

**PERKEMBANGAN USAHA KECIL MELALUI
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI BMT L-RISMA IPUH**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.I)

OLEH:

GUSNI YUNITA
NIM. 212 313 9103

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
TAHUN 2016**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Gusni Yunita, NIM 2123139103 dengan judul "Perkembangan Usaha Kecil Melalui Pembiayaan Murabahah Di BMT L-RISMA Jpuh" Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 20 Maret 2016 M
3 sya'ban 1437 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Nurul Hak, MA
NIP.196606161995031002

Desi Isnaini, MA
NIP.197412022006042001



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

PENGESAHAN

Skripsi oleh : Gusni Yunita NIM: 212 313 9103 yang berjudul **Perkembangan Usaha Kecil Melalui Pembiayaan Murabahah Di BMT L-RISMA Ipuh, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu Pada :**

Hari : **Senin**

Tanggal : **30 Mei 2016 M/ Sya'ban 1437 H**

Dan dinyatakan **LULUS**, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)** dalam Ilmu Ekonomi Islam.

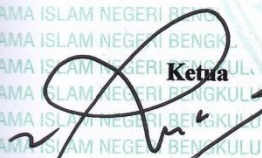
Bengkulu, **30 Mei 2016 M**
Sya'ban 1437 H

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua


Drs. Nurul Hak, MA
Nip. 196606161995031002

Penguji I


Dra Fatima Yunus, MA
Nip. 196303192000032003

Sekretaris


Desi Isnaini, MA
Nip. 197412022006042001

Penguji II


Miti Yarmunida, M.Ag
Nip. 197705052007102002

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi ini dengan judul “Perkembangan Usaha Kecil Melalui Pembiayaan *Murabahah* Di BMT L-RISMA Ipuh” adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpanan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 20 Maret 2016 M
20 Maret 1488 H

Mahasiswa yang menyatakan




Gusni Yunita
NIM 212 313 9103

MOTTO

BISMILLAHIRAHMANIRROHIM....

Man shabara zhafira

Siapa yang besabar pasti beruntung

(Gusni Yunita)

Kesuksesan hanya dapat diraih dengan segala upaya dan usaha yang disertai dengan doa, karena sesungguhnya nasib seseorang manusia tidak akan berubah dengan sendirinya

tanpa berusaha...

(Gusni Yunita)

“ perfectness is the first thing I always think when I do a job

“

Kesempurnaan adalah hal pertama yang selalu saya pikirkan ketika saya melakukan sebuah pekerjaan.

(Gusni Yunita)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Alhamdulillah sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayangmu telah memberikanku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan.

Kupersembahkan skripsi ini kepada orang yang sangat kukasihi dan kusayangi.

1. Mak (Rosma Nidar) dan Bah (Mubin) tercinta, sebagai tanda bukti, hormat dan rasa terimakasih yang tiada terhingga kupersembahkan skripsi ini kepada Mak dan Bah yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan. Untuk Mak dan Bah yang selalu membuatku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku, menasehatiku agar menjadi lebih baik, terima kasih Mak dan Bah.
2. My Brother's Sumadi Aksa dan Darmansyah, terimakasih atas doa dan bantuan kalian selama ini, kalian kakak-kakakku yang paling aku banggakan dan paling aku sayangi. Tiada yang paling mengharukan saat berkumpul bersama kalian, Terimakasih untuk dukungan dan support kalian selama ini. Hanya skripsi ini yang dapat aku persembahkan. Maaf belum bisa menjadi panutan seutuhnya, tapi aku akan selalu menjadi yang terbaik untuk kalian semua.
3. Datuk (H. Abdullah) dan Nenek (Hj. Malaya) dan keluarga besar ku terimakasih banyak untuk kalian selama ini selalu memberiku semangat yang kuat. Untuk saat ini hanya skripsi ini kupersembahkan untuk kalian semua.
4. My Sweet Heart "Agus Salim", sebagai tanda cinta kasihku, kupersembahkan skripsi ini buatmu, terimakasih atas kasih sayang, perhatian, dan kesabaranmu yang telah memberikanku

semangat dan inspirasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini, Semoga engkau pilihan terbaik buatku dan masa depanku.

5. Dosen pembimbing bapak Nurul Hak M, A dan Ibu Desi Isnaini, MA yang saya sayangi, terima kasih bapak dan ibu telah membimbing di sela-sela kesibukannya.
6. Teman-teman seperjuangan Hospecin Railes Prezika, Mery Lestari, Ningsi Hartati Wulandari dan terkhusus EKIS E angkatan 2012 yang tak mungkin penulis sebutkan satu persatu.
7. Semua dosen dan staf Akademik di fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan bimbingan dan ilmu sampai saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Almamater yang kubanggakan.

ABSTRAK

Gusni Yunita, NIM 2123139103, yang berjudul “Perkembangan Usaha Kecil Melalui Pembiayaan *Murabahah* Di BMT L-RISMA Ipuh”’.

Dalam skripsi ini ada satu persoalan yang dikaji yaitu: bagaimana perkembangan usaha kecil anggota setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* dari BMT L-RISMA Ipuh. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha kecil anggota setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* dari BMT L-RISMA Ipuh. Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu: penelitian yang menggambarkan, menganalisa, mencatat fenomena yang dilihat, fakta-fakta, serta dokumen lainnya yang berkaitan dengan perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh, permasalahan yang dikemukakan, yang bermanfaat untuk memberikan informasi dan fakta-fakta mengenai bagaimana perkembangan usaha kecil anggota setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* dari BMT L-RISMA Ipuh. Kemudian hal tersebut dapat diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan perkembangan usaha kecil anggota setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* dari BMT –RISMA Ipuh para usaha kecil anggota belum memiliki kemampuan yang stabil untuk menggunakan modalnya secara seefektif dan seefisien mungkin.

Kata kunci : Perkembangan usaha kecil, Pembiayaan murabahah.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalat serta saalam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan kita yakni nabi Muhammad SAW atas berkat perjuangan beliau dan para sahabatnya sehingga mengantar kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan teknologi seperti yang kita rasakan pada saat sekarang ini.

Dalam penulisan skripsi yang berjudul PERKEMBANGAN USAHA KECIL MELALUI PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI BMT L-RISMA IPUH ini saya menyadari masih banyak kekurangan dari berbagai segi, oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Ucapan terima kasih terkhusus saya sampaikan kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin, M.M.Ag, MH selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA selaku ketua jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
4. Nurul Hak M, A selaku pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing selama penyusunan skripsi ini.

5. Desi Isnaini, MA selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing, motivasi serta dorongan sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.
6. Kedua orang tuakuyang selalu mendo'akan kesuksesan penulis
7. Bapak dan Ibu dosen IAIN Bengkulu yang telah memberikan banyak ilmu selama perkuliahan.
8. Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan staf perpustakaan IAIN Bengkulu yang telah memberikan fasilitas baik itu berupa buku untuk referensi selama penulisan skripsi sehingga penulis bisa menggunakannya.

Bengkulu, 20 Maret 2016

GUSNI YUNITA
NIM 212 313 9103

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Metode Penelitian	11
G. Sistematika Penulisan	15
BAB II KAJIAN TEORI	17
A. Murabahah	17
1. Pengertian Pembiayaan Murabahah.....	17
2. Landasan Hukum Murabahah	21
3. Jenis dan Karakteristik Murabahah.....	23
4. Rukun dan Syarat Akad Murabahah	27
5. Alur Pembiayaan Murabahah.....	29
B. Baitul Maal Wat Tamwil	30
1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil	30

2. Prinsip, Ciri-ciri dan Fungsi BMT	31
3. Prosedur Pendirian BMT	33
4. Kegiatan Operasional BMT	34
C. Usaha Kecil	36
1. Pengertian Usaha Kecil	36
2. Ciri-Ciri Usaha Kecil	37
3. Kendala-kendala Usaha Kecil	37
BAB III GAMBARAN UMUM BMT L-RISMA IPUH	41
A. Sejarah BMT L-RISMA Ipuh.....	41
B. Visi dan Misi BMT L-RISMA	42
C. Tujuan dan Fasilitas BMT L-RISMA IPUH	45
D. Produk BMT L-RSMA IPUH	46
E. Struktur Organisasi Dan Mekanisme Pembiayaan Murabahah BMT L-RISMA IPUH	50
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	54
A. Perkembangan Usaha Kecil Anggota Setelah Mendapatkan Pembiayaan Murabahah Dari BMT L-RISMA IPUH.....	54
BAB V PENUTUP	62
A. Kesimpulan.....	62
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Struktur Organisasi dan Mekanisme Pembiayaan BMT L-RISMA Ipuh	50
--	-----------

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara umum lembaga keuangan ialah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang. Di dalam sejarah perekonomian umat Islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai dengan Syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah SAW. Seperti menerima titipan, meminjamkan, dan memberikan jasa pengiriman uang. Dengan demikian, jelas bahwa pada zaman Rasulullah SAW. Praktek keuangan seperti Bank telah sering dilakukan tentunya dengan prinsip Syariat islam.¹

Dari tahun ke tahun, perekonomian di Indonesia selalu mengalami pertumbuhan yang cukup pesat. Banyak bermunculan Bank maupun lembaga non Bank lainnya yang ikut andil dalam tumbuhnya perekonomian di Indonesia. Bukan hanya lembaganya yang mengalami perubahan dan peningkatan, tetapi sistem yang digunakan pun juga mengalami perubahan. Dahulu, banyak Bank dan lembaga lainnya yang menggunakan sistem bunga yang terkenal dan bahkan menguasai sistem perbankan di Indonesia bahkan di dunia. Saat ini tidak sedikit lembaga yang

¹Adiwarman, Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2011), h. 18.

menerapkan sistem Syariah, yaitu sistem yang sesuai dengan prinsip-prinsip dalam agama Islam. Masyarakat sudah mulai beralih ke lembaga yang menggunakan sistem Syariah, karena ada satu kepastian dan sistem yang jelas pada sistem Syariah.²

Sistem keuangan di Indonesia dijalankan oleh dua jenis lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan non Bank. Lembaga keuangan Bank adalah lembaga yang memberikan jasa keuangan yang paling lengkap. Sedangkan lembaga keuangan non Bank adalah merupakan lembaga keuangan yang lebih banyak jenisnya dari lembaga keuangan Bank. Dengan pembiayaan yang diberikan dari lembaga keuangan Bank maupun non Bank diharapkan pihak yang mengalami defisit keuangan dalam usahanya diharapkan dapat mengembangkan usahanya. Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan sistem bagi hasil.³

Pada saat sekarang ini lembaga keuangan non Bank yang mulai berkembang dan mendistribusikan pembiayaan untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat salah satunya adalah *Baitul Maal Wat*

²Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 12.

³Zinul Arifin, *Pembentukan Bank Syari'a Melalui Akuisi dan Konversi*, (Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006), h. 208.

Tamwil. Baitul Maal Wat Tamwil. Baitu Maal Wat Tamwil ini merupakan suatu lembaga yang sedang berkembang di Indonesia salah satunya adalah BMT L-Risma yang berlokasi di Jalan Raya Pasar Ipuh Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko. *Baitul Maal Wat Tamwil* ini merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitulmaal* dan *baitul wat tamwil*. *Baitulmaal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti; zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *baitul wat tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Islam. BMT adalah pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil diantaranya dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya dengan sistem syariah.⁴

Dalam meningkatkan efektifitas bisnisnya lembaga *Baitul Maal Wat Tamwil* biasanya memiliki bermacam-macam jenis pembiayaan di antaranya adalah *Murabahah*. *Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara Bank dan nasabah dimana Bank membeli barang yang diperlukan oleh anggota untuk berusaha dan kemudian menjual kepada nasabah yang

⁴ Suhendi Hendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h. 42.

bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin atau keuntungan yang telah disepakati bersama antara Bank dan nasabah.⁵

Salah satu *BMT L-RISMA* yang sedang berkembang di Indonesia saat sekarang ini adalah *BMT L-RISMA* Ipuh didirikan pada tanggal Selasa 22 Mei 2014 yang terletak di Jl. Raya Pasar Ipuh Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko berdasarkan pengesahan Badan Hukum No. 1/BH/X. 7/1/2010 sebagai koperasi simpan pinjam syariah.

Produk-produk, dan Jasa BMT L-RISMA Ipuh yakni sebagai berikut :

1. Produk di BMT L-RISMA antara lain:

- a. Si Suka (Simpanan Sukarela)
- b. Si Fitri (Simpanan Idul Fitri)
- c. Si Hanum (Simpanan Haji dan Umroh)
- d. Si Tama (Simpanan Tamasya)
- e. Si Padi (Simpanan Pendidikan)
- f. Si Aqur (Simpanan Aqiqah dan Qurban)
- g. Si Jangka (Simpanan Berjangka)
- h. Si Ari (Simpanan Arisan).

2. Produk Pembiayaan BMT L-RISMA Ipuh:

- a. *Murabahah* (Jual Beli)
- b. *Musyarakah* (Kerjasama Modal Usaha)

⁵Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan teoritis dan Praktis*, (Jakarta: kencana Prenada Group, 2010), h. 363-365.

c. *Hiwalah*

d. *Ijaroh*

e. *Wadiah*.

3. Produk Penyaluran ZISWAF BMT L-RISMA Ipuh:

a. MISTER (Masyarakat Islam Terpadu)

b. MASTIPU (Masyarakat Tidak Mampu)

c. SEDJAKIN (Sejahterakan Duda/Janda Miskin)

d. PESAT (Peduli Kesehatan Umat)

e. PEDIKU (Peduli Pendidikan Umat)

f. PROWAKIF (Program Wakaf Produktif).

4. Produk Baitul MAAL L-RISMA:

BMT L-RISMA juga membuka Baitul MAAL, dengan aktifitas menghimpun, mengelola dan menyalurkan

a. Zakat (Zakat Fitrah, Zakat Profesi)

b. Infak

c. Sedekah

d. Wakaf Tunai.

5. Layanan Transaksi atau Jasa di BMT L-RISMA

a. Melayani pembayaran PLN, Angsuran dan Telkom

b. Melayani pembayaran Transfer ONLINE (Terima dan Kirim)

c. Melayani jasa lainnya dalam pengembangan.⁶

sejak berdirinya BMT L-RISMA Ipuh telah memiliki banyak anggota yang telah bergabung dan melakukan pembiayaan. BMT juga telah banyak memberikan bantuan modal kepada anggota kecil yang membutuhkan pembiayaan, hal ini terbukti tahun 2014 sampai sekarang BMT telah memberikan pembiayaan kepada anggotanya sebanyak 150 orang yang melakukan pembiayaan *murabahah* adalah 56 anggota.⁷ Produk yang diminati oleh para nasabah yaitu pembiayaan *murabahah*.

Pembiayaan *Murabahah* adalah akad jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkannya harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dan harga jual disetujui oleh pembeli.⁸

Pada awalnya asumsi pendapatan usaha kecil anggota selalu mengalami kesulitan, penurunan, dan begitu sulit untuk mengembangkan usaha. Salah satu masalah yang terjadi pada usaha kecil yang ada di Kecamatan Ipuh adalah permodalan yang lemah. Padahal modal itu merupakan unsur yang sangat penting dalam mendukung peningkatan usaha para pedagang, sehingga sering mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Banyak lembaga keuangan konvensional yang

⁶Brosur BMT L-RISMA Ipuh

⁷Sandra, Resvilia, Kepala Cabang BMT L-RISMA Ipuh, wawancara, senen 09 Nopember 2015.

⁸[www. Bmt l-risma.com](http://www.bmt-l-risma.com), *Pembukaan Kantor Cabang BMT L-RISMA Di Bengkulu*, 15 Oktober 2015.

menyediakan jasa peminjaman modal untuk berbagai kalangan, tetapi peminjam ini tidak terlepas dari bunga yang terkadang semakin menambah beban pengusaha mikro. Peminjam modal pada lembaga keuangan konvensional terkadang pula kandas dikarenakan beberapa pengusaha kecil tidak memenuhi prasyarat untuk diberi pinjaman. Pada akhirnya sebagian diantara pelaku usaha mengambil jalan pintas dengan meminjam yang menerapkan bunga. Awalnya memang mudah namun memiliki efek yang negatif dan akan merugikan sipeminjam. Dan pada akhirnya terjebak hutang dan berakibat buruk pada usahanya.⁹

Dengan permasalahan yang dihadapi oleh pedagang saat ini kehadiran BMT L-RISMA Ipuh diharapkan mampu mempunyai peranan yang sangat aktif dalam menjalankan misinya dan dapat mengurangi ketergantungan pengusaha kecil dari lembaga-lembaga keuangan informal yang bunganya terlalu tinggi. Pemberian pembiayaan sedapat mungkin memandirikan ekonomi pengusaha kecil. Dan salah satu produk pembiayaan yang dimiliki oleh BMT L-RISMA Ipuh adalah pembiayaan *Murabahah*. Dengan pembiayaan ini diharapkan menjadi solusi bagi pedagang kecil yang mengalami kesulitan dalam permodalan bahan baku usahanya. Sehingga para pedagang mampu mengembangkan usahanya dan tidak kesulitan lagi. *Baitul Maal Wat Tamwil* Ipuh juga diharapkan dapat memberikan pelatihan kewirausahaan kepada anggotanya sehingga para pedagang lebih mengerti tentang cara-cara yang efektif untuk

⁹Ana, toko manisan kecilan pondok sugu, wawancara, 1 Oktober 2015.

mengembangkan usaha mereka. Dengan diberikannya pelatihan BMT L-RISMA Ipuh juga bisa berkembang dan dapat dijadikan nilai tambah atau nilai positif bagi BMT itu sendiri bahwa koperasi Syariah berbeda dengan koperasi konvensional lainnya. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk menganalisa **PERKEMBANGAN USAHA KECIL MELALUI PEMBIAYAAN MURABAHAHDI BMT L-RISMA IPUH.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah bagaimana perkembangan usaha kecil anggota setelah mendapatkan pembiayaan *Murabahah* dari BMT L-RISMA IPUH ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha kecil anggota setelah mendapatkan pembiayaan *Murabahah* dari BMT L-RISMA Ipuh.

D. Kegunaan Penelitian

Peneliti pasti mengharapkan hasil penelitian mempunyai manfaat tentu bagi diri sendiri dan orang lain. Manfaat penelitian ini yaitu :

1. Kegunaan Teoritis

Dapat memberikan pemahaman, gambaran dan wawasan yang luas dan lebih mendalam sebagai acuan atau referensi bagi pembaca mengenai masalah perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* BMT L-RISMA Ipuh.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan gambaran kepada BMT L-RISMA Ipuh tentang efektifitas pembiayaan *murabahah* yang telah dilakukan oleh BMT L-RISMA Ipuh.

E. Penelitian Terdahulu

Adapun hasil penelitian terdahulu yakni :

Skripsi yang ditulis Twin Fittersya,¹⁰ dengan judul skripsi “Peran BMT Pandan Madani Dalam Meningkatkan Produktifitas Usaha Kecil Di Panorama Bengkulu Tahun 2013-2014”. Dengan pendekatan kualitatif yang menjadi permasalahan dalam skripsi ini adalah: bagaimana peran pembiayaan *murabahah* pada BMT Pandan Madani dalam meningkatkan usaha kecil dari tahun 2013-2014. Dan yang bagaimana pertumbuhan pembiayaan *murabahah* di BMT Pandan Madani tahun 2013-2014.

Dengan hasil penelitian peran pembiayaan *murabahah* pada BMT Pandan Madani kurang maksimal dalam menjalankan peran BMT didalam meningkatkan produktivitas usaha kecil di pasar Panorama dan pertumbuhan pembiayaan *murabahah* di BMT Pandan Madani pertumbuhannya menurun asumsi pendapatan juga menurun.

Penelitian ini jelas berbeda dengan penelitian karena peneliti meneliti tentang bagaimana Perkembangan Usaha Kecil Melalui Pembiayaan *Murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh. Penelitian di atas jelas berbeda dengan masalah yang akan diteliti oleh peneliti yaitu peneliti lebih fokus kepada perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh. Sedangkan penelitian di atas tentang bagaimana peran BMT dalam meningkatkan produktivitas usaha kecil.

¹⁰ Twin Fittersya, *Peran BMT Pandan Madani Dalam Meningkatkan Produktifitas Usaha Kecil Di Panorama Bengkulu Tahun 2013-2014*, (Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu 2014), h. 7.

Penelitian lain yaitu, Noni Afrianty,¹¹ dengan judul skripsi “Perkembangan Usaha Mikro Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan *Murabahah* Dari BMT Kota Mandiri Bengkulu”. Dengan menggunakan metode kuantitatif, yang menyimpulkan bahwa dari hasil penelitian terdapat perubahan usaha kecil mereka antara yang sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan *murabahah* hal ini dapat diketahui dari hasil uji Hipotesisi dengan menggunakan *uji t paired* dengan nilai $sig=0.000 < \alpha=0,05$. Jelas berbeda dengan peneliti karena peneliti meneliti dengan menggunakan metode kualitatif tentang bagaimana perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh. Penelitian selanjutnya Wenda Ratu,¹² dengan judul skripsi “Sistem pengawasan Terhadap Nasabah Angsuran Nasabah (Studi Kasus BMT Kota Mandiri). Dengan pendekatan kualitatif, yang menjadi permasalahan dalam skripsi ini adalah: bagaimana sistem pengawasan nasabah lalai pada BMT Kota Mandiri yang melakukan transaksi *murabahah* dilakukan sejak awal akad dan difokuskan pada penetapan kriteria penerapan pembiayaan *murabahah*. Dengan hasil penelitian pada BMT Kota Mandiri sistem pengawasan yang terjadi tidak sesuai dengan yang melakukan pembiayaan *murabahah* semuanya disamakan. Jelas berbeda dengan peneliti karena

¹¹ Noni Afrianty, *Perkembangan Usaha Mikro Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Murabahah Dari BMT Kota Mandiri Bengkulu*, (Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu 2015), h. 5.

¹² Wenda Ratu, *Sistem Pengawasan Terhadap Nasabah Angsuran Murabahah (Studi Kasus BMT Kota Mandiri)*, (Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2013), h. 6.

peneliti meneliti bagaimana perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian tentang perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif yang peneliti berusaha memberikan pembuktian kebenaran fakta di lapangan dan dinilai secara ilmiah berdasarkan kerangka teoritis yang berkenaan dengan permasalahan yang diangkat menggunakan teknik deduktif yakni sebuah proses pengambilan kesimpulan untuk mencapai kebenaran melalui pemikiran dari yang bersifat umum kemudian ditarik kesimpulan yang khusus.¹³

Adapun pendekatan penelitian dengan cara langsung turun keobjek untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dan peneliti berusaha memberi gambaran bagaimana perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh.

2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan pada nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh.

¹³ Mamang Sugadji Etta, Sopiah, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2010), h. 24.

3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini terdiri dari:

- a. Data Primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpul data, yakni peneliti memperoleh data melalui penelitian wawancara langsung dengan nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh.
- b. Data sekunder adalah sumber data yang secara tidak langsung misalnya diperoleh dari tinjauan kepustakaan dari berbagai literatur yang ada seperti buku, internet dan jurnal yang berkaitan dengan penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Merupakan metode paling mendasar dari ilmu pengetahuan.¹⁴

Yakni pengamatan yang dilakukan serta langsung terhadap objek penelitian yakni BMT L-RISMA Ipuh yang mana peneliti untuk mendapatkan data primer, untuk mendapatkan data awal atau survei lokasi, dan perkembangan usaha kecil anggota melalui pembiayaan *murabahah* BMT L-RISMA Ipuh.

Observasi juga merupakan kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya selain pancaindra lainnya seperti telinga, mulut dan lain

¹⁴Sugeng Sejati, *Psikologi Sosial*, (Yogyakarta: Teras, 2012), h. 54.

sebagainya. Jadi, pengertian observasi yaitu kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.¹⁵

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan melakukan wawancara langsung kepada nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh.

Wawancara yaitu proses memperoleh keterangan untuk penelitian dengan caratanya jawab sambil bertatap muka antarpewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai dengan menggunakan pedoman wawancara.¹⁶

c. Dokumentasi

Dalam studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan cara menghimpun dan juga menganalisis dokumen-dokumen ini dilakukan guna memperoleh data dari berbagai sumber pustaka dan juga informasi yang terkait sesuai dengan kebutuhan pokok permasalahan yang peneliti lakukan.

¹⁵Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h.142.

¹⁶Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian*.....h. 143.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai dalam pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah menganalisis terhadap jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis belum merasa memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kribel. Miles dan Hambermen mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan dilakukan secara terus menerus. Hingga datanya sudah jenuh.¹⁷

Peneliti akan menggunakan teknik Miles dan Hambermen pada saat penelitian dilakukan, maksud yaitu mereduksi data maksudnya merangkum, dan memilih hal-hal yang penting selanjutnya dilakukan penyajian data dalam bentuk uraian singkat dan terakhir yaitu ditarik kesimpulan.

¹⁷ Sugiono, *Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 59.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan ini adalah sebagai berikut :

BAB Pertama: yang terdiri dari Pendahuluan yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Kemudian BAB Kedua yaitu: Kajian teori yang terdiri dari riset terdahulu dan kerangka berpikir. Pada sub bab membahas tentang pengertian *Murabahah*, Landasan Hukum *Murabahah*, Jenis dan Karakteristik *Murabahah*, Rukun dan Syarat Akad *Murabahah*, Alur Pembiayaan *Murabahah*, pengertian *Baitul Maal Wat Tamwil*, Prinsip, Ciri-ciri dan Fungsi BMT, Prosedur Pendirian BMT, Kegiatan Operasional BMT, Pengertian Usaha Kecil, Ciri-Ciri Usaha Kecil, Kendala-kendala Usaha Kecil.

BAB ketiga yaitu: Gambaran umum tentang BMT L-RISMA Ipuh, menggambarkan secara jelas Sejarah Berdirinya BMT L-RISMA Ipuh, Visi dan Misi BMT L-RISMA Ipuh, Tujuan dan Fasilitas BMT L-RISMA Ipuh, Produk BMT L-RISMA Ipuh, Struktur Organisasi dan Mekanisme Pembiayaan BMT L-RISMA Ipuh.

BAB keempat yaitu: menganalisis dari hasil penelitian secara jelas agar dapat mengetahui bagaimana perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* tersebut.

BAB kelima yaitu: Penutup yang berisikan simpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.

Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dipakai oleh lembaga pembiayaan seperti lembaga BMT syariah kepada nasabah.¹⁸

Pengertian pembiayaan pasal 1 butir 25 UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah 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 *Ijaroh* atau sewa beli dalam bentuk *Ijaroh Muntahiyah bit Tamlik*
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *Salam*, *Istishna*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qardh*.

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah, UPP Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen*, (Yogyakarta: 2010), h. 309.

Selanjutnya pembiayaan adalah transaksi penyediaan dana/ barang serta fasilitas lainnya kepada mitra yang tidak bertentangan dengan Syariah dan Standar Akuntansi Perbankan Syariah.¹⁹

Dalam arti lain pembiayaan yaitu salah satu tugas pokok yaitu pemberian fasilitas pen

ediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan pembiayaan.

Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal berikut:

1. Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif yaitu: pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produk perdagangan maupun investasi.

2. Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif yaitu: pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan.

Adapun fungsi dari pembiayaan yaitu untuk:

- a. Meningkatkan daya guna, peredaran, dan lalu lintas uang

¹⁹Adiwarman, Karim, *Bank dan Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2011), h. 321.

- b. Meningkatkan daya guna dan peredaran barang
- c. Meningkatkan aktivitas investasi dan pemerataan pendapatan.²⁰

Kata *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), sehingga *murabahah* berarti saling menguntungkan. Jual beli *murabahah* adalah pembelian oleh satu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan.²¹

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang di sepakati oleh para pihak, yaitu penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.²²

Murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Secara sederhana, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.²³

²⁰Pengertian Pembiayaan, <http://syariahcooperation.blogspot.com.html>, (di akses pada Tanggal 13 Juni 2016).

²¹Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 136.

²²Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 46-47.

²³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011), h. 113.

Murabahah dalam arti bahasa adalah tambahan. Sedangkan menurut istilah *fuqoha*, pengertian *murabahah* adalah menjual barang dengan syarat-syarat tertentu. Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa jual beli *murabahah* adalah jual beli dimana penjual menawarkan harga pembelian ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.²⁴ *Murabahah* dalam fiqh ada tiga pihak, yakni A, B, dan C, dalam penjualan *murabahah*. A meminta B untuk membeli barang untuk A, B tidak memiliki barang-barang dimaksud tetapi ia berjanji untuk membelikannya dari pihak C. B adalah perantara, dan kontrak *murabahah* adalah antara A dan B. kontrak *murabahah* didefinisikan sebagai penjual suatu komoditas dengan harga yang penjual (B) telah membelinya dengan harga asli, ditambah dengan sekian laba yang diketahui oleh penjual (B) dan pembeli (A). Pengertian *murabahah* menurut istilah fiqh adalah suatu bentuk jual beli barang dengan tambahan harga atau *cost plus* atas dasar harga pembelian pertama secara jujur.²⁵ Dengan *murabahah* ini, orang pada hakikatnya ingin mengubah bentuk bisnis dari kegiatan pinjam meminjam menjadi transaksi jual beli.

Murabahah adalah suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati, atau merupakan jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah

²⁴Anita Nuzulia, *Analisis Kepatuhan Syariah Terhadap Pelaksanaan Akad Murabahah di BMT Al-Amal Bengkulu*, (STAIN: Bengkulu, 2011), h. 3.

²⁵Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*, (Jakarta: Paramadina, 2006), h. 118-120.

disepakati antara penjual dan pembeli. *Murabahah* merupakan akad jual beli yang terjadi antara pihak *Baitul Maal Wat Tamwil* dalam pelaksanaannya BMT selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu, keuntungan yang diperoleh dari pihak BMT dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama.

Jadi, pembiayaan *Murabahah* yaitu suatu pendanaan akad jual beli suatu barang di mana penjual dan pembeli telah menyepakati harga dan keuntungan jual beli, serta pembayarannya dilakukan secara angsuran dalam jangka waktu tertentu.²⁶

2. Landasan Hukum *Murabahah*

a. Pengaturan Dalam Hukum Positif

1. Pasal 1 ayat (13) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan
2. PBI No. 9/19/PBI/2007 Jo. PBI No. 10/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
3. Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/17/2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah
4. Ketentuan pembiayaan *murabahah* dalam praktek perbankan syariah di Indonesia di jelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

²⁶Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), h. 43-44.

5. Pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur mengenai kegiatan usaha Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah pembiayaan *murabahah*.²⁷

b. Landasan Syariah

1. QS. Al- Baqarah 275:

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 فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ
فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“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 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”²⁸

²⁷ Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012), h. 29.

²⁸ Alqur'an Dan Terjemahannya, (Jakarta: Depag RI, 2000), h. 345.

2. Hadist

عَنْ جَابِرِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكِلَ الرَّبَا وَمُؤَالَه وَكِتَابَتِهِ هَذِيهٗ وَقَالَ : هُمْ سَوَاءٌ (رواه مسلم والبخارى أخوه من حديث أبْحُرَيْفَةَ)

“Jabir berkata bahwa Rasulullah SAW. Melaknat orang yang menerima riba, orang yang membayarnya, dan orang yang mencatatnya, dan dua orang saksinya, kemudian beliau bersabda mereka itu semuanya sama”. (HR. Muslim, Al-Bukhari)²⁹

3. Jenis dan Karakteristik Murabahah

Sesuai dengan ketentuan Syariah yang ada *murabahah* merupakan transaksi jual beli barang bukan uang, nasabah sebagai pembeli menerima barang bukan uang. Oleh karena itu, BMT syariah sebagai penjual maka BMT syariah diperkenankan untuk melakukan dan menentukan negosiasi keuntungan dan harga jual barang. Hal ini sama dengan *consumer financing* yaitu nasabah menerima barang bukan uang. Berdasarkan jenisnya *murabahah* dapat dikategorikan sebagai berikut:

1. *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya adalah ada yang pesan atau tidak, BMT menyediakan barang untuk diperjual belikan jika nanti ada anggota yang memerlukan barang tersebut BMT langsung dapat menjualnya tanpa melakukan pembelian terlebih dahulu.
2. *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya adalah suatu penjualan dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk

²⁹AS Shan'ani, *Terjemahan Subulussalam III*, (Surabaya: Al-Ikhlâs, 1995), h. 125-126.

melaksanakan suatu kesepakatan bersama, nasabah meminta BMT untuk membeli *asset* yang kemudian di miliki secara sah oleh pihak nasabah.³⁰

Dalam jenis *murabahah* ini barang yang disediakan tergantung pada pesanan nasabah, pihak nasabah membuat kesepakatan dengan pihak BMT untuk menyediakan barang yang diinginkan dan pihak nasabah juga akan memberikan keuntungan dari barang yang disediakan.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional no: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* terdapat beberapa karakteristik ketentuan yang menjadi landasan bagi *Baitul Maal Wat Tamwil* dalam menjalankan transaksi *murabahah*.

Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Perbankan Syariah yakni:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah
- c. Bank dapat 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 utang

³⁰Sofyan, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usaki, 2010), h. 64-66.

- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah *margin* keuntungan, dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya-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 untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik Bank.

Ketentuan jaminan dalam *muarabahah* yaitu:

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Utang dalam *murabahah* yaitu:

- a. Secara prinsip penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang akan dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut.
- b. Apabila nasabah menjual kembali barang tersebut dengan ada keuntungan atau kerugian, ia akan tetap berkewajiban untuk

menyelesaikan uangnya kepada pihak bank. Tetapi apabila penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian nasabah harus tetap menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal kedua belah pihak tersebut. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Ketentuan Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah* yakni:

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya dan apabila nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja maka penyelesaian masalah melalui badan *arbitrase* syariah.
- b. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.³¹

Ketentuan *murabahah* kepada nasabah yaitu:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau *asset* kepada Bank
- b. Jika Bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu *asset* yang dipesannya secara sah dengan pedagang
- c. Bank kemudian menawarkan *asset* tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan janji yang telah

³¹Sofyan, *Akuntansi Perbankan Syariah*.....h. 55.

disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli

- 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 yang telah dikeluarkan Bank harus dibayar dari uang muka tersebut
- f. Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh Bank, Bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah.

4. Rukun dan Syarat Akad *Murabahah*

Adapun yang menjadi rukun dalam akad *murabahah* adalah:

1. Pelaku. Dalam akad *murabahah* BMT bertindak selaku penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli.
2. Objek perjanjian adalah pertama. Barang telah dimiliki oleh penjual berdasarkan pesanan anggota dan barang yang diperjualbelikan bukan merupakan barang yang diharamkan oleh syariat Islam.
3. *Ijab qabul* dalam akad harus ada unsur suka sama suka dan kerelaan antara kedua belah pihak tanpa adanya paksaan.

Sedangkan yang menjadi syarat jual beli *murabahah* adalah:³²

1. Pihak yang Berakad:

³²Sulaiman Rasjid, *Fiqih Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2012), h. 291-293.

- a. Cakap hukum;
 - b. Sukarela (ridha) tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa.
2. Objek yang diperjualbelikan:
- a. Tidak termasuk yang diharamkan/dilarang;
 - b. Bermanfaat;
 - c. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan;
 - d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
3. *Akad/sighat*:
- a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad;
 - b. Antara *ijab kabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati;
 - c. Tidak membatasi waktu.

Beberapa pokok syarat *murabahah* menurut Usmani antara lain sebagai berikut:

- a. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- b. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya.
- c. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak dan

sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga dan *margin* keuntungan di dasarkan pada harga ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi. *Margin* keuntungannya yang di minta itu yang menjadi pengeluaran-pengeluaran tersebut.

- d. *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat di tentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat di pastikan maka barang tersebut tidak dapat di jual dengan prinsip *murabahah*.³³

5. Alur Pembiayaan *Murabahah*

Adapun proses alur pembiayaan dalam *murabahah* yakni:³⁴

1. Nasabah menentukan pilihan atas barang yang akan dibeli
2. Nasabah kemudian mengajukan permohonan kepada BMT untuk mendapat pembiayaan tersebut dengan melampirkan semua persyaratan
3. BMT menganalisa kemampuan nasabah dan menentukan skema mana yang akan digunakan dalam membiayai tujuan nasabah.

³³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 83-84.

³⁴ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah*, (Jakarta: Tazkia Cendikia, 2001), h. 112.

4. Apabila persyaratan pendahuluan sudah terpenuhi, BMT akan memberikan surat persetujuan pengambilalihan *asset*.

B. Baitul Maal Wat Tamwil

1. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil

Baitu Maal Wat Tamwil merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.³⁵

Baitul Maal Wat Tamwil adalah dalam operasionalnya BMT terdiri dari dua istilah, yakni: Pertama *Baitul Maal* sebagai lembaga yang mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana dari anggota masyarakat dalam bentuk zakat, infaq, dan sedekah. Kedua Baitul Tamwil yaitu lembaga yang mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana.³⁶

BMT adalah lembaga swadaya masyarakat, dalam artian didirikan dan di kembangkan oleh masyarakat, biasanya dilakukan

³⁵Buchari Alma, Donni Juni Prisa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta), h. 18.

³⁶Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h.365.

dengan menggunakan sumber daya, termasuk dana atau modal dari masyarakat itu sendiri.³⁷

BMT adalah kependekan dari kata balai usaha mandiri terpadu atau BMT adalah lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah.³⁸

2. Prinsip, Ciri-Ciri dan Fungsi BMT

Prinsip-prinsip utama dalam BMT adalah sebagai berikut:

1. Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip Syariah dalam kehidupan yang nyata
2. Keterpaduan dimana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, positif, adil, dan berakhlak mulia
3. Kekeluargaan
4. Kebersamaan
5. Kemandirian
6. Profesionalisme
7. Istiqomah, konsisten dan bekerja tanpa putus asa

³⁷Euis Amalia, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 82.

³⁸Yeni Salma Barlinti, *kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia*, (Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), h. 121.

8. Selalu memberikan pelayanan yang prima kepada para anggota.

Ciri-ciri BMT adalah sebagai berikut:

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya
2. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infaq, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak
3. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya
4. Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat itu.³⁹

Sedangkan fungsi dari BMT itu sendiri adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih professional, Selamat, Damai, dan Sejahtera (SALAM), dan amanah sehingga semakin tangguh dalam menghadapi tantangan global
2. Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak

³⁹Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 453-454.

3. Mengembangkan kesempatan kerja
4. Meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota
5. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

3. Prosedur Pendirian *Baitul Maal Wat Tamwil*

Adapun tahap-tahap yang perlu dilakukan dalam pendirian BMT adalah sebagai berikut:

1. Perlu adanya pemrakarsa, membentuk Panitia Penyiapan Pendirian BMT (P3B) dilokasi tertentu seperti masjid, pesantren, desa miskin, kelurahan, kecamatan dan lainnya
2. P3B mencari modal awal atau modal perangsang sebesar Rp. 5.000.000.- sampai Rp. 10.000.000.- atau lebih besar mencapai Rp. 20.000.000,- untuk segera memulai langkah operasional. Modal awal ini dapat berasal dari perorangan, lembaga, yayasan, atau sumber-sumber lainnya
3. Atau langsung mencari pemodal-pemodal pendiri dari sekitar 20 sampai 44 orang di kawasan itu untuk mendapatkan dana urunan hingga mencapai jumlah Rp. 20.000.000.- atau minimal Rp. 5.000.000.-
4. Jika calon pemodal telah ada maka dipilih pengurus yang 3-5 orang yang akan mewakili pendiri yang akan memgarahkan kebijakan BMT

5. P3B atau pengurus jika telah ada mencari dan memilih calon pengelola BMT
6. Mejalankan bisnis operasi BMT secara professional dan sehat.⁴⁰

4. Kegiatan Operasional BMT

1. Pengumpulan Dana BMT

Pengumpulan dana BMT dilakukan melalui bentuk simpanan tabungan dan deposito. Adapun akad-akad yang digunakan adalah:

- a. Simpanan *wadi'ah* adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan atau transfer dan perintah membayar lainnya.
- b. Simpanan *mudharabah* adalah dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT untuk memperoleh keuntungan, keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan bersama.⁴¹

2. Penyaluran Dana BMT

- a. Akad *murabahah* (Jual Beli), yaitu suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggota dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi dana atau pengembalian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembiayaannya dilakukan secara

⁴⁰Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*,.....h. 22.

⁴¹Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam*,.....h. 366.

mencicil atau angsuran atau pengembalian dibayarkan pada saat jatuh tempo

b. Akad *syirkah* (Penyertaan dan Bagi Hasil)

1) *Musyarakah* adalah penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu usaha dimana antara resiko dan keuntungan ditanggung bersama secara seimbang dengan penyertaan

2) *Mudharabah* adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dengan anggota dimana BMT menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya.⁴²

C. Usaha Kecil

1. Pengertian Usaha Kecil

Usaha kecil ialah kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau nilai kekayaan (*asset*) yang kecil dan jumlah pekerja yang juga kecil.⁴³

Usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- di luar tanah dan bangunan tempat usaha.⁴⁴

⁴²Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*.....h.20.

⁴³Sadono Sukirno, DKK, *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005), h. 365.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah usaha kecil adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana di atur dalam Undang-Undang ini.⁴⁵

Menurut Keputusan Presiden RI Nomor.99 Tahun 1998 Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.⁴⁶

2. Ciri-ciri Usaha Kecil

Secara umum sektor usaha kecil memiliki ciri-ciri sebagai berikut.

1. Struktur organisasi bersifat sederhana
2. *Margin* keuntungan sangat tipis
3. Modal terbatas
4. Jenis barang usaha tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti

⁴⁴R.W. Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta Cv, 2013), h. 30.

⁴⁵ Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 37.

⁴⁶Http: id. Wikipedia, *Pengertian Usaha Kecil*, Di akses Pada Tanggal 11 Januari 2016, Pukul 20:13 WIB.

5. Tempat usaha tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat
6. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
7. Sumber Daya Manusia (SDA) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.

3. Kendala-Kendala Usaha Kecil

Adapun yang menjadi kendala-kendala dalam mengembangkan usaha kecil sebagai berikut.

A. Faktor Internal

1. Kurangnya Permodalan dan Terbatasnya Akses Pembiayaan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan usaha kecil, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari Bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh Bank sulit untuk dipenuhi.

2. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan kualitas SDM, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

B. Faktor Eksternal

1. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan. Selain itu, tak jarang UKM kesulitan dalam memperoleh tempat untuk menjalankan usahanya yang disebabkan karena mahalnya harga sewa atau tempat yang ada kurang strategis.

2. Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya Akses Pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat di pasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.

3. Terbatasnya Akses Informasi

selain akses pembiayaan, usaha kecil juga menemui kesulitan dalam hal terhadap informasi. Minimnya informasi dalam hal yang diketahui oleh usaha kecil, sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap kompetisi dan produk ataupun jasa dari unit usaha dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mempunyai produk dan jasa sebagai hasil dari usaha kecil untuk menembus pasar ekspor.

4. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Upaya pemberdayaan usaha kecil dari tahun ketahun selalu dievaluasi perkembangannya dalam hal kontribusi terhadap penciptaan produk. Sehingga penyerapan tenaga kerja usaha kecil sangat rendah.

5. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

6. Sifat Produk Dengan Ketahanan Pendek

Sebagian besar produk usaha kecil hanya memiliki produk-produk dengan ketahanan pendek, dengan kata lain mudah rusak dan tidak tahan lama.⁴⁷

⁴⁷Http: id. Wikipedia, *Usaha Kecil Menengah*, Di akses Pada Tanggal 11 Januari 2016, Pukul 20:13 WIB.

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT L-RISMA IPUH

A. Sejarah BMT L-RISMA Ipuh

BMT L-RISMA berdiri dan memulai operasional pada tanggal 28 Juli 2009 dengan modal awal operasional Rp. 150.000 dengan izin operasional pemerintah desa setempat. BMT L-RISMA didiri berdasarkan kondisi masyarakat yang lebih mengenal sistem bunga di bandingkan dengan sistem bagi hasil secara Syariah serta masih banyaknya rentenir yang dipercaya masyarakat sebagai solusi permasalahan mereka walaupun pada akhirnya justru menyengsarakan mereka sendiri, di sisi lain banyaknya tenaga muda Remaja Islam Masjid (Risma) yang masih belum memiliki pekerjaan.

BMT L-RISMA sesuai dengan namanya pada awal berdirinya adalah anggota dari para risma masjid Al-I'anah. Di antaranya yaitu M. Ahkamuddin Arofi, Agus Hardiansyah, Ryan Wibowo, Ahmad Hamdani, M. Nurkholis, Badaruddin, Eko Arifianto, Neneng Kusmiati, dan Vicky Ferri Susanti. Berpijak dari kondisi tersebut sembilan orang itu mengajak orang di sekitar untuk menjadi anggota pendiri sesuai aturan dasar perkoperasian dan berpikir untuk membentuk lembaga yang mampu menjadi perantara antara kaya dengan miskin sehingga harta tidak hanya berputar pada kalangan kaya saja. Untuk itu dibentuk lembaga yang

bertujuan untuk menegakkan nilai-nilai Syariah dengan cara dakwah melalui lembaga keuangan Syariah. Walaupun tidak mungkin untuk memenuhi kebutuhan keseluruhan akan modal para pengusaha mikro, dan menengah. Pada awal Januari tepatnya pada tanggal 14 Januari 2010 BMT L-RISMA mulailah mendapatkan izin dari Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia dan berbadan hukum dengan Nomor 01/BH/X.7/1/2010.⁴⁸

Menurut hasil wawancara dengan Uul mengatakan bahwa BMT L-RISMA saat ini telah memiliki 17 cabang di Indonesia, salah satunya yaitu BMT L-Risma Ipuh. BMT L-Risma Ipuh berdiri pada tanggal 22 Mei 2014 dengan jumlah karyawan 8 orang, yang dikepalai oleh Sandra Resvilia. Itu artinya BMT L-RISMA memiliki karyawan yang cukup banyak.⁴⁹

B. Visi dan Misi BMT L-RISMA Ipuh

1. Visi

Adapun Visi dari *Baitul Maal Tamwil* (BMT) L-RISMA adalah menjadi lembaga keuangan Syariah yang profesional, terbesar dan terpercaya.

⁴⁸<http://www.bmt-lrisma.com/sejarah-bmt-l-risma>. Di akses Pada Tanggal 06 Maret 2016, Pukul 19:45 WIB.

⁴⁹Wawancara Dengan Uul Pada Tanggal 8 Maret 2016 Pukul 10:00 WIB.

2. Misi

1. Memberdayakan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah dan kecil.
2. Dan menjadikan BMT L-RISMA sebagai lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat dalam melakukan transaksi yang bebas dari riba.

BMT L-RISMA Ipuh merupakan cabang dari BMT L-RISMA Lampung. Latar belakang berdirinya BMT L-RISMA di Ipuh adalah koperasi Kecamatan Ipuh pada awal dibuka dengan mencoba menawarkan produk-produk kemasyarakatan setelah itu mendapat respon yang positif dari masyarakat setempat Sandra berniat untuk mendirikan sebuah kantor. Sandra melihat dari kondisi masyarakat Ipuh mereka lebih mengenal sistem bunga di bandingkan dengan sistem bagi hasil secara Syariah serta masih banyaknya rentenir sebagai solusi keuangan mereka. Berpijak dari kondisi tersebut Sandra mengajak orang sekitar untuk menjadi anggota pendiri dan berniat untuk membentuk lembaga yang mampu menegakkan nilai-nilai Syariah, memberikan pelatihan kewirausahaan, dan meningkatkan Ekonomi Syariah. Supaya mereka mengerti tentang cara-cara yang efektif untuk mengembangkan usaha mereka. Melihat tempat yang strategis BMT L-RISMA membuka cabang di Ipuh.⁵⁰

⁵⁰Wawancara, Sandra, Resvilia, Pada Tanggal 14 Maret 2016, Pukul 11:52 WIB.

Maka pada tanggal 22 Mei 2014 dibuka BMT L-RISMA Ipuh yang mengesahkan langsung oleh Reno dan Sandra Resvilia dan diketahui pejabat pemerintah desa setempat. Adapun kepala cabang yang pertama BMT L-RISMA Ipuh adalah Reno. Dengan modal awal (*asset*) Rp. 150.000 jumlah nasabah 150 Orang dan pegawai 8 Orang. Adapun akad yang disediakan dari berapa penghimpunan dan penyaluran dana yaitu:

1. Penghimpunan, Mengelola, dan Menyalurkan
 - a) Zakat (Zakat Firtah dan Zakat Profesi)
 - b) Infak
 - c) Sedekah
 - d) Wakaf Tunai.
2. Penyaluran Ziswaf
 - a) MISTER (Masyarakat Islam Terpadu)
 - b) MASTIPU (Masyarakat Tidak Mampu)
 - c) PESAT (Peduli Kesehatan Umat)
 - d) PEDIKU (Peduli Pendidikan Umat)
 - e) PROWAKIF (Program Wakaf Produktif).

Kantor BMT L-RISMA Ipuh terletak Pasar Ipuh Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko, Jl. Lintas Sumatra Barat, Indonesia, Blok A No. 19, 38366.⁵¹

⁵¹BMT L-RISMA Ipuh, Buku Profil BMT L-RISMA Ipuh, h. 6.

C. Tujuan dan Fasilitas BMT L-RISMA Ipuh

Adapun tujuan dari BMT L-RISMA IPUH ini yaitu: ⁵² meningkatkan kesejahteraan anggota serta ikut membangun ekonomi umat dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju dan makmur berdasarkan syariat Islam.

Fasilitas yang terdapat di BMT L-RISMA IPUH yaitu sebagai berikut:

1. Letak kantor yang strategis serta di dukung oleh fasilitas kantor yang lengkap
2. Layanan untuk membayar PLN, Angsuran dan Telkom
3. Praktis dalam bertransaksi, karena kami menyediakan fasilitas antar jemput sehingga tidak mempersulit anggota.
4. Memiliki tenaga profesional yang telah memahami prinsip-prinsip Syariah.

⁵²BMT L-RISMA Ipuh, Buku Panduan BMT L-RISMA Ipuh, h. 8.

D. Produk BMT L-RSMA Ipuh

Berdasarkan dari Brosur yang didapatkan peneliti produk BMT L-RISMA Ipuh yaitu sebagai berikut:⁵³

1. Produk Simpanan

produk simpanan di BMT L-RISMA Ipuh yaitu sebagai berikut:

a. Simpanan Suka Rela (Si Suka)

Si Suka yaitu simpanan yang dapat ditambah dan diambil setiap saat, mudah praktis dan aman, pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga, setoran awal minimal Rp 10.000,-. Setoran selanjutnya minimal Rp 5.000,- dengan bagi hasil keuntungan simpanan di hitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi (*nisbah*) 22%.

b. Simpanan Idul Fitri (Si Fitri)

Si Fitri yaitu simpanan yang hanya dapat di tarik menjelang hari raya idul fitri, pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga, setoran awal minimal Rp 20.000,-, dan setoran selanjutnya Rp 5.000,-. Bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 30%, saldo minimal yang harus disisakan sebesar Rp 20.000,-, dengan program berkah simpanan, anda berkesempatan mendapatkan hadiah undian

⁵³BMT L-RISMA Ipuh, Brosur BMT L-RISMA Ipuh.

c. Simpana Haji dan Umroh (Si Hanum)

Si Hanum yaitu simpanan haji dan umroh dengan setoran awal minimal Rp 250.000,- setoran selanjutnya minimal Rp 50.000,-, bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan di berikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 40%.

d. Simpanan Tamasya (Si Tama)

Si Tama yaitu simpanan yang hanya bisa diambil akhir tahun/jelang tahun baru, pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga, setoran awal minimal Rp 25.000, dan setoran selanjutnya minimal Rp 5.000, bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan perbulan, porsi bagi hasil (*nisbah*) 30%.

e. Simpanan Pendidikan (Si Padi)

Si Padi yaitu simpanan khusus untuk pendidikan yang hanya dapat ditarik pada saat menjelang ajaran tahun baru, pembukaan rekening atas nama perorangan/lembaga dengan setoran awal minimal Rp 20.000, setoran selanjutnya minimal Rp 5.0000,-, bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 25%.

f. Simpanan Aqiqah dan Qurban (Si Aqur)

Si Aqur yaitu simpanan yang hanya bisa diambil pada hari raya Qurban atau Aqiqah, pembukaan rekening atas namaperorangan /lembaga/kelompok dengan setoran awal Rp 25.000, setoran selanjutnya minimal Rp 5.000,-, bagi hasil keuntungan dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) 30%.

g. Simpanan Berjangka (Si Jangka)

Si Jangka yaitu simpanan yang hanya dapat ditambah dan ditarik dalam waktu tertentu, memiliki rekening Si Suka, pembukaan rekening dengan setoran awal minimal Rp 1.000.000,-, nisbah bagi hasil antara anggota BMT L-RISMA sebagai berikut:

- 1) Jangka waktu 3 bulan 30%
- 2) Jangka waktu 6 bulan 35%
- 3) Jangka waktu 12 bulan 40%
- 4) Jangka waktu 24 bulan 50%.

h. Simpanan Arisan (Si Ari)

Si Ari yaitu program arisan yang sangat menarik untuk diikuti dengan cara mudah dan syariah, penyetoran dapat dilakukan dengan cara angsur atau cicilan dan sistem arisan ini menggunakan sistem gugur, setiap kelompok terdiri dari 300 orang.

2. Produk Pembiayaan

Selain produk simpanan di BMT L-RISMA Ipuh juga terdapat produk pembiayaan antara lain:

- a) *Murabahah*(Jual Beli)
- b) *Musyarakah*(Kerjasama Modal Usah)
- c) *Hiwalah*
- d) *Ijaroh*
- e) *Wadiah*

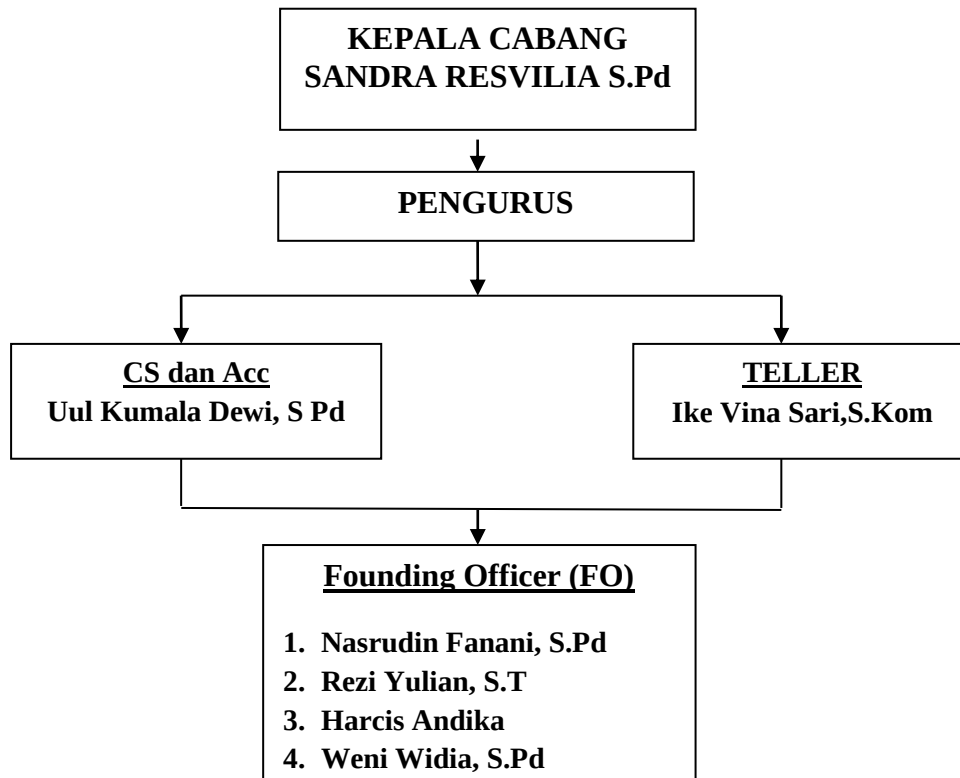
Proses persyaratan pembiayaan di atas yaitu:

- a. Telah membayar Administrasi keanggotaan SP-SMK (Setoran Pokok dan Setoran Modal Koperasi).
- b. Memiliki usaha produktif.
- c. Memiliki simpanan di BMT L-RISMA.
- d. FC Identitas (KTP, SIM, KK).
- e. FC Jaminan/ Agunan (Sertifikat, AJB, BPKB, dll).
- f. FC Buku Nikah.
- g. Foto berwarna 4×6 = 2 lembar.
- h. Bersedia disurvei.
- i. Berkas masuk tidak dapat ditarik kembali.

E. Struktur Organisasi dan Mekanisme Pembiayaan BMT L-RISMA

Ipuh⁵⁴

Gambar 1



Berdasarkan tabel tersebut, tugas dalam pengelola organisasi yaitu:

1. Kepala Cabang

Berfungsi sebagai :

- a. Melakukan pengawasan kepada bawahan.
- b. Membuat perencanaan anggaran dan strategi-strategi pencapaian pendapatan.

⁵⁴BMT L-RISMA Ipuh, Buku Catatan BMT L-RISMA Ipuh.

- c. Menyampaikan dan melaporkan evaluasi tahunan.
- d. Melakukan persetujuan dalam pengeluaran uang.
- e. Mensosialisasikan koperasi Baitul Maal Tamwil (BMT) L-RISMA dalam hubungan dengan pihak eksternal

2. CS dan Acc

Berfungsi sebagai :

- a. Mengatur pengeluaran kantor.
- b. Mengatur ruang rapat dan ruang untuk tamu.
- c. Melayani nasabah yang berkepentingan dalam hal pembukaan rekening tabungan, ingin mengajukan pembiayaan, dan dalam hal lain yang berhubungan dengan kebutuhan nasabah terhadap BMT L-RISMA

3. Kasir (*Teller*)

- a. Melakukan penerimaan dan pengeluaran kas dan mencatatnya
- b. Mengamankan surat jaminan dan surat berharga lainnya.
- c. Memberikan konsultasi dan pelayanan kepada calon nasabah atau yang berhubungan dengan tabungan.
- d. Melakukan perhitungan kas setiap jam kerja dan mencatat serta meminta paraf kepada pengurus atau pihak yang ditunjuk.

4. *Founding Officer* (FO)

- a. Memberikan konsultasi kepada calon nasabah atau nasabah yang berkaitan dengan pembiayaan dan prosedur peminjaman.
- b. Memproses permohonan proposal (pembiayaan)
- c. Melakukan analisis kredit.

- d. Melakukan verifikasi lapangan (on spot)
- e. Membuat konsep surat perjanjian.
- f. Mengajukan surat usulan pembiayaan dengan syarat-syarat pembiayaan.
- g. Melakukan tugas-tugas lain yang berhubungan dengan pembiayaan.
- h. Melakukan tugas-tugas yang didelegasikan oleh atasan.
- i. Membuat laporan mengenai keadaan pembiayaan.

sedangkan dalam mekanisme pembiayaan BMT L-RISMA Ipuh memiliki beberapa tahap antara lain:

1. Syarat Keanggotaan BMT L-RISMA
 - a. Menyerahkan fotocopy identitas diri
 - b. Mengisi formulir keanggotaan
 - c. Menyetor setoran pokok Rp 15.000
 - d. Membeli sertifikat modal koperasi minimal 1 lembar senilai Rp 10.000
 - e. Anggota dapat memilih produk simpanan, pembiayaan dan jasa
 - f. Setoran pokok dan sertifikat modal koperasi cukup di setorkan sekali di awal.
2. Syarat Pembukaan Rekening Simpanan
 - a. Membayar pendaftaran Rp 25.000,-
 - b. Fotocopy identitas (KTP, SIM dan lainnya)
 - c. Mengisi formulir pembukaan rekening simpanan.

3. Syarat Pembukaan Pembiayaan

- a. Telah membayar administrasi keanggotaan SP-SMK
(Setoran Pokok dan Setoran Modal Koperasi)
- b. Memiliki usaha produktif
- c. Memiliki simpanan di BMT L-RISMA
- d. Fotocopy identitas (KTP, SIM, KK)
- e. Fotocopy jaminan atau agunan (sertifikat AJB, BPKB, dll)
- f. Fotocopy buku nikah
- g. Foto berwarna 4x6 = 2 lembar
- h. Bersedia di survey
- i. Berkas masuk tidak dapat ditarik kembali.⁵⁵

⁵⁵BMT L-RISMA Ipuh, Brosur BMT L-RISMA Ipuh.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

Perkembangan Usaha Kecil Anggota Setelah Mendapatkn Pembiayaan

Murabahah Di BMT L-RISMA Ipuh

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibuk Indah Rapita sari yang berumur 45 tahun, yang beralamat tinggal di Medan Jaya Ipuh yang menyata bahwa:

“Menurut Indah ia mengerti apa itu pembiayaan *murabahah*, yang saya ketahui pembiayaan *murabahah* itu tentang jual beli, dimana harga dan keuntungannya sudah diketahui antara satu sama lain. Pertama sekali usaha saya itu toko manisan dengan ukuran 10 m x 15 m, usaha saya dimulai pada tanggal 19 Maret 2010 jualan saya waktu itu bermacam-macam penghasilan perbulan Rp. 3.500.000 bisa dikatakan penghasilan bersihnya Rp. 2.000.000, itupun dengan setiap hari saya membuka toko karena saingan ditempat saya ini banyak. Sempat pada tahun 2013 usaha saya menurun karena untuk modal membeli atau menyambut barang itu sudah tidak ada, karenakan orang ataupun pelanggan kita tidak mau membeli barang-barang yang sudah lama, dan akhirnya toko saya tutup selama kurang lebih setengah tahun. Saya berpikir bagaimana untuk peminjaman modal supaya usaha saya bisa berjalan lagi, saat itu pihak BMT Ipuh bersosialisasi tentang pembiayaan dan produk di BMT dari situlah saya tertarik dan akhirnya mendapat penambahan modal dan dengan syarat harus membuat kartu tabungan dulu dan saya setuju dengan jumlah tabungan awalnya Rp. 10.000, dari pihak BMT menanyakan uang tersebut digunakan untuk apa kemudian saya menjelaskannya setelah itu BMT meminjamkan uang kepada saya Rp. 15.000.000, lalu saya membuka usaha lagi, dengan berjalannya usaha saya pada tahun 2014 itu terdapat perkembangan karena saya bisa menambah dagangan yang awalnya hanya jualan makanan eceran tetapi sekarang saya bisa menambah jualan saya seperti jual pulsa, minyak tanah, gas elpiji, alat-alat rumah tangga dan bensin yang pake botolan. Dan terakhir ini penghasilan saya mencapai Rp. 170.000 perhari penghasilan bersih perbulan Rp. 5.100.000. itu semua berkat dari penambahan modal yang telah diberikan BMT L-RISMA Ipuh, sehingga menambah keuntungan pada usaha saya. di BMT Ipuh cicilannya tidak terlalu besar dan tidak menyulitkan saya.”⁵⁶

Menurut informasi yang penulis dapatkan dari hasil wawancara di atas Dapat disimpulkan bahwa Indah memang sudah mengerti tentang pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT L-RISMA Ipuh, karena sudah melakukan pembiayaan tersebut.

⁵⁶Wawancara Dengan Indah, Pada Tanggal 10 Juni 2016, Jam 10:00 WIB.

Dari perkembangan usaha Indah sebelumnya tidak mengalami perkembangan tetapi setelah mendapat informasi dari pihak BMT L-RISMA Ipuh selanjutnya yang terjadi pada usaha Indah mengalami peningkatan yang baik. Artinya terdapat perkembangan pada usaha kecil setelah Indah melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh.

Wawancara dengan Ibuk Nila Y yang berumur 23 tahun yang beralamat Pondok Suguh menyatakan bahwa:

“Menurut Nila Y sistem pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh itu sama sekali tidak menyulitkan malahan meringankan, karena cicilan tidak besar dan tidak membatasi peminjaman. usaha saya toko buah ini sudah berjalan sejak tahun 2011 sampai sekarang. Cabang usaha saya belum ada. Ini usaha saya sendiri suami saya pekerjaannya karyawan swasta gaji suami saya hanya mampu untuk mencukupi kebutuhan perbulan saja. Maka dari itu saya membuka usaha sampingan dengan berjualan buah-buahan. Dengan niat yang sungguh-sungguh ternyata usaha saya ini tidak sia-sia dan mengalami peningkatan, suami saya juga mendukung karena bisa untuk menambahkan penghasilan keluarga. Ternyata bisnis usaha saya ini mendapatkan keuntungan yang lebih seiring dengan berjalannya waktu suami saya mulai mendukung usaha saya dan berniat untuk mendapatkan modal ke BMT Ipuh sebesar Rp. 20.000.000 setelah berjalan selama tiga (3) tahun usaha saya meningkat dan menampakkan hasil yang lebih sehingga suami saya beinisiatif untuk meninggalkan pekerjaannya dan sama-sama menggeluti usaha dan bisnis berjualan buah tersebut dari pasar kepasar. Kemudian setelah satu (1) tahun berjalan usaha kami diridhoi oleh Allah SWT, dan akhirnya kamipun bisa membeli mobil untuk berjualan buah dari hasil keuntungan kami. Meskipun kami harus mencicili dari bulan ke bulan, dan kami tidak merasa berat untuk membayar cicilan tersebut. Dan pada akhirnya kamipun bisa melunasi mobil tersebut. Dan sampai sekarang masih berjualan buah-buahan.”⁵⁷

Dari informasi yang penulis dapatkan dari hasil wawancara di atas bahwa sistem pembiayaan *murabahah* di BMT tersebut sama sekali tidak menyulitkan Ibuk Nila Y sebab Nila Y merasa sistemnya mudah dan cicilannya tidak besar. Nila Yang awalnya hanya jualan buah-buahan dirumah tetapi dengan mendapatkan penambahan modal dari BMT L-RISMA Ipuh usahanya tersebut mengalami perkembangan yang sangat bagus.

⁵⁷Wawancara Dengan Nila Y, Pada Tanggal 11 Juni 2016, Jam 14:09WIB.

Wawancara selanjutnya dengan bapak Budi yang berumur 35 tahun yang beralamat Pondok Suguh menyatakan bahwa:

“Usaha saya berjualan sate keliling karena sulit untuk mendapatkan modal menyewa tempat jadi kalau berjualan keliling desa kedesa, kalau pun berjualan dirumah sendiri rumah saya jauh dari keramaian siapa yang mau membelinya. Dari hasil jualan keliling perhari mendapatkan Rp. 70.000, perbulannya bisa Rp. 2.100.000 penghasilan kotor penghasilan bersihnya kira-kira Rp. 1.300.000, dengan modal awal Rp.800.000, hari perhari usaha sate saya kurang peminat atau pelanggan dengan demikian saya sering mengalami kerugian dikarenakan dengan membeli ayam dan bumbu-bumbunya sudah dimasak kemudian dijual, tetapi ketika berjualan hasilnya tidak sebanding dengan pembelian modal bahan-bahannya tadi, dengan melihat hasil dari jualan saya yang akhir-akhir tidak mendapat keuntungan yang lebih saya berinisiatif untuk menambahkan modal, dan kemudian saya mendapatkan penambahan modal dari BMT Ipuh Rp. 10.000.000 dengan pinjaman ini saya bisa menyewa tempat dan menambahkan jualan dagangan saya seperti kerupuk, gorengan, keripik dan lain sebagainya. dengan adanya pembiayaan *murabahah* dan penambahan modal yang diberikan BMT L-RISMA Ipuh usaha saya mengalami perkembangan dan saya juga tidak berjualan keliling lagi. Sehingga bisa menambah keuntungan pada usaha saya. Awal saya mengetahui adanya pembiayaan *murabahah* di BMT Ipuh dari saudara saya, pembiayaan *murabahah* di BMT Ipuh merupakan alternatif yang tepat karena tidak menyulitkan anggota dan cicilannya tidak terlalu besar.”⁵⁸

Dari pendapat di atas dapat terlihat bahwa setelah melakukan pembiayaan *murabahah* terdapat perkembangan dari perubahan usaha yang dijalankan bagi mereka lebih memudahkan untuk mengembangkan usaha atau melanjutkan usaha dengan cicilan yang kecil.

Wawancara berikutnya dengan Bapak Yurman yang berumur 46 yang beralamat di Pondok Suguh menyatakan bahwa:

“Dari tahun 2013 usaha saya sudah berjalan usaha saya yaitu tambal ban. Dalam menjalankan usaha saya ini saya tidak sendiri istri saya juga tapi kalau pun

⁵⁸Wawancara Dengan Budi, Pada Tanggal 10 Juni 2016, Jam 14:08 WIB.

istri saya tidak ada pekerjaan lain, bukanya dari pagi sampai tengah malam. Adapun modal awal saya membuka usaha ini yaitu Rp. 15.000.000, itu untuk pertama membeli mesin kompresor seharga Rp. 5.000.000 alat-alat lainnya seperti ban dalam, ban luar, tempat pembakar dan spart part lainnya Rp. 10.000.000, usaha saya sudah berjalan satu tahun, pesaingnya tidak banyak. Dengan melihat banyak konsumen tetapi pada waktu itu bahan-bahan kurang selanjutnya saya meminjam ke Bank Rp. 20.000.000 dengan angsuran perbulannya Rp. 1.175.000 dalam jangka waktu 2 tahun. peminjaman ini untuk modal saya membeli bahan kemudian bahan sudah dibeli pada saat itu bulan-bulan selanjutnya usaha saya bertambah maju dari sebelumnya tetapi kendalanya saya kesulitan untuk membayar angsuran ke Bank, penghasilan saya saat itu hanya untuk membayar utang ke Bank. Saya berpikir seperti ini yang terjadi sama saja dengan sebelumnya tadi. Tetapi saya tidak berniat untuk menutup tambal ban saya ini, karena dengan perkembangan zaman semakin banyaknya kendaraan dan juga belum banyaknya pesaing-pesaing baru jadi menurut saya bisa untuk dilanjutkan lagi. Tetapi bagaimana caranya supaya untuk peminjaman modal tidak memberatkan saya. Pada tahun 2014 saya mengetahui BMT L-RISMA Ipuh dan saat itu juga saya mendapatkan penambahan modal. Selanjutnya saya membuat buku tabungan dengan niat yang kuat karena saya ingin melanjutkan lagi usaha saya ini. Dengan adanya penambahan modal dari BMT Ipuh, dengan melakukan (pembiayaan *murabahah*) Rp. 18.000.000 dengan seiring waktu dengan semakin banyaknya kendaraan usaha saya semakin maju perhari itu saya bisa mendapatkan Rp. 200.000 bersihnya hingga sekarang. Pada tahun 2015 saya sudah bisa membeli sebidang tanah dengan ukuran 10 m x 15 m, dengan harga Rp. 25.000.000 untuk tanah perumahan. BMT Ipuh cicilannya tidak terlalu besar sehingga bisa untuk menambah penghasilan dan tidak memberatkan saya.”⁵⁹

Dapat disimpulkan bahwa Bapak Alamsyah lebih memilih melakukan pembiayaan *murabahah* dibandingkan dengan Bank karena menurut mereka bunga di Bank terlalu besar. Pada BMT Ipuh anggaran cicilannya kecil dan terjangkau. Terlihat jelas bahwasanya setelah Yurman melakukan pembiayaan *murabahah* terdapat perkembangan dari usaha yang dijalankannya hingga saat sekarang ini.

Wawancara dengan Ibuk Hida yang berumur 30 tahun yang beralamat Pulau Payung Ipuh menyatakan bahwa:

“Menurut Hida Pertama sekali saya mengetahui adanya pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh itu dari tetangga dan dia bercerita tentang bagaimana sistem

⁵⁹Wawancara Dengan Yurman, Pada Tanggal 11 Juni 2016, Jam 09:14 WIB.

yang ada di BMT Ipuh. Selanjutnya saya tertarik untuk mencoba saya berpikir daripada meminjam di Bank-Bank lain bunganya besar. Awal usaha saya menjual sayur-sayuran keliling dengan menggunakan motor pertama modal awal saya berjualan Rp. 2.200.000, saya mengambil sayur-sayuran dari kebun tetangga, untuk perhari bisa Rp. 150.000 itu kotor dan bersih kira-kira Rp. 100.000 untuk hari jumat saya berjualan di pasar. Penghasilan saya perbulan diperkirakan sekitar Rp. 2.600.000 itu untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dan biaya sekolahan anak saya juga yang baru kelas enam (6) SD. Anak saya baru dua orang yang satunya lagi masih umur dua (2) tahun. Pada waktu itu anak saya mau melanjutkan kejenjang SMP usaha saya ini penghasilan mulai menurun karena saingan sudah mulai ada, saya berpikir bagaimana caranya mendapatkan modal yang lebih saya akhirnya ke BMT dan mendapatkan penambahan modal Rp. 10.000.000 setelah itu saya bisa menambah usaha saya yang tadi hanya jualan sayur-sayuran di desa sendiri dan desa tetangga. tetapi setelah saya mendapatkan penambahan modal tadi sampai sekarang sudah bertambah yaitu dengan jualan ayam potong. Seiring berjalannya waktu dulu saya berjualan sayur-sayuran tetapi sekarang dengan banyak minat orang untuk membeli ayam potong saya beralih jualan hanya menjual ayam potong saja. Dan ternyata penghasilan saya lebih meningkat dengan berjualan ayam potong. Sehingga menambah keuntungan pada usaha saya.”⁶⁰

Dapat disimpulkan bahwa Hida mengetahui adanya pembiayaan *murabahah* di BMT Ipuh tersebut dari tetangganya. Karena kepeduliannya terhadap usaha dan kepentingan anaknya Hida terus mencari penambahan modal supaya usaha bisa berjalan dan mendapatkan keuntungan yang lebih dari usaha sebelumnya. Setelah itu Hida melakukan transaksi pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh, pada saat itu terdapat perkembangan dari usaha Hida setelah Hida melakukan pembiayaan *murabahah*.

Wawancara dengan Ibuk Norhani yang berumur 30 Tahun yang beralamat di Pondok Suguh mengatakan bahwa:

“usaha saya ini sudah berjalan selama dua (2) tahun yaitu warung gorengan. Modal pertama saya membuka usaha Rp. 3.000.000 bisa perhari menghasilkan Rp. 300.000. itu hanya hari-hari tertentu misalnya hari jumat karena hari pasar jadi ramai pembeli. Dengan penghasilan tidak seberapa saya juga menyekolahkan anak saya

⁶⁰Wawancara Dengan Hida, Pada Tanggal 11 Juni 2016, Jam 09:45 WIB.

yang baru kelas tiga SD. Terkadang usaha saya ini berhenti karena tidak ada modal untuk membeli bahan-bahan, sebenarnya ditempat saya ini belum banyak pesaing menurut saya sangat baik untuk peluang saya mendapatkan keuntungan tetapi kendala pada usaha saya ini modal. Pada tahun 2014 saya mendapat penambahan modal dari BMT L-RISMA Ipuh Rp. 6.000.000, dengan modal tersebut saya menambah jualan saya dengan yang tadinya hanya gorengan selanjutnya saya berniat untuk jualan Es. Dan setelah mendapat penambahan modal dari BMT itu banyak peningkatan yang terjadi pada usaha saya pelanggan saya bertambah, penghasilan perbulan pada waktu itu Rp. 1.000.000 bersihnya. Dan akhirnya saya bisa berjualan disekolahan juga. Sehingga menambah keuntungan pada usaha saya”.⁶¹

Dapat disimpulkan bahwa Jika kita bersungguh-sungguh untuk menjalankan usaha kita dan dengan niat yang baik pasti ada jalan untuk itu semua. Terlihat bahwa pada usaha Ibu Norhani diatas setelah Ibu Norhani mendapatkan kemudahan yaitu penambahan modal dari BMT L-RISMA Ipuh yang terjadi pada usaha mengalami perkembangan yang baik.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bahwasanya perkembangan usaha kecil melalui pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh terdapat perkembangan yang sangat bagus terbukti dari jawaban nasabah yang sudah melakukan pembiayaan *murabahah*. Nasabah berpendapat bahwa pembiayaan *murabahah* BMT L-RISMA merupakan alternatif pinjaman yang tepat, terbukti dengan beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh tersebut. Dan terbukti bahwa setelah mereka melakukan pembiayaan *murabahah* seperti Indah yang awalnya hanya berjualan makanan eceran tetapi dengan adanya pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT L-RISMA Ipuh Indah sudah bisa menambah jualannya seperti jual pulsa, minyak tanah, gas elpiji, alat-alat rumah tangga dan bensin yang pake botolan sehingga menambah keuntungan pada usaha saya.

⁶¹Wawancara Dengan Norhani, Pada Tanggal 11 Juni 2016, Jam 12:09 WIB.

Kemudian pada usaha Nila Y yang awalnya hanya berjualan buah-buahan di rumah tetapi dengan adanya pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT L-RISMA Ipuh Nila Y sudah bisa berjualan buah-buahannya dari pasar ke pasar dengan menggunakan mobil.

Perkembangan selanjutnya pada usaha Budi yang awalnya kesulitan untuk menyewa tempat berjualan sate tetapi dengan adanya pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT L-RISMA Ipuh maka Budi bisa menyewa tempat dan menambahkan jualan dagangannya seperti kerupuk, gorengan, keripik dan lain sebagainya. Sehingga bisa menambah keuntungan pada usaha Budi.

Pada usaha Yurmanyang awalnya kesulitan untuk melanjutkan usaha Tambal Ban tetapi dengan adanya pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT L-RISMA Ipuh Yurman bisa membeli sebidang tanah dengan ukuran 10 m x 15 m, dengan harga Rp. 25.000.000 untuk tanah perumahan. Sehingga menambah keuntungan pada usaha Yurman.

selanjutnya pada usaha Hida yang awalnya menjual sayur-sayuran keliling dengan menggunakan motor tetapi dengan adanya pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT L-RISMA Ipuh Hida bisa jualan ayam potong sehingga menambah keuntungan pada usaha Hida.

Terakhir pada usaha Norhani yang awalnya hanya berjualan gorengan di rumah tetapi dengan adanya pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BMT L-RISMA Ipuh Norhani bisa menambah usahanya yaitu jualan Es dan berjualan di sekolah sehingga menambah keuntungan pada usaha Norhani.

Adapun alasan mereka memilih mengajukan pembiayaan *murabahah* pada

BMT L-RISMA yaitu:

1. Tidak ada bunga atau tambahan dari pinjaman.
2. Ingin menambah modal guna mengembangkan usaha.
3. Cicilan perbulannya terjangkau
4. Proses peminjamannya cepat dan tidak dipersulit
5. Ingin memenuhi kebutuhan ekonomi
6. BMT L-RISMA adalah salah satu lembaga keuangan yang menerapkan sistem yang sesuai dengan syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa terdapat perkembangan usaha kecil anggota setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah* dari BMT L-RISMA Ipuh. Hal ini dapat dilihat dari Enam anggota yang sudah melakukan pembiayaan *murabahah* mereka mengatakan terdapat banyak perubahan dari usaha yang dijalankan sebelumnya. Awalnya usaha mereka hanya kecil-kecilan tetapi dengan adanya pembiayaan *murabahah* di BMT L-RISMA Ipuh usaha mereka bertambah dan sudah membuka cabang. Dan juga mereka berpendapat bahwa pembiayaan *murabahah* BMT L-RISMA merupakan alternatif pinjaman yang tepat.

B. Saran

BMT L-RISMA Ipuh, hendaknya melakukan pengawasan terhadap dana pembiayaan yang diterima oleh nasabah dan benar-benar memastikan bahwa dana pembiayaan *murabahah* tersebut digunakan untuk tambahan modal pada usaha nasabah tersebut. Dan untuk anggota BMT L-RISMA Ipuh, agar lebih aktif dalam mencari informasi mengenai produk-produk pembiayaan yang telah mereka lakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Alma, Buchari, dan Donni Juni Prisa. *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Alqur'an Dan Terjemahannya, Jakarta: Depag RI, 2000.

Amalia, Euis. *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.

Antonio, Syafi'I, Muhamad. *Bank Syariah*, Jakarta: Tazkia Cendikia, 2001.

Arifin, Zinul. *Pembentukan Bank Syari'a Melalui Akuisi dan Konversi*, (akarta: Pustaka Alfabet, 2006.

Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.

Barlinti, Salma, Yeni. *kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional Dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia*, Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010.

Bungin, Berhan, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2013.

Gunawan, Imam. *Metode penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.

Hendi, Suhendi. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.

Heykal, Mohamad, Huda, Nurul. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan teoritis dan Praktis*, Jakarta: kencana Prenada Group, 2010.

Karim, A, diwarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Grafindo Persada, 2011.

Lubis, K, Suhrawardi. *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000.

Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.

Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah, UPP Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen*, Yogyakarta: 2010.

Nitisusastro, Mulyadi. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta, 2009.

Prabowo, Agung, Bagya. *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2012.

Rasjid, Sulaiman. *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2012.

Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004.

Saeed, Abdullah. *Menyoal Bank Syariah*, Jakarta: Paramadina, 2006.

Sejati, Sugeng. *Psikologi Sosial*, Yogyakarta: Teras, 2012.

Shan'ani, As. *Terjemahan Subulussalam III*, Surabaya: Al-Ikhlas, 1995.

Sofyan. *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE Usaki, 2010.

Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.

Sopiah, Mamang Sugadji Etta. *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2010.

Sugiono, *Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2014.

Sukirno, Sadono, DKK. *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005.

Suparyanto, R.W. *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta Cv, 2013.

Internet

www. Bmt l-risma.com, *Pembukaan Kantor Cabang BMT L-RISMA Di Bengkulu*, 15 Oktober 2015.

Http: id. Wikipedia, *Pengertian Usaha Kecil*, Di akses Pada Tanggal 11 Januari 2016, Pukul 20:13 WIB.

Http: id. Wikipedia, *Usaha Kecil Menengah*, Di akses Pada Tanggal 11 Januari 2016, Pukul 20:13 WIB.

Http//www.bmt-lrisma.com/sejarah-bmt-l-risma. Di akses Pada Tanggal 06 Maret 2016, Pukul 19:45 WIB.

Pengertian Pembiayaan, <http://syariahcooperation.blogspot.com.html>, (di akses pada Tanggal 13 Juni 2016).

Wawancara

Ana, Toko Manisan Kecil Pondok Suguh, Wawancara, 1 Oktober 2015.

Sandra, Resvilia, Kepala Cabang BMT L-RISMA Ipuh, wawancara, senen 09
Nopember 2015.

Indah, Toko Manisan Medan Jaya Ipuh, Wawancara, 10 Juni 2016.

Nila Y, Toko Buah Pondok Suguh, Wawancara 11 Juni 2016.

Budi, Usaha Jualan Sate Pondok Suguh, Wawancara 10 Juni 2016.

Yurman, Usaha Tambal Ban Pondok Suguh, Wawancara 11 Juni 2016.

Hida, Usaha Sayuran Pulau Payung Ipuh, Wawancara 11 Juni 2016.

Norhani, Usaha Gorengan Pondok Suguh, Wawancara 11 Juni 2016.

BMT L-RISMA Ipuh. Buku Profil BMT L-RISMA Ipuh.

BMT L-RISMA Ipuh. Buku Panduan BMT L-RISMA Ipuh.

BMT L-RISMA Ipuh, Brosur BMT L-RISMA Ipuh.

BMT L-RISMA Ipuh, Buku Catatan BMT L-RISMA Ipuh.

Skripsi

Afrianty, Noni. *Perkembangan Usaha Mikro Sebelum dan Sesudah Memperoleh
Pembiayaan Murabahah Dari BMT Kota Mandiri Bengkulu,*
Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu 2015.

- Fittersya, Twin. *Peran BMT Pandan Madani Dalam Meningkatkan Produktifitas Usaha Kecil Di Panorama Bengkulu Tahun 2013-2014*, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu 2014.
- Nuzulia, Anita. *Analisis Kepatuhan Syariah Terhadap Pelaksanaan Akad Murabahah di BMT Al-Amal Bengkulu*, STAIN: Bengkulu, 2011.
- Ratu, Wenda. *Sistem Pengawasan Terhadap Nasabah Ansuran Murabahah (Sdi Kasus BMT Kota Mandiri)*, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2013.