

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan kegiatan penyediaan dana oleh Bank Syariah untuk memenuhi kebutuhan para nasabahnya dengan menggunakan Akad *mudharabah*, *musyarakah*, *syirkah*, *murabahah*, *istishna'*, *salam*, *ijarah* maupun gadai yang berlandaskan Undang-undang Perbankan tahun 1998 dan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak yang mengharuskan pihak yang melakukan pembiayaan harus mengembalikan dana tersebut sesuai jangka waktu tertentu dengan sistem bagi hasil.¹⁰

Menurut Lukmanul Hakim pembiayaan merupakan aktivitas penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu atas dasar kesepakatan atau persetujuan antara lembaga keuangan dengan pihak yang menerima pembiayaan dengan ketentuan untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu disertai imbalan berupa (*Ujroh*) atau bagi hasil.¹¹

Maka dapat disimpulkan, pembiayaan dapat diartikan sebagai kegiatan pendanaan yang diberikan oleh pihak kreditur (pihak BMT) kepada pihak debitur untuk keperluan usaha, dimana debitur berkewajiban

¹⁰ Ahmadiono, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Jember: IAIN Jember Press, 2021), 6

¹¹ Lukmanul Hakim, *Manajemen Perbankan Syariah* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2021), 111.

membayar angsuran dalam jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan kedua belah pihak, Oleh sebab itu, dapat kita jumpai pada lembaga keuangan syariah dan konvensional khususnya pada lembaga keuangan syariah non bank seperti BMT, melalui pembiayaan tersebut masyarakat dapat terbantu khususnya dalam memperoleh modal usaha.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Pembiayaan didasarkan pada keyakinan bahwa dana yang disalurkan akan diterima kembali di masa mendatang sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Sebelum pembiayaan diberikan, perlu dilakukan analisis serta pemeriksaan secara menyeluruh terhadap kondisi nasabah, baik dari aspek internal maupun eksternal..

b. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang disalurkan memiliki batas waktu tertentu, yang mencakup periode pengembalian dana sesuai kesepakatan bersama. Pengembalian ini dilakukan secara bertahap dalam bentuk angsuran yang telah disetujui kedua belah pihak. Dalam kondisi tertentu, jangka waktu tersebut dapat diperpanjang menyesuaikan dengan kebutuhan.

c. Risiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian

pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian dalam suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan yang diberikan maka akan semakin tinggi pula resikonya, begitu juga sebaliknya, risiko ini menjadi tanggung jawab lembaga pemberi pembiayaan, baik yang disebabkan oleh faktor kesengajaan maupun tidak, misalnya seperti bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

d. Balas Jasa

Dalam kredit, balas jasa diberikan dalam bentuk upah. Sementara itu dalam pembiayaan balas jasa diberikan dalam bentuk bagi hasil.¹²

3. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan bertujuan dalam peningkatan lapangan pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang sesuai dengan nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut dapat membantu pengusaha yang sedang mengembangkan usahanya maupun masyarakat yang sedang membutuhkan dana.¹³

Menurut Munadi Idris tujuan pembiayaan terdiri dari dua yaitu tujuan makro dan tujuan mikro. Tujuan mikro terdiri dari:

- a. Peningkatan ekonomi masyarakat
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

¹² Munadi Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Kendari: Sulqa Press, IAIN Kendari, 2022), 8-9.

¹³ Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Medan: Febi UIN-SU Press, 2018), 8-9.

- c. Meningkatkan produktivitas dan memberi peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan produksinya
- d. Membuka lapangan kerja baru.

Sedangkan tujuan makro pembiayaan antara lain:

- a. Memaksimalkan keuntungan/laba.
- b. Mengurangi risiko kekurangan modal dalam suatu usaha.
- c. Sebagai pemanfaatan sumber daya ekonomi secara optimal.
- d. Penyaluran dana dari pihak surplus ke pihak defisit dana.¹⁴

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Secara etimologi, istilah *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang memiliki arti keuntungan. Sedangkan dalam pengertian terminologi, *murabahah* adalah kegiatan jual beli barang seharga barang tersebut kemudian ditambah dengan keuntungan yang sudah disepakati antara penjual dan pembeli.

Pembiayaan *murabahah* adalah bentuk pembiayaan berupa transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati para pihak (penjual dan pembeli). Besar margin keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah atau persentase dari harga pembeliannya. Contoh pembelian dengan akad *murabahah* antara lain: Pembiayaan kepemilikan rumah, pembiayaan kendaraan bermotor, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi serta

¹⁴ Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 3-4.

pembiayaan multiguna.¹⁵

Menurut Andrian Sutedi, *Murabahah* dapat dilakukan baik secara tunai maupun dengan metode cicilan. Akad dalam pembiayaan *murabahah* melibatkan adanya penjual dan pembeli yang bersepakat atas harga jual ditambah dengan keuntungan bagi penjual sebagai ongkos pembelian barang tersebut.¹⁶

Berdasarkan beberapa teori yang dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa akad *murabahah* adalah akad jual beli atau pembiayaan atas suatu barang dimana pihak lembaga menetapkan harga beli diawal akad lalu ditambah dengan keuntungan (margin) sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak yang harus dibayarkan oleh pembeli, dimana pembayarannya dapat dibayarkan baik secara tunai maupun dengan cara dicicil.

2. Landasan Pembiayaan *Murabahah*

Penyaluran dana dalam ekonomi islam, khususnya di bank syariah berlandaskan pada Al-Qur'an dan hadist serta tidak menggunakan sistem riba. Hal ini dikarenakan dalam islam riba merupakan praktik yang dilarang oleh Allah SWT, larangan terhadap riba telah dijelaskan secara tegas dalam beberapa ayat dalam Al-Qur'an, diantaranya sebagai berikut:

a. An-Nisa Ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ

وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝

¹⁵ Andrianto, Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah* (Surabaya: Qiara Media, 2019), 338.

¹⁶ Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum* (Jakarta: Galia Indonesia, 2009),95.

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.”

b. Al-Baqarah Ayat 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ

Artinya: “...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”¹⁷

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT melarang memakan harta dengan cara yang tidak dibenarkan, kecuali melalui transaksi yang dilakukan dengan suka sama suka antara kedua belah pihak. Oleh karena itu, setiap transaksi hendaknya sesuai dengan prinsip-prinsip islam, perlu adanya kesepakatan langsung antara kedua belah pihak. Pembiayaan *murabahah* diperbolehkan karna keuntungannya didasarkan pada margin yang sudah ditetapkan diawal bukan dengan konsep riba.

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Terdapat beberapa rukun yang harus dipenuhi dalam akad *murabahah* antara lain:

- a. Penjual
- b. Pembeli
- c. Objek jual beli

¹⁷ Aisyah (*Al-Qur'an Dan Terjemah Untuk Wanita*) (Jakarta: Jabal, 2019),83.

- d. Harga
- e. Ijab qobul

Sedangkan syarat akad *murabahah*, antara lain:

- a. Mengetahui harga pertama (harga pembelian) baik kedua belah pihak.
- b. Mengetahui jumlah keuntungan, karena mengetahui besar keuntungan merupakan keharusan, karena keuntungan adalah bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli. .
- c. Modal hendaknya berupa komoditas yang memiliki persamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang maupun dihitung.¹⁸

4. *Murabahah Bil Wakalah*

Penerapan akad *murabahah* dalam lembaga keuangan syariah sering disertai dengan akad tambahan, yaitu *wakalah*. *Wakalah* adalah pemberian kuasa dari satu pihak kepada pihak lain untuk melakukan suatu tindakan yang dapat diwakilkan.

Proses pembiayaan *murabahah bil wakalah* dimulai dengan akad *wakalah*, kemudian dilanjutkan dengan akad *murabahah*. *Murabahah bil wakalah* adalah akad jual beli di mana lembaga keuangan syariah memberikan kuasa kepada anggota untuk membeli barang. Setelah barang dibeli, anggota menyerahkan bukti pembelian kepada lembaga keuangan syariah. Setelah harga barang jelas dan diketahui oleh lembaga, lembaga menetapkan keuntungan (margin) yang akan disepakati bersama anggota.

¹⁸ Melina, "Pembiayaan *Murabahah* di *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)."

Skema pembiayaan *murabahah bil wakalah* sebagai berikut:

- a. Anggota mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah bil wakalah* kepada lembaga keuangan syariah dengan melengkapi dan melampirkan persyaratan yang ditentukan.
- b. Lembaga keuangan syariah memberikan kuasa kepada anggota untuk membeli barang atas nama lembaga.
- c. Anggota membeli barang dari pemasok atas nama lembaga keuangan syariah.
- d. Setelah akad *wakalah* selesai, anggota dan lembaga menandatangani akad *murabahah*.
- e. Anggota membayar angsuran kepada lembaga keuangan syariah sesuai perjanjian.¹⁹

Ketentuan mengenai pembiayaan *murabahah bil wakalah* diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* pasal 1 ayat 9 menyatakan: "Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank."²⁰

C. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Peningkatan Pendapatan

Pendapatan adalah tujuan utama bagi perusahaan dan pelaku usaha karena mempunyai peranan penting dalam menjalankan bisnis. Pendapatan

¹⁹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan* (Yogyakarta: Teras, 2014), 226.

²⁰ Fatwa DSN-MUI Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000, 4.

dapat memengaruhi besar kecilnya tingkat keuntungan dan menjamin keberlangsungan hidup.

Menurut Ganjar Isnawan, peningkatan pendapatan adalah hasil dari kegiatan usaha yang didapatkan dari penjualan suatu produk, barang, penyediaan jasa atau tenaga kerja oleh suatu perusahaan. Pendapatan usaha merupakan masuknya aset dari hasil penjualan barang atau jasa, serta kegiatan lainya yang bertujuan untuk mendapatkan penghasilan.²¹

Sedangkan menurut Raharja dan Manurung, peningkatan pendapatan adalah total penerimaan baik dalam bentuk uang maupun bukan uang oleh seseorang atau rumah tangga selama waktu tertentu, yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan dalam kegiatan usaha.

Berdasarkan beberapa teori tersebut, bisa disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan adalah kemampuan seorang pelaku usaha dalam memperoleh keuntungan dalam waktu tertentu dengan memanfaatkan seluruh modal usahanya. Sebuah usaha bisa meningkatkan jumlah pendapatan melalui penjualan produk atau barang dalam aktivitas usahanya.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor yang mempengaruhi pendapatan sebenarnya dapat dipengaruhi banyak faktor, diantaranya tingkat pendidikan dan tingkat pengalaman seseorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman maka akan semakin tinggi juga pendapatannya. kemudian besarnya modal

²¹ Ganjar Isnawan, *Akuntansi Praktis Untuk UMKM* (Jakarta: Laskar Aksara, 2012), 101.

kerja, akses kerja juga mempengaruhi tingkat pendapatan seseorang. Karena pada umumnya masyarakat akan memilih pendapatan yang tinggi untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan yaitu sebagai berikut:

a. Modal Usaha.

Dalam teori ekonomi, modal berarti benda-benda yang dimanfaatkan untuk menghasilkan dan memproduksi berbagai jenis barang. Contohnya mesin penggiling padi, berbagai jenis peralatan produksi tekstil dan pakaian dan alat-alat berat yang digunakan untuk membuat jalan maupun bangunan dimasukkan sebagai barang modal. Sedangkan dalam dunia bisnis dan sistem finansial, modal juga bisa berarti sebagai dana yang digunakan untuk melakukan investasi di sektor keuangan, seperti untuk membeli saham dan obligasi. Dalam kegiatan usaha sering juga disebut sebagai modal kerja yaitu dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan usaha sehari-hari.

b. Jam Kerja

Alokasi jam kerja adalah lamanya waktu kerja seseorang yang diukur dalam satuan jam. Setiap orang bisa mempunyai jumlah jam kerja yang berbeda-beda satu sama lainnya. Pada dasarnya pendapatan seseorang bergantung pada waktu atau jam kerja yang diberikan. Semakin banyak waktu yang digunakan seorang buat bekerja berarti terus menjadi banyak pula pemasukan yang hendak diperolehnya.

c. Tingkatan Pendidikan

Secara umum jenis dan tingkat pendidikan dianggap mewakili kualitas tenaga kerja dan dapat dijadikan indikator. Pendidikan merupakan suatu proses yang bertujuan untuk menambah ketrampilan, pengetahuan dan meningkatkan kemandirian maupun pembentukan kepribadian seseorang. Pendidikan merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Dengan semakin tingginya kualitas sumber daya, maka produktivitas pun akan bertambah dan pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan seseorang tersebut.

3. Unsur-unsur Pendapatan

Unsur-unsur pendapatan yang dimaksud merupakan asal dari pendapatan tersebut didapatkan, dimana unsur-unsur tersebut meliputi:

- a. Pendapatan dari kegiatan produksi maupun jasa.
- b. Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
- c. Penjualan aktiva diluar barang dagangan yang merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.²²

4. Indikator Peningkatan Pendapatan

Menurut Mohamad Sholeh, peningkatan pendapatan dalam suatu usaha dapat diukur melalui beberapa indikator yaitu sebagai berikut:

²²Siti Maisaroh, Skripsi : *Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah (Studi Pada BMT Taman Indah Aceh Besar)* (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2022), 46-47

a. Modal Usaha

Merupakan sekumpulan dana, uang atau barang yang dijadikan dasar untuk menjalankan suatu usaha. Dalam memulai suatu usaha, diperlukan modal awal untuk menjalankan usaha tersebut yang mana besarnya bisa bervariasi tergantung pada jenis usaha yang hendak dijalankan. Semakin besar modal yang dimiliki dan digunakan dalam usaha, maka akan semakin banyak pula barang yang bisa diproduksi, dan peluang untuk memperoleh pendapatan lebih tinggi karena produk yang dihasilkan dapat dijual lebih banyak.

b. Omset Penjualan

Merupakan salah satu faktor utama yang menentukan tingkat keberhasilan atau keberhasilan suatu usaha, keuntungan dari penjualan ini menjadi indikator untuk menilai apakah usaha tersebut mengalami perkembangan atau tidak. Apabila jumlah produk yang dihasilkan bertambah, maka jumlah keuntungan atau pendapatan yang diperoleh pelaku usaha akan ikut meningkat.

c. Tenaga Kerja

Tenaga Kerja adalah individu yang memberikan keahlian, kekuatan mental, serta kemampuan dalam menghasilkan barang maupun jasa dalam suatu perusahaan dengan tujuan memperoleh keuntungan. Tenaga kerja merupakan setiap orang mempunyai skill atau kemampuan dalam kegiatan produksi barang maupun jasa.²³

²³Mohamad Sholeh, *Analisis Strategi Inovasi Dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan* (Semarang: UNDIP, 2008), 25.

D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta UMKM. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi produktif yang dikelola dan dijalankan secara mandiri oleh perorangan maupun badan usaha yang bukan menjadi bagian perusahaan lain, sesuai dengan kriteria dalam undang-undang. Sementara itu, usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh perorangan atau badan usaha, dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang memenuhi ketentuan dalam undang-undang.²⁴

2. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki secara perorangan atau badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro. Usaha ini memiliki kekayaan bersih hingga Rp50.000.000,- di luar bangunan dan tanah tempat usaha. Pendapatan tahunan usaha mikro maksimal mencapai Rp300.000.000,-.

b. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri

²⁴Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2021 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah.

sendiri, baik milik perorangan maupun kelompok, dan bukan merupakan cabang atau bagian dari usaha menengah atau besar. Kriteria usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih mulai dari Rp50.000.000,- hingga maksimal Rp500.000.000,-, di luar bangunan dan tanah tempat usaha. Pendapatan tahunan usaha kecil berada di kisaran Rp300.000.000,- hingga Rp2.500.000.000,-.

c. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang bukan merupakan cabang atau anak perusahaan dari usaha besar maupun bagian langsung dari usaha kecil. Usaha menengah memiliki kekayaan bersih antara Rp500.000.000,- hingga Rp10.000.000.000,-, di luar bangunan dan tanah tempat usaha. Pendapatan tahunan usaha menengah berkisar antara Rp2.500.000.000,- hingga Rp50.000.000.000,-.²⁵

3. Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Permasalahan Usaha Mikro Kecil antara lain sebagai berikut:

- a. Keterbatasan Modal, Pelaku usaha mikro kecil sering mengalami kesulitan mendapatkan tambahan modal karena sulit memenuhi persyaratan dari lembaga keuangan.
- b. Banyak pelaku usaha mikro kecil yang belum memiliki izin usaha, sehingga mereka terhambat dalam mengajukan pinjaman modal untuk pengembangan usaha.

²⁵Hamdani, *Hamdani, Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020),1.

- c. Pelaku usaha mikro kecil menghadapi biaya langsung yang tinggi, seperti harga bahan baku dan mesin, karena mereka tidak mendapatkan harga khusus seperti perusahaan besar.
- d. Usaha mikro kecil umumnya memiliki varian produk yang terbatas, sehingga produk mereka lebih rentan mengalami penurunan penjualan.
- e. Kesadaran pelaku usaha mikro kecil terhadap pentingnya kredibilitas bisnis masih rendah, padahal kredibilitas penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas pasar.
- f. Minimnya inovasi membuat produk usaha mikro kecil sulit bersaing dan hanya sedikit yang mampu menembus pasar internasional.
- g. Keterbatasan kemampuan teknologi membuat pelaku usaha mikro kecil kesulitan memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas.²⁶

4. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Perekonomian

UMKM mempunyai peran penting dalam menciptakan lapangan kerja dan menciptakan suasana yang kompetitif dan memiliki tren bisnis yang berangsur-angsur meningkat dalam beberapa negara. Di sisi lain, pada skala ekonomi yang menurun dimana UMKM juga dapat mendorong kebijakan ekonomi makro sehingga bisa berkontribusi dalam memaksimalkan pemanfaatan sumber daya dan meningkatkan lapangan.²⁷

²⁶ Hesti Respatiningsih, *Manajemen Usaha Mikro Kecil: Rahasia Sukses Mengelola Usaha Mikro Kecil* (Jepara: UNISNU Press, 2022), 8-11.

²⁷ Sri Sarjana Dkk, *Manajemen UMKM (Konsep Dan Strategi Di Era Digital)* (Purbalingga: Cv.Eureka Media Aksara, 2022),13.