

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Peran**

##### **1. Pengertian Peran**

Peran adalah aktivitas yang dijalankan seseorang atau suatu lembaga/organisasi. Peran yang harus dijalankan oleh suatu lembaga/organisasi biasanya diatur dalam suatu ketetapan yang merupakan fungsi dari lembaga tersebut. Peran menurut terminology adalah seperangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh yang berkedudukan dimasyarakat. Dalam bahasa Inggris peran disebut “*role*” yang definisinya adalah “*person’s task or duty inundertaking*”. Artinya “tugas atau kewajiban seseorang dalam suatu usaha atau pekerjaan”. Peran diartikan sebagai perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan dalam masyarakat. Sedangkan peranan merupakan tindakan yang dilakukan oleh seorang dalam suatu peristiwa<sup>1</sup>.

Pengertian peran menurut Soerjono Soekanto, yaitu peran merupakan aspek dinamis kedudukan (status), apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu peranan<sup>2</sup>. Dari beberapa pengertian diatas, penulis menyimpulkan bahwa pengertian peran adalah suatu sikap atau perilaku yang diharapkan oleh banyak orang atau sekelompok orang terhadap seseorang yang memiliki status atau kedudukan tertentu.

##### **2. Aspek-Aspek Peran**

Aspek-Aspek Peran dalam teori peran dalam empat golongan, yaitu:

- 1) Orang-orang yang mengambil bagian dalam interaksi sosial (Orang yang Berperan) Berbagai istilah tentang orang-orang dalam teori peran. Orang-orang yang mengambil bagian dalam interaksi sosial dapat dibagi dalam dua golongan sebagai berikut:
  - a) Aktor atau pelaku, yaitu orang yang sedang berperilaku menurut suatu peran

---

<sup>1</sup> Syamsir, Torang, *Organisasi & Manajemen (Perilaku, Struktur, Budaya & Perubahan Organisasi)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 86.

<sup>2</sup> Nurini dan Kustini, *Experiantel Marketing, Emotional Branding and Brand*, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* Vol.7(1). (2016) diakses pada tanggal 14.

tertentu.

- b) Target (sasaran) atau orang lain, yaitu orang yang mempunyai hubungan dengan aktor dan perilakunya.
- 2) Perilaku yang muncul dalam interaksi tersebut (Perilaku dalam Peran) membagi lima indikator tentang perilaku dalam kaitanya dengan peran sebagai berikut:
- a) Harapan tentang peran (*expectation*)
  - b) Norma (*norm*)
  - c) Wujud perilaku dalam peran (*performance*)
  - d) Penilaian (*evaluation*) dan sanksi (*sanction*)
- 3) Kedudukan orang-orang dalam perilaku Kedudukan adalah sekumpulan orang yang secara bersama-sama (*kolektif*) diakui perbedaannya dari kelompok-kelompok yang lain berdasarkan sifat-sifat yang mereka miliki bersama, perilaku yang sama-sama mereka perbuat, dan reaksi orang-orang lain terhadap mereka bersama. Ada tiga faktor yang mendasari penempatan seseorang dalam posisi tertentu, yaitu<sup>3</sup>:
- a) Sifat-sifat yang dimiliki bersama seperti jenis kelamin, suku bangsa, usia atau ketiga sifat itu sekaligus. Semakin banyak sifat yang dijadikan dasar kategori kedudukan, semakin sedikit orang yang dapat ditempatkan dalam kedudukan itu.
  - b) Perilaku yang sama seperti penjahat (karena perilaku jahat), olahragawan, atau pemimpin. Perilaku ini dapat diperinci lagi sehingga kita memperoleh kedudukan yang lebih terbatas. Selain itu, penggolongan kedudukan berdasarkan perilaku ini dapat bersilang dengan penggolongan berdasarkan sifat, sehingga membuat kedudukan semakin eksklusif.
  - c) Reaksi orang terhadap mereka.
- 4) Kaitan antara orang dan perilaku Biddle dan Thomas mengemukakan bahwa kaitan (hubungan) yang dapat dibuktikan atau tidak adanya dan dapat diperkirakan kekuatannya adalah kaitan antara orang dengan perilaku dan perilaku dengan perilaku. Kaitan antara orang dengan orang dalam teori peran ini tidak banyak dibicarakan. Kriteria untuk menetapkan kaitan-kaitan tersebut

---

<sup>3</sup> Sarlito Wirawan Sarwano, *Teori-Teori Psikologi Sosial*, (Jakarta: Rajawali Press 2015). hlm., 215-216.

di atas diantaranya yaitu: kriteria kesamaan ,derajat saling ketergantungan ,gabungan antara derajat kesamaan dan saling ketergantungan<sup>4</sup>.

### 3. Jenis-Jenis Peran

Peran beberapa jenis peran sebagai berikut:

- 1) Peranan nyata (*Anacted Role*) yaitu suatu cara yang betul-betul dijalankan seseorang atau sekelompok orang dalam menjalankan suatu peran.
- 2) Peranan yang dianjurkan (*Prescribed Role*) yaitu cara yang diharapkan masyarakat dari kita dalam menjalankan peranan tertentu.
- 3) Konflik peranan (*Role Conflick*) yaitu suatu kondisi yang dialami seseorang yang menduduki suatu status atau lebih yang menuntut harapan dan tujuan peranan yang saling bertentangan antar satu sama lain.
- 4) Kesenjangan peranan (*Role Distance*) yaitu pelaksanaan peranan secara emosional.
- 5) Kegagalan peran (*Role Failure*) yaitu kegagalan seseorang dalam menjalankan suatu peranan tertentu.
- 6) Model peranan (*Role Model*) yaitu dimana tingkah laku seseorang yang dijadikan sebagai contoh, ditiru, dan diikuti.
- 7) Rangkaian atau lingkup peranan (*Role Set*) yaitu hubungan seseorang dengan individu lainnya pada dia sedang menjalankan peranannya<sup>5</sup>.

### 4. Fungsi Peran

Fungsi peranan dapat membimbing seseorang dalam berperilaku, karena fungsi peran itu sendiri adalah sebagai berikut:

- 1) Dapat memberikan arah kepada proses sosialisasi.
- 2) Pewarisan tradisi, kepercayaan, nilai-nilai, norma-norma dan pengetahuan.
- 3) Dapat mempersatukan suatu kelompok atau masyarakat dan dapat menghidupkan sistem pengendalian dan kontrol sehingga dapat melestarikan kehidupan masyarakat<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Sarlito Wirawan Sarwano, *Teori-Teori Piskologi Sosial*.,(Jakarta: Rajawali Press 2015).hlm.,216.

<sup>5</sup> J. Cohen Brunce .*Sosiologi Suatu Pengantar*.,(Jakarta:PT Rineka Cita 2014)hlm.,992.

<sup>6</sup> J. Dwi Narwoko dan Bagong Suyanto.,*Sosiologi Teks Pengantar dan Terapan edisi ketiga*.,(Jakarta : Prenanda Media Group 2016).,hlm.160.

## 5. Cara Mengukur Peran

Peran sendiri adalah aktivitas yang dijalankan seseorang atau suatu lembaga/organisasi. salah satunya peranan dalam suatu lembaga salah satunya Baitul Mal Wat Tamwil sebagai berikut:

- 1) Dapat menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam. Aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islami. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara bertransaksi yang Islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya.
- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- 3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana segera. Maka BMT harus melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, dan sebagainya.
- 4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.

Selain itu yang telah disebutkan diatas,perananan disuatu lembaga salah satunya BMT yaitu menjauhkan dari praktek ekonomi bersifat non islam yang mengandung riba didalamnya, memberikan pembiayaan pada masyarakat untuk usaha kecil, membantu melepaskan masyarakat dari ketergantungan renternir dan sikap adil untuk membantu perekonomian masyarakat yang merata<sup>7</sup>. Sehingga

---

<sup>7</sup> Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Praktis.*,(Jakarta: Prenanda Media Group, 2014),hlm.361-363.

pada intinya peran BMT yaitu mensejahterakan kegiatan perekonomian masyarakat dan anggotanya.

## **B. Pembiayaan**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

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 dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah<sup>8</sup>.

Menurut Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No.06/per/M.KUKM/I/2017 tentang petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya yang mewajibkan penerimaan pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad dengan pembayaran sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut<sup>9</sup>.

Sedangkan dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2018 Tentang Perbankan Syariah yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

---

<sup>8</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2002), Edisi I, h.304

<sup>9</sup> Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 06/per/M.KUKM/I/2017.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau BMT/ UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil<sup>10</sup>.

## **2. Unsur-unsur Pembiayaan**

Unsur-unsur dalam pembiayaan antara lain:

### **1) Bank syariah/Koperasi Syariah**

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

### **2) Mitra usaha/partner**

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

### **3) Kepercayaan**

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

### **4) Akad**

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah/bmt dan pihak nasabah/mitra.

### **5) Risiko**

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan risiko kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Nur Riyanto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah.*,(Bandung: Alfabeta,2016),hlm.,42-43.

<sup>11</sup> Ismail, *Perbankan Syariah.*,(Jakarta: Prenadamedia Group,2021),h.107-108.

#### 6) Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga satu tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara satu hingga tiga tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari tiga tahun.

#### 7) Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank syariah dan nasabah. Dalam pengelolaan dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan harus dilakukan dengan penuh kehati-hatian. Hal ini ditujukan agar dalam proses pengelolaan dana oleh pengelola (peminjam) dapat terkontrol dengan baik dan juga untuk meminimalisir terjadinya kerugian-kerugian seperti pembiayaan bermasalah. Dengan demikian, maka sebuah lembaga keuangan harus memiliki tiga aspek penting dalam pembiayaan, yaitu:

- a. Aman, yaitu keyakinan bahwa dana yang telah dilempar ke masyarakat dapat ditarik kembali sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.
- b. Lancar, yaitu keyakinan bahwa dana tersebut dapat berputar oleh lembaga keuangan dengan lancar dan cepat.
- c. Menguntungkan, yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat<sup>12</sup>.

### **3. Tujuan Pembiayaan**

Tujuan memberikan pembiayaan, diantaranya:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan

---

<sup>12</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2021), h., 108.

aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.

- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor- sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan<sup>13</sup>.

Selain dari tujuan di atas, dalam praktiknya tujuan pemberian suatu pembiayaan sebagai berikut:

a. Mencari keuntungan

Tujuan utama pemberian pembiayaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Hasil dari keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bagi hasil yang diterima sebagai balas jasa dan biaya administrasi.

b. Membantu usaha nasabah

Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana untuk mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini baik nasabah maupun lembaga pemberi pembiayaan sama-sama diuntungkan.

c. Membantu pemerintah

Secara garis besar keuntungan bagi pemerintah adalah dalam penerimaan pajak, membuka kesempatan kerja, meningkatkan jumlah barang dan jasa, dan menghemat serta meningkatkan devisa negara<sup>14</sup>.

#### **4. Jenis-Jenis Pembiayaan**

Menurut pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara

---

<sup>13</sup> Veithzal Rivai dan Ariyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*,(Jakarta: PT Bumi Aksara,2017).Cetakan I, h.681-682.

<sup>14</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan.*,(Jakarta: Raja Grafindo Persada,2022),Edisi I.h.105-106.

lain:

1) Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan

Dilihat dari tujuan penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

a. Pembiayaan Investasi

Diberikan oleh bank syariah kepada nasabah untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun.

b. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu satu tahun. Kebutuhan yang dibiayai antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagang, dan kebutuhan dan lain yang sifatnya hanya digunakan selama satu tahun, serta kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutup piutang perusahaan.

c. Pembiayaan Konsumsi

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

2) Pembiayaan dilihat dari jangka waktu

Dilihat dari jangka waktu, pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

a. Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun yang biasanya diberikan untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu tahun dan pengembaliannya disesuaikan dengan kemampuan nasabah<sup>15</sup>.

b. Pembiayaan jangka menengah

Pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun. Pembiayaan ini dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi dan konsumsi.

c. Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun. Pembiayaan

---

<sup>15</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 20021).hlm.,160-161

ini pada umumnya diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untuk pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya pembiayaan untuk membeli rumah.

### 3) Pembiayaan dilihat dari segi jaminan

Dilihat dari segi jaminan, pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan dengan jaminan.
- b. Jenis pembiayaan yang didukung dengan jaminan (agunan) yang cukup. Jenis jaminannya yaitu jaminan perorangan, jaminan benda berwujud, dan jaminan benda tidak berwujud.
- c. Pembiayaan tanpa jaminan.
- d. Pembiayaan ini diberikan kepada nasabah tanpa didukung adanya jaminan karena diberikan atas dasar kepercayaan<sup>16</sup>.

## 5. Fungsi Pembiayaan

Adapun pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha dan lainnya yang membutuhkan dana secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan sebagai berikut<sup>17</sup>:

- 1) Pembiayaan yang dapat meningkatkan daya guna dari modal atau uang yang terhimpun dari penabung dalam persentase tertentu yang ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Dimana para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau meningkatkan sebuah usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun meningkatkan usaha secara menyeluruh.
- 2) Pembiayaan juga meningkatkan daya guna barang dan produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat dimana kegunaannya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.

---

<sup>16</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik.*,(Jakarta: Gema Insani, 20021).hlm.,162.`

<sup>17</sup> Riskia. N, *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah.*,(Jakarta: Fakultas Ekonomi Bisnis).hlm.,163

- 3) Menimbulkan semangat usaha masyarakat, dengan pembiayaan akan menimbulkan semangat dan gairah usaha masyarakat. karena dengan adanya pembiayaan masyarakat akan mendapatkan tambahan modal bagi kelangsungan bisnis usahanya.
- 4) Pembiayaan sebagai jabatan untuk peningkatan pendapatan nasional semakin meningkatnya suatu pembiayaan, maka akan menjadi peningkatan usaha. Apabila sebuah usaha tersebut meningkat, maka pajak yang dikeluarkan akan meningkat pula. Secara tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan nasional.

## C. Murabahah

### 1. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan mengutarakan harga yang didapat dengan keuntungan (margin) yang disetujui bersama oleh pembeli dan penjual. Dengan istilah lain harga wajib yang ada (*historical cost*), dilebihkan dengan keuntungan yang dinantikan (*mark-up*) merupakan harga jual<sup>18</sup>.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN- MUI/IV/2000 pengertian murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba<sup>19</sup>. Murabahah berasal dari kata *ribh* yang berarti tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Menjual barang secara murabahah berarti menjual barang dengan tambahan keuntungan tertentu. Menurut istilah murabahah adalah jual beli suatu barang, dimana penjual menyatakan harga jual yang terdiri dari harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang dan harga jual tersebut disetujui pembeli. Secara singkat jual beli murabahah adalah akad jual beli barang dengan memberitahu harga perolehan barang (harga pokok) dan keuntungan yang ini diperoleh penjual dan disepakati oleh pembeli<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Ashori Abdul Ghofur, *Perbankan Syariah di Indonesia*., Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.2018).,hal 53.

<sup>19</sup> Ashori Abdul Ghofur, *Perbankan Syariah di Indonesia*., Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.2018).,hal 53.

<sup>20</sup> Drs Harun ,*Fiqh muamalah* .,( Surakarta : Muhammadiyah Univesity Press, 2017 ).,hal.87.

## 2. Tujuan Murabahah

Murabahah tidak bisa dipakai untuk modal pembiayaan (*mode of financing*) selain untuk kepentingan nasabah mendapatkan dana untuk membeli barang dagangan yang dibutuhkannya. Dengan begitu ditetapkan oleh Maulana Taqi Usmani. Apabila untuk tujuan lain bukan hanya itu saja untuk membeli barang dagangan, murabahah tidak bisa dipakai. Kalo seandainya nasabah membutuhkan dana untuk membeli kapas untuk bahan baku pabrik ciptaanya, bank bisa menjual kapas tersebut berdasarkan murabahah. Apabila dana tersebut dipakai untuk kebutuhan-kebutuhan lain, contohnya untuk membayar harga barang dagangan yang sebelumnya telah dibelinya (yaitu untuk refinancing dana milik nasabah yang telah dipakai untuk membeli barang dagangan tersebut), atau untuk membayar gaji karyawannya tagihan rekening listrik, murabahah tidak dapat dipakai karena murabahah menentukan jual beli barang dagangan secara nyata (*a real sale of some commodities*), bukan semata-mata untuk memberi pinjaman<sup>21</sup>.

## 3. Konsep Akad Murabahah

Menurut Lathif, perbankan syariah menjalankan pembiayaan murabahah atas kesadaran aturan yang berawal dari fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) atau aturan-aturan Bank Indonesia (PBI). Pada kegiatannya, pelaksanaan pada konsep murabahah dapat berbagai cara yang bergantung pada latar belakang yang mengaitinya. Pada menjalankannya, murabahah secara keseluruhan dapat dibedakan menjadi 3 jenis, yaitu

### 1) Jenis Pertama

yang pertama memfokuskan pada akad fiqh muamalah. tapi pada jenis ini, menggambarkan perencanaan bank yang membeli terlebih dahulu barang yang nasabah minati (setelah ada akad/perjanjian). setelah itu barang dibeli atas nama bank dan dijual ke nasabah dengan harga yang dicapai ditambah margin keuntungan yang telah disepakati.

### 2) Jenis Kedua

jenis yang kedua ini hampir sama dengan yang kedua, yang membedakan adalah

---

<sup>21</sup> Sjahdeni, Sultan Remy, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Kencana : Jakarta 2014), hal 205.

pada beralihnya hak secara langsung dari supplier/pemasok kepada nasabah, akan tetapi pembayaran tetap dilaksanakan bank langsung kepada pemasok/supplier. Nasabah sebagai pembeli akhir memperoleh barang tersebut setelah adanya kesepakatan murabahah dengan bank. Akan tetapi, transaksi ini rentan dari masalah legal karena dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank, tapi kepada pihak ketiga (pemasok/supplier)<sup>22</sup>.

### 3) Jenis Ketiga

Jenis ketiga ini sering digunakan sehari-hari oleh bank syariah. Pada jenis ini, bank melaksanakan perjanjian murabahah dengan nasabah dan pada saat yang sama mengantikan akad (*wakalah*) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dipilihnya.

## 4. Landasan Hukum Murabahah

Bai' al-Murabahah merupakan jual beli barang pada harga awal dengan bertambahnya keuntungan yang sesuai akad. Pada bai' al-Murabahah, penjual harus menginfokan harga barang yang ia beli dan menetapkan suatu tingkat keuntungan sebagai imbalanya. Contohnya pedagang kecil membeli grosir dan komputer dengan harga Rp. 10.000.000 setelah itu melebihkan keuntungan sebesar Rp. 750.000 dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp. 10.750.000. Pada umumnya, pedagang kecil tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati mengenai pembiayaan, besar yang diperoleh akan diambil pedagang kecil, serta besarnya angsuran kalau memegang dibayar secara angsuran. Murabahah adalah suatu akad yang dibolehkan secara syar'i, serta didukung oleh mayoritas ulama dari kalangan sahabat, *tabi'in* serta ulama-ulama dari berbagai mazhab dan aliran<sup>23</sup>.

## 5. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun dan Syarat pada pembiayaan Murabahah, antara lain sebagai berikut:

1. Pedagang menginformasikan biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun sesuai akad bersama.

---

<sup>22</sup> Ah Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia*, (UIN Jakarta, 2014), hal. 12.

<sup>23</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2021), hlm. 101

3. Kontrak wajib terhindar dari biaya riba.
4. Pedagang menginformasikan kepada pembeli apabila terjadi rusak atas barang yang telah dibeli.
5. Pedagang harus menginformasikan segala hal yang bersangkutan dengan pembeli, misalnya pembelian dilaksanakan secara hutang<sup>24</sup>.

#### **D. Pembiayaan Sektor Produktif**

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang diajukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang memiliki tujuan untuk pemberdayaan sektor riil<sup>25</sup> atau barang yang dicicil untuk diberikan dengan sasaran untuk memperlancar jalanya proses produksi misalnya kredit yang dipakai untuk pembelian barang kebutuhan untuk modal usaha. pembiayaan produktif dalam penelitian ini merupakan jumlah dari pembiayaan untuk kepentingan dalam jangka panjang dan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja yang diteruskan oleh koperasi kepada anggotanya.

Menurut kebutuhannya, pembiayaan Produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut.:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk mencukupi keperluan
  - a. Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah dari yang telah dijalanka secara kualitatif, yaitu meningkatnya mutu kualitas dan keuntungan.
  - b. Untuk kebutuhan pembisnisan atau meningkatnya *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk mencukupi kebutuhan modal (*capital goods*) serta akomodasi yang erat. Pembiayaan kebutuhan usaha juga memiliki arahan-arahan komponen dan tertentu yang berbagai macam. Berbagai macam dana kerja terdiri atas elemen-elemen alat likuid (*cash*), pinjaman dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya terdiri atas persediaan bahan baku (raw material), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang

---

<sup>24</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2021), hlm. 102.

<sup>25</sup> M. Nur Al-Arif., *Dasar-Dasar dan pemasaran bank syariah*, (Bandung: ALFABETA 2017), hlm., 43.

jadi (*finished goods*)<sup>26</sup>.

## **E. Pendapatan**

### **1. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan adalah tambahan harta yang diperoleh dari sumber yang diketahui dan bersifat tetap. Sumber pendapatan dapat bersifat material, seperti tanah atau non material seperti pekerjaan atau bisa dari keduanya. Sehingga pendapatan terbagi atas, gaji/upah dan keuntungan. Atau dapat diartikan juga pendapatan adalah suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenisnya bermacam ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan masyarakat adalah cara atau usaha yang dilakukan oleh masyarakat dalam mengatur perekonomian rumah tangga menjadi lebih baik dengan tujuan dapat memenuhi kebutuhan hidup. Maka dari itu, pendapatan dikatakan meningkat apabila adanya suatu perubahan dalam proses mengatur keuangan dan kesejahteraan mengalami perubahan secara berkualitas, di mana aspek-aspek yang sering dijadikan sebagai indikator untuk mengukur tingkat kesejahteraan masyarakat adalah pendapatan, kependudukan, kesehatan, pendidikan, ketenagakerjaan, konsumsi, perumahan, dan sosial budaya<sup>27</sup>.

### **2. Jenis-Jenis Pendapatan**

Jenis-Jenis Pendapatan Pendapatan merupakan seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu ataupun satu tahun bahkan bisa perhari, pendapatan terdiri dari upah, ataupun penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan dividen, serta pembayaran transfer ataupun penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran dan lain-lainnya<sup>28</sup>. Menurut Kasmir dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi yaitu ada beberapa jenis

---

<sup>26</sup> Suyanto, EA, *Membangun Jaringan Komputer Dengan Server Linux dan Cilent Windows*. (Yogyakarta : ANDI Yogyakarta 20017),.hlm.25

<sup>27</sup> Sodiq., *Pengaruh pendapatan Mudhorobah dan Musyarakah Terhadap Probilitas (ROA) Bank Syariah mandiri Periode 2014-2017*. Jurnal Ekonomi Syariah, Equilibrium. Vol3(1):44.

<sup>28</sup> Rani., *Pengaruh modal dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang di pasar tradisional pasar minggu*. Jurnal sekertariat dan manajemen., No. 1 Pp.hal 143-148 thn 2020.

pendapatan adalah sebagai berikut:

- 1) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perdagangan atau perusahaan.
- 2) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perdagangan atau perusahaan<sup>29</sup>.

### 3. Konsep Pendapatan

Konsep Pendapatan (*Income*) ada tiga konsep pendapatan atau sumber penerimaan rumah tangga, yaitu:

- 1) Pendapatan dari gaji dan upah Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji atau upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktivitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas, yaitu:
  - a. Keahlian (*skill*) merupakan kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan.
  - b. Mutu modal manusia (*human capital*) merupakan kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik bakat bawaan (*inborn*) maupun hasil pendidikan dan latihan.
  - c. Kondisi kerja (*working conditions*) merupakan lingkungan di mana seseorang bekerja, penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, apa bila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi<sup>30</sup>.
- 2) Pendapatan dari aset produktif Aset produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atau balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif, pertama, aset finansial (*financial assets*) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan bunga, saham yang menghasilkan dividen dan keuntungan atas modal (*capital gain*) bila diperjual belikan. Kedua, aset bukan finansial (*real assets*), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.
- 3) Pendapatan dari pemerintah transfer *payment* Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer *payment* adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atau input yang diberikan. Di negara-negara yang maju,

---

<sup>29</sup> Kasmir., *Pengantar manajemen keuangan*. Jakarta : Prenamedia Group hal 192-197 tahun 2020.

<sup>30</sup> Raharja munulung mandala., *Teori ekonomi makro*. Jakarta :LPFEUI.,2017.hal 134.135

penerima transfer diberikan.

#### **4. Unsur-Unsur Pendapatan**

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari kegiatan-kegiatan dari usaha dalam suatu periode. Pendapatan timbul dari peristiwa ekonomi antara lain penjualan jasa, penjualan barang dan lain-lainnya. Pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual dan merupakan unsur yang penting dalam sebuah usaha, karena pendapatan akan dapat menentukan maju-mundurnya suatu usaha yang sedang dilakukan. adapun unsur-unsur pendapatan (Baridwan, 2011) , yaitu:

- 1) Pendapatan hasil produksi barang dan jasa .
- 2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva sumber-sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain.
- 3) Penjualan aktiva di luar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan<sup>31</sup>.

#### **5. Peningkatan Pendapatan**

Dalam mengukur kinerja suatu perusahaan kecil dapat dilihat dan diukur dengan memperhatikan beberapa hal berikut, yaitu adanya peningkatan pendapatan, peningkatan penjualan, peningkatan pangsa pasar, dan peningkatan jumlah karyawan. Maka dalam penelitian ini indikator yang akan digunakan yaitu:

- 1) Peningkatan pendapatan, adalah kemampuan suatu usaha dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.
- 2) Peningkatan stok barang, dengan adanya modal yang didapatkan dari peningkatan pendapatan maka para pelaku usaha mikro bisa menambah stok barang yang ada di tempat usaha mereka.
- 3) Peningkatan jumlah pembeli, akibat dari adanya peningkatan stok barang maka para konsumen yang akan melakukan transaksi jual beli akan semakin ramai. Hal ini dikarenakan jenis komoditi barang yang ditawarkan penjual semakin beragam dan dapat menarik minat pembeli<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> Baridwad Zaki., *Akutansi keuangan menengah.*, Yogyakarta : Buku BPFE tahun 2017., hal105.

<sup>32</sup> Soleh., *Analisis strategi inovasi dan dampaknya terhadap kinerja perusahaan (Studi khusus UKM manufaktur di kota Semarang )*., Tesis., Semarang : Universitas diponegoro smarang. hal 67-68.

## **F. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

### **1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu usaha yang didirikan sendiri, yang dilaksanakan oleh individu atau badan usaha disemua bagian ekonomi<sup>33</sup>. Selain menjadi usaha yang paling banyak keuntungannya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan lapangan kerja yang lumayan besar bagi tenaga kerja dalam negeri sehingga mengurangi angka pengangguran. Beberapa kriteria usaha menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM sebagai berikut :

#### 1) Usaha Mikro

- a. Mempunyai aset keseluruhan paling banyak Rp. 50.000.000, tidak tergolong bangunan dan tanah untuk tempat usaha.
- b. Mempunyai pencapaian penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000.

#### 2) Usaha Kecil

- a. Mempunyai aset keseluruhan lebih dari Rp. 50.000.000, hingga paling banyak Rp. 500.000.000, tidak tergolong bangunan dan tempat usaha.
- b. Mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000, hingga paling banyak Rp. 2.500.000.000.

#### 3) Usaha Menengah

- a. Mempunyai aset keseluruhan lebih dari Rp. 500.000.000, hingga paling banyak Rp. 10.000.000.000, tidak tergolong bangunan dan tanah serta tempat usaha.
- b. Mempunyai perolehan penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000, hingga paling banyak Rp. 50.000.000.000, Sektor usaha UMKM adalah kunci utama dari perekonomian di Indonesia<sup>34</sup>.

### **2. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Diakui Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) melakukan peran utama untuk membangun pertumbuhan ekonomi dan juga diakui oleh negara-negara

---

<sup>33</sup> Tulus Tambungan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES,2021),ha.,11.

<sup>34</sup> Pradnya Paramita Hapsari, Abdul Hakim, dan Saleh Soeaidy, *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UM) Terhadap pertumbuhan Ekonomi Derah..*(Studi di Pemerintah Kota Batu, 2014 ),.,102.

sedang berkembang (NSB), tidak hanya itu saja tapi di negara-negara maju (NM). Di Negara maju, UMKM sangat utama, tidak hanya golongan usaha tersebut meresap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga partisipasi terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar<sup>35</sup>.

### **3. Tujuan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Tujuan pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah antara lain:

- 1) Menciptakan susunan perekonomian nasional yang setara dengan keadilan untuk berkembang .
- 2) Menciptakan dan membabarkan Keunggulan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi bentuk usaha yang tangguh dan berdiri sendiri serta mandiri.
- 3) Mewujudkan peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam pembangunan disuatu tempat untuk membuka lapangan pekerjaan untuk mengurangi angka pengangguran serta membantu masyarakat untuk berkembang
- 4) *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang dipercaya untuk mencari nafkah yang sering dikenal sebagai pedangang kaki lima.
- 5) *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang mempunyai sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan<sup>36</sup>.

### **4. Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Meningkatkan usaha adalah salah satu gambaran usaha yang didirikan sendiri supaya bisa menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada target untuk menuju kesuksesan.<sup>37</sup> Meningkatnya sebuah usaha dilaksanakan oleh usaha yang sudah tepat dan dapat dilihat ada gambaran untuk terus lebih meningkat. Menurut Chandra meningkatnya usaha merupakan suatu kondisi yang terus berjalan untuk meningkatnya omset penjualan, meningkatnya penghasilan dan bertambahnya tenaga

---

<sup>35</sup> Tulus T.H. Tambungan, *UMKM di Indonesia*.,(Jakarta: Ghalia Indonesia 2014).,hsl. 16.

<sup>36</sup> Simmons, G.,G.A. Armstrong & M.G. Durkin. *A Conceptualization of the Determinants of Small Business Website AdoptionSetting the Research Agenda*., International Small Business Journal 26(3);351-389.2018.

<sup>37</sup> Chandra, Purdi E. *Trik Sukses Menuju Sukses*.,(Yogyakarta: Grfita Indah 2015).,121.

kerja.<sup>38</sup>UMKM yang selalu meningkat dengan baik bisa dilihat dari ciri sbagai berikut:

- 1) Tenaga kerja yang kreatif.
- 2) Produk UMKM yang variatif
- 3) Akses UMKM terhadap pasar semakin luas.
- 4) Teknologi yang semakin canggih/modern
- 5) Omset dan profitabilitas meningkat<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup> Dedi dan Nurdin, *Studi Kelayakan Bisnis Untuk UMK.*,(Depok: PT. Raja Granfindo Persada 2017).,51.

<sup>39</sup> Prayogi, Siregar, *Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.*,(UMKM)2017.,121.