

BAB II

TINJAUAN PUSTKA

2.1 Sejarah Koperasi Syariah

Di Indonesia, koperasi berbasis syariah atau nilai Islam hadir pertama kali dalam bentuk paguyuban usaha bernama Syarikat Dagang Islam (SDI). SDI didirikan oleh H. Samanhudi di Solo, Jawa Tengah. Adapun anggotanya berasal para pedagang muslim, dengan mayoritas pedagang batik.

Dalam konteks kemitraan dan perdagangan, koperasi tipe kemitraan modern barat kini mirip dengan kemitraan Islam terdahulu. Dan telah dipraktekan oleh umat Islam hingga abad 18. Baik bentuk syirkah Islam dan syirkah modern, dimana kemitraan dibentuk oleh para pihak atas kesepakatan mereka sendiri untuk mencari keuntungan secara proposional dan mutual (saling menguntungkan) berdasarkan hukum negara.

Koperasi syariah mulai berkembang ketika banyak orang menyikapi maraknya pertumbuhan Baitul Maal Wattamwil (BMT) di Indonesia. BMT yang di kenal pertama kali di Indonesia adalah BMT Bina Insan Kamil tahun 1992 di Jakarta. Dan ternyata BMT ini mampu memberi warna bagi perekonomian masyarakat terutama bagi kalangan akar rumput (*grassroot*).

Walau demikian, keberlangsungan BMT bukan tanpa kendala, berdasarkan Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan menyebutkan bahwa segala kegiatan dalam bentuk penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan menyalurkan dalam bentuk kredit harus berbentuk Bank (pasal 28).

Hal ini merupakan permasalahan bagi BMT pada masa itu, namun demikian untuk mengatasi permasalahan ini maka munculah beberapa Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat (LPSM) yang memanyungi Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). LPM tersebut antara lain : Pusat Pengkajian dan Pengembangan Usaha Kecil (P3UK) sebagai penggagas awal, Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINBUK) dan FES Dompot Dhuafa Republika.

Basis kegiatan ekonomi kerakyatan merupakan falsafah dari BMT yakni dari anggota oleh anggota untuk anggota maka berdasarkan undang-undang RI Nomor 25 tahun 1992 tersebut berhak menggunakan badan hukum koperasi, dimana letak perbedaannya dengan koperasi konvensional (non-syariah) hanya terletak pada teknis operasionalnya saja, koperasi syariah mengharamkan bunga dengan mengusung etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam melakukan usahanya.

Sehingga pada tahun 1994 berdiri sebuah Forum Komunikasi (FORKOM) BMT di Jakarta, Bogor, Tangerang dan Bekasi (Jabodetabek). Forum komunikasi BMT Sejabodetabek tersebut sejak tahun 1995 dalam setiap pertemuan bulannya, berupaya menggagas sebuah payung hukum bagi anggotanya, maka teretuslah ide pendirian BMT dengan badan hukum koperasi, kendati badan hukum koperasi untuk dikenakan masih sebatas menggunakan jenis Badan hukum koperasi karyawan yayasan. Pada tahun 1998 dari hasil beberapa pertemuan forum BMT yang anggotanya sudah berbadan hukum koperasinya sekunder yakni Koperasi Syariah di Indonesia (KOSINDO) pada tahun 1998, sebuah koperasi sekunder dengan keputusan menteri koperasi, pengusaha kecil dan menengah Republik Indonesia Nomor. 028/BH/M.I/XI/1998, yang diketuai DR, H. Ahmat Hatta, MA. Selain KOSINDO berdiri pula koperasi sekunder lainnya seperti Induk Koperasi Syariah (INKOPSYAH) yang diprakasasi oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), dan Koperasi Forum Ekonomi Syariah Mitra Dompot Dhuafa (KOFESMID) yang didirikan oleh Dompot Dhuafa (Maulana2012:23).

2.2 Prosedur

Prosedur penting dimiliki bagi suatu organisasi agar segala sesuatu dapat dilakukan secara seragam. Pada akhirnya prosedur akan menjadi pedoman bagi suatu organisasi dalam menentukan aktivitas apa saja yang harus dilakukan untuk menjalankan suatu fungsi tertentu. Prosedur didefinisikan oleh (Puspitawati dan Anggadini 2011:23) dalam buku yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” sebagai berikut “serangkaian

langkah/kegiatan klerikal yang tersusun secara sistematis berdasarkan urutan-urutan yang terperinci dan harus diikuti untuk dapat menyelesaikan suatu permasalahan”.

Beberapa prosedur menurut para Ahli :

1. Menurut Mulyadi (2001:5) mendefinisikan :

“Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau yang lebih di buat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Didalam suatu sistem,biasanya terdiri dari beberapa prosedur dimana prosedur-prosedur itu saling terkait dan saling mempengaruhi. Akibatnya jika terjadi perubahan maka salah satu prosedur, maka akan mempengaruhi prosedur-prosedur yang lain”.

2. Menurut Zaki Baridwan (1990:3).

“Prosedur merupakan urutan pekerjaan klerikal yang melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih,disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi yang sering terjadi”

3. Menurut Richard F.Neuschel (1971) yang di kutip oleh Yogyanti (1996:4) mendefinisikan :

“Seuatu prosedur adalah suatu urutan-urutan kegiatan klerikal (tulis menulis),biasanya melibatkan beberapa orang didalam satu atau lebih departemen,yang diterapkan untuk menjamin penanganan yang seragam dari transaksi-transaksi bisnis yang terjadi”.

4. Muhammad Ali (2000:325) berpendapat bahwa “prosedur adalah tata cara kerja atau cara menjalankan suatu pekerjaan”.

5. Amin Widjaja (1995:83) menyatakan bahwa “prosedur adalah sekumpulan bagian yang saling berkaitan, misalnya orang, jaringan gudang yang harus dilayani dengan cara tertentu oleh sejumlah pabrik dimana memiliki proses tertentu”.

6. Kamarudin (1992:836-837) berpendapat bahwa “prosedur pada dasarnya adalah suatu susunan yang teratur dari kegiatan yang berhubungan satu

sama lainya dan prosedur-prosedur yang berkaitan melaksanakan dan memudahkan kegiatan utamanya dari suatu organisasi.

2.3 Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah merupakan kegiatan penyaluran dana yang dilakukan bank syariah yang berprinsip pada konsep perbankan syariah atau perbankan islam yang didasari oleh larangan agama islam untuk meminjamkan dan dengan mengharapkan keuntungan yang berupa sebagaimana yang di kemukaan oleh (Antonio2001:39) riba merupakan penambahan atas harta pokok karena unsur waktu dalam dunia perbankan hal tersebut dikenal dengan bunga kredit sesuai lama pinjaman. Yang hal ini biasa lakukan oleh perbankan konvensional (Kasmir2008:96).

Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelajaran yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain (Merly cahaya putri 2015).

Menurut UU No 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan menyatakan bahwa pembiayaan ialah penyediaan uang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang itu setelah jangka waktu tertentu.

Jadi kesimpulanya, pembiayaan merupakan penyediaan uang dalam perbankan syariah dimana terdapat kesepakatan antara bank dan pihak nasabah dan mewajibkan pihak nasabah itu mengembalikan uang dalam jangka waktu tertentu dimana terdapat margin atau bagi hasil. Adapun tujuan dari pembiayaan yakni untuk meningkatkan kesepakatan kerja antara kesejahteraan ekonomi sesuai dengan syariah Islam.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai

diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau hasil.

Menurut (Nasution 2007), pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan nasabah, yang mewajibka pihak nasabah untuk melunasi kewajibanya setelah jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran sejumlah imbalan.

Istilah yang merupakan pasangan pembiayaan adalah *dain (debt)*. Pembiayaan dan wadiah adalah istilah untuk suatu perbuatan ekonomi (perbuatan yang menimbulkan akibat ekonomi) yang dilihat dari arah yang berlawanan.

Menurut bank Islam pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bittamlik.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna'
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank syariah atau unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai dan diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil sebagaimana dimaksud dalam (Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah).

2.4 Unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan menurut (Kasmir2008:98) adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan.

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai dengan jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani dikururkan. Oleh karena itu sebelum pembiayaan dikururkan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian terlebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah, baik secara intern maupun ekstrn.kesepakatan antara si pemohon dengan pihak bank. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

2. Jangka Waktu.

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak, untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa di perpanjang sesuai dengan kebutuhan.

3. Risiko.

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan semakin vesar resikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

4. Balas Jasa.

Dalam bank konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membenbankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank bagi bank berdasarkan prinsip syariah balas jasanya dikenal dengan bagi hasil.

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pembiayaan kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.

Berdasarkan hal di atas unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah (Ali 2008:46) :

1. Adanya dua pihak yaitu pemberi pembiayaan (shahibul maal) dan penerima pembiayaan (mudharib).
2. Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama saling menguntungkan yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong – menolong sebagaimana firman Allah dalam Surah Al-Ma'idah(5) ayat 2:
3. Adanya kepercayaan shahibul maal kepada mudharib yang didasarkan atas prestasi yaitu potensi mudharib.
4. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak shahibul maal dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari mudharib kepada shahibul maal. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrumen (credit instrument) sebagai firman Allah dalam Surah Al-Baqarah (2) ayat 282.

2.5 Tujuan Pembiayaan

Menurut (Kasmir 2002) dalam membahas tujuan pembiayaan mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya, tujuan pembiayaan terdiri atas dua yaitu bersifat makro dan mikro. Tujuan yang bersifat makro, antara lain:

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana.
3. Meningkatkan produktivitas dan memberi peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya.

Sedangkan tujuan yang bersifat mikro antara lain:

1. Memaksimalkan laba.
2. Meminimalisasikan risiko kekurangan modal pada suatu usaha.
3. Pendayaagunaan sumber daya ekonomi.
4. Penyaluran kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.

2.6 Jenis-Jenis Pembiayaan

Secara Umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi, diantaranya (Kasmir 2002:99-101):

1. Jenis pembiayaan dilihat dari segi kegunaan.
 - a. Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik atau untuk keperluan rehabilitasi.
 - b. Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam oprasionalnya.

2. Jenis pembiayaan dilihat dari tujuan.
 - a. Pembiayaan Konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.
 - b. Pembiayaan Produktif, bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan.
 - c. Pembiayaan Perdagangan, pembiayaan ini digunakan untuk perdagangan biasanya digunakan untuk membeli barang dagangan yang bayarnya diharapkan dari hasil penjualan barang dagang tersebut.
3. Jenis pembiayaan dilihat dari jangka waktu.
 - a. *Short Time* (Pembiayaan Jangka Pendek) yaitu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimum 1(satu) tahun.
 - b. *Intermediate Term* (Pembiayaan jangka waktu menengah) adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari satu tahun sampai tiga tahun.
 - c. *Long Term*(Pembiayaan jangka panjang) adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun.
 - d. *Demand Loan atau Call Loan* adalah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktunya dapat diminta kembali.
4. Jenis Pembiayaan dilihat dari segi jaminan.
 - a. Pembiayaan dengan jaminan yaitu pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.
 - b. Pembiayaan tanpa jaminan yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu pembiayaan ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon peminjam.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan dibagi menjadi 2 menurut (Antonio 2001:160) :
- a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
 - b. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

2.7 Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga pasar dengan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah penjual harus memberitahu harga pokok yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Landasan syariah dari sistem murabahah ini adalah : “ Dan Shaib Ar Rumi r.a bahwa Rosulullah SAW berkata, tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan : Jual beli secara tangguh (murabahah), muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual “HR. Ibnu Majah” (Antonio 2001).

Murabahah adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan yang disepakati. Pada murabahah, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil. Pada Murabahah, untuk terbentuknya akad pembiayaan haruslah memenuhi rukun-rukun dan syarat-syarat murabahah. Rukun murabahah ada lima yaitu adanya penjual, pembeli, objek atau barang yang diperjualbelikan, harga jual barang berdasarkan mata uang, dan ijab qabul. Sementara itu, syarat murabahah adalah penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, kontrak harus bebas riba, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, serta penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang (Yuspin 2011).

Menurut (Siamat 1999), dalam melaksanakan kegiatan pembiayaan, dikenal adanya prinsip dasar penyaluran dana yang sehat yaitu memahami, menguasai dan melaksanakan prinsip 5C + S (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy* dan sesuai Syariah). Kelima Prinsip tersebut adalah :

1. *Character*

Dasar sari suatu pemberian pembiayaan adalah atas dasar kepercayaan adalah adanya keyakinan bahwa peminjam mempunyai watak atau sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif, dan juga mempunyai rasa tanggungjawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai masyarakat, ataupun dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Manfaat dari penelitian *character* ini mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran atas integritas serta tekad baik yaitu kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban dari calon debitur. *Character* ini merupakan faktor yang paling dominan, sebab walaupun calon debitur tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya tetapi kalau tidak mempunyai itikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

2. *Capacity*

Suatu penilaian kepada calon debitur mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan-kegiatan usaha yang dilakukannya atau kegiatan usaha yang dilakukannya atau kegiatan usaha yang akan dibiayai dengan pembiayaan dari bank. Jadi, maksud dari penelitian terhadap *capacity* ini yaitu untuk menilai sampai dimana hasil usaha yang akan diperolehnya tersebut akan mampu untuk melunasi kewajibannya tepat pada waktunya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Pengukuran *capacity* dari calon debitur ini dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan yaitu :

a. Pendekatan Historis.

Pendekatan untuk menilai past performance dari masalah yang bersangkutan apakah usahanya banyak mengalami kegagalan atau menunjukkan perkembangan yang semakin maju dari waktu ke waktu.

b. Pendekatan Finansial.

Pendekatan untuk menilai posisi neraca atas laporan perhitungan rugi/laba untuk beberapa periode terakhir, dengan tujuan untuk mengetahui besarnya solvabilitas, likuiditas dan rentabilitas usahanya, serta tingkat resiko usahanya.

c. Pendekatan *Edukasional*.

Pendekatan untuk meniali latar belakang pendidikan para pengurus perusahaan calon debitur. Hal ini penting untuk perusahaan yang membutuhkan teknologi tinggi maupun usaha-usaha yang memerlukan profesionalisme tinggi.

d. Pendekatan Yuridis.

Menilai apakah calon debitur tersebut secara yuridis mempunyai kapasitas untuk mewakili dirinya ataupun badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan ikatan perjanjian kredit dengan bank.

e. Pendekatan Manajerial

Menilai sampai sejauh man kemampuan dan keterampilan nasabah dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam neninpin perusahaanya.

f. Pendekatan Teknis.

Pendekatan untuk menilai sampai sejauh mana kemampuan calon debitur dalam mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan kerja atau mesin-mesin, administrasi keuangan, undustrial relation, bahan sampai kepada kemampuan dalam merebut pangsa pasar.

3. *Capital*

Capital merupakan jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Hal ini kelihatanya kontadiktif dengan tujuan bisnis

yang murni, semakin kaya seseorang, maka semakin dipercaya untuk memperoleh pembiayaan. Secara rasional hal ini tentulah tidak menghenrakan sebab calon debitur yang telah menanamkan dananya dalam proporsi yang besar dibandingkan dengan pembiayaan yang diperolehnya dari bank, tentu akan melakukan usahanya dengan penuh kesungguhan dan biasanya akan berhasil.

4. *Collateral*

Collateral adalah barang-barang jaminan yang diserahkan oleh debitur sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Manfaat collateral yaitu sebagai pengamanan apabila usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut gagal atau sebab-sebab lain dimana debitur tidak mampu melunasi pembiayaannya dari hasil usahanya.

5. *Condition of economy.*

Condition of economy yaitu suatu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya, dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun untuk suatu kurun waktu tertentu yang kemungkinannya akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh pembiayaan.

Maksud dari penilaian ekonomi adalah untuk mengetahui sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu daerah akan memberikan dampak yang bersifat positif maupun dampak yang bersifat negatif terhadap perusahaan yang memperoleh pembiayaan.

2.8 Sumber hukum akad Murabahah

Al-Qur'an

“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali dengan cara perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu.....”
(QS 4:29)

“ Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu....”(QS 5:1)

Al-Hadis

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasullulah SAW bersabda :
“*Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suku sama suku.*” (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hibban)

2.9 Pengertian Baitul Maal Wattamwil (BMT)

Baitul maal wattamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, infaq, dan shodaqoh. Sedangkan baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dari penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah (Sudarsono 2012:107).

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan atau materi maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan BPR Syariah, yakni menggunakan 3 prinsip:

1. Prinsip Bagi Hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil pemberi pinjaman dengan BMT.

- a. Al-Mudharabah
- b. Al-Musyarakah
- c. Al-Muzara'ah
- d. Al-Musaqah

2. Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu cara jual beli yang dalam pelaksanaan 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 penyedia dana.

- a. Bai' al-Murabahah
- b. Bai' as-Salam
- c. Bai' al-Istisna
- d. Bai' Baitsaman Ajil

3. Sistem Non-Profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebijakan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non-komersial nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja.

4. Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian pembagian keuntungan/kerugian yang disepakati.

- a. Al-Musyarakah
- b. Al-Mudharabah

5. Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam di antara BMT dengan pihak lain mewajibkan pihak pinjaman untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

- a. Pembiayaan al-murabahah (MBA)
- b. Pembiayaan al-bai'bitsaman ajil (BBA)
- c. Pembiayaan al-mudharabah (MDA)
- d. Pembiayaan al-musyarakah (MSA)

Untuk meningkatkan peran BMT dalam kehidupan ekonomi masyarakat, maka BMT terbuka untuk menciptakan produk baru. Tetapi produk tersebut harus memenuhi syarat:

1. Sesuai dengan syariat dan disetujui oleh Dewan Syariah.
2. Dapat ditandatangani oleh sistem operasi BMT bersangkutan.
3. Membawa kemaslahatan bagi masyarakat.

2.10 Prosedur Pembiayaan

Prosedur pembiayaan adalah suatu pedoman bagi suatu organisasi dalam menentukan aktivitas penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan nasabah, yang mewajibkan pihak nasabah untuk melunasi kewajibannya setelah jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran sejumlah imbalan.

2.11 Ketentuan Hukum dalam FATWA DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah

A. Ketentuan umum murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. 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.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
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.

B. Kedua ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif uang muka, maka :
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut memutuskan untuk membeli barang tersebut nasabah tinggal membayar sisa harga.

- b. Jika nasabah batal membeli, uang muka dapat menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi nasabah wajib melunasi kekurangannya.

C. Ketiga jaminan dalam Murabahah:

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

D. Utang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya pada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

E. Kelima penundaan pembayaran dalam Murabahah:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

F. Keenam Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai nasabah menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

