

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Syariah

a. Pengertian Pembiayaan Syariah

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁴

Menurut M. Syafi'i Antonio bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.

Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Lebih jauh UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah menjelaskan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang di persamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*

¹⁴ Mariya Ulpah, "Konsep Dalam Pembiayaan Perbankan Syariah," *JURNAL Madani Syari'ah* 3, no. 2 (2020): 147–60.

- 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 sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah uantuk traksaksi multijasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan / atau UUS dan pihak lain yang dibiayai dan / atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *-ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

b. Tujuan Pembiayaan Syariah

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk memperluas peluang kerja serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi, yang sejalan dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan ini diharapkan dapat dimanfaatkan secara maksimal oleh pelaku usaha, khususnya yang bergerak di sektor industri, pertanian, serta yang mendukung produksi dan distribusi barang dan jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan domestik maupun internasional.¹⁵

Pembiayaan merupakan sumber dari pendapatan yang dilakukan oleh perbankan syariah dengan beberapa pihak yang terlibat yaitu;

- 1) Pemilik dana yang berinvestasi dengan harapan dapat memperoleh bagi hasil dari dana yang telah diinvestasikan .
- 2) Debitur yang memperoleh pembiayaan dengan tujuan untuk mengatasi kesulitan pendanaan dan untuk mengembangkan usaha serta meningkatkan pendapatan di masa depan. Pembiayaan ini dapat

¹⁵ Agnes Yolanda Elman Johari, "Pembiayaan dalam Perbankan Syariah," 1 ed. (Kota Bengkulu: CV. Sinar Jaya Berseri, 2023), 1–4.

digunakan untuk mendukung sektor produktif atau dalam hal pembelian barang-barang konsumtif.

- 3) Masyarakat pada umumnya (konsumen) yang diharapkan dapat memperoleh barang yang mereka inginkan melalui pembiayaan ini.
- 4) Pemerintah, yang dapat terbantu dalam hal pembiayaan pembangunan negara, serta memperoleh pajak berupa pajak penghasilan atau keuntungan yang dihasilkan oleh bank dan perusahaan-perusahaan lainnya.
- 5) Bagi bank yang bersangkutan, yang dapat terbantu dalam hal pembiayaan pembangunan negara, serta memperoleh pajak berupa pajak penghasilan atau keuntungan yang dihasilkan oleh bank dan perusahaan-perusahaan lainnya
- 6) Selain itu, tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi, sesuai dengan nilai-nilai Islam.

c. Fungsi Pembiayaan Syariah

Pembiayaan memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara umum, fungsi pembiayaan dalam perekonomian dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan daya guna (*utility*) dari modal atau uang, Pembiayaan memungkinkan penabung untuk menyimpan uangnya di lembaga keuangan, yang kemudian lembaga tersebut akan mengalokasikan dana tersebut untuk memperluas dan mengembangkan usaha-usaha yang ada.
- 2) Mendorong gairahan usaha masyarakat, Manusia sebagai makhluk ekonomi selalu memiliki kebutuhan untuk memenuhi kebutuhannya, dan meskipun usaha masyarakat berkembang, kemampuan untuk memenuhi

kebutuhan tersebut tidak selalu sebanding. Pembiayaan membantu meningkatkan gairah usaha dengan menyediakan dana yang diperlukan.

- 3) Meningkatkan pendapatan nasional, Pengusaha yang menerima pembiayaan tentu akan berusaha mengembangkan usahanya. Peningkatan usaha ini, yang tercermin dalam keuntungan kumulatif, kemudian akan diinvestasikan kembali dalam bentuk pemodal, sehingga proses peningkatan pendapatan akan terus berlanjut.¹⁶

d. Prinsip- Prinsip Pembiayaan Syariah

Islam merumuskan sebuah sistem ekonomi yang berbeda dari sistem ekonomi lainnya. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa ekonomi Islam berakar pada prinsip-prinsip syariah, yang menjadi pedoman dan acuan bagi setiap muslim dalam menjalankan aktivitas ekonomi mereka. Islam memiliki tujuan-tujuan syariah (maqasid asy-syariah), sementara utang-piutang dalam konteks ini dimaksudkan sebagai pemberian pinjaman kepada pihak lain.

Menurut UU Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan yang berbasis prinsip syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang disepakati antara bank dan pihak lain, dengan kewajiban bagi penerima dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu yang telah ditentukan, disertai imbalan atau bagi hasil. Oleh karena itu, setiap lembaga keuangan syariah harus beroperasi dengan dasar sistem bagi hasil dalam setiap transaksi, yang pada dasarnya melibatkan pertukaran uang dengan barang. Prinsip ini memungkinkan untuk menghindari penyalahgunaan kredit,

¹⁶ Tuti Anggraini, "Desain Akad Perbankan Syariah" (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021), 153.

spekulasi, dan inflasi, karena dalam kegiatan muamalat diterapkan prinsip bahwa setiap transaksi melibatkan uang dan barang yang nyata.¹⁷

e. Jenis- Jenis Pembiayaan Syariah

Jenis- jenis Produk pembiayaan syariah antara lain:

1) Pembiayaan Modal Kerja

Merupakan pembiayaan yang diberikan oleh perusahaan atau lembaga keuangan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dalam satu siklus usaha, dengan tetap mengikuti prinsip-prinsip syariah.

2) Pembiayaan Investasi Syariah

Adalah penanaman modal dengan tujuan untuk memperoleh manfaat atau keuntungan di masa depan, yang sering disebut sebagai pembiayaan jangka menengah atau panjang, yang digunakan untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan dalam usaha.

3) Pembiayaan Konsumtif Syariah

Merupakan pembiayaan yang diberikan untuk keperluan di luar kegiatan usaha, yang biasanya bersifat perorangan.

4) Pembiayaan Sindikasi

Adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan untuk objek pembiayaan tertentu. Pembiayaan ini umumnya diperlukan oleh nasabah koperasi, mengingat nilai transaksi yang sangat besar.

¹⁷ Sri Nawatmi Hamdan Firmansyah, "Teori Dan Praktik Manajemen Bank Syariah" (Cirebon: Insania, 2021), 214–215.

5) Pembiayaan Take Over

Merupakan pembiayaan yang diberikan untuk menggantikan pembiayaan non-syariah yang telah ada, yang dilakukan oleh perbankan atas permintaan nasabah.

6) Pembiayaan Letter Of Credit

Adalah pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi transaksi impor dan ekspor yang dilakukan oleh nasabah.¹⁸

B. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Istilah ‘Murabahah’ berasal dari Bahasa Arab dan memiliki kaitan erat dengan konsep keuntungan. Secara sederhana, murabahah dapat dipahami sebagai transaksi jual beli di mana penjual memberikan keuntungan tambahan kepada pembeli.¹⁹ Para ahli hukum Islam sepakat bahwa bai' al-murabahah merupakan bentuk jual beli di mana penjual memberitahukan harga asli barang yang dibelinya, kemudian menambahkan keuntungan tertentu pada harga tersebut dan menjual barang kepada pembeli dengan harga yang sudah mencakup keuntungan tersebut. Beberapa definisi bai' al-murabahah menurut para ahli Islam adalah sebagai berikut:

- 1) Abd ar-Rahman al-Jaziri, menjelaskan bahwa dalam bai' al-murabahah, penjual tidak hanya menjual barang dengan harga pokoknya, tetapi juga menambahkan keuntungan di atas harga tersebut, dengan syarat-syarat tertentu.
- 2) Wahbah az-Zuhaili, memberikan definisi yang lebih singkat, yaitu jual

¹⁸ Sri Nawatmi Hamdan Firmansyah, “Teori Dan Praktik Manajemen Bank Syariah” (Cirebon: Insania, 2021), 151-152.

¹⁹ Muhammad Yazid, Ekonomi Islam (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 168.

beli dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan tambahan.

- 3) Ibn Rusyd, menekankan pentingnya transparansi dari penjual, yaitu dengan memberitahukan pembeli mengenai harga asli barang sebelum keuntungan ditambahkan.
- 4) Ibn Qudamah, memberikan definisi yang paling sederhana, yakni jual beli dengan harga pokok yang ditambah dengan margin keuntungan.²⁰

b. Ladsan Hukum Murabahah

Pada dasarnya, al- qur'an dan hadist tidak secara eksplisit menyebutkan transaksi murabahah sebagai sebuah ketentuan khusus. Namun, terdapat sejumlah ayat dan hadis yang berkaitan dengan aspek-aspek perdagangan, keuntungan, dan kerugian yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam memahami hukum murabahah. Dalam konteks hukum Islam, segala sesuatu yang tidak terdapat dalil yang secara tegas mengharamkan atau menghalalkannya dikembalikan pada hukum asal, yaitu mubah atau diperbolehkan. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, murabahah merupakan salah satu bentuk akad jual beli, di mana harga jual merupakan hasil penjumlahan dari harga beli awal dengan margin keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Oleh karena itu, hukum jual beli secara umum dapat diterapkan pula pada praktik pembiayaan murabahah, baik yang bersumber dari Al-Qur'an maupun dari hadis.

Setiap pembiayaan yang dijalankan oleh bank syariah tentunya memiliki dasar hukum yang kuat dan dirancang agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, pembiayaan murabahah berlandaskan pada berbagai sumber hukum Islam, seperti ayat-ayat dalam Al-Qur'an, hadis Nabi, serta fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional

²⁰ Yazid, Ekonomi Islam, 171

Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Dengan demikian, pelaksanaan murabahah didasarkan pada kerangka hukum Islam yang kokoh dan komprehensif meliputi:

1) Al- Qur'an

Serta terdapat dalam surat an-Nisa' ayat 29

وَابْيَأِهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَتَأْكُلُوا مَوْلَاكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِذْ لَوْ أَن تَكُونُ بَجْرَةً عَن تَرَا، ضِ مِنْكُمْ ۗ وَلَ تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ لِلَّ 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.²¹

2) Al-Hadist

Terdapat sebuah hadist yang berasal dari riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib r.a., bahwasannya Rasulullah Saw bersabda yang berbunyi:

أَجِبْ، لِي إِلَى النَّبِيِّ هِيَ الْبُرْكَاهُ بِهِ نَفْسٌ تَلْ هَتْ : قَالَ وَسَلَّمَ وَآلِهِ عَلَيْهِ اللهُ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَأْنِ
لِئَلَّ لِلْبَيْتِ بِالْ شَعِيرِ الْبِهِ رٍ وَخَلَطَهُ، وَالْ هَمَقَارَضَهُ

Artinya: Dari Suhaib bahwa Nabi bersabda: Ada tiga perkara yang didalamnya mengandung keberkahan adalah jual beli tempo, muqaradah dan mencampur gandum dengan jagung untuk makanan dirumah, bukan untuk diperjual belikan". (HR. Ibn Majah dari Shuhaib).²²

²¹ Al-Qur'an Surah An-Nisa';29.

²² Hadist Ibnu Majah Nomor 2280, "Ilmu Islam Portal Belajar Agama Islam", <https://ilmuislam.id/hadits/20556/hadits-ibnu-majah-nomor-2280> diakses pada tanggal 28 Juni 2024.

c. Rukun Dan Syarat Murabahah

Para ekonom-ekonom islam dan ahli fiqh, menganggap murabahah adalah Sebagian dari jual beli. Maka, secara umumnya kaidah yang digunakan adalah akad jual beli. Sebagai akad jual beli maka murabahah memiliki rukun dan syarat- syarat jual beli, diantaranya yaitu;

- 1) Pihak-pihak yang berakad (penjual dan pembeli),
- 2) *Ijabul qabul* (pernyataan saling menerima dalam akad)
- 3) *Ma'kud alaih* (obyek akad yang diperjual belikan)

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi terkait barang yang diperjualbelikan, sebagaimana yang tertuang dalam fatwa DSN Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 mencakup:

- 1) Barang harus tersedia saat akad dilakukan.
- 2) Harga barang harus jelas dan pasti.
- 3) Barang merupakan milik sah dari penjual
- 4) Penyerahan barang dilakukan pada saat akad berlangsung.²³

Lebih lanjut, menurut Wahba az-Zuhaili, terdapat beberapa ketentuan khusus dalam pelaksanaan jual beli murabahah, antara lain:

- 1) Pengetahuan terhadap harga pokok: Penjual wajib menginformasikan kepada pembeli mengenai harga pokok barang sebelum keuntungan ditambahkan. Ketentuan ini juga berlaku dalam jenis transaksi lainnya seperti *tauliyah* dan *al-wadi'ah*.
- 2) Transparansi keuntungan: Besaran keuntungan yang diperoleh penjual harus diinformasikan secara jelas dan disepakati oleh pembeli,

²³ DSN-MUI, "Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah," *Direktori Putusan Mahkamah Agung*, 2000, 1-6.

mengingat keuntungan merupakan bagian dari total harga jual.

- 3) Kejelasan harga pokok: Harga pokok barang harus dapat diukur secara konkret, baik melalui satuan berat, ukuran, maupun nilai uang, baik pada transaksi awal dengan pemasok maupun dalam transaksi murabahah itu sendiri.
- 4) Penggunaan standar nilai umum: Dalam menentukan harga, harus digunakan mata uang atau satuan berat yang berlaku secara umum di masyarakat.²⁴

d. Jenis- Jenis Murabahah

Dalam praktiknya, akad murabahah dapat dibedakan menjadi dua jenis berdasarkan keberadaan pesanan dari nasabah, yaitu murabahah tanpa pesanan dan murabahah berdasarkan pesanan.

1) Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan merupakan jenis transaksi murabahah di mana bank atau lembaga keuangan syariah melakukan pengadaan barang tanpa adanya permintaan atau pesanan dari pihak nasabah terlebih dahulu. Dengan demikian, proses pembelian barang tidak terkait langsung dengan akad murabahah karena dilakukan secara independen oleh pihak bank. Dalam model ini, pengadaan barang dilakukan sebelum adanya akad jual beli, sehingga barang tersedia sebagai inventaris untuk kemudian dijual kepada siapa pun yang berminat. Pengadaan barang oleh lembaga keuangan syariah dalam murabahah tanpa pesanan dapat dilakukan melalui beberapa metode berikut:

²⁴ Muhammad Yazid, *Ekonomi Islam* (Surabaya: IMTIYAZ, 2017), 171

- a) Pembelian langsung barang jadi dari produsen dengan prinsip *murabahah*.
- b) Pemesanan barang kepada produsen dengan pembayaran penuh di muka (akad *salam*).
- c) Pemesanan barang kepada produsen dengan pembayaran dilakukan secara bertahap selama masa produksi atau setelah barang diserahkan (akad *istihna'*).
- d) Penyediaan barang berasal dari hasil kerjasama usaha berbasis *mudharabah* atau *musyarakah*.²⁵

2) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan adalah jenis *murabahah* yang dilaksanakan setelah adanya permintaan atau pesanan dari nasabah. Dalam hal ini, bank atau koperasi syariah bertindak sebagai pembeli terlebih dahulu atas barang yang diinginkan oleh nasabah, kemudian menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dalam bentuk akad *murabahah*. Artinya, transaksi jual beli hanya dilakukan apabila nasabah mengajukan permohonan pembiayaan terhadap barang tertentu. Setelah permohonan disetujui, bank akan membeli barang sesuai spesifikasi yang diminta, dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang telah disepakati, mencakup harga pokok dan margin keuntungan.

²⁵ Surayya Fadhilah Nasution, "Pembiayaan *Murabahah* Pada Perbankan Syariah Di Indonesia," *Jurnal Ekonomi Islam* 3, no. 2 (2021): 6.

C. Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha ialah suatu bentuk usaha yang dilakukan para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih baik lagi yang tujuannya untuk tercapainya suatu keberhasilan dalam usahanya. Pengembangan usaha merupakan syarat untuk meningkatkan penjualan dari sebuah usaha.²⁶

Berikut beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya:

- 1) Bekerja saman dengan agen atau distributor untuk memasarkan barang dan jasa.
- 2) Meningkatkan jumlah produksi
- 3) Menggandeng lembaga keuangan, baik bank maupun non bank
- 4) Pengembangan inivasi produk

Berdasarkan kesimpulan diatas bawasanya pengembangan usaha merupakan bentuk kegiatan yang dilakukan para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya.²⁷

b. Indikator Pengembangan Usaha

Menurut Nurlaila Hanum, untuk mengukur penebangan usaha dan peningkatan pendapatan menggunakan Indikator sebagai berikut:

- 1) Modal

Modal merupakan uang, dana, atau barang yang menjadi dasar dalam suatu kegiatan usaha, untuk dapat menjalankan usaha diperlukan

²⁶ Pundi E Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses* (Yogyakarta: Grafik Indah, 2000), 21.

²⁷ Agung Sudjatmoko, *Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat* (Jakarta: Visi Media, 2009), 95.

modal awal untuk memulai suatu usaha, yang mana nilainya bervariasi tergantung pada jenis usaha yang dijalankan. Semakin besar modal yang digunakan untuk ber usaha, maka barang yang diproduksi juga akan meningkat sehingga pendapatan yang diperoleh akan semakin meningkat.

2) Produk

Produk merupakan faktor penting dalam meningkatkan suatu pendapatan semakin besar modal maka akan semakin besar produk yang dihasilkan juga semakin banyak pendapatan yang diterima, jika lebih sedikit modal, maka lebih sedikit produk yang akan diproduksi, dengan begitu lebih sedikit pendapatan yang diterima.

3) Tenaga Kerja

Seseorang yang memberikan keterampilan, kekuatan mental, dan kemampuan untuk menghasilkan suatu barang ataupun jasa bagi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Tenaga kerja merupakan setiap orang yang mempunyai skill atau kemampuan dalam melakukan kegiatan produksi barang maupun jasa.

4) Jumlah Keuntungan

Jumlah keuntungan merupakan faktor terpenting dalam keberhasilan suatu usaha, dimana hasil dari keuntungan tersebut menjadi indikator untuk melihat bahwa usaha yang dijalankan tersebut semakin berkembang. Jumlah produk yang dihasilkan banyak, maka jumlah keuntungan atau pendapatan yang diterima akan meningkat.

5) Lokasi Usaha

Merupakan tempat berlangsungnya usaha dalam segala aktivitasnya, mulai dari mencari barang dan produk, sampai

menjualnya kepada pelanggan. Memilih tempat usaha yang tepat akan sangat baik dan dapat menunjang keberhasilan suatu usaha begitu juga dengan penghasilan yang akan diterima, dapat disimpulkan bahwa semakin mudah tempat usaha untuk dijangkau oleh para pelanggan, maka penghasilan usaha yang diterima juga bisa meningkat.²⁸

²⁸ Nurlaila Hanum, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang", *Jurnal Samudra Ekonomika*, Vol. 1, No. 1, 2017, 76-80.