

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok dan tingkat keuntungan tertentu atas barang dimana harga jual tersebut disetujui oleh pembeli.¹¹ Dalam akad murabahah, penjual (dalam hal ini adalah bank) harus memberi tahu harga pokok yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Saat ini, produk inilah yang paling banyak digunakan oleh bank Syariah karena paling mudah dalam implementasinya dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.¹²

Menurut Wiroso dalam bukunya, murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang sehingga biaya/ harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up*/ keuntungan yang disepakati. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹³

Beberapa alasan mengapa transaksi murabahah begitu dominan dalam pelaksanaan investasi perbankan Syariah, yaitu sebagai berikut:

¹¹ Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah* (Jakarta: Djembatan, 2003), 76.

¹² M. Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), 149.

¹³ Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), 13.

- a. Murabahah adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek dengan pembagian untung rugi/ bagi hasil.
- b. *Mark-up* (keuntungan) data ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembangkan dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bunga dimana bank-bank Islam sangat kompetitif.
- c. Murabahah menghindari ketidakpastian yang diletakkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem bagi hasil.
- d. Murabahah tidak mengizinkan bank Islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka adalah hubungan kreditur dengan debitur.¹⁴

2. Landasan Hukum Murabahah

Al-Qur'an tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan murabahah, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Demikian juga, nampaknya tidak ada juga hadits yang memiliki acuan langsung kepada murabahah.

Meskipun murabaha termasuk dalam akad jual beli dan dalam Al-Qur'an dan beberapa ayat tentang jual beli misalnya surat Al-Baqarah ayat 275:

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

yang artinya: “...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”¹⁵

¹⁴ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), 140.

Namun dalam ayat tersebut tidak menjelaskan jual beli yang bagaimana atau murabahah termasuk di dalamnya atau tidak, jadi belum ada landasan dari Al-Qur'an yang mendasari secara langsung tentang murabahah.

Para ulama awal seperti Malik dan Syafi'iyang khusus menyatakan bahwa penjualan murabahah berlaku, tidak menyebutkan referensi dari hadits yang jelas. Al-Kaff, kritikus kontemporer terhadap murabahah, menyimpulkan murabahah merupakan “salah satu penjualan yang tidak dikenal sepanjang masa Nabi atau sahabatnya”. Menurutnya, ulama yang masyhur mulai mengungkapkan pandangan mereka mengenai murabahah pada perempat pertama abad hijriah, atau lebih. Karena nampaknya tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Al-Qur'an atau Al-Hadits yang diterima umum, para ahli harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain. malik mendukung validitasnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah.¹⁶

Imam Syafi'i, tanpa bermaksud untuk membela pandangannya, mengatakan: “Jika seseorang menunjukkan komoditas kepada seseorang dan mengatakan, “kamu beli untukku, aku akan memberikanmu keuntungan begini, begini,” kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah”.

Ulama' Hanafi, Marghinani, membenarkannya berdasarkan “kondisi penting bagi validitas penjualan didalamnya, dan juga manusia sangat membutuhkannya. Ulama Syafi'i, Nawawi, secara sederhana mengemukakan bahwa: Penjualan Murabahah sah menurut hukum tanpa bantahan.¹⁷

¹⁵ QS. Al-Baqarah (2): 275.

¹⁶ Saeed, *Bank Islam.*, 137.

¹⁷ *Ibid.*, 138.

Murabahah, merupakan bentuk penjualan pembayaran yang ditunda dan perjanjian komersial resmi, walaupun tidak berdasarkan teks Al-Qur'an dan As-Sunnah, tetapi dibolehkan dalam hukum Islam. Bank-bank Islam telah menggunakan perjanjian murabahah dalam aktifitas pembiayaan melalui barang-barang dagangan, dan memperluas jaringan dan penggunaannya.

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Adapun rukun-rukun murabahah adalah sebagai berikut:

- a. *Ba'iu* (penjual)
- b. *Musytari* (pembeli)
- c. *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
- d. *Tsaman* (harga barang)
- e. *Ijab Qabul* (pernyataan serah terima)

Dari rukun di atas terdapat pula syarat-syarat murabahah sebagai berikut:

- a. Syarat yang berakad (*ba'iu* dan *musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b. Barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.

- d. Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.¹⁸

4. Kaidah-kaidah dalam Murabahah

Adapun kaidah-kaidah yang harus diperhatikan dalam melakukan jual beli murabahah:¹⁹

- a. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal.
- b. Biaya aktual dari barang yang akan diperjual belikan harus diketahui oleh pembeli.
- c. Harus ada kesepakatan dari kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of good sold*) dan margin keuntungan.
- d. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian.
- e. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual-beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariah.
- f. Murabahah memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia akan dapat diterapkan dalam: Pembiayaan pengadaan barang dan Pembiayaan pengeluaran *Letter of Credit L/C*.
- g. Murabahah akan lebih berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia

¹⁸ Veithzal Rifai, *Islamic Financial Management: teori, konsep, dan aplikasi: panduan praktis untuk lembaga keuangan, nasabah, praktisi, dan mahasiswa* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), 146-147.

¹⁹ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2003), 24.

kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya saat diterima. Harga jual pada pemesanan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.

Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan kedua belah pihak harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama.

Bank : Harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat yang lainnya.

Pemesan : Apabila barang telah memenuhi ketentuan dan ia menolak untuk menebusnya maka bank berhak untuk menuntutnya secara hukum. Hal ini merupakan konsesus para yuris muslim karena peranan telah dianalogikan dengan dhimmah (hutang) yang harus ditunaikan.

5. Pembiayaan Murabahah menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) no. 4/DSN-MUI/IV/2000

a. Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

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

6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli serta keuntungannya. Dalam kasus ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 7. Nasabah membiayai harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad wakalah), akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi hak milik bank.
- b. Ketentuan murabahah kepada nasabah
1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinnya.
 4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membiayai uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut , biaya riil bank harus dibiayai dari uang muka tersebut.

Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

c. Ketentuan jaminan dalam murabahah

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

d. Ketentuan hutang dalam murabahah

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

e. Ketentuan penundaan pembayaran dalam murabahah

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

f. Ketentuan bangkrut dalam murabahah

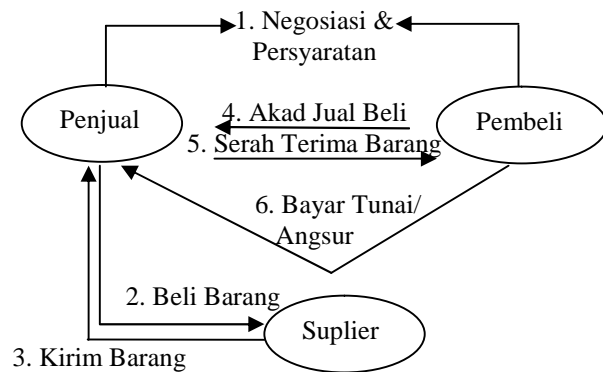
Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.²⁰

6. Skema Jual-Beli Akad Murabahah

Berikut ini merupakan skema pembiayaan murabahah:

²⁰ DSN, *Himpunan Fatwa Dewan Syariat Nasional* (Ciputat: Gaung Persada, 2006), 20.

Gambar 2.1
Skema Murabahah



Sumber: Wiroso dalam buku Jual Beli Murabahah

B. Laba

1. Pengertian Laba

Laba merupakan hasil suatu perusahaan dalam satu periode akuntansi. Laba sangat berguna bagi pemilik, investor, nasabah dan karyawan. Laba yang mengalami peningkatan akan menjadi berita baik, sedangkan laba yang mengalami penurunan atau bahkan rugi merupakan berita yang buruk. Peningkatan laba dalam bank syariah berarti bagi hasil bagi nasabah dan investor akan meningkat.²¹

Dalam ilmu ekonomi, laba (*profit*) merupakan balas jasa untuk suatu jenis sumber daya manusia yang sangat tertentu, yaitu kegiatan pengusaha (kewirausahaan) yang mengorganisir produksi, mengkombinasikan faktor-faktor produksi dan menanggung risikonya. Yang menjadi pendapatan bagi pengusaha

²¹ Windu Baskoro, *Akuntansi Bank Syaria'ah*(Yogyakarta : STIS Yogyakarta,2002), 14.

adalah sisa (*residual*) setelah jumlah penerimaan total dikurangi dengan seluruh biaya produksi.²²

Dalam teori ekonomi mikro tujuan perusahaan adalah untuk mencari laba. Secara teoritis laba adalah kompensasi atas resiko yang ditanggung oleh perusahaan. Makin besar resiko, laba harus semakin besar. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan perusahaan.²³ Perusahaan harus untung dalam rangka mempertahankan kelangsungan usaha perusahaan dan juga menambah dan memperbesar kapasitas produksi. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan yang ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Biaya yang dikeluarkan meliputi pengeluaran, untuk bahan mentah, pembayaran upah, pembayaran bunga, sewa tanah, penghapusan (depresiasi). Apabila hasil penjualan yang dikurangi oleh biaya-biaya tersebut nilainya adalah positif maka diperoleh keuntungan.²⁴

Pengertian laba didalam teori ekonomi berbeda dengan pengertian laba menurut akuntansi. Dalam teori ekonomi, para ekonom mengartikan laba sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan, sedangkan dalam akuntansi laba adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu.²⁵

²² T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, (Yogyakarta : KANISIUS, 2003), 230.

²³ Prathama Raharja dan Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Mikro: Suatu Pengantar* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999), 141.

²⁴ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi: Teori Pengantar Edisi 3* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), 384.

²⁵ Sofyan Syafri Harahap, *Akuntansi Islam* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), 56.

Tujuan pengukuran laba untuk menentukan prestasi perusahaan, tetapi juga penting sebagai informasi bagi pembagian laba, kebijakan investasi, dan pembagian hasil.

Setelah melakukan pengelolaan modal kerja perusahaan atau lembaga wajib menyusun laporan laba/ rugi untuk menentukan seberapa besar tingkat laba yang diperoleh tersebut. Laporan laba/rugi adalah laporan yang menggambarkan tentang hasil usaha perusahaan selama periode tertentu.²⁶

Laporan laba/rugi merupakan laporan keuangan utama disamping neraca, memberikan informasi tentang perubahan posisi keuangan dari kegiatan operasi perusahaan selama satu periode tertentu yang menyajikan dua unsur produk yaitu penghasilan (*revenue*) dan (*expense*).

Penghasilan adalah penerimaan pendapat atau ana akibat penyerahan barang atau jasa dalam usaha mencapai tujuan perusahaan (laba). Penghasilan menurut sumbernya dibedakan atas:

- a. Usaha pokok (hasil penjualan barang atau jasa).
- b. Usaha sampingan (misalnya: sewa, deviden, bunga deposito, dan komisi).

Biaya adalah pengeluaran atau beban yang timbul akibat digunakannya sumber dana dalam rangka usaha memperoleh penghasilan. Selisih penghasilan yang diterima perusahaan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan hasil tersebut, merupakan pendapat bersih perusahaan atau lebih dikenal dengan istilah rugi atau laba perusahaan. Dikatakan laba jika penghasilan

²⁶ Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan Dasar Edisi 3* (Yogyakarta: BPFE, 2000), 43.

melebihi atau lebih besar dari biaya-biaya, sedangkan dalam keadaan sebaliknya disebut rugi.

Rugi atau laba akibat transaksi operasional yang dilaporkan dalam laporan rugi atau laba ini akan mempengaruhi besarnya modal atau kapital. Laba akan menambah modal, sedangkan rugi akan mengurangi modal. Dengan demikian, laporan rugi atau laba, memberikan informasi tentang kemajuan perusahaan yang disebabkan oleh transaksi operasi.²⁷

2. Konsep Laba dalam Ekonomi Islam

Dalam bahasa Arab, laba (*ribh*) sering diartikan dengan aktivitas perdagangan, sehingga ia sering diartikan pertumbuhan dalam arti dagang.²⁸

Sebagaimana yang terdapat dalam Al-Qur'an:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهَدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا

كَانُوا مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya :“mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”²⁹

Beberapa ulama' fiqh juga mengemukakan definisinya mengenai laba. Ibnu Qudamah menyatakan bahwa laba dari harta dagangan ialah pertumbuhan pada modal, yaitu penambahan nilai barang dagang. Dari pendapat ini bisa

²⁷ Lili M Sadeli, *Dasar-dasar Akuntansi* (Jakarta : Bumi Aksara, 2000), 24.

²⁸ Zaidah Kusumawati, *Menghitung Laba Perusahaan Aplikasi Akuntansi Syariah* (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2005), 6.

²⁹ QS. Al-Baqarah (2): 16.

dipahami bahwa laba itu ada karena adanya penambahan kelebihan pada nilai harta yang telah ditetapkan oleh nilai operasional.³⁰

Adapun Ibnu Khaldun dalam *Muqaddimah* mengatakan bahwa perdagangan ialah usaha untuk mewujudkan penambahan dan pertumbuhan dengan membeli barang dengan murah kemudian menjualnya dengan harga mahal. Adapun jenis barangnya, jumlah penambahan itulah yang disebut laba. Adapun usaha untuk mendapatkan laba itu ialah dengan menyimpan barang dan menunggu perubahan pasar dari harga yang murah hingga harga mahal sehingga labanya akan lebih besar atau juga dapat dilakukan dengan membawa barang tersebut ke daerah lain yang disana bisa dijual dengan harga yang lebih mahal dari daerah asal, harganya akan lebih besar.³¹

Menurut Husein Syahatah, terdapat hubungan antara laba, *nama'* (pertumbuhan, hasil) dan *faedah* (pendapatan) dalam muamalah:

a. *Nama'*

Pertumbuhan (*nama'*) ini memiliki beberapa jenis, yakni:

- 1) Dari segi pertumbuhannya, ulama fiqih membagi *nama'* menjadi *nama' khalqi* dan *nama' fi'li*. *Nama' khalqi* (pertumbuhan alami) yakni pertumbuhan modal pokok yang tidak ada campur tangan manusia sama sekali seperti penambahan pada emas, perak, dan barang-barang

³⁰ Abdullah Mustafa Al Maraghi, *Pakar-pakar Fiqih Sepanjang Sejarah*, terj. Husein Muhammad (Yogyakarta: LKPSM, 2001), 151.

³¹ Adiwarmanto Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 387-389.

milik. *Nama' fi'li* (pertumbuhan buatan) yaitu pertumbuhan modal pokok akibat campur tangan manusia, seperti dalam perdagangan, industri atau pertanian, karena adanya proses transaksi serta menghadapi hal-hal yang beresiko.

- 2) Dari segi hubungannya dengan asal harta, ulama fiqih membagi *nama'* menjadi *nama'* yang terpisah dari asal, seperti hasil ternak, *nama'* yang saling berhubungan, seperti penambahan pada harta dagangan.
- 3) Dari segi gerak asal harta, terbagi menjadi *nama' hakiki fi'li* dan *nama' taqdiri hukmi*. *Nama' hakiki fi'li* (pertambahan hakiki dengan usaha) yang dapat dihitung secara perbagian, seperti pertambahan karena peranakan, keturunan, dan perdagangan dan *nama'* seperti ini memerlukan usaha. *Nama' taqdiri hukmi* yaitu pertambahan yang terjadi tanpa menggunakan harta, seperti pertambahan pada nilai barang milik tanpa adanya jual beli.

b. *Ar-Ribh At Tijari* (laba dagang)

Dari hubungan antara laba dan *nama' ar-ribh at tijari* dapat diartikan sebagai pertambahan pada harta yang telah dikhususkan untuk perdagangan sebagai hasil dari proses barter dan perjalanan bisnis. Dalam hal ini, ia termasuk laba hakiki sebab laba itu muncul karena adanya proses jual beli. Dalam bentuk ini, laba juga termasuk *nama'* yang berkaitan dengan asal harta.

c. *Al-Ghallah* (laba yang timbul dengan sendirinya)

Al-Ghallah yaitu pertambahan yang terdapat pada barang dagangan sebelum penjualan, seperti wol dan atau susu dari hewan yang akan dijual.

Pertambahan seperti ini tidak bersumber dari proses dagang dan tidak pula pada usaha manusia.

d. *Al-Faidah* (laba yang berasal dari modal pokok)

Al-Faidah yaitu pertambahan pada barang milik (asal modal pokok) yang ditandai dengan perbedaan antara harga waktu pembelian dan penjualan, yaitu sesuatu yang baru dan berkembang dari barang-barang milik.³²

³² Husein Syahatah, *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam* (Jakarta: Akbar, 2001), 144-146.