

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan ialah lembaga keuangan beserta perbankan, akan tetapi dilihat dari padanan istilah serta penekanan aktivitas usahanya antara pembiayaan serta keuangan berbeda. lembaga pembiayaan biasa juga disebut dengan *financing institution*. Pembiayaan ini aktivitas bisnisnya lebih memfokuskan di kegiatan pembiayaan, dalam bentuk pengadaan dana ataupun barang modal dengan cara tidak menarik langsung dana dari masyarakat.

Sebagai halnya badan usaha, badan finansial menjalankan bisnisnya pada bidang jasa keuangan, sebagai penyedia anggaran untuk mendanai bisnis produktif serta keperluan konsumtif, serta jasa keuangan, dan baik sebagai penyedia dana untuk mendanai bisnis produktif serta kebutuhan konsumtif, dan jasa finansial baik penyedia anggaran guna membayar usaha produktif serta keperluan konsumtif, serta jasa finansial bukan pembiayaan. Jadi, pada aktivitas bisnisnya badan finansial, ialah jasa keuangan pembiayaan serta jasa keuangan bukan pembiayaan. Dengan ini, istilah badan pembiayaan ialah badan keuangan. Pembiayaan kian sering digunakan untuk memperlihatkan kegiatan unggul Baitul Maal wa Tamwil, dikarenakan berhubungan dengan dasar untuk mendapatkan penghasilan.

Pembiayaan (*financing*) ialah pemodalan yang diberikan suatu pihak kepada pihak lain untuk membantu pendanaan yang telah diagendakan. Pembiayaan adalah kewajiban pokok suatu badan syariah, yakni dengan memberikan akomodasi penyediaan anggaran guna mencukupi keperluan pihak- pihak yang membutuhkan pembiayaan. Sedangkan Lembaga pembiayaan itu sendiri adalah bagian dari lembaga keuangan. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama dari Baitul Maal wa Tamwil, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti koperasi syariah kepada nasabah.

2. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan diberikan berasaskan kepercayaan. Oleh karena itu, bantuan pembiayaan bisa diartikan sebagai pemberian rasa percaya. Berikut unsur- unsur dalam pembiayaan antara lain:

- a. Adanya pemberi pembiayaan (Bank atau koperasi syariah) dan penerima pembiayaan (nasabah)
- b. Kepercayaan, merupakan dasar utama atau sebagai pondasi untuk dana atau biaya diberikan pada nasabah, sebab itu diperlukan survey terlebih dahulu mengenai nasabah baik internal maupun eksternal.
- c. Kesepakatan, atau perjanjian yang biasa disebut akad yang diketahui oleh kedua belah pihak.

- d. Jangka waktu, yaitu masa pengembalian pinjaman yang disepakati oleh kedua belah pihak.
- e. Resiko, di dalam pembiayaan resiko telah disepakati oleh kedua pihak pada akad.
- f. Balas jasa, yaitu keuntungan pada pembiayaan yang telah disepakati kedua belah pihak, dalam lembaga keuangan syariah yang biasa disebut juga dengan bagi hasil atau margin.

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan dari pemberian pembiayaan yaitu:

- a. Mendapatkan Keuntungan (*Profitability*) yang bertujuan mendapatkan hasil jasa pembiayaan yang disalurkan berbentuk bagi hasil yang didapat dari bisnis yang dikelola oleh anggota.
- b. Keamanan (*Safety*) ialah fasilitas atau prestasi yang diberikan terjamin agar *profitability* tercapai tanpa suatu kendala yang fatal.
- c. Membantu usaha atau rencana anggota, dengan membantu usaha maupun rencana pemohon yang membutuhkan anggaran berupa dana pemodalan maupun dengan cara pembiayaan.
- d. Ikut serta membantu pemerintah, yaitu dengan banyaknya pembiayaan yang disalurkan bank atau koperasi maka akan semakin tinggi peningkatan pembentukan diberbagai sektor.

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Penggunaan murabahah didasarkan pada Al-Qur'an surat Al- Baqarah ayat 275, yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
 قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ
 مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ.

Artinya: “Orang- orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang- orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni- penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

Ayat ini melarang segala bentuk transaksi yang batil. Di antara transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung bunga (riba) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional. Berbeda dengan murabahah, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, namun hanya menggunakan *margin*. Ayat ini juga mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi murabahah harus

berdasarkan prinsip kesepakatan kedua pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

Hadits dari Abu Said al Khudri bahwa Rasulullah bersabda: “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.

Hadits ini yang diriwayatkan oleh Al-Baihaqi dan Ibnu Majah ini merupakan dalil atas keabsahan jual beli secara umum. Hadits ini memberikan prasyarat bahwa akad jual beli murabahah harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi. Segala ketentuan yang terdapat dalam jual beli murabahah, seperti penentuan harga jual, margin yang diinginkan, mekanisme pembayaran dan lainnya, harus terdapat persetujuan dan kerelaan antara pihak nasabah dan bank, tidak bisa ditentukan secara sepihak.

Murabahah ialah kesepakatan jual-beli antara koperasi ataupun bank dengan anggota. Koperasi maupun bank syariah membelikan terlebih dahulu produk yang dibutuhkan oleh pemohon selanjutnya memasarkan kepada pemohon yang bersangkutan dengan harga pokok ditambah bagi hasil yang disetujui kedua belah pihak yaitu antara koperasi ataupun bank syariah bersama pemohon.

Menurut Dimyauddin (2008) mengemukakan bahwa murabahah jual beli suatu kelompok yang memberitahukan terlebih dahulu kepada pembeli mengenai harga pokok dari suatu barang yang diperlukan oleh si pembeli serta bagi hasilnya.

Menurut Adiwarman Azwar Karim (2011) menyatakan bahwa Murabahah yaitu perjanjian jual-beli produk dengan cara menyampaikan harga pokok serta bagi hasil yang telah disetujui oleh penjual serta pembeli.

Murabahah ialah bisnis penjualan produk dengan cara menyampaikan harga pokok serta bagi hasil yang sudah disetujui kedua belah pihak. Pelunasan perjanjian jual beli bisa dilakukan dengan cara kas maupun angsuran. Perbedaan murabahah dengan jual-beli lainnya ialah penjual diharuskan memberitahu pada pembeli tentang harga pokok barang yang dijualnya dan jumlah *margin* yang didapat. Penjualan bisa dilakukan dengan cara kas maupun angsuran, jika dengan cara mengangsur harus dipisah antara margin dengan harga pokok. *Margin* tidak dibolehkan berubah pada saat akad berlangsung. Untuk memaksimalkan pengolahan dana, maka pihak manajemen BMT diharuskan mengutamakan tiga perspektif penting pada pembiayaan yaitu: aman, lancar, dan menguntungkan.

a. Aman

ialah rasa yakin anggaran yang telah dipinjamkan bisa diambil kembali sesuai dengan jangka waktu yang telah disetujui kedua belah pihak. Untuk membangun keadaan tersebut, sebelum dilakukannya pemberian pembiayaan, BMT diharuskan melakukan survey bisnis pemohon terlebih dahulu untuk memastikan bisnis yang akan diberi anggaran sesuai dengan kriteria. Jangan pernah melakukan pembiayaan karena faktor kasihan kepada pembeli karena itu kan membangun masalah pada perusahaan di waktu yang akan datang dikarenakan tidak melalui prosedur survey usaha

terlebih dahulu. BMT diharuskan memperhatikan jenis usaha yang akan di ajukan oleh pembeli yang bersangkutan.

b. Lancar

ialah suatu keyakinan bahwa anggaran Baitul Maal wa Tamwil bisa beredar dengan cepat, lancar. Apabila lancar serta cepat perputaran dananya, maka perkembangan Baitul Maal wa Tamwil akan semakin maju. Dengan itu BMT harus mengacu segmen pasar yang putarannya harian ataupun mingguan.

c. Menguntungkan

ialah perincian serta prediksi yang tepat untuk meyakinkan bahwa anggaran yang dipinjamkan akan mendatangkan pendapatan. Semakin tepat dalam memprediksi bisnis, semakin besar kegagalan yang bisa diminimalisir. Kepastian pendapatan ini mempunyai pengaruh yang besar untuk perkembangan BMT. Karena para deposan akan langsung merasakan dampaknya.. Besar-kecilnya bagi hasil tentu saja akan sangat dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah peminjam. Oleh karena hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan bisa diterima dari nasabah peminjam. Dengan itu hubungan timbal balik ini harus selalu dipelihara supaya tidak saling merugikan.

Untuk menjelaskan pelaksanaan pembiayaan murabahah pada BMT UMY apakah sudah sesuai dengan Prinsip Syariah, penulis menggunakan buku-buku yang berkaitan tentang BMT, perbankan syariah, aspek hukumnya dan lain sebagainya. Menurut Prinsip Syariah menurut Sjahdeini (2014) ialah ketentuan

kesepakatan yang berasaskan hukum islam antara bank atau koperasi dengan pihak lain untuk menghimpun anggaran ataupun pendanaan untuk sebuah rencana atau bisnis, serta aktivitas lain yang sesuai dengan syariah.

2. Rukun Pembiayaan Murabahah

a. Penjual (Ba'i)

Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan diperjualbelikan kepada konsumen atau nasabah.

b. Pembeli (Musytari)

Pembeli merupakan seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

c. Objek jual beli (Mabi'i)

Adanya barang yang akan diperjualbelikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi.

d. Harga (Tsaman)

Harga merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Akad (Ijab Qabul)

Unsur utama jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kesepakatan dan perjanjian yang jelas antar kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.

3. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Tujuan pembiayaan murabahah sebagai berikut :

- a. Bagi lembaga keuangan syariah, sebagai salah satu bentuk penyaluran anggaran untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk bagi hasil.
- b. Bagi pemohon, koperasi atau bank Islam membiayai pembelian produk atau suatu barang dan kemudian pemohon dapat melunasi pada waktu yang telah disepakati kedua belah pihak.
- c. Memberi jalan lain jual beli dengan prinsip terhindar dari riba untuk pertimbangan pada metode antara koperasi islam dengan perbankan konvensional.

4. Aplikasi Murabahah dalam Lembaga Keuangan Syariah

Dalam konsep di perbankan syariah maupun lembaga keuangan syariah (Baitul Maal wa Tamwil) jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:

a. Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak sehingga penyedia barang murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini dilakukan oleh bank atau Baitul Maal wa Tamwil sendiri dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri. Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah atau Baitul Maal wa Tamwil menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak.

Proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi atau akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau Baitul Maal wa Tamwil ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, sebagai berikut:

- 1) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah).
- 2) Memesan kepada produsen dengan cara pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (Prinsip Salam).
- 3) Memesan kepada produsen dengan pembayaran yang dilakukan dengan cara pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan atau setelah penyerahan barang (Prinsip Istishna).
- 4) Merupakan barang dari persediaan Mudharabah atau Musyarakah.

b. Murabahah Berdasarkan Pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan merupakan jual beli murabahah yang dilakukan setelah adanya pesanan dari nasabah atau pemohon yang mengajukan pembiayaan murabahah. Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau Baitul Maal wa Tamwil melakukan pengadaan barang dan melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada pesanan untuk dibelikan barang sesuai dengan yang diinginkan oleh nasabah yang bersangkutan.

5. Penerapan dan Skema Murabahah

Murabahah yang diterapkan dalam perbankan syariah pada prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan keuntungannya. Ciri dari dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya- biaya yang terkait dan harga pokok barang dan batas keuntungan harus ditetapkan dalam bentuk presentase dari total harga dan biaya- biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atau wakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Pembayaranannya ditangguhkan.

6. Syarat- syarat Pembiayaan Murabahah

Berikut syarat- syarat pembiayaan murabahah, antara lain:

- a. Badan keuangan syariah memberi informasi tentang biaya pokok kepada pembeli. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/ pembelian). semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad; dan ini merupakan salah satu syarat sah murabahah.
- b. Adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*ribh*) yang diambil penjual karena keuntungan merupakan bagian dari harga (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.
- c. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.
- d. Akad harus sah tidak mengandung tekanan atau paksaan.
- e. Akad diharuskan bebas riba. Hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam murabahah sebagai

pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akad murabahah.

- f. Badan keuangan diharuskan membeli barang yang diperlukan pembeli terlebih dahulu sepenuhnya sebelum menjual kepada si pembeli.
- g. Barang yang akan diperjual belikan harus barang yang halal dan jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki atau hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
- h. Badan keuangan syariah diharuskan memberitahu kepada pembeli yang bersangkutan apabila ada kerusakan yang ada, barang harus diketahui penjual dan pembeli secara apa adanya.
- i. Badan keuangan syariah diharuskan menyampaikan rincian perhitungan kepada pembeli yang bersangkutan secara jelas dan terbuka.

7. Karakteristik Pembiayaan Murabahah

- a. Murabahah bisa dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.
- b. Akad murabahah menyediakan penawaran harga yang berbeda dengan cara pembayaran yang berbeda sebelum akad dilakukan. Apabila sudah disepakati oleh kedua belah pihak, maka hanya ada satu harga yang digunakan pada akad.

- c. Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus disampaikan kepada pembeli, apabila penjual mendapatkan diskon sebelum akad dilakukan, maka diskon tersebut merupakan hak pembeli.
- d. Penjual diperbolehkan meminta pembeli untuk menyediakan jaminan atas piutang pembiayaan murabahah, dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual atau aset lainnya minimal yang sama nilainya dengan piutang pembeli.
- e. Penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Uang muka menjadi bagian pelunasan piutang murabahah, jika akad murabahah disepakati. Jika akad murabahah batal, maka uang muka tersebut dikembalikan kepada pembeli setelah dikurangi kerugian riil yang ditanggung oleh penjual.
- f. Jika pembeli tidak menyelesaikan piutang murabahah dengan sesuai yang diperjanjikan, maka penjual mengenakan denda kecuali pembeli dapat membuktikan alasan tidak atau belum mampu melunasi piutang tersebut.
- g. Penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang murabahah.
- h. Penjual boleh memberikan potongan dari total piutang murabahah yang belum dilunasi.

8. Prosedur Pembiayaan Murabahah

Prosedur pembiayaan murabahah pada badan keuangan syariah yaitu:

- a. Pemohon mengajukan permohonan pembiayaan dengan cara mengisi form tertulis yang berisi tentang persyaratan dokumen yang harus dikumpulkan untuk memenuhi kriteria, biodata pemohon, serta spesifikasi produk yang

diinginkan pemohon dari koperasi untuk membeli kebutuhan si pemohon menggunakan pembiayaan murabahah.

b. Badan keuangan syariah meneliti form tertulis yang telah dikumpulkan oleh pemohon dari beberapa perspektif yaitu meliputi:

- 1) Menganalisis jenis usaha pemohon, penghasilan yang diperoleh pemohon secara terperinci.
- 2) Mendalami produk yang akan dibeli dari sisi ekonominya, representasi tentang penawaran serta permintaan produk tersebut.
- 3) Mendalami permintaan penawaran dari pemohon, seperti biaya yang harus dikeluarkan serta jangka waktu pelunasan, bagi hasil.
- 4) Mengharuskan adanya jaminan yang kuat untuk berwaspada dari sesuatu yang tidak dikehendaki.

c. Setelah diamati dan dipelajari selanjutnya pemohon dimintai untuk menandatangani akad. Biaya operasi serta bagi hasil harus disetujui kedua belah pihak pada saat akad berlangsung, badan keuangan syariah diharuskan membelikan produk yang telah disepakati dengan pemohon menggunakan cara yang sah dan tidak mengandung kemudharatan.

d. Apabila badan keuangan syariah sudah membeli produk yang dibutuhkan oleh pemohon maka pembeli diminta untuk menandatangani akad murabahah tersebut. Biaya biaya harus dijelaskan secara terperinci dan jelas kepada pemohon, dengan begitu akad akan terhindar dari riba dan haram.

e. Pemohon menerima produk.

C. BMT (BAITUL MAAL WA TAMWIL)

1. Pengertian BMT

BMT ialah suatu badan yang berasal dari dua pengertian, ialah Baitul Maal serta Baitul Tamwil. Baitul Maal memfokuskan di bagian bisnis penyaluran serta penghimpunan dana non profit yaitu seperti: sedekah, infaq, zakat. Beda dengan Baitul Tamwil yang lebih memfokuskan pada penyaluran serta pengumpulan dana profitabel. Dua bagian tersebut adalah penggalan yang tidak akan lepas dari Baitul Maal wa Tamwil sebagai badan penunjang aktivitas ekonomi masyarakat luas yang mengalami ekonomi kecil dan tetap pada ajaran Islam. Baitul Maal wa Tamwil dibuat agar dapat membantu perekonomian yang rendah yang sulit menjangkau pelayanan bank konvensional maupun bank Islam serta BPR.

Kependekan dari Baitul Maal wa Tamwil yaitu Baitul Maal Wa Baitul Tamwil. Kamus Kontemporer Arab-Indonesia menjelaskan bahwa Baitul Maal ialah sebagai rumah dana harta dan juga dikembangkan sebagai pengumpulan dan mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan Baitul Tamwil ialah rumah usaha atau rumah pembiayaan yang berkonsep laba.

Ada yang menyebutkan bahwa BMT ialah Balai Usaha Mandiri dan Terpadu. Dengan adanya dua perbedaan penyebutan tersebut maka akan menimbulkan perspektif masyarakat luas tentang BMT. Baitul Maal wa Tamwil itu sendiri memiliki dua visi serta misi dengan cara dicapai oleh Baitul Maal serta Baitul Tamwil. Maka, bisa disimpulkan bahwa BMT tidak lebih dari sebuah koperasi dikarenakan bersifat menghimpun serta menyalurkan dana masyarakat

yang menjadi anggota kemudian disalurkan kembali dananya kepada anggota yang membutuhkan dana untuk membantu usaha serta rencana yang halal.

Dana yang sudah dihimpun seperti shodaqoh, infaq, dan zakatlah yang nantinya akan disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan melalui bagi hasil nol persen (qordhul hasan) simpanan pokok, sukarela, simpanan wajib, dan simpanan berjangka. Dana yang diputar kepada anggota menggunakan pola syariah. BMT kemudian mengembangkan “*Triangle*” ialah Baitul Maal, Baitul Tamwil serta sektor riil BMT yang berfungsi sebagai mengoptimalkan dana masyarakat.

Baitul Maal bersumber dari bahasa Arab Bait yang artinya rumah, al- mal yang artinya harta, maka dapat diartikan rumah untuk pengumpulan dana atau menyimpan harta. Wa Tamwil itu sendiri berarti Badan keuangan syariah yang fokus pada aktivitas pemberdayaan usaha yang masih kecil di bawah naungan koperasi. Pada koperasi ada beberapa unit usaha, yaitu antara lain unit usaha riil, unit usaha jasa, serta simpan pinjam yang memfokuskan pada bagi hasil yang lebih dikenal dengan mudharabah dan musyarakah.

Dengan ini Baitul Maal Wa Tamwil ialah badan atau pihak yang menangani harta negara baik pada pengeluaran maupun pendapatan. Baitul Maal wa Tamwil bisa juga diartikan sebagai tempat mengelola berbagai macam harta yang menjadi pendapatan negara dan menyimpan dana. BMT sering diistilahkan sebagai bangkitkan semangat umat untuk fokus berekonomi secara islam yang bebas riba. Institusi khusus yang biasa menghimpun dan menyalurkan dana yang lebih sering mengartikannya dalam rangka agar lebih mengingatkan dan untuk mengetuk

serta mengajak masyarakat berekonomi dengan cara yang sudah diajarkan sesuai agama Islam.

2. Fungsi BMT

BMT memiliki lingkungan pasar sendiri yaitu pada masyarakat kecil yang tidak bisa terjangkau oleh layanan bank. Berikut fungsi- fungsi dari Baitul Maal Wa Tamwil antara lain:

- a. Penyaluran dan penghimpunan anggaran dengan menitipkan uang pada Baitul Maal wa Tamwil bisa ditingkatkan utilitasnya, maka akan muncul unit surplus serta unit defisit.
- b. Pemberi likuiditas dan pencipta bisa mengeluarkan alat pembayaran sah dan dapat memberi keahlian untuk melengkapi keharusan suatu institusi ataupun individu.
- c. Baitul Maal wa Tamwil bisa mengadakan lapangan kerja serta memberikan penghasilan kepada para staffnya.
- d. BMT sebagai pemberi berita pada anggota atau masyarakat tentang risiko margin serta kesempatan yang ada pada badan tersebut.
- e. BMT memberi pembiayaan untuk bisnis kecil, mikro, menengah serta koperasi dengan kelebihan tidak mengharuskan jaminan yang memberatkan.
- f. Memajukan kualitas SDM pengurus, anggota serta pengelola untuk lebih kompeten, *salaam* (sejahtera, damai serta damai) serta terpercaya sehingga lebih lengkap serta tangguh dalam berusaha serta berjuang dalam melawan kemajuan dunia.

- g. Mengorganisasi anggaran sehingga anggaran yang dimiliki masyarakat bisa bermanfaat secara maksimal di luar serta di dalam institut untuk keperluan masyarakat ataupun kepentingan bersama.
- h. Meningkatkan serta memperkuat kualitas usaha serta pasar produk anggota serta lembaga ekonomi seerta sosial masyarakat banyak.

D. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang pembiayaan murabahah sering digunakan untuk penelitian.

Berikut penelitian yang berhubungan dengan penelitian penulis ialah:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Judul Peneliti/ Tahun	Metode Penelitian dan Alat Analisis	Hasil
1.	Faktor- faktor yang mempengaruhi permintaan murabahah pada PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. Miftahul Jannah, 2009.	Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer.	Hasil uji analisis menunjukkan bahwa dari 4 variabel yang layak digunakan terdapat 2 faktor. Faktor 1 dinamakan faktor keunikan transaksi yang terdiri dari Biaya Akad dan resiko pembiayaan. Faktor 2

No.	Judul Peneliti/ Tahun	Metode Penelitian dan Alat Analisis	Hasil
			ialah Kecepatan pencairan serta suku bunga Bank Konvensional.
2.	Prosedur pembiayaan pada nasabah dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah di BMT Harapan Ummat Kudus. Ahmad Ali Affandi, 2015	Jenis penelitian lapangan (<i>field research</i>) dengan menggunakan pendekatan kualitatif	Terdapat pengaruh positif dari faktor-faktor : kebutuhan, agama, menambah modal kerja, dan kemudahan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah.
3.	Faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah untuk usaha mikro Agribisnis sektor Perdagangan.	Metode analisis kuantitatif regresi linier berganda	Terdapat pengaruh positif dari faktor-faktor : lama pendidikan, lama usaha, pendapatan usaha perbulan dan agunan.

No.	Judul Peneliti/ Tahun	Metode Penelitian dan Alat Analisis	Hasil
	Febrina Mahliza, 2011		
4.	Faktor yang mempengaruhi anggota melakukan pembiayaan murabahah di Ba'i Bitsama Ajil. Dwi Prasetyo, 2010.	Metode analisis kuantitatif regresi linier.	Terdapat pengaruh positif dari faktor- faktor : kebutuhan, agama, referensi, dan kemudahan terhadap keputusan anggota melakukan pembiayaan murabahah.

E. Kerangka Penelitian

Penelitian ini mengkaji prosedur dan faktor- faktor yang mempengaruhi nasabah memilih permintaan murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta termasuk salah satu alternatif pemecahan masalah badan keuangan mikro non- bank serta bisa

menguatkan penanaman modal bagi usaha mikro melalui produk- produk pembiayaan yang disalurkan khususnya murabahah.

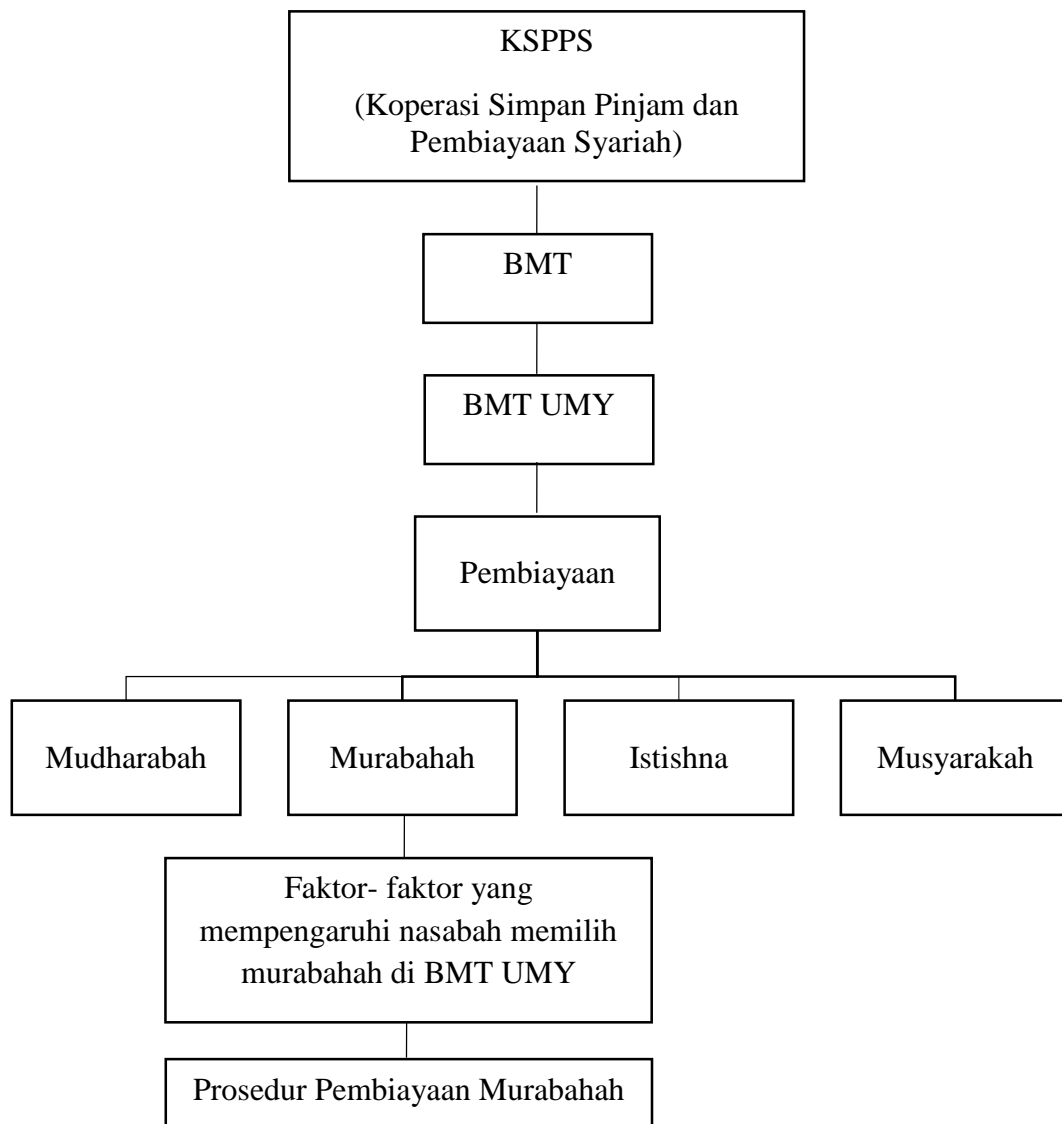
Alasan penulis memilih BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yaitu karena untuk simpanan, BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta mengadakan fasilitas antar jemput bagi anggota, serta menimbulkan keuntungan bagi badan keuangan untuk pembiayaan kolektif, jaminan bisa menggunakan SK, serta dapat spesial keuntungan, cicilan secara kolektif akan dipotong dari bendaharawan badan keuangan.

Baitul Maal wa Tamwil Universitas Muhammadiyah Yogyakarta juga sangat menguntungkan karena keuntungan atau bagi hasil yang masuk akan san terpercaya dikarenakan lahir pada kelompok akademisi yang selalu membentangkan profesionalisme kerja dengan SDI yang berbobot, dan menyalurkan dana untuk mendanai UMKM serta UKM dengan menggunakan pelayanan yang sangat cepat, mudah serta sederhana. BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta berada di bawah payung Amal usaha Muhammadiyah yang profesional serta berpengalaman, kredibel dan prinsip operasionalnya berdasarkan syari'ah.

Penulis memilih Pembiayaan Murabahah karena seiring kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat disertai ekonomi yang rendah maka pembiayaan murabahah adalah salah satu alternatif untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, karena dengan koperasi Islam membiayai pembelian barang atau sebuah produk yang kemudian pembeli yang bersangkutan melunasi dalam waktu yang telah disetujui oleh kedua belah pihak, maka dengan ini kebutuhan masyarakat akan lebih ringan. BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta juga sudah

menggunakan prinsip syariah dalam pembiayaan murabahahnya, dengan cara pihak BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang membelikan kebutuhan klien bukan dengan meminjamkan uang kepada klien.

BMT di Yogyakarta yang menggunakan sistem syariah ini adalah BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta saja, BMT lain masih belum menggunakan prinsip syariah bebas riba ini, dengan cara ini pembiayaan murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta sangat bebas dari riba. Akan tetapi, dengan kurangnya edukasi tentang syari'ah di sebagian masyarakat penulis ingin menganalisis penyebab nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dan penulis ingin membantu memberi edukasi kepada masyarakat yang belum mengetahui prosedur pembiayaan murabahah yang berbasis syari'ah pada BMT Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, oleh karena itu penulis membuat penelitian dengan judul "Analisis pembiayaan murabahah pada nasabah di BAITUL MAAL wa TAMWIL UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA".



Gambar 2.1

Skema Kerangka Penelitian