

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan seperti yang dijelaskan oleh Muhamad yaitu mengacu pada penyediaan dana atau tagihan yang dianggap memiliki nilai yang sama dengan uang. Dana ini sering dikaitkan dengan operasi pinjaman dalam bentuk piutang. Proses transaksi ini terjadi berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara pemberi pinjaman dan penerima pinjaman.¹⁹

Dalam arti sempit pembiayaan merupakan meminjamkan uang kepada individu dan bisnis pada organisasi keuangan seperti bank syariah,. Namun, ketika diambil dalam arti yang lebih umum, pembiayaan mencakup gagasan pendanaan, yang mengacu pada penyediaan uang tunai untuk mendorong penanaman saham yang dituju, baik oleh perusahaan atau pihak lain.²⁰

Pembiayaan relavan dengan prinsip syariah ialah penyediaan uang atau tagihan yang dianggap setara dengan uang kepada pihak lain, yang dilakukan melalui persetujuan diantara bank syariah dan pihak lain. Dalam transaksi ini, pihak yang menerima pembiayaan berkewajiban untuk membalikan dana atau tagihan tersebut dalam jangka waktu yang telah

¹⁹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) 41.

²⁰ Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen Bank Syari'ah* (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), 2.

ditetapkan, dengan memberikan balasan atau bagi hasil sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.²¹

Dalam konteks pembiayaan, ada dua pihak utama yang terlibat, yaitu pihak pembeli pembiayaan dan pihak pemberi pembiayaan. Pihak pemberi pembiayaan, seperti bank atau lembaga keuangan lainnya, memberi pinjaman atau pembiayaan pada klien mereka dalam bentuk dana atau tagihan tertentu. Sesudah periode waktu tertentu, klien tersebut berkewajiban untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut, termasuk bagi hasil selaras dengan persetujuan yang telah disepakati.

Berdasarkan definisi pembiayaan yang ada, terlihat bahwa pihak pembeli pembiayaan dan pihak penerima pembiayaan memiliki peran penting dalam proses pembiayaan. Bank memberikan pinjaman kepada kliennya dalam bentuk dana atau tagihan tertentu, yang disebut sebagai pembiayaan. Setelah periode waktu tertentu, klien tersebut harus mengembalikan dana atau tagihan tersebut, termasuk imbalan atau bagi hasil selaras dengan kesepakatan.

2. Pengertian Murabahah

Murabahah yaitu perjanjian jual beli dimana penjual secara terperinci menyatakan barang yang akan dijual beserta harga pembelian barang tersebut. Kemudian, penjual menetapkan jumlah keuntungan yang akan ditambahkan ke harga jual dan diberikan kepada pembeli sebagai bagian dari harga keseluruhan.²²

²¹ Zulkifly Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah* (Pekanbaru: Pusat Kajian Pendidikan Islam UIR, 2017), 9.

²² Baiq Ismiati and Feri Irawan, *Ekonomi Dan Keuangan Islam: Pendekatan Historis Filosofis* (Tasikmalaya: Edu Publisher, 2021), 165.

Menurut Sri Sudiarti, Murabahah diartikan sebagai transaksi jual beli barang dengan keuntungan yang sudah disepakati sebelumnya. Kata "Murabahah" asalnya dari kata "ribhun", yang artinya untung atau keuntungan. Seorang klien dan bank syariah masuk ke dalam pengaturan murabahah ketika bank meminjamkan uang untuk menutupi biaya bahan baku atau modal operasional lainnya yang diperlukan pelanggan. Pada tanggal tertentu, klien membayar kembali pinjaman dengan harga jual, yang mana ialah jumlah dari harga beli dan margin keuntungan.²³

Dengan demikian, para pihak dalam perjanjian murabahah menyepakati harga beli ditambah margin keuntungan. Setelah lembaga keuangan membeli barang yang diminta oleh pelanggan, barang tersebut dijual kembali pada pelanggan dengan harga jual yang setara dengan harga beli pokok (awal) ditambah dengan keuntungan.

3. Landasan Hukum Murabahah

Allah SWT sudah berfirman tentang Murabahah dalam surat An-Nisa':

29

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

Artinya:

“Hai Orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²⁴

Ayat Al-Qur'an tersebut menyatakan bahwa Allah SWT melarang hamba-Nya yang beriman untuk mengambil harta milik saudaranya dengan

²³ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Medan: Febi UIN-SU Press, 2018), 100.

²⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Jakarta: CV Al Mubarak, 2018), 18.

cara yang melanggar hukum. Ini termasuk menjalani hal-hal yang dilarang oleh agama Islam, seperti bermain judi dan riba. Oleh karena itu, setiap transaksi kelembagaan syariah harus didasarkan pada prinsip hasil dan melibatkan pertukaran uang dan barang.

4. Rukun dan syarat

Dalam konteks jual beli, rukun dan syarat dalam transaksi Murabahah pada dasarnya sejalan dengan prinsip-prinsip yang berlaku dalam jual beli umum.

Berikut rukun jual beli murabahah yaitu:²⁵

- a. Penjual (*ba'i*)
 - 1) Penjual harus memiliki kecakapan hukum.
 - 2) Penjual harus bertindak secara sukarela tanpa adanya tekanan.
- b. Pembeli (*musytari*)
 - 1) Penjual harus memiliki kecakapan hukum
 - 2) Pembeli harus bertindak atas dasar kesediaan tanpa adanya paksaan.
- c. Barang/Objek (*mabi'*)
 - 1) Barang yang diperdagangkan tidak boleh bertentangan dengan hukum syariah.
 - 2) Barang harus dapat diserahkan kepada pembeli.
 - 3) Barang yang diperdagangkan harus memiliki hak milik yang jelas.
- d. Harga (*tsaman*)
 - 1) Penjual harus menjelaskan harga pokok barang.

²⁵ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 55.

2) Harga yang ditentukan harus mencakup keuntungan yang disepakati.

e. *Ijab qabul (sighat)*

1) Perjanjian antara penjual dan pembeli harus jelas dan terdefinisi dengan baik.

2) Harga dan barang yang disepakati mesti sama.

3) Kesepakatan tidak terikat oleh waktu tertentu.

Dan syarat dalam *murabahah* antara lain:²⁶

a) Pihak yang terlibat harus paham hukum dan bertindak tanpa paksaan.

b) Barang yang diperdagangkan harus halal dan spesifik.

c) Harga dan keuntungan harus jelas dan transparan.

d) Penjelasan *ijab qabul* harus detail dari semua pihak.

5. Macam-macam *Murabahah*

Murabahah terbagi menjadi 2 macam yaitu:²⁷

a. *Murabahah Berdasarkan Pesanan*

Dalam transaksi *Murabahah*, pesanan bisa dianggap mengikat atau tidak. Jika dianggap mengikat, itu berarti pembeli harus membeli barang yang dipesan setelah transaksi dilakukan. Jika tidak dianggap mengikat, pembeli bebas untuk menerima atau membatalkan pesanan tanpa adanya kewajiban hukum. Hal ini memberi pembeli fleksibilitas untuk mengubah keputusan mereka sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka.

²⁶ Jeni Susyanti, *Operasional Keuangan Syariah* (Malang: Fakultas Ekonomi Universitas Islam Malang, 2016), 25.

²⁷ A. Muhyidin Khotib, dkk, *Bahtsul Masail* (Situbondo: BMT NU, 2021), 39.

b. Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah yang dijalankan tanpa adanya pesanan merupakan transaksi yang tidak mengikat. Dalam hal ini, penjual melakukan penyaluran barang tanpa mempertimbangkan apakah ada permintaan khusus dari pembeli sebelumnya. Ini berarti bahwa penjual memiliki keleluasaan untuk menyediakan barang tanpa harus menunggu pesanan tertentu dari pembeli sebelumnya.

6. Tujuan dan Manfaat Murabahah

Pembiayaan murabahah mempunyai tujuan dan manfaat, baik untuk nasabah ataupun bank. Berikut adalah penjelasan tentang kedua tujuan dan manfaat tersebut:²⁸

a. Bagi Bank

Kegunaan pembiayaan murabahah bagi bank tidak hanya terbatas pada pendapatan yang diperoleh melalui margin. Selain itu, pembiayaan murabahah juga membantu bank dalam mengembangkan portofolio pembiayaannya, meningkatkan likuiditas, serta memperluas cakupan layanan keuangan syariah kepada nasabah.

b. Bagi Nasabah

Salah satu keuntungan bagi nasabah penerima fasilitas adalah mereka dapat memanfaatkan pembiayaan bank untuk membeli barang tertentu. Dalam konteks ini, pelanggan memiliki kemudahan dalam

²⁸ Ika Trisnawati Alawiyah, "Konsep Produk Murabahah dalam Perspektif Ekonomi Syariah" *Jurnal Mahkamah: Kajian Ilmu Hukum Dan Hukum Islam* 1, no. 1, (2016): 233.

merencanakan keuangan mereka karena mereka dapat membayar angsuran dengan jumlah yang tetap selama periode pembayaran.

7. Risiko Murabahah

Beberapa risiko yang mesti diminimalisir yaitu:²⁹

- a. Risiko default terjadi ketika nasabah sengaja tidak membayar angsuran, mengakibatkan kerugian finansial bagi bank atau lembaga pembiayaan.
- b. Risiko fluktuasi harga terjadi ketika harga barang naik sesudah bank membelinya untuk nasabah, dan bank tidak dapat menyesuaikan harga jual beli barang tersebut.
- c. Risiko penolakan barang oleh nasabah muncul jika pelanggan menolak barang yang dikirim karena kerusakan atau ketidaksesuaian dengan spesifikasi yang diminta.
- d. Risiko penjualan kembali barang oleh nasabah, karena setelah kontrak ditandatangani, barang jadi punya nasabah dan mereka memiliki kebebasan untuk menjualnya, meningkatkan risiko default.

B. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha ialah upaya untuk menciptakan atau meningkatkan produk atau layanan yang diminati oleh pasar dengan mendayagunakan sumber daya yang ada secara baik. Dalam proses ini, kreativitas, teknologi, dan sumber daya manusia dimanfaatkan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang pertumbuhan yang ada.

²⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 106-107.

Tujuannya adalah untuk memperluas cakupan bisnis dan meningkatkan kualitas.³⁰

Bisnis dapat dimulai dengan berbagai cara, seperti memulai dari awal, berkolaborasi, atau mengakuisisi bisnis yang sudah ada, seperti sistem franchising. Perencanaan pengembangan bisnis merupakan kunci untuk menciptakan arah yang jelas bagi pertumbuhan dan kesuksesan bisnis. Dalam proses ini, penting untuk mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk teknologi, pemasaran, produksi, dan manajemen sumber daya manusia, agar bisnis dapat berkembang dan bersaing di pasar dengan efektif.³¹

Berdasarkan pemahaman tersebut, Pengembangan usaha mencakup rangkaian langkah untuk meningkatkan performa dan pertumbuhan bisnis dengan cara menyediakan informasi, mengubah strategi, serta meningkatkan keterampilan yang diperlukan untuk mencapai tujuan bisnis. Tujuannya adalah untuk membuat berbagai barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Ini mencakup sejumlah tindakan yang direncanakan dan terarah yang bertujuan untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing perusahaan.

³⁰ Kartika Putri, dkk, “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentral Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)”, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Diponegoro Semarang* 3, no. 4, (Agustus, 2014): 4.

³¹ Ari Abdurrohman, *Strategi Pengembangan Usaha, Kualitas Produk, Keberhasilan Usaha, Dan Analisis SWOT*, (Bandung: UNIKOM, 2017), 15.

2. Indikator Pengembangan Usaha

Sebuah usaha dianggap berkembang jika mengalami peningkatan dalam omzet penjualan, penambahan total tenaga kerja, dan pertumbuhan total konsumen. Indikator yang dapat digunakan dalam penelitian ini yaitu:³²

a. Modal Usaha

Modal usaha yaitu dana yang dimanfaatkan untuk menjalankan perdagangan, investasi, dan berbagai kegiatan bisnis lainnya. Modal meliputi aset seperti uang atau barang yang bisa dipakai untuk meningkatkan kekayaan. Pada hal ini, modal mengacu pada jumlah uang yang dipakai untuk operasi bisnis. Modal usaha dapat dikategorikan menjadi tiga jenis yaitu:

1) Modal Sendiri

Modal sendiri yaitu dana langsung dari pemilik bisnis atau lembaga. Dana ini dapat berasal dari tabungan pribadi pemilik, sumbangan dari teman dan keluarga, hibah dari lembaga atau individu lainnya, atau tambahan dana tanpa pinjaman dari pihak luar. Dengan kata lain, modal sendiri adalah dana langsung dari pemilik yang digunakan untuk memulai atau mengembangkan bisnis.

2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing merupakan dana yang didapatkan dari sumber eksternal lembaga, misalnya pinjaman dari bank, koperasi, pegadaian, atau lembaga keuangan lainnya. Dana ini harus dilunasi

³² Wina Saparingga, *Analisis Perbandingan Tingkat Perkembangan UMKM Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Fasilitas Pembiayaan Mikro* (studi kasus di BRI Syariah KCP Kopo Bandung) (Bandung: UINSBA, 2015), 38.

relavan dengan ketentuan yang sudah dinyatakan pada perjanjian pinjaman.

3) Modal Patungan

Modal usaha dapat diperoleh melalui kerjasama dengan pihak lain dalam kepemilikan bisnis, yang dikenal sebagai modal patungan. Dalam modal patungan, dana dari berbagai pihak digabungkan untuk mendukung operasional bisnis.

b. Omzet Jualan

Omzet penjualan adalah total uang atau pemasukan yang didapatkan dari menjual barang atau jasa dalam masa tertentu. Sementara itu, penjualan adalah aktivitas atau proses menjual barang atau jasa dengan tujuan menghasilkan pendapatan atau keuntungan. Dalam penjualan, barang atau jasa yang dibuat oleh manusia dijual pada konsumen dengan harga yang telah ditetapkan sebelumnya.

c. Keuntungan Usaha

Dalam teori bisnis, maksud pokok lembaga yaitu memperoleh manfaat dari SDA dan tenaga kerja. Dalam konteks komersial, manfaat ini bisa berupa keuntungan, yang bisa berupa untung atau rugi. Melihat laba yang diperoleh adalah cara yang umum untuk menilai keberhasilan manajemen suatu perusahaan. Laba bersih adalah selisih antara total biaya, keuntungan dari penjualan, dan pajak yang harus dibayar.

d. Tenaga Kerja

Tenaga kerja mencakup individu yang siap dan mampu untuk bekerja, baik itu bekerja untuk diri sendiri tanpa bayaran maupun

mereka yang menganggur karena kurangnya peluang kerja. Permintaan tenaga kerja merujuk pada seberapa banyak tenaga kerja yang dibutuhkan oleh industri atau perusahaan tertentu. Faktor-faktor seperti tingkat upah dan kondisi pasar yang mempengaruhi permintaan produk bisnis akan memengaruhi seberapa besar permintaan tenaga kerja.

C. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

1. Pengertian KSPPS

Koperasi adalah bentuk usaha yang beroperasi secara kolektif dengan semangat tolong-menolong (ta'awun) untuk meningkatkan kondisi ekonomi. Meskipun tujuannya bukanlah mencari keuntungan finansial yang besar, koperasi bertujuan untuk menyediakan layanan yang mencukupi keperluan masyarakat dan memberi kesempatan bagi pebisnis ekonomi skala kecil untuk berkontribusi. Koperasi yang tergolong sebagai lembaga pembiayaan fokus pada kegiatan simpan pinjam.

Dalam koperasi simpan pinjam memperoleh dana dari anggotanya yang kemudian meminjamkan uang itu kepada anggota lain yang membutuhkannya untuk hal-hal seperti ekspansi perusahaan atau proyek lainnya. Tujuan utamanya adalah mencegah anggota terjerat dalam praktik rentenir dengan menyediakan pinjaman dengan bunga serendah mungkin, sehingga membantu anggota mendapatkan dana secara lebih adil dan terjangkau.³³ Tujuan dari organisasi ini adalah untuk memfasilitasi

³³ Dani Anggoro, *Rancangan Sistem Informasi Koperasi Simpan Pinjam Guru dan Pegawai Pada Koperasi SMK Mangala Tangerang*, (Yogyakarta: Seminar Nasional Teknologi dan Komunikasi, 2015), 215.

penggalangan dana dengan menawarkan anggota kesempatan untuk menabung dan meminjamkan uang.³⁴

Koperasi menyediakan dana untuk investasi atau kerjasama modal dalam penyaluran dana atau pembiayaan. Sesuai ketentuan perjanjian, pihak-pihak yang menerima dana harus membayar tidak hanya investasi awal tetapi juga keuntungan yang dihasilkan dari uang tersebut. Oleh karena itu, KSPPS ialah perusahaan keuangan yang menerima simpanan, memberi pinjaman, dan menyediakan pembiayaan sesuai dengan hukum syariah.³⁵

2. Tujuan dan Fungsi KSPPS

a. Tujuan KSPPS

KSPPS bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya serta masyarakat secara umum, sambil turut berperan dalam pembentukan dan pengembangan ekonomi yang seimbang, relevan dengan nilai dan prinsip syariat Islam.³⁶ Menurut Pasal 3 UU No 25 Tahun 1992 mengenai Perkoperasian, "Koperasi berpegang teguh pada prinsip-prinsip Pancasila dan UUD 1945 dalam mengejar kesejahteraan masyarakat dan individu serta perannya dalam membangun tatanan ekonomi nasional yang memungkinkan terwujudnya masyarakat yang berkemajuan, berkeadilan, dan makmur.

³⁴ Sattar, *Buku Ajar Ekonomi Koperasi* (Yogyakarta: Cv Budi Utama, 2018), 169.

³⁵ Matnin dan Aang Kunaifi, *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 55-56.

³⁶ Kartika Sari, *Mengenal Koperasi*, 18.

b. Fungsi KSPPS

Kehadiran koperasi syariah memperluas keragaman lembaga ekonomi pada memajukan ekonomi masyarakat. Berikut adalah fungsi-fungsi KSPPS:³⁷

- 1) Meningkatkan kesejahteraan sosial-ekonomi anggota dan masyarakat dengan mengembangkan potensi dan keterampilan mereka.
- 2) Menguatkan profesionalisme dan tanggung jawab anggota dalam menerapkan prinsip ekonomi Islam.
- 3) Berkontribusi dalam pembangunan ekonomi nasional melalui pendekatan demokratis dan kekeluargaan.
- 4) Membantu menciptakan lebih banyak lapangan kerja bagi anggota dan masyarakat.
- 5) Mendorong pertumbuhan usaha anggota untuk meningkatkan keberlanjutan ekonomi mereka.

³⁷ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil* (Yogyakarta: Pull Press, 2014), 166.