

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan adalah pendanaan untuk kebutuhan ataupun pengadaan barang yang telah disepakati kedua belah pihak sesuai prosedur yang disetujui antara bank dan pihak lain, serta diwajibkan bagi peminjam untuk mengembalikan tagihan dengan imbalan atau bagi hasil sebelum jatuh pada tempo waktunya.¹⁷

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual-belikan, juga mencakup harga pembelian suatu barang, lalu penjual menetapkan laba/keuntungan dalam jumlah besaran tertentu kepada pembeli.¹⁸ Maksud dari akad murabahah ialah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁹

Dapat diketahui bahwa pembiayaan murabahah merupakan kegiatan penyaluran dana yang dilaksanakan oleh lembaga keuangan

¹⁷ Herlina, *Implementasi Pembiayaan Murabahah Dan Strategi Manajemen Risiko Pada Bank Syariah* (Batu: NEM, 2021), 24.

¹⁸ Baiq Ismiati and Feri Irawan, *Ekonomi Dan Keuangan Islam: Pendekatan Historis Filosofis* (Tasikmalaya: Edu Publisher, 2021), 165.

¹⁹ Asyura, dkk, *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah* (Yogyakarta: Deepublish, 2021), 33.

syariah yang diberikan kepada anggota pembiayaan dengan melakukan jual beli terhadap suatu pengadaan barang serta menjelaskan adanya selisih harga antara harga pengadaan dan harga jual yang dijadikan keuntungan bagi pemberi dana.

Pelaksanaan akad murabahah ini sudah diatur pada DSN-MUI No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, dewan syariah nasional setelah menimbang menegaskan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.²⁰

2. Syarat dan Rukun Murabahah

Secara rinci, berikut syarat-syarat yang harus dipenuhi pada akad murabahah:

- a. Pembeli diwajibkan mengetahui harga awal pembelian supaya pembeli mengetahui keuntungan yang diperoleh penjual.
- b. Keuntungan yang diperoleh penjual diharuskan diketahui dan dimengerti oleh pembeli dikarenakan merupakan bagian dari harga barang.

²⁰ Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/2000, 1.

- c. Adanya kejujuran penjual kepada pembeli jika pada barang terdapat kecacatan atau kekurangan serta barang yang dijual merupakan barang yang ditimbang, ditakar atau dihitung .
- d. Didalam berjalannya akad murabahah tidak boleh adanya unsur riba.
- e. Syarat akad jual beli yang pertama harus terpenuhi, apabila tidak terpenuhi maka akad murabahah tidak boleh dilakukan dikarenakan murabahah merupakan jual beli dengan harga awal ditambah keuntungan, jika syarat jual beli tidak terpenuhi salah satunya maka jual beli murabahah tidak sah.

Akad murabahah merupakan suatu proses pendekatan untuk jual beli, maka dari itu rukun murabahah memiliki kesamaan dengan rukun perjual-belian, yakni:

- a. Penjual dan pembeli.
- b. Barang yang diperjualbelikan.
- c. Harga barang yang diperjualbelikan.
- d. Ijab dan qobul.²¹

3. Dasar Hukum Murabahah

- a. Al-Qur'an

Adapun suatu dasar hukum pada akad murabahah ialah nash Al-Qur'an pada surah An-Nisaa (4) ayat 29:

²¹ Asyura, dkk, *Multi Level Marketing Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Maqashid Syariah.*, 34.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بِيَعَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

29. 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. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Ayat diatas menjelaskan tentang setiap perbuatan hukum atau transaksi yang dilakukan harus atas dasar suka sama suka atau adanya kerelaan diantara masing-masing pihak tanpa adanya tekanan, paksaan, penipuan dan kehilafan. Jika hal tersebut tidak dipenuhi maka transaksi tersebut dianggap telah dilakukan dengan cara yang batil.²²

Al-Qur'an surah Al-Baqarah (2) ayat 280:

وَأِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan, dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.²³

Ayat diatas menjelaskan tentang pemberian tenggang waktu anggota yang jatuh tempo. Ayat ini memerintahkan untuk sabar untuk mereka yang belum bisa memenuhi kewajibannya (utang).

²² Fathurrahman Djamil, *Hukum Perjanjian Syariah, Dalam Mariam Darus Badruzaman, et.Al., Kompilasi Hukum Perikatan: Dalam Rangka Menyambut Masa Purna Bakti Usia 85 Tahun* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001), 250.

²³ Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), 125.

Hubungannya dengan pembiayaan murabahah apabila anggota telah dinyatakan jatuh tempo dan belum melunasi piutangnya, maka pihak lembaga keuangan harus menunda tagihan utang tersebut sampai anggota dapat kembali sesuai kesepakatan di awal.²⁴

b. Hadist

Hadist Nabi Riwayat Tirmidzi:

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

“Perjanjian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf).²⁵

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI

Ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang tercantum dalam fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:

1) Ketentuan umum murabahah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

²⁴ Ahmad Kamil, *Kitab Undang-Undang Perbankan Dan Ekonomi Syari'ah* (Jakarta: Kencana, 2007), 308.

²⁵ Herlina., *Implementasi Pembiayaan Murabahah dan Strategi Manajemen Risiko pada Bank.*, 28-29.

- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

- 2) Ketentuan murabahah kepada nasabah
 - a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
 - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh

bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

- h. Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya. Disini bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- i. Hutang dalam murabahah secara prinsip penyelesaiannya tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Kemudian jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.²⁶

4. Mekanisme Pembiayaan Murabahah

Mekanisme pembiayaan berdasarkan akad murabahah dapat diuraikan berikut ini:

²⁶ Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/2000, 1-4.

- a. Lembaga keuangan bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi murabahah bersama anggota.
- b. Lembaga keuangan menanggung seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kuantitas dan kualitasnya dengan anggota.
- c. Lembaga keuangan harus menyediakan dana guna merealisasikan pengadaan barang yang dipesan anggota.
- d. Akad murabahah antara lembaga keuangan dengan anggota dilakukan setelah merealisasikan pembelian barang yang dipesan anggota dari pemasok barang.
- e. Lembaga keuangan memberikan potongan pelunasan kepada anggota dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan di muka.²⁷

B. Murabahah Bil Wakalah

1. Pengertian Murabahah Bil Wakalah

Murabahah bil wakalah adalah jual beli dengan sistem wakalah. Dalam jual beli sistem ini pihak penjual mewakilkan pembeliannya kepada anggota, oleh karena itu akad yang dilakukan pertama yaitu akad wakalah setelah akad wakalah terpenuhi dengan dibuktikan penyerahan barang maupun nota pembelian barang dari anggota

²⁷ Ardito Bhinadi and Emi Juliana Al Hasanah Nasution, *Mendirikan Dan Mengelola Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah* (Yogyakarta: Deepublish, 2022), 63-64.

kepada Lembaga Keuangan Syariah kemudian selanjutnya pihak lembaga melakukan akad murabahah.²⁸

Merujuk pada Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 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”.²⁹ Sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI akad murabahah bil wakalah dapat dilakukan dengan syarat jika barang yang dibeli oleh anggota sepenuhnya sudah milik lembaga keuangan syariah, kemudian setelah barang tersebut dimiliki lembaga keuangan syariah maka akad murabahah dapat dilakukan.

Akad murabahah bil wakalah adalah jual beli dimana lembaga keuangan syariah mewakilkan pembelian produk kepada anggota kemudian setelah produk tersebut didapatkan oleh anggota kemudian menyerahkannya kepada pihak lembaga keuangan syariah. Setelah barang tersebut dimiliki pihak lembaga dan harga dari barang tersebut jelas maka pihak lembaga menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak lembaga keuangan syariah dengan anggota.

2. Rukun Murabahah Bil Wakalah

Rukun murabahah bil wakalah tidak berbeda dengan rukun murabahah, perbedaannya terletak adanya wakil dalam pembelian

²⁸ Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 103

²⁹ Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/2000, 4

barang. Berikut rukun-rukun pada murabahah bil wakalah sebagai berikut:

- a) Penjual (*ba'i*).
- b) Pembeli (*musytary*).
- c) Barang yang dibeli (komoditas).
- d) Harga (*tsaman*) terdiri dari harga beli margin keuntungan dan harga jual.
- e) Pelaku akad yakni pemberi kuasa (*muwakil*) merupakan pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain, dan penerima kuasa (*wakil*) merupakan pihak pemberi kuasa.
- f) Objek akad, yakni objek yang dikuasakan (*taukil*).
- g) *Shighah* yakni ijab dan qobul.³⁰

3. Syarat Murabahah Bil Wakalah

- a) Barang yang diperjual belikan harus halal dan terbebas dari najis.
- b) Penjual memberi tahu modal yang akan diberikan kepada anggota.
- c) Transaksi pertama harus saha sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan.
- d) Transaksi terbebas dari riba.
- e) Penjual harus menjelaskan apabila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- f) Penjual harus menyampaikan semua yang berkaitan dengan pembelian, misal jika pembelian tersebut dilakukan secara hutang.

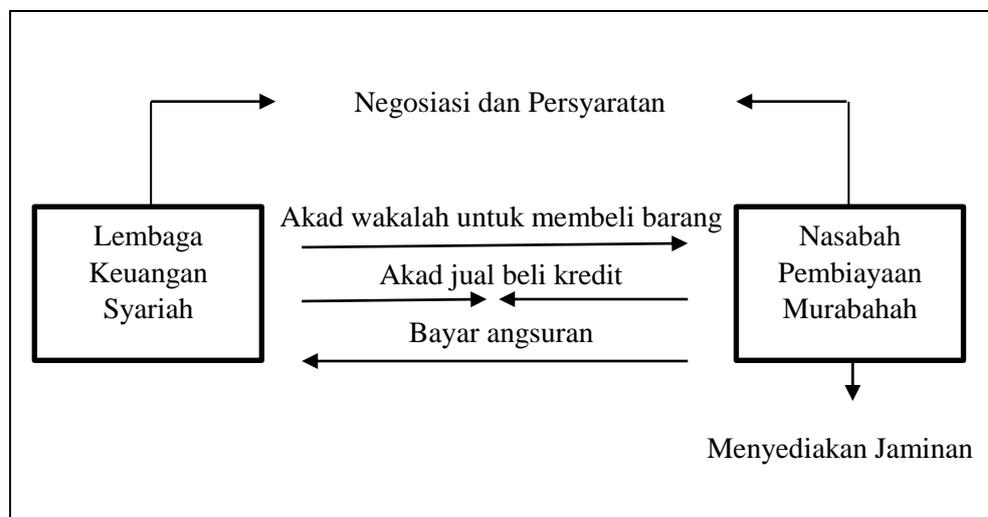
³⁰ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: TERAS, 2014), 226.

- g) Objek barang harus jelas dan diwakilkan kepada anggota yang mengajukan pembiayaan.
- h) Tidak bertentangan syariat Islam.³¹

4. Skema Murabahah Bil Wakalah

Gambar 2.1

Skema Murabahah Bil Wakalah



Keterangan:

- Nasabah mengajukan pembiayaan urabahah bil wakalah kepada bank dengan membawa persyaratan.
- Bank mewakilkan pembelian barang kepada nasabah.
- Nasabah membeli barang dari supplier atas nama bank.
- Setelah akad wakalah selesai selanjutnya akad jual beli secara kredit.
- Nasabah membayar angsuran secara kredit kepada lembaga keuangan syariah.³²

³¹ Ibid, 226.

C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

UMKM merupakan proses kegiatan ekonomi produktif yang skalanya kecil dan merupakan salah satu penopang utama bagi perekonomian karena kontribusinya sangat berpengaruh untuk menyerap tenaga kerja. Di dalam UU No. 20 tahun 2008 dijelaskan mengenai UMKM adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasa, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.³³ Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merujuk UU Nomor 20 Tahun 2008 dikelompokkan berdasarkan sebagai berikut:

Tabel 2.1
Kriteria UMKM

No	Usaha	Omset
1	Usaha Mikro	Maks 300 juta
2	Usaha Kecil	> 300 juta – 2,5 milyar
3	Usaha Menengah	>2,5 milyar – 50 milyar

Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.

Usaha mikro dapat diartikan sebagai suatu usaha ekonomi produktif yang dimiliki individu maupun badan usaha yang tentu mempunyai ciri-ciri sebagai usaha mikro. Adapun ciri-ciri usaha

³² Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2008), 247.

³³ Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 1-2.

mikro meliputi memiliki kekayaan bersih mencapai Rp. 50 juta serta tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha, hasil penjualan usaha mikro setiap tahunnya paling banyak sebesar Rp. 300 juta.

Usaha kecil biasanya diartikan sebagai suatu usaha perekonomian yang produktif dan berdiri sendiri atau independen dan dimiliki oleh suatu kelompok maupun perorangan badan usaha, dan bukan cabang dari usaha utama. Adanya usaha kecil dapat mendorong perekonomian yang lebih baik serta dapat menciptakan sebuah lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan. Usaha kecil memiliki ciri-ciri mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp. 50 juta hingga sampai paling banyak Rp. 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualan bisnis setiap tahunnya antara Rp. 300 juta hingga paling banyak mencapai Rp. 2,5 milyar.

Usaha menengah merupakan suatu usaha dalam ekonomi yang produktif dan bukan cabang dari usaha utama atau perusahaan pusat serta menjadi bagian secara tidak langsung maupun secara langsung bagian usaha kecil atau usaha besar. Selain itu usaha menengah wajib memenuhi kekayaan perusahaan minimal berdasarkan perundang-undangan UMKM. Adapun harus memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga sampai sebesar Rp. 10 milyar bukan termasuk

tanah dan bangunan tempat usaha, demikian hasil penjualan setiap tahunnya mencapai Rp. 2,5 milyar hingga Rp. 50 milyar.³⁴

2. Perkembangan UMKM

Perkembangan usaha merupakan suatu bentuk upaya yang dilakukan usaha itu sendiri untuk dapat berkembang lebih jauh lagi dan mencapai titik keberhasilan. Perkembangan sebuah usaha ini dilaksanakan oleh usaha yang memiliki keinginan untuk membangun usahanya dalam jangka waktu yang panjang serta yang memiliki motivasi untuk membuat usahanya lebih maju dan berkembang lagi.³⁵

Upaya untuk mencapai titik keberhasilan usaha mengakibatkan penyerapan tenaga kerja yang lebih banyak lagi selain itu dapat meningkatkan kesejahteraan bagi pekerja yang berkontribusi didalamnya yang akan mengurangi angka pengangguran suatu daerah. Maka dari itu kegiatan ini merupakan kegiatan yang efektif untuk mengangkat ekonomi menengah kebawah.³⁶

3. Indikator Perkembangan UMKM

Mohammad Sholeh mengatakan indikator untuk mengukur tingkat perkembangan suatu usaha bisa dilihat melalui pertumbuhan pendapatan, pertumbuhan penjualan, peningkatan aset.³⁷

³⁴ Aris Ariyanto, *Strategi Pemasaran UMKM Di Masa Pandemi* (Solok: Insan Cendekia Mandiri, 2021), 4-6.

³⁵ Intan Nurrachmi, *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan Dan Keterampilan* (Bandung: Widina Bhakti Persada, 2021), 29.

³⁶ Yuli Rahmini Suci, "Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia", *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6 (1), 2017: 33.

³⁷ Mohammad Sholeh, *Analisis Strategi Inovasi Dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan* (Semarang: UNDIP Press, 2008), 26.

a) Pertumbuhan Pendapatan

Merupakan jumlah penghasilan yang di dapat dari pelaksanaan aktivitas usaha yang dijalankan, meliputi penjualan produk atau jasa yang didapat dari operasi suatu usaha.

b) Pertumbuhan Penjualan

Merupakan kemampuan usaha untuk meningkatkan kinerja keuangan suatu usaha. Pada saat pertumbuhan penjualan meningkat maka pelaku usaha akan mengambil sebuah pembiayaan agar dapat meningkatkan kapasitas produksi yang berpengaruh pada kenaikan penjualan.

c) Peningkatan Aset

Merupakan perubahan jumlah harta yang dimiliki pelaku usaha baik itu berbentuk dana, bangunan dan peralatan usaha namun bisa juga berbentuk pelanggan dan karyawan. Besarnya aset yang dimiliki sangat memungkinkan bagi pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya.

4. Karakteristik UMKM

Pada umumnya, dalam menjalankan usahanya UMKM memiliki karakteristik bisnis sebagai berikut:³⁸

- a. Kebanyakan pelaku UMKM mengawali usahanya dengan modal yang minim dan skill yang kurang untuk menghadapi sebuah persaingan.

³⁸ Nurrachmi, *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan Dan Keterampilan.*, 31.

- b. Minimnya sumber dana yang dapat dimanfaatkan untuk membantu keberlangsungan usahanya, seperti dari kredit pemasok (*supplier*) dan pinjaman bank ataupun dari bank yang ingin melayani pengusaha kecil dan menengah.
- c. Kurangnya upaya untuk mendapatkan pinjaman kredit dari perbankan. Masalahnya karena ketidakmampuan untuk menyiapkan jaminan, pembukuan dan lain sebagainya.
- d. Kurang mengertinya para pelaku UMKM dalam hal pencatatan/akuntansi. Bagi mereka yang telah menggunakan pencatatan keuangan, masih menemukan masalah dalam penyusunan laporan keuangan.
- e. Kebanyakan pelaku UMKM kurang mampu membina hubungan dengan perbankan.³⁹

D. Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

1. Pengertian BMT

BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menghidupkan bisnis usaha mikro dan kecil yang bertujuan untuk mengangkat derajat serta martabat kaum fakir miskin. BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang menggunakan prinsip-prinsip syariah dan berlandaskan ajaran islam. Secara etimologis Baitul Maal wat Tamwil terdiri atas dua arti yakni Baitul

³⁹ Nuramalia Hasanah and Dkk, *Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 8.

Maal yang berarti “rumah uang” dan Baitul Tamwil yang artinya “rumah pembiayaan”.

BMT mempunyai dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah, contohnya seperti, infak, sedekah, zakat dan wakaf, dan dapat juga berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang sifatnya produktif sebagaimana layaknya fungsi pada bank. Selanjutnya pada fungsi yang kedua BMT sebagai lembaga keuangan, memiliki fungsi untuk menghimpun dana dari masyarakat (Anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan pada BMT dan menyalurkannya kepada masyarakat (Anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT ke dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan. Sebagai lembaga dibidang perekonomian BMT juga berhak mengelola kegiatan perdagangan, industri dan pertanian.⁴⁰

2. Prinsip Dasar Pendirian BMT

Penting bagi pengelola dalam melakukan pengelolaan usaha senantiasa mengacu pada prinsip-prinsip dasar BMT berikut:

- a. Keanggotaan bersifat terbuka dan sukarela.
- b. Rapat anggota merupakan kekuasaan tertinggi.
- c. Pembagian Sisa Hasil Usaha diatur atas dasar jasa anggota kepada usaha BMT.

⁴⁰ Darmawan and Muhammad Iqbal Fasa, *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UNY Press, 2020), 157-158.

d. Operasional harus berbasis syariah.⁴¹

3. Fungsi Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

- a. Menghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana lebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan modal).
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas bisa menciptakan alat pembayaran yang sah yang bisa digunakan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat memberikan sebuah lapangan pekerjaan dan dapat memberikan pendapatan terhadap para pegawai.
- d. Memberikan informasi kepada masyarakat mengenai keuntungan maupun peluang yang terdapat pada lembaga tersebut.
- e. Sebagai lembaga keuangan mikro islam yang mampu memberikan pembiayaan bagi hasil usaha kecil, mikro, dan menengah juga koperasi yang tidak memberatkan bagi UMKM tersebut.⁴²

4. Peran Baitul Maal wat Tamwil (BMT)

Daripada itu BMT memiliki beberapa peranan, diantaranya sebagai berikut:

- a. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang sifatnya non-Islam.
- b. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.

⁴¹ Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2020), 200.

⁴² Ibid, 200.

- c. Melepaskan ketergantungan pada rentenir.
- d. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi merata.⁴³

⁴³ Ibid, 200-201.