomian umat di pedesaan dan sektor tertentu di perkotaan perlu disiapkan secara terpadu, yaitu yang meliputi sistemnya, kelembagaan dan SDM yang sadar akan misi, tujuan dan target yang

²¹ Muhammad, *Sistem dan Operasional Bank Islam* (Yogyakarta, UII Press 2000), hal 14

harus dicapai potensi ekonomi umat yang sekarang ada dan bersifat tradisional perlu diatur secara Islami dengan menggunakan instrumen-instrumen ekonomi Islam, tumbuhnya potensi perekonomian umat menjadi kekuatan mandiri serta memberikan dampak positif langsung bagi kesejahteraan umat

Sesuai dengan perannya lembaga keuangan Islam dalam transaksi peminjaman Murabahah dapat digambarkan lebih tepat dengan istilah pembiayaan bukan penjualan barang. Kontrak penjualan akan diselesaikan setelah dokumen terkait tiba di lembaga tersebut. Lembaga tidak memeriksa kondisi barang sebab kondisi barang pihak pembeli yang akan bertanggungjawab untuk mengecek spesifikasi barang. Lembaga keuangan Islam (BMT) Murabahah merupakan salah satu jenis pembiayaan berdasarkan keuntungan yang ditetapkan di muka serta tidak jauh beda dengan pembiayaan yang berdasarkan bunga tetap.²² Penyaluran dana pada bank syari'ah dilakukan dengan beberapa metode seperti ; jual beli bagi hasil dan lain-lain.

a. Pengertian dan tujuan pembiayaan Murabahah

Perubahan jual-beli barang pada harga asal dengan ditambah keuntungan yang disepakati antara pihak lembaga dan nasabah merupakan salah satu konsep Islam untuk melakukan jual-beli dengan model kerja dan pembiayaan murabahah. Perdagangan para nasabah terpenuhi. Sesuai dengan kaidah-kaidah dan hukum umum dalam jual-beli yang berlaku /mu'amalah. Lembaga keuangan syari'ah

²² Saeed Abdullah, *Menyoal Bank Syari'ah; kritik atas interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, (Jakarta: Paramadina 2004) hal 143

dengan menggunakan fasilitas Murabahah dapat membiayai nasabahnya, dengan demikian tujuan pembiayaan Murabahah sebagai berikut:

1. Lembaga keuangan dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli:
 - Bahan mentah
 - Bahan setengah jadi
 - Barang jadi
 - Stok dan persediaan, suku cadang dan penggantian
2. Bank dapat pula membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh nasabahnya, termasuk di dalamnya biaya produksi barang baik untuk pasar domestik maupun untuk diekspor
3. Nasabah meminta lembaga keuangan untuk membiayai stok dan persediaan, keperluan pembiayaan dapat ditentukan dari besarnya stok
4. Dalam hal nasabah perlu untuk mengimpor barang mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi pengantian dari luar negeri menggunakan jasa LC (Letter of Credit) lembaga dapat membiayai permintaan akan LC tersebut dengan menggunakan prinsip Murabahah
5. Nasabah yang telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang bisa meminta pembiayaan pada lembaga keuangan sehingga

lembaga membiayai keperluan tersebut prinsip Murabahah. Kemudian pihak lembaga meminta Surat Perintah Kerja (SPK) dari nasabah yang bersangkutan.²³

Sesuai dengan sifat bisnis yang berjalan, transaksi Murabahah memiliki kelebihan yaitu memberi banyak manfaat pada pihak lembaga keuangan salah satunya yaitu adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah, selain itu transaksi ini sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasi pada pihak lembaga.

b. Prosedur pembiayaan Murabahah

Secara umum prosedur pembiayaan murabahah dapat dibagi yaitu pembiayaan konsumtif dan produktif :

1. Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang tidak digunakan untuk tujuan usaha
2. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang diberikan kebutuhan usaha seperti pembiayaan investasi atau modal kerja.

Perbedaan kedua pembiayaan tersebut terletak pada metode pendekatan analisa.²⁴ Untuk kontrak pembiayaan Murabahah ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebagai berikut:

- a. Nasabah menyiapkan rincian biaya dari kontrak yang telah diberikan, termasuk biaya bahan, tenaga kerja, overhead/margin.

²³ Muhammad, *Sistem dan Operasional Bank Islam* (Yogyakarta: UII Press 2000), hal 25

²⁴ Sunarto Dzulkipli, *panduan praktis perbankan syariah* (Jakarta: Zikrul Hikam 2003), hal 561

- b. Bank Islam membeli kontrak dimaksud senilai biayanya dan mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan prestasi dan pembiayaan kontrak
- c. Bank dapat mengawasi untuk mengawasi pekerjaan nasabah dengan persetujuan nasabah melalui konsultan atau profesional di bidangnya
- d. Pada saat selesainya kontrak bank Syariah menjual kepada nasabahnya dengan harga yang disepakati bersama yaitu harga beli dan margin keuntungan bank
- e. Hasil pembayaran kontrak dibayarkan kepada bank dan digunakan untuk melunasi, jika ada kelebihan bank mengembalikan bagi nasabah²⁵

Syarat pengajuan permohonan pembiayaan:

1. Untuk individu

- Minimal berusia 21 tahun
- Berakal sehat
- Tidak dalam keadaan pailit
- Mempunyai integritas pribadi yang baik

2. Untuk perusahaan

Badan hukum yang tidak bertentangan dengan syari'ah lebih disukai bila pemohon memiliki rekening di Bank Syari'ah atau cabang-cabangnya.

- Margin pembiayaan: Bank dapat menyediakan pembiayaan sampai dengan 100% berdasarkan biaya yang akan dibeli atau biaya kontrak yang didapat nasabah

²⁵ Muhammad, *Sistem dan Operasional Bank Islam* (Yogyakarta: UII Press 2000). hal 27

- Penetapan harga: harga jual kepada nasabah adalah harga beli ditambah margin keuntungan. Margin keuntungan akan ditentukan bank pada saat pemohon pembiayaan menyetujui atau pada saat setiap kali mencairkan dana pembiayaan(guna modal kerja)
- Cara pengambilan: pada saat jatuh tempo, nasabah memberikan wewenang kepada bank untuk mendebit kewajibannya dari rekening bank tersebut
- Agunan/ garansi : selain dari agunan barang yang mendapat pembiayaan bank jika dirasa perlu dapat meminta agunan. Jenis dan nilainya akan ditentukan oleh bank pada saat menyetujui pemohon pembiayaan²⁶

c. Analisa pembiayaan Murabahah

Untuk mengetahui perbandingan laporan keuangan dan calon nasabah yang sesuai, maka dibutuhkan analisa guna mengetahui posisi keuangan serta potensi atau kemajuan perusahaan. Kemudian agar data analisa dapat mudah dimengerti selanjutnya dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bagi pihak yang membutuhkan, maka ada dua metode yang digunakan oleh penganalisa yaitu:

1. Analisa horizontal/dinamis yaitu analisa dengan mengadakan perbandingan laporan keuangan untuk beberapa periode atau beberapa saat sehingga akan diketahui perkembangannya
2. Analisa vertical yaitu apabila laporan keuangan yang dianalisis meliputi satu periode atau satu saat saja dengan membandingkan pos neraca yang satu dengan pos yang lain dalam laporan keuangan tersebut²⁷

²⁶ Ibid hal 28

Untuk mengetahui analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode yang sesuai dengan kebijakan lembaga, seperti yang sering digunakan yaitu instrumen analisa 5C²⁸, yang meliputi sebagai berikut:

- 1.Character (karakter): analisa kualitatif sebagai langkah awal proses persetujuan pembiayaan, kesalahan dalam menilai karakter calon nasabah akan berakibat fatal. Untuk memperoleh data ini dapat dilakukan hal-hal sebagai berikut: wawancara, checking yang dilakukan lembaga, trade checking.
- 2.Capacity(kapasitas/kemampuan): sangat penting guna untuk mengetahui kemampuan bisnis dengan memperhatikan angka-angka hasil produksi, angka-angka penjualan, perhitungan rugi laba perusahaan saat ini, dan proyeksinya, serta data finansial.
- 3.Capital (modal): analisa ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya. Dengan demikian pihak lembaga melakukan analisa neraca, analisa rasio.
- 4.Condition (kondisi): kondisi yang harus diperhatikan antara lain: keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah, kondisi usaha, keadaan pemasaran dari hasil usaha, prospek usaha yang akan datang, dan kebijakan pemerintah yang menyangkut prospek industri.
- 5.Collateral (jaminan): antisipasi resiko bisnis calon nasabah dilakukan dengan cara; meneliti kepemilikan jaminan, mengukur stabilitas nilai jaminan, memperhatikan

²⁷ Munawwir Drs, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Liberty 1981), hal 36

²⁸ Sunarto Dzulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hikam 2003), hal 144

kemampuan, ratio jaminan terhadap jumlah pembiayaan dan marketabilitas jaminan.

Dari berbagai sudut pandang pembahasan analisa diharapkan terjadi deviasi sehingga mendapatkan hasil yang realitas dan objektif. Akan tetapi ada beberapa aspek yang harus dipertimbangkan untuk mendapatkan analisa yang obyektif tersebut antara lain: aspek umum, aspek ekonomi, aspek teknis, aspek yuridis, aspek kemanfaatan dan kesempatan kerja.²⁹

3.Perhitungan margin/mark-up pembiayaan Murabahah dan tanggungjawab bila terjadi resiko

Dalam berbagai aktifitas di perbankan resiko tetap ada. Perbankan mengambil suatu resiko sebagai alasan keterkaitan dengan guna pengembalian nisbah pada saat nasabah memenuhi janji untuk pengembalian barang.³⁰ Hal-hal yang berkaitan dengan resiko sebagai berikut:

- Resiko yang terkait dengan barang

Pihak lembaga membeli barang sesuai dengan pesanan nasabah serta menanggung kerusakan atau kehilangan barang hingga barang tersebut tersalurkan pada nasabah dalam posisi baik. Menurut fiqih, nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak, yang kurang jumlahnya, atau yang tidak sesuai dengan spesifikasinya. Dalam hal *murabahah* yang terkait dengan perdagangan domestik, resiko-resiko tersebut tidak terlalu signifikan, namun dalam

²⁹ ibid hal 147

³⁰ Saeed Abdullah, *Menyoal Bank Syari'ah; kritik atas interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, (Jakarta: Paramadina 2004), hal 131

perdagangan internasional, resiko-resiko semacam itu tidak bisa diabaikan begitu saja.

Bank Islam, bagaimanapun juga, dalam prakteknya menghindari resiko-resiko tersebut dengan asuransi dan klausul kontrak. Asuransi adalah suatu biaya yang harus ditanggung oleh nasabah, karena ini merupakan biaya yang ditambahkan dalam pengeluaran-pengeluaran *murabahah* untuk mencapai harga total barang.

- Resiko yang terkait dengan nasabah

janji nasabah *murabahah* untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi *murabahah*, menurut mayoritas fuqaha mazhab, tidaklah mengikat. Oleh sebab itu nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika Bank Islam menawarkan mereka untuk penjualan. Dalam mempertahankan *murabahah*, bank-bank Islam cenderung melakukan pembenaran terhadap laba yang diperoleh dari pelaksanaan *murabahah* mereka, terutama, berdasarkan resiko bisnis yang ada dalam pelaksanaannya.

Resiko bank terhadap penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka (sepertiga dari total harga, misalnya) dengan jaminan, jaminan pihak ketiga, dan dengan klausul kontrak. Pembayaran uang muka akan bisa cukup untuk menutupi semua kerugian yang mungkin timbul dari pembuangan barang oleh bank, sebagai akibat penolakan semacam itu.

- Resiko yang terkait dengan pembayaran

Resiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan *murabahah*. Bank Islam

menghindari resiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang *murabahah* yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus ditaruh di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya. Jika tidak adanya pembayaran itu disebabkan oleh faktor-faktor diluar kemampuan nasabah untuk mengontrolnya, bank Islam secara berkewajiban menjadwalkan ulang utang. Di pihak lain jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka bank-bank Islam beserta Dewan Syariah telah mengadopsi konsep 'denda' untuk dijatuhkan kepada nasabah.

Pada perhitungan akuntansi pembiayaan Murabahah di BMT sebagai penetapan margin atau keuntungan harus diketahui terlebih dahulu. Pemanfaatan yang dapat dihasilkan dari jenis usaha tersebut. Berikut contoh akuntansi yang normal di Bank Syariah.

PT Subur Jaya bergerak dalam bidang produksi botol kemasan minuman air putih. PT Subur Jaya telah menjadi *supplier* produsen air putih dengan merk *Mountain Dew*. *Mountain Dew* telah memasuki segmen hotel-hotel bintang lima karena kemasan botolnya unik dan terkesan mahal. Untuk memenuhi permintaan produsen PT Subur Jaya berniat menambah mesin baru agar dapat meningkatkan kapasitas produksi hingga mencapai 200botol/unit perhari.

Mesin cetak botol kemasan (Grisler, BPM 0211) tersebut buatan Jerman dan agen tunggal di Indonesia adalah PT Trakindo Utama. Harga mesin adalah Rp 240.000.000,- (dua ratus empat puluh juta rupiah) dan *cash flow* PT Subur Jaya mampu mangan^gsur pembelian mesin tersebut selama satu tahun.

PT Subur Jaya bermaksud meminta fasilitas *Murabahah* dari PT Bank A Cabang Syari'ah.

Review oleh account officer.

1. Analisa bidang usaha nasabah
2. Analisa barang yang akan diperjualbelikan
3. Analisa keuangan perusahaan (neraca dan rugi laba)
4. Analisa rata-rata keuntungan perusahaan (*cash flow*)
5. Analisa pasar/pesaing nasabah
6. Analisa resiko
7. Analisa fasilitas *murabahah*
 - Kegunaan mesin
 - Keterkaitan mesin dan produksi
 - Keterkaitan produksi dan pesanan
 - Harga beli mesin dari *supplier*: Rp 240.000.000,-
 - Uang muka: Rp 12.000.000,-
 - Jangka waktu: 12 bulan
 - Keuntungan bagi Bank: Rp 28.000.000,-
 - Harga jual pada nasabah: Rp 268.000.000,-
 - Angsuran keuntungan /bulan: Rp 2.400.000,-
 - Jaminan: mesin Grisler BPM 0211 senilai Rp 240.000.000,-

Setelah mereview neraca dan laporan keuangan PT Subur Jaya. Sdri Maryana, *Account Officer* Bank A Cabang Syari'ah mengajukan presentasi pada komite dan

mengusulkan uang muka sebesar Rp 12.000.000,- serta pelunasan pembelian mesin tersebut dapat dipenuhi oleh PT Subur Jaya dalam waktu satu tahun.

Bagaimanakah officer Bank Syari'ah menetapkan margin/ keuntungan bagi bank? Perlu dipahami bahwa penetapan margin atau keuntungan tersebut dengan melihat pada *value added*/ manfaat yang dapat dihasilkan dari bisnis/usaha tersebut. Untuk contoh soal di atas bagaimanakah officer Bank Syari'ah menetapkan margin(keuntungan) bagi bank? Berapakah manfaat yang akan diperoleh oleh PT Subur Jaya dengan adanya tambahan mesin baru tersebut? Informasi ini diperoleh melalui analisa laporan keuangan maupun analisa *cash flow* PT Subur Jaya. Sehingga margin *murabahah* untuk industri mesin akan berbeda dengan margin *murabahah* untuk industri makanan. Penetapan margin ini berlaku bagi seluruh system jual-beli di perbankan Syari'ah.

ACCOUNTING ILLUSTRATION (ilustrasi akutansi)

NORMAL

Pada saat menerima uang muka *murabahah* Rp 12.000.000,-

Debet kas/giro nasabah	Rp 12.000.000,-
Uang muka <i>murabahah</i>	Rp 12.000.000,-

Catatan:

Penerimaan uang muka (*urbun*) adalah sebagai tanda keseriusan nasabah untuk membeli barang tersebut dari bank. Uang muka dapat diperlakukan sebagai angsuran

pertama, atau dikembalikan kepada nasabah setelah barang diserahkan. Hal ini bergantung pada kebijakan yang ditetapkan bank untuk produk *murabahah*.

Pada saat pembayaran pada *supplier* Rp 240.000.000,-

Debet asset *murabahah* Rp 240.000.000,-

Kredit giro *supplier* Rp 240.000.000,-

Pada saat akad dengan nasabah

Piutang *Murabahah* Rp 268.000.000,-

Asset *murabahah* Rp 240.000.000,-

Keuntungan *murabahah* yang ditangguhkan Rp 28.800.000,-

Pada saat pembayaran angsuran keuntungan Rp. 22.400.000,-

Debet giro nasabah Rp.22.400.000,-

Kredit piutang *murabahah* Rp 22.400.000,-

Debet keuntungan *murabahah* yang ditangguhkan Rp. 2.400.000,-

Kredit keuntungan *murabahah* Rp 2.400.000,-

Pelunasan awal

Setelah fasilitas *murabahah* berjalan 6 bulan, nasabah menginginkan untuk melunasi pembelian mesin lebih awal, oleh karena nasabah memiliki likuiditas yang berlebih dari cukup.

Angsuran keuntungan yang telah diterima:

6xRp 22.400.000,- = Rp 134.400.000,-

keuntungan yang tidak jadi diterima:

Rp 268.000.000,- - Rp 134.000.000,- = Rp 134.000.000,-

Debet rek/giro *nasabah* Rp 134.000.000,-

Kredit piutang *murabahah* Rp 134.400.000,-

Kredit keuntungan *murabahah* yadit Rp. 14.400.000,-

Kredit keuntungan *murabahah* Rp 14.400.000,-

Wan prestasi

Setelah fasilitas *murabahah* berjalan 6 bulan, pabrik PT Subur Jaya terbajar habis dan usaha tersebut tidak dapat dijalankan selama 6 bulan. Sambil menunggu penyelesaian dari pihak asuransi, bagian hukum telah mengambil langkah-langkah penyelesaian namun tampaknya masih sulit bagi PT Subur Jaya untuk melunasi pembelian mesin Grisler BPM 0211 tersebut.

Angsuran keuntungan yang telah diterima:

6 bulan x Rp 22.400.000,- = Rp 134.400.000,-

Harga beli yang masih terutang

Debet kerugian *murabahah* Rp. 134.400.000,-

Kredit piutang *murabahah* Rp 134.400.000,-

Catatan:

Sistem akuntansi Syari'ah harus terintegrasi dengan system/teknologi yang digunakan oleh unit usaha Syari'ah.

C. Peran BMT sebagai lembaga keuangan masyarakat untuk mengembangkan usaha dan jasa di bidang perekonomian

Kegiatan perekonomian umat tidak terlepas dari ekonomi kerakyatan terdahulu yaitu perekonomian atau perkembangan ekonomi kelompok masyarakat yang berkembang relatif lambat sesuai dengan tradisi yang melekat pada kelompok masyarakat tersebut. Definisi ekonomi rakyat sendiri adalah "suatu system ekonomi partisipatif yang memberikan akses yang fair (bebas) dan adil bagi seluruh lapisan masyarakat dalam proses produksi, distribusi, dan konsumsi nasional, tanpa harus mengorbankan fungsi sumber daya alam dan lingkungan sebagai system kehidupan masyarakat secara berkelanjutan³¹. Sesuai definisi tersebut, maka secara operasional dapat kita lihat bahwa ekonomi rakyat pada dasarnya merupakan kegiatan ekonomi yang tertumpu pada sector riil, yang mampu

³¹ Arifin Zainul, *Memahami Bank Syari'ah, Peluang, Tantangan, dan Prospek* (Jakarta: al-Vabet, 2000), hal 94

menyerap potensi dan sumber daya yang ada dan tersedia di masyarakat setempat secara swadaya, selanjutnya hasilnya untuk kemakmuran seluruh anggota masyarakat bukan untuk orang atau kelompok tertentu.

Untuk memberdayakan kegiatan perekonomian, khususnya ekonomi umat (pengusaha kecil dan kecil bawah, serta kaum dhuafa) BMT sebagai lembaga perekonomian umat mempunyai beberapa peran serta keistimewaan dalam mengembangkan kegiatan usaha di bidang perekonomian. Adapun keistimewaan dari lembaga perekonomian umat antarlain:³²

- Pengamalan Muamalah secara Islami sudah lama ditunggu umat. Pemilihan system Syari'ah sebagai syarat pokok pelaksanaan BMT mempunyai kekuatan dalam masyarakat Islam, Syari'ah sebagai pegangan hidup menuju kebahagiaan dunia dan akhirat harus diamalkan.
- System bagi hasil bukan hal yang baru, penerapannya di lembaga keuangan (BMT) untuk kehidupan masyarakat Indonesia
- BMT tidak hanya melakukan pengembangan usaha, melainkan juga pembinaan keagamaan yang menyangkut akhlakul karimah, etika pengusaha muslim dan hubungan muamalah secara Islami atau dengan cara dialog dengan pengusaha kecil ketika melakukan kelayakan usaha
- Pengembangan usaha kecil betumpu pada pengetahuan dan ketrampilan masyarakat setempat. BMT akan membantu memperkuat, menambah dan mengembangkan pengetahuan dan ketrampilan pengusaha, maka BMT secara

³² Baihaqi, Abd. Madjid dan Syaifudin A. Rasyid, *Paradigma Baru Ekonomi Koperasi Sistem Syari'ah*, (Jakarta: PINBUK, 2006), hal 229

sistematis telah mendistribusikan pengetahuan dan ketrampilan anggota masyarakat

Sesuai dengan fungsinya untuk melayani pengusaha kecil atau yang sederajat, maka lembaga ekonomi kerakyatan ini memiliki keistimewaan tersendiri agar lebih mudah untuk menyosialisasikan lembaga tersebut kepada masyarakat antarlain:

1. Lembaga (BMT) haruslah mudah untuk didirikan, yaitu lembaga ekonomi yang berkaitan harus cukup sederhana untuk dapat ditangani dan dimengerti oleh para pengusaha yang sebagian besar berpendidikan SD atau sederajat
2. Agar semua yang terlibat memiliki motivasi yang kuat, serta membina dan mengembangkan usaha yang lebih positif, maka lembaga tersebut harus terkait dengan kepentingan yang paling dasar dari para pemiliknya
3. Untuk dapat melayani keperluan para pengusaha secara berkelanjutan, maka lembaga memiliki aturan-aturan bekerja yang membuat mereka teratur, efisien dan efektif serta mandiri
4. Keterkaitan dengan globalisasi, BMT memperhatikan transaksi-transaksi bisnis dengan akad atas dasar bagi hasil³³

³³ Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer* (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal 108