

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkan dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah, dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang sangat besar diantara penyaluran dana lainnya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis yang mendalam.¹⁴

Adapun pembiayaan menurut Kasmir adalah penyediaan uang atau tagihan sesuai kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁵

Maka dapat kita simpulkan bahwa pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh kreditur (pihak BMT) kepada debitur untuk sebuah usaha dimana debitur wajib untuk membayar angsuran setiap jangka waktu tertentu dengan bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Oleh karena itu dapat kita temui pada lembaga keuangan syariah dan konvensional. Salah satunya pada lembaga keuangan syariah

¹⁴ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 105.

¹⁵ Kamsir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 325.

nonbank yaitu BMT. karena dengan adanya pembiayaan masyarakat dapat terbantu khususnya untuk mendapatkan modal usaha.

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

1. Bank 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 (Trust)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang yang telah diperjanjikan.

4. Akad

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

5. Risiko

Setiap dana yang disalurkan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana.

6. Jangka waktu

Merupakan periode yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah.

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 dan nasabah.

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:¹⁶

1. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang atau jasa.
2. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *Idle Fund*.
3. Pembiayaan seperti alat pengembalian harga.
4. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

4. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

¹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, 107-109.

Murabahah dalam Bahasa fiqih, merupakan bagian bahasan dari jual beli (*bay'*). *Murabahah* merupakan salah satu dari jual beli bila dilihat Dari segi penukaran (*badl*).¹⁷ Secara bahasa kata *Murabahah* diambil dari kata *rabiha-yurhabu-ribhan-warabahan-warabahan* yang berarti beruntung atau memberikan keuntungan sedang kata *ribh* itu sendiri berarti suatu kelebihan yang diperoleh dari produksinatau modal (*profit*). *Murabahah* berasal dari kata *mashdar* yang berarti keuntungan, laba, atau faedah.¹⁸

Fatwa Dewan Syariah nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Mengatakan *Murabahah*, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁹

Menurut Andrian Sutedi, *Murabahah* dilakukan bisa dengan pembayaran tunai ataupun dengan pembiayaan cicilan. Akad pada jual beli *Murabahah* yaitu adanya pembeli dan penjual yang bersepakat atas harga jual yang di tambah keuntungan untuk penjual dan ongkos pembelinya.²⁰

Uraian diatas dapat disimpulkan bahwa akad *Murabahah* merupakan akad jual beli/pendanaan suatu barang dimana pihak lembaga menegaskan harga beli diawal ditambah dengan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak yang harus dibayar oleh

¹⁷ Yadi Janwari, *Fiqih Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung:Rosdakarya, 2015), 15.

¹⁸ *Ibid.*, 14.

¹⁹ Osmad Mudhaher, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 57.

²⁰ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa segi Hukum* (Jakarta: Galia Indonesia, 2009), hlm, 95.

pembeli. Dimana pembayarannya dapat dilakukan secara tunai maupun cicilan.

5. Landasan Hukum *Murabahah*

Secara umum landasan hukum syariah dari pembiayaan *Murabahah* adalah anjuran untuk melakukan jual beli hal ini terlihat dari ayat dan hadis berikut ini:

Terdapat dalam dua surat dalam Al-Qur'an yang dapat digunakan pegangan untuk memperkuat landasan hukum akad *Murabahah* diantaranya:

1) QS An-Nisa (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ

كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Jangan kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu..”²¹

2) QS Al-Baqarah (2): 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... ۚ

²¹ Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Jakarta: CV Al Mubarak, 2018), hlm, 18.

Artinya: “...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”²²

Berdasarkan penjelasan Al-Qur’an pada surat An-Nisa ayat 29 dan surat Al-Baqarah ayat 275 memiliki makna, bahwa Allah SWT sangat melarang riba dan menghalalkan jual beli. Dimana jual beli yang dipakai dalam sistem perbankan syariah yaitu jual beli dengan akad akad *Murabahah*. Jual beli secara *Murabahah* diperbolehkan dalam islam karena keuntungan yang didapatkan oleh pihak bank berdasarkan margin yang ditetapkan diawal bukan dengan konsep riba yang menghasilkan bunga. Sedangkan pada praktik riba hanya akan menguntungkan salah satu pihak dan akan merugikan pihaklain.

6. Jenis Akad *Murabahah*

Ada dua jenis akad *Murabahah*, yaitu:²³

1. *Murabahah* dengan pesanan

Murabahah jenis pesanan ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari pembeli. Dalam hal ini, pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang telah dipesanya. Jika bersifat mengikat, maka pembeli harus membeli barang yang dipesanya tersebut dan tidak dapat dibatalkan. Dalam *Murabahah* pesanan mengikat, jika aset

²² Kementrian Agama RI, hlm, 47.

²³ Hery, *Akuntansi Syariah*, 40.

Murabahah yang telah dibeli oleh penjual dari produsen (*supplier*) mengalami penurunan nilai tersebut akan menjadi beban penjual dan tentu saja akan mengurangi nilai akad.

2. *Murabahah* tanpa pesanan

Yang tentu saja bersifat tidak mengikat.

7. Rukun dan Syarat akad *Murabahah*

A. Rukun *Murabahah*

Berikut rukun-rukun *Murabahah*:²⁴

- 1) Penjual
- 2) Pembeli
- 3) Objek jual beli
- 4) Harga
- 5) Ijab qobul

B. Syarat *Murabahah*

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan akad *Murabahah*, antara lain.²⁵

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- 3) Kontrak harus bebas dengan riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesuai pembelian

²⁴ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, 104.

²⁵ Muhammad Syafi'I Antoni, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Cet-1 (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 102.

5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang

Secara prinsip, jika poin (1), (4), dan (5) tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan untuk:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- 3) Membatalkan kontrak.

B. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Peningkatan Pendapatan

Peningkatan berasal dari kata tingkat yang berarti berlapis-lapis dari sesuatu yang tersusun sedemikian rupa, sehingga membentuk suatu susunan yang ideal. Sedangkan secara umum, peningkatan adalah sebuah upaya untuk menambah derajat, tingkat, dan kualitas maupun kuantitas dalam kemajuan. Peningkatan juga dapat berarti menambah keterampilan dan kemampuan agar menjadi lebih baik. Selain itu, peningkatan juga berarti pencapaian dalam sebuah proses, ukuran, sifat, hubungan dan sebagainya.²⁶

Pendapatan disebut juga dengan imbalan yang diterima oleh seluruh rumah tangga pada lapisan masyarakat dalam suatu negara atau daerah, dari penyerahan faktor-faktor produksi atau setelah melakukan kegiatan perekonomian. Pendapatan tersebut digunakan oleh masyarakat untuk

²⁶ Muhamad Riduan Syahputra, Skripsi: “*Analisis Dampak Program Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga di Kecamatan Binjai Barat*” (Medan: UIN Sumatera Utara, 2019), hlm, 40-41.

memenuhi masa depan. Dengan demikian pendapatan memiliki arti hasil pengurangan antara jumlah penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan, pendapatan total merupakan penjumlahan dari seluruh pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha yang dilakukan.²⁷

Sedangkan pendapatan menurut Raharja dan Manurung adalah pendapatan merupakan total penerimaan berupa uang maupun bukan uang oleh seseorang atau rumah tangga selama masa tertentu. Dalam bentuk bukan uang yang diterima oleh seseorang misalnya berupa barang, tunjangan beras, dan sebagainya penerimaan yang diterima tersebut berasal dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan dalam kegiatan usaha.²⁸

2. Jenis-jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:²⁹

1. Gaji dan Upah, Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari usaha sendiri, yaitu nilai total yang diperoleh dari hasil produksi yang telah dikurangi dengan beban-beban yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri atau keluarga

²⁷ Hasfirah, Skripsi: “Strategi Peningkatan Usaha Tani Lada di Desa Kadine Kecamatan Baraka Kabupaten Enrekang” (Makassar: Universitas Muhammadiyah, 2020), hlm, 10-11.

²⁸ Raharja Pratama, Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Mikro* (Jakarta: Lembaga Universitas Indonesia, 2010), hlm, 266.

²⁹ Ferry Christian Ham, Herman Karamoy, “Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT. Bank PerkreditankRakyat Prisma Dana Manaado” (Jurnal Riset Akuntansi Going Concern: 13 (2), 2018), hlm, 629-630.

dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

3. Pendapatan dari usaha lain, pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lainnya, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain dan pendapatan dari pensiun.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

1. Kesempatan kerja yang tersedia, semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.
2. Jenis pekerjaan, terdapat banyak jenis pekerjaan yang dapat dipilih seseorang dalam melakukan pekerjaannya untuk mendapatkan penghasilan.
3. Kecakapan dan keahlian, dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.
4. Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh. Selain itu juga lokasi bekerja yang dekat dengan tempat tinggal dan kota, akan membuat seseorang lebih semangat untuk bekerja.

5. Keuletan kerja, pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meneliti ke arah kesuksesan dan keberhasilan.
6. Banyak sedikitnya modal yang digunakan, besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.³⁰

4. Unsur-Unsur Pendapatan

Unsur-unsur pendapatan yang dimaksud adalah asal dari pendapatan itu diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut meliputi:

1. Pendapatan hasil produksi barang atau jasa
2. Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain
3. Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.³¹

C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha mikro kecil dan menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau

³⁰ Ratna Sukmayanti, dkk. *Ilmu Pengetahuan Sosial*, (Jakarta:PT. Galaxy Puspa Mega, 2008), hlm, 117.

³¹ Ferry Christian Ham, Herman Karamoy, "*Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manaado*", hlm, 630.

hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagian diatur dalam undang-undang.³²

Berikut masing-masing pengertian UMKM dan kriterianya:³³

1. Usaha Mikro

Usaha mikro diartikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro.

Usaha yang termasuk kriteria usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih mencapai Rp 50.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan usaha mikro setiap tahunnya paling banyak Rp 300.000.000,-

2. Usaha Kecil

Usaha kecil merupakan salah satu ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. Dikuasai dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah.

Usaha yang masuk kriteria usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih. Rp 50.000.000,- dengan maksimal yang dibutuhkannya mencapai Rp 500.000.000,-. Hasil penjualan bisnis setiap tahunnya antara Rp 300.000.000,- sampai paling banyak Rp 2,5.000.000.000,

³² Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 1.

³³ Kurnia Cahya Lestari, *Sistem Informasi Akuntansi* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), 40.

3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang atau anak usaha dari perusahaan pusat serta menjadi bagian secara langsung maupun tidak langsung terhadap usaha kecil ataupun usaha besar dengan total kekayaan bersihnya sesuai yang sudah diatur dengan peraturan perundang-undangan.

Usaha menengah sering dikategorikan sebagai bisnis besar dengan kriteria kekayaan bersih yang dimiliki pemilik usaha mencapai lebih dari Rp 500.000.000,- hingga Rp 10.000.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan tahunannya mencapai Rp 2,5.000.000,- miliar sampai Rp 50.000.000.000,-.

2. Ciri-Ciri Usaha Mikro dan Kecil

menurut keputusan menteri keuangan No. 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki ciri-ciri sebagai berikut:³⁴

1. Usaha Mikro

Ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Jenis barang/komoditi usaha tidak selalu tetap
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap.

³⁴ Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*, 4-6.

- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- 4) Pengusaha atau SDM nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya singkat SD dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
- 5) Umumnya belum mengenal perbankan tetapi lebih mengenal renternir.
- 6) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 7) Tenaga kerja atau karyawan yang memiliki tenaga kerja kurang dari 4 orang.

2. Usaha Kecil

Ciri-ciri usaha kecil sebagai berikut:

- 1) SDM nya sudah lebih maju, rata-rata pendidikannya SMA dan sudah ada pengalaman usahanya.
- 2) Pada umumnya sudah melakukan pembukuan /manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, dan sudah membuat neraca usaha.
- 3) Pada umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.

4) Sebagian besar sudah berhubungan dengan perbankan, namun belum dapat membuat perencanaan bisnis, studi kelayakan dan proposal kredit kepada bank, sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultasi/pendampingan tenaga kerja yang dipekerjakan antara 5-19 orang.

3. Usaha Menengah

Ciri-ciri usaha menengah yaitu:

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih moderen, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk *auditing* dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan

- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

3. Peran Usaha Mikro Kecil

Undang-undang Nomer 8 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa usaha mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Dapat diartikan UMKM memiliki peran yang sangat besar, bagi perekonomian Indonesia, UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi Negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah. Tidak hanya itu dengan adanya UMKM kehidupan masyarakat menjadi terjamin karena UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan serta mengurangi tingkat pengangguran.³⁵

³⁵ Syarli Marlina, Skripsi: “Efektivitas Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)”. (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2021), 40.