

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

BMT merupakan salah satu bentuk dari lembaga keuangan mikro bukan bank yang beroperasi berdasar prinsip-prinsip syari'ah Islam. Lembaga keuangan berfungsi sebagai lembaga intermediasi antara pihak yang memiliki kelebihan dana (investor) dengan pihak yang memerlukan dana (pelaku usaha). BMT ringkasan dari nama Baitul Maal Wat Tamwil. Istilah baitul maal wat tamwil berasal dari khasanah peradaban Islam yang terdiri dari baitul maal dan baitul tamwil. Secara etimologis pengertian baitul maal adalah rumah harta (sosial), sedangkan baitul tamwil adalah rumah niaga/pengembangan harta.¹

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan lembaga *bait al-mal wa al-tamwil*, yakni merupakan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah. Dalam diskursus ekonomi Islam, BMT dapat pula dikategorikan dengan *koperasi syari'ah* yakni lembaga ekonomi yang berfungsi untuk menarik, mengelola, dan menyalurkan dana dari, oleh dan untuk masyarakat. Jika demikian, berarti BMT dapat disebut sebagai lembaga swadaya ekonomi umat yang dibentuk dari, oleh dan untuk masyarakat. BMT semakin berkembang tatkala pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum ekonomi UU No.

¹ M.Amin Aziz, dkk, *SOM & Sop BMT Baitul maal Wat Tamwil* (Jakarta:Pinbuk Press,2008), hal 3

7/1992 tentang Perbankan dan PP No. 72/1992 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Bagi Hasil.²

Pada siklus ekonomi Islam, BMT dapat pula dikategorikan koperasi syariah yakni lembaga ekonomi yang berfungsi untuk menarik, mengelola dan menyalurkan dana dari oleh dan untuk masyarakat. Selain merupakan lembaga pengelola dana masyarakat yang memberikan pelayanan tabungan, pinjaman pembiayaan, BMT juga mengelola dana sosial. Semua produk pelayanan dan jasa BMT dilakukan menurut ketentuan syariah yakni bagi hasil.³

Pada saat sekarang lembaga keuangan (BMT) memunculkan berbagai macam produk yang diadopsi dari produk-produk perbankan syaria'ah. Produk ini merupakan salah satu strategi bagi BMT dalam mencapai tujuannya, yaitu untuk memperoleh laba dari bagi hasil serta memberikan kepuasan kepada nasabahnya. Produk utama dari BMT adalah produk pembiayaan, dimana dari fasilitas ini dapat menghasilkan laba baik dari bagi hasil, margin dan ujah.

Produk pembiayaan tersebut bisa beragam yaitu pembiayaan dengan kerja sama (*mudharabah*, *musyarakah*), pembiayaan dengan jual beli (*murabahah salam*, *ishtisna*), pembiayaan dengan sewa (*ijarah*) dan pembiayaan kebaikan (*qard*). Semua produk pembiayaan ini perlu dikelola dengan baik oleh manajemen BMT dengan memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni; aman, lancar dan menguntungkan.⁴

² Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam* (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal 28-29.

³ Hendi Suhendi, Dkk, *BMT dan Bank Islam* (Bandung: Adzkiya Agung pratama, 2004), hal 29.

⁴ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm 164.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok LKS, yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit.⁵ Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁶

Prinsip murabahah ini diaplikasi di beberapa lembaga keuangan Syari'ah sebagai salah satu prinsip atau produk dalam usaha penyaluran dana kepada masyarakat. Di Bank Islam murabahah ini dipahami sebagai mekanisme operasional penjualan suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui secara bersama antara pihak bank sebagai penjual dengan nasabah sebagai pembeli. Lebih riil, prinsip murabahah ini di bank Islam dikedepankan produk Pembiayaan Murabahah. Sebagai lembaga keuangan Syariah non-perbankan, BMT pun menggunakan murabahah sebagai salah satu prinsip dan produknya.⁷

BMT El Batasya merupakan bagian dari koperasi syariah. BMT El Batasya didirikan di Bandung pada tanggal 8 September 2008. Sesuai dengan Misi BMT El Batasya yaitu untuk membantu masyarakat untuk sedikit demi sedikit melepaskan diri dari transaksi ribawi dan juga untuk mengembangkan BMT sebagai *gerakan pembebasan, gerakan pemberdayaan, dan gerakan keadilan* sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang *salaam*, penuh keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan. Dalam kegiatan operasionalnya BMT El Batasya menghimpun dana menyalurkan dana dari masyarakat.

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal 18.

⁶ *ibid*, hal 101.

⁷ Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam* (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal 16-17.

Penyaluran dana di BMT El Batasya menggunakan akad *murabahah*, *mudharabah*, *ijarah* dan *qard hasan*.

Pembiayaan yang paling di minati di BMT El Batasya adalah pembiayaan murabahah. Hampir semua nasabah mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah, tidak hanya untuk pembiayaan konsumsi produk murabahah juga merupakan produk unggulan dalam pembiayaan modal kerja karena dapat membantu masyarakat untuk yang ingin melakukan usaha tapi tidak mempunyai dana dalam usahanya.

Dalam konsep murabahah ini, BMT menyalurkan dananya dalam bentuk pengadaan barang, BMT membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya. Dengan membeli barang tersebut dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga pokok yang ditambah margin keuntungan.⁸

Berikut ini adalah perkembangan pembiayaan murabahah di BMT El Batasya Bandung tahun 2009-2011:

The image shows a large, faint watermark logo of Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung. The logo consists of a stylized green and yellow flower-like shape at the top, followed by the letters 'UIN' in a large, grey, sans-serif font. Below 'UIN' is the text 'UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN GUNUNG DJATI BANDUNG' in a smaller, grey, sans-serif font, arranged in three lines.

⁸ Heri Sudarsono, *bank dan lembaga keuangan syari'ah deskripsi dan ilustrasi* (Yogyakarta: Ekonosia, 2008), hal 69

Tabel 1.1

**Rekapitulasi Pembiayaan di BMT El Batasya Kota Bandung Tahun 2009-
2011⁹**

No	Akad	Jumlah Pembiayaan (Rp)			Jumlah Nasabah		
		2009	2010	2011	2009	2010	2011
1	Murabahah	65.671.000	165.436.000	131.337.500	97	159	115
2	Mudharabah	500.000	2.000.000	1.000.000	1	2	1
3	Ijarah	-	1.600.000	5.000.000	-	2	4
4	Qardul Hasan	4.515.000	5.500.000	5.200.000	8	9	5

Sumber data: BMT El Batasya Bandung Tahun 2009 – 2011.

Sumber data di atas menunjukkan, dari 4 jenis akad pembiayaan (Murabahah, Mudharabah, Ijarah dan Qardul Hasan) yang disediakan oleh BMT El Batasya Bandung, hampir semua nasabahnya menggunakan akad murabahah. Walaupun mengalami kenaikan dan penurunan akad murabahah tetap menjadi pilihan utama para nasabah BMT El Batasya Bandung.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti dan dituangkan dalam tugas akhir yang berjudul **“Pelaksanaan Pembiayaan Modal Kerja (Murabahah) di BMT El Batasya Bandung”**

⁹ Data Laporan Keuangan BMT El Batasya tahun 2009-2011.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan modal kerja (murabahah) di BMT El Batasya Bandung?
2. Bagaimana cara penentuan margin dalam pembiayaan modal kerja (murabahah) di BMT El Batasya Bandung?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk Mengetahui mekanisme pembiayaan murabahah pada pelaksanaan pembiayaan modal kerja di BMT El Batasya Bandung.
2. Untuk mengetahui cara penentuan margin dalam pembiayaan murabahah di BMT El Batasya Bandung?

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

- a. Bagi pihak akademis adalah sebagai sarana pengembangan dan penerapan disiplin keilmuan program studi Manajemen Keuangan Syariah.
- b. Bagi BMT adalah sebagai bahan masukan bagi praktisi ekonomi Islam, khususnya BMT El Batasya Bandung.
- c. Bagi peneliti adalah sebagai pengalaman baru dan penambahan wawasan dalam praktek Lembaga Keuangan Syariah, khususnya BMT El Batasya Bandung.

E. Kerangka Pemikiran

Pengertian pembiayaan disebutkan dalam ketentuan pasal 1 angka 12 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, yaitu:

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.

Selanjutnya, pengertian pembiayaan tersebut lebih diperjelas lagi dalam ketentuan Pasal 1 angka 3 Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 yang menyatakan sebagai berikut:

“Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan/piutang yang dapat dipersamakan dengan itu dalam transaksi investasi yang didasarkan, antara lain, atas akad *mudharabah* dan/atau *musyarakah*..”

Pembiayaan merupakan salah satu aktivitas utama pada BMT karena pembiayaan adalah sumber pendapatan utama dan wajib menjadi penunjang kelangsungan usaha sebuah BMT. Karenanya, merupakan kewajiban dari semua stakeholders BMT, pengurus, manajemen, karyawan dan anggota BMT dalam mempromosikan pembiayaan BMT. Manajemen dan pengurus perlu menyusun kiat-kiat atau pendekatan yang bijak, cerdas, menarik dan menyenangkan dlm mempromosikan pembiayaan BMT, bonus kepada unsure terkait yang mendorongnya untuk berhasil dlm promosi dan yang menguntungkan perusahaan.¹⁰

Bank islam/BMT adalah lembaga keuangan yang fungsi utamanya adalah menghimpun dana untuk disalurkan kepada orang lain atau lembaga yang

¹⁰ M.Amin Aziz, dkk, *SOM & Sop BMT Baitul maal Wat Tamwil* (Jakarta: Pinbuk Press, 2008), hal 63

membutuhkannya dengan sistem tanpa bunga dan tujuan utama didirikannya bank Islam/BMT adalah untuk menghindari bunga uang yang dilaksanakan oleh bank-bank konvensional (*Conventional Banks*).¹¹

Dana pihak ketiga yang telah dihimpun oleh BMT, maka BMT berkewajiban menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan secara luas berarti, financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti BMT kepada Nasabah.¹²

Pembiayaan juga merupakan aktivitas penting dalam lembaga keuangan, karena aktiva paling besar dalam sebuah lembaga keuangan adalah dari *outstanding* pembiayaan. Portofolio pembiayaan pada bank komersial menempati porsi terbesar, pada umumnya sekitar 55% - 60% dari total *aktiva*.¹³ Dari pembiayaan yang disalurkan atau dikeluarkan bank diharapkan mendapatkan keuntungan baik berupa *margin* maupun bagi hasil.

Dari segi penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua:

1. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan terbagi dua:

¹¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hal 285

¹² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP-AMP YPKN, 2005), hal 304.

¹³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hlm 55.

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan 1) meningkatkan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan 2) untuk keperluan perdagangan.
 - b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.
2. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.¹⁴

Pembiayaan dengan prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Pembiayaan dengan prinsip ini biasanya menggunakan akad *murabahah*. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembelian, misalnya 10% atau 20%.¹⁵

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal 160-161.

¹⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hlm 113

Landasan hukum mengenai jual beli dalam Islam adalah :

Qs-An Nisa,29;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

”Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan (mengambil) dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan, yang berlaku dengan sukarela diantaramu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”.¹⁶

Dan Hadis Nabi SAW;

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ،
وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Dari Suhaib ar-Rum r.a bahwa Rasulullah saw bersabda, ”tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *mudharabah*, dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual”.

(HR Ibnu Majah).¹⁷

Dan Ijma;

Mayoritas ulama tentang jual beli *murabahah* ini membolehkan, seperti ulama mazhab maliki, mazhab Syafei, mazhab Hanbali.

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan

¹⁶ Soenarjo, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, 1992, hal 122.

¹⁷ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press:2001), hlm 106.

pembiayaan perdagangan para nasabahnya. Murabahah merupakan suatu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku pada muamalah islamiyah.¹⁸

Murabahah adalah jual beli barang modal atau barang konsumsi antara BMT selaku penjual dan anggota selaku pembeli dgn nilai keuntungan dan jangka waktu pembayaran dimana harga perolehan diketahui kedua pihak.¹⁹

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyertakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *recuired rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).²⁰

Ba'i al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Ba'i al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang dia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²¹

Murabahah menurut beberapa kitab fiqh adalah merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Berbeda dengan jual beli *musawwamah* (tawar-menawar). *Murabahah* terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli penelitian, serta keuntungan penjual diketahui pembeli.

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: UPP-AMP YPKN, 2005), hal 22.

¹⁹ M.Amin Aziz,dkk, *SOM & Sop BMT Baitul maal Wat Tamwil* (Jakarta: Pinbuk Press, 2008), hal 65.

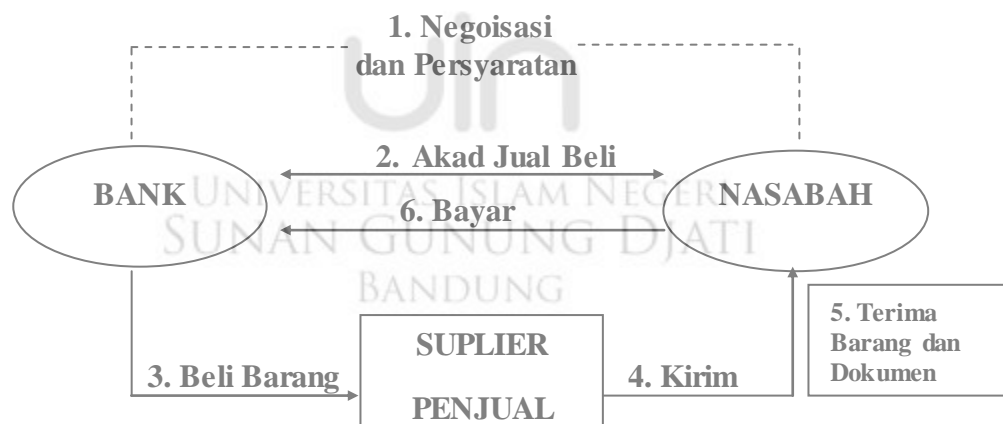
²⁰ Adiwarman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hlm 113.

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal 101.

Sedangkan *musawwamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang.²²

Dari pengertian di atas Pembiayaan Murabahah adalah pembiayaan dengan sistem jual beli dimana BMT memberikan fasilitas pembiayaan kepada anggotanya untuk pembelian barang baik barang modal usaha maupun barang konsumtif. BMT membeli barang yang diinginkan dan menjualnya kepada anggotanya dengan sejumlah margin keuntungan yang disepakati kedua belah pihak.

Secara umum, aplikasi perbankan dari murabahah dapat digambarkan dalam skema berikut ini:



²² Habib Nazir, dkk, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*, (Bandung: Kafa Publishing, 2008), hal 459.

²³ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press: 2001), hlm 107.

Adapun persyaratan mengenai akad murabahah yang telah disampaikan oleh Muhammad Syafi'i Antonio :

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), dan (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaketujuan atas barang yang dijual,
3. Membatalkan kontrak.²⁴

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

1. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
2. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
3. *Shigah*, yaitu *ijab* dan *Qabul*.²⁵

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal 102.

²⁵ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syari'ah* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2007), hal 82.

Ketentuan murabahah menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional NO:

04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah adalah sebagai berikut:

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 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.
7. 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.
8. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. 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.

F. Langkah-langkah Penelitian

1. Tempat dan Waktu Penelitian.

Tempat yang dijadikan lokasi penelitian adalah BMT El Batasya yang beralamat di Jl. Pamekar raya no. 106 Paanghegar , Kel. Mekar Mulya Bandung 40614. Telp (022) 92165529 email: elbatasya@yahoo.com. Dan penelitian dilakukan selama bulan Oktober s/d November 2012.

2. Metode Penelitian.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif (*descriptive research*). Metode ini dimaksudkan untuk membuat pecandraan (deskripsi) secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.²⁶ Alasan memilih metode tersebut karena penelitian ini menggambarkan fenomena yang terjadi dilapangan secara apa adanya, mengenai pembiayaan modal kerja dengan menggunakan akad murabahah di BMT El Batasya Bandung.

3. Sumber Data.

a. Sumber Data Primer.

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung diperoleh dari BMT El Batasya Bandung berupa kondisi objektif, dokumen-dokumen, dimana data ini diperoleh dari ibu Rahmillah Aliyatin selaku manajer di BMT El Batasya Bandung.

b. Sumber Data Sekunder.

Sumber data sekunder adalah sumber data penunjang atau pendukung bagi penelitian. Data ini diperoleh dari buku-buku referensi, catatan

²⁶ Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm 75.

perkuliahan, internet serta sumber lainya yang yang berhubungan dengan masalah penelitian.

4. Teknik Pengumpulan data.

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis untuk penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Obervasi.

Merupakan teknik pengumpulan data yang langsung melakukan pengamatan ke lokasi penelitian. Hal ini dilakukan agar peneliti bisa mengetahui secara objektif kondisi yang terjadi di lokasi penelitan.

b. Wawancara.

Yaitu pengumpulan data dengan bercakap langsung untuk mempeoleh informasi yang tidak didapatkan peneliti dari observasi. Wawancara dilakukan dengan seluruh staf dari BMT El Batasya Bandung baik dari manager, center manager dan staf lainnya.

c. Studi Pustaka.

Yaitu suatu bentuk pengumpulan data dengan membaca serta mempelajari buku-buku dan sumber bacaan lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti sebagai referensi yang relevan yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.