

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah dalam perspektif fiqh merupakan salah satu dari bentuk jual beli¹ yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Secara etimologis, murabahah berasal berasal dari kata *al-ribh* atau *al-rabh* (الرِّبْح) yang memiliki arti kelebihan atau penambahan.

Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai “keuntungan, laba, faedah”.² Sehingga dalam konteks mu'amalah, kata *murabahah* biasanya diartikan sebagai jual beli yang dilakukan dengan menambah harga awal.³

Pengertian *murabahah* juga dapat diartikan sebagai akad jual beli barang tertentu dimana dalam perjanjian tersebut penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk

¹ Berbicara tentang murabahah maka tidak akan dapat dilepaskan dengan sistem jual beli yang dalam fiqh biasa disebut *al-bai'*. Yang secara etimologis kata *al-bai'* dapat diartikan dengan tukar menukar. Lihat As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid III, alih bahasa Kamaluddin A. Marzuki, (Bandung: Al-Ma'arif, 1987), 126.

² Ahmad Warson Munawwir, *Al-Munawwir, Kamus Arab-Indonesia*, Cet. IV, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), 463.

³ Sebagai kelebihan dari modal awal, keuntungan dalam jual beli *murabahah* memiliki kesamaan dengan kelebihan pada *riba*. Akan tetapi antara keduanya berbeda jauh dalam status hukum; keuntungan pada *murabahah* (sama seperti keuntungan pada jual beli lainnya) dibolehkan secara hukum, sedang kelebihan pada *riba* diharamkan. Ensiklopedi Fiqh online, <https://www.fikihonline.com/>. Diakses pada tanggal 21 Januari 2018 pukul 10.00 WIB.

harga pembelian dan keuntungan yang diambil.⁴ Adapun definisi *murabahah* (secara istilah) adalah jual beli atas barang tertentu dalam transaksi penjualan tersebut, penjual menyebutkan dengan jelas barang yang akan dibeli termasuk harga pembelian barang dan keuntungan yang akan diambil.⁵

Selain itu, dalam fiqh Islam *murabahah* merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan. *Murabahah* terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, dimana harga asli pembelian si penjual diketahui oleh si pembeli dan keuntungan si penjual pun diberitahukan kepada pembeli.⁶

Jadi, *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Karena karakteristiknya yang begitu *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk-factor* yang ringan untuk diperhitungkan, maka sistem *murabahah* menjadi salah satu sistem

⁴ Antonio Syafii dan Amin Ridwan, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabet, 2001), 24.

⁵ Arrisson Hendry, dkk. *Perbankan Syariah Perspektif Praktisi*, (Jakarta: Muamalat Institute, 1999), 40.

⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 81-82.

yang cukup digemari oleh beberapa lembaga keuangan maupun usaha dagang.

Dalam suatu penjualan *murabahah*, setidaknya ada tiga pihak yang terlibat, misalnya yaitu A meminta B untuk membeli beberapa barang untuk A. Sedangkan B tidak memiliki barang yang dimaksud, tetapi B berjanji untuk membelikannya dari pihak ketiga, yaitu C. Dalam posisi ini B adalah perantara, dan kontrak *murabahah* adalah antara A dan B. Oleh karena itu kontrak *murabahah* dapat dinyatakan sebagai penjualan suatu komoditas dengan harga yang si penjual (B) telah membelinya dengan harga asli, ditambah dengan sekian selisih harga sebagai keuntungan (margin) yang diketahui oleh si penjual (B) dan si pembeli (A).⁷

Pengertian dari *murabahah* juga dijelaskan pada Fatwa No. 04/DSN-MUI/VI/2000 tentang *murabahah*, bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang disepakati. Dimana dalam jual beli, pembeli harus memberi tahu harga pokok pembelian barang dari penjual dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada calon pembeli lain.⁸

⁷ Saeed Abdullah, *Islamic Banking And Interest*, Terjemah Arif Maftuhi, *Menyoal Bank Syari'ah*, (Jakarta: Paramadina, 2004), 119.

⁸ Ahmad Kamil & M. Fauzan, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2007), 306.

2. Rukun dan Ketentuan *Murabahah*

Beberapa rukun dalam *murabahah* diantaranya yaitu:⁹

- a) *Ba'i* : Penjual (pihak yang memiliki barang)
- b) *Musytari* : Pembeli (pihak-pihak yang membeli barang)
- c) *Mabi'* : Barang yang diperjual belikan
- d) *Tsaman* : Harga
- e) *Ijab Qabul* : Pernyataan timbang terima

Pada intinya dalam transaksi *murabahah* rukun akadnya sama dengan transaksi jual-beli yang lainnya. Dimana, pada transaksi *murabahah* ini, objek dari akadnya harus lah jelas bendanya apa dan harga pokoknya berapa, serta keuntungan yang diambil berapa.

Jadi keseluruhan harus dijelaskan secara terbuka oleh pihak penjual dan diketahui oleh pihak pembelinya termasuk pula objek atau barang yang diperjualbelikan. Sehingga untuk melengkapi keabsahan jual beli, syarat objek atau barang yang diperjualbelikan harus diketahui keadaan jenis (kuantitas dan kualitas) dan harganya. Selanjutnya, barang tersebut boleh diserahkan langsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung. Dan apabila objek (barang) yang diperjualbelikan tidak ada ditempat transaksi, maka syaratnya tetap sama yaitu harus

⁹ Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan Teknis Pembuatan Akad atau Perjanjian pada Bank Syariah)*, (Yogyakarta: UII Press, 2009), 58.

menggambarkan kualitas dan kuantitasnya secara jelas, agar jual beli tetap menjadi sah.¹⁰

Selanjutnya terkait dengan ketentuan atau syarat *murabahah*, menurut Wahbah az-Zuhaili dalam bukunya yang berjudul *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh jilid V*, terdapat beberapa hal yang disyaratkan dalam jual beli *murabahah*, diantaranya yaitu:

- a. Mengetahui harga pokok atau harga asal pembelian, karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.
- b. Margin keuntungan diketahui oleh pembeli, karena margin keuntungannya tersebut termasuk bagian dari harga.
- c. Mengetahui objek atau barang yang diperjualbelikan, dan barang tersebut milik penjual, yang harus diketahui jumlah, dan sifatnya oleh kedua belah pihak.¹¹

Selain itu, beberapa syarat jual beli *murabahah* dapat dijelaskan secara lebih jelas sebagai berikut dimana meliputi:

- a) Para pihak yang ber-akad harus cakap hukum tidak dalam keadaan terpaksa.
- b) Barang yang menjadi objek transaksi adalah barang yang halal serta kapasitas dan kualitasnya jelas.
- c) Harga barang harus dinyatakan secara jelas (harga pokok dan komponen keuntungannya) dan mekanisme pembayarannya disebutkan dengan jelas.¹²

¹⁰ Sohari Sabrani, *Fiqh Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 70.

¹¹ Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu* jilid V, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 517-521.

3. Dasar Hukum *Murabahah*

Landasan hukum dari *murabahah* yaitu terdapat pada penjelasan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yakni sebagai berikut:

- a) Allah berfirman dalam al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”¹³

Berdasarkan potongan ayat diatas, sangat jelas bahwa Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*, sehingga jelas menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli.

- b) Allah berfirman dalam al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

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.”¹⁴

¹² Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Press, 2016), 71.

¹³ Oemar Bakry, *Tafsir Rahmat* (Jakarta: Mutiara, 1997), 87.

¹⁴ Muhammad Nasib Ar-rifa'I, *Tafsir Ibnu Katsir*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), 157.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa terdapat larangan dalam segala bentuk transaksi yang batil. Diantara transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung *riba*. Berbeda dengan *murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, namun hanya menggunakan *margin*.

Disamping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan kesepakatan antar para pihak yang berlaku saling ridha, yang dituangkan dalam suatu perjanjian, dijelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

- c) Hadits yang diriwayatkan oleh Al-Baihaqi dan Ibnu Majah merupakan dalil atas keabsahan jual beli secara umum. Hadits ini memberikan prasyarat bahwa akad jual beli *murabahah* harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi. Segala ketentuan yang terdapat dalam jual beli *murabahah*, seperti penentuan harga jual, *margin* yang diinginkan, mekanisme pembayaran dan lainnya, harus terdapat persetujuan dan kerelaan antara semua pihak, dan tidak bisa ditentukan secara sepihak.¹⁵

¹⁵ Ahmad Kamil & M. Fauzan, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, 307-308.

B. Pengembangan Bisnis

1. Pengertian Bisnis

Bisnis¹⁶ dalam arti luas adalah suatu istilah umum yang menggambarkan suatu aktivitas dari institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari.¹⁷ Menurut Louis E. Boone, bisnis (*bussiness*) terdiri dari seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian, dimana beberapa bisnis memproduksi barang berwujud dan yang lain memberikan jasa.¹⁸

Jadi, definisi pengembangan bisnis atau usaha itu sendiri adalah sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan bisnis itu sendiri. Selain itu, pengembangan bisnis atau usaha dapat diartikan pula sebagai tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas.¹⁹

¹⁶ Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), bisnis diartikan sebagai usaha komersial dalam dunia perdagangan; bidang usaha; usaha dagang. <http://kbbi.web.id/bisnis>, diakses pada 25 Januari 2018 Pukul 09.30 WIB.

¹⁷ Amirullah, dan Imam Hardjanto, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 72.

¹⁸ Louis E. Boone, *Pengantar Bisnis Kontemporer I*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 5.

¹⁹ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi* Cet. ke-2, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 66.

2. Jenis-jenis Bisnis

Menurut Indriyo Gitosudarmo, ada beberapa macam jenis bisnis yang telah dikelompokkan, diantaranya sebagai berikut:²⁰

- 1) Ekstraktif, yaitu bisnis yang melakukan kegiatan dalam bidang pertambangan atau menggali bahan tambang yang terkandung di dalam perut bumi.
- 2) Agraria, yaitu bisnis yang menjalankan bisnisnya dalam bidang pertanian.
- 3) Industri, yaitu bisnis yang bergerak dalam bidang industri.
- 4) Jasa, yaitu bisnis yang bergerak dalam bidang jasa yang menghasilkan produk-produk tidak berwujud.

3. Tehnik Pengembangan Bisnis atau Usaha

Menurut Pandji Anoraga, terdapat tehnik yang dapat dilakukan untuk mengembangkan bisnis, yaitu:²¹

- a) Peningkatan Skala Ekonomis

Cara ini dapat dilakukan dengan menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha. Hal ini dilakukan bila perluasan bisnis (usaha) atau output akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti mencapai skala ekonomis. Oleh karena itu, apabila terjadi skala usaha yang tidak ekonomis, wirausaha dapat

²⁰ Indriyo Gitosudarmo, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: BPFE, 1997), 3.

²¹ Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*, 124.

meningkatkan usaha atau bisnisnya dengan memperluas cakupan usaha atau bisnisnya.

b) Perluasan Cakupan Usaha

Cara ini bisa dilakukan dengan menambah jenis usaha atau bisnis baru, produk, dan jasa baru yang berbeda dari yang sebelumnya diproduksi (*diversifikasi*), serta dengan teknologi yang berbeda. Dengan demikian, lingkup usaha ekonomis dapat didefinisikan sebagai suatu *diversifikasi* usaha ekonomis yang ditandai oleh total biaya produksi gabungan dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih kecil daripada penjumlahan biaya produksi masing-masing produk apabila diproduksi secara terpisah.

C. Limbah Industri

1. Pengertian Limbah

Limbah industri merupakan buangan hasil proses industri, dimana limbah yang dihasilkan tergantung pada jenis industrinya. Adapun definisi limbah itu sendiri adalah bahan yang terbuang atau dibuang dari suatu aktivitas manusia atau proses yang tidak atau belum mempunyai nilai ekonomi. Umumnya, limbah terdiri dari limbah padat, cair, dan gas. Limbah padat dapat juga diartikan

barang bekas atau sampah yang jika dibiarkan akan menjadi masalah.²²

Pengertian limbah menurut Undang-undang Republik Indonesia (UU RI) No. 32 tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup (PPLH) adalah sisa suatu usaha dan atau kegiatan. Definisi secara umum, limbah adalah bahan sisa atau buangan yang dihasilkan dari suatu kegiatan dan proses produksi, baik pada skala rumah tangga, industri, pertambangan, dan sebagainya. Bentuk limbah tersebut dapat berupa gas dan debu, cair atau padat.

Selain itu, menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), limbah adalah sisa proses produksi; bahan yang tidak dan atau belum memiliki nilai ekonomis atau nilai guna dalam pembuatan atau pemakaian; seperti air buangan dari pabrik, serpihan bahan karet, kayu, plastik, kertas, dsb; barang rusak atau cacat dalam proses produksi.²³

Menurut Susilowarno (2007), limbah juga dapat diartikan sebagai sisa atau hasil sampingan dari kegiatan program manusia dalam upaya memnuhi kebutuhan hidupnya. Pembuangan limbah yang tidak diolah terlebih dulu sebelum dibuang ke dalam lingkungan akan menyebabkan polusi.²⁴ Sedangkan menurut

²² Wildan Djaja, *Langkah Jitu Membuat Kompos dari Kotoran Ternak Sampah*, (Jakarta: Agromedia, 2008), 21.

²³ Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 838.

²⁴ Susilowarno, Gunawan, et.al, *Biologi untuk SMA/MA kelas X*, (Jakarta: Grasindo, 2007), 267.

Karmana (2007), limbah merupakan sisa atau sampah suatu proses program yang dapat menjadi bahan pencemaran atau polutan di suatu lingkungan. Banyak kegiatan manusia yang menghasilkan limbah antara lain kegiatan industri, transportasi, rumah tangga, dan kegiatan lainnya.²⁵

Kayu sebagai bahan baku dalam industri kertas mengandung beberapa komponen yaitu: *selulosa, hemiselulosa, lignin, bahan ekstraktif* dan bahan tambahan lainnya. Limbah pada industri kertas dibagi ke dalam beberapa kelompok salah satunya yaitu limbah padat.²⁶ Adapun jenis dari limbah padat sebagai bahan baku kertas yang telah dikelompokkan atau di *sortir* karena cacat atau tidak layak produksi yaitu seperti kertas *Folding Box Board, Solid Bleach, Duplex Board, ICB (Ivory Coated Board)* dan masih banyak lagi yang lainnya.

2. Sumber-sumber Limbah

Menurut Perdana Ginting (2007), terdapat beberapa sumber-sumber limbah, diantaranya yaitu:²⁷

a) Sumber Limbah Padat

Limbah padat berupa bahan padat seperti potongan kayu, serpihan logam, lumpur kertas-kertas, kain tekstil, plastik,

²⁵ Oman Karmana, *Cerdas Belajar Biologi*, (Bandung: Grafindo, 2007), 106.

²⁶ Lesmono, T. *Kajian Pemanfaatan Limbah Sludge IPAL Industri Pulp dan Kertas sebagai Pupuk Tanaman*. [Thesis]. Program Pascasarjana, (Bogor: Institute Pertanian Bogor, 2005), 16. Diakses tanggal 27 November 2017.

²⁷ Perdana Ginting, *Sistem Pengelolaan Lingkungan dan Limbah Industri*, (Bandung: Yrama Widya, 2007), 59.

potongan karet dan lain-lan. Limbah padat banyak dijumpai padaa industri mesin, logam, aneka industri kimia, industri hasil pertanian dan kehutanan, serta pada industri kecil.

Pabrik-pabrik yang menghasilkan limbah padat erat kaitannya dengan proses daur ulang dalam upaya pemanfaatan limbah yang berdaya guna. Proses daur ulang selain berguna pemanfaatan limbah juga untuk mencegah agar limbah tidak mengganggu lingkungan hidup.

b) Sumber Limbah Cair

Limbah air dijumpai pada industri yang menggunakan air dalam proses produksinya. Limbah cair ini tidak hanya bersumber dari air masuk melainkan dari air itu sendiri sudah ada dalam bahan baku dan harus dikeluarkan. Pada dasarnya limbah air tidak memberi efek pencemaran sepanjang kandungan dalam air tidak membawa senyawa yang membahayakan. Limbah cair ini tidak dapat dinilai hanya dari kandungan zat pencemarnya melainkan juga jumlah limbah yang dihasilkan.²⁸

²⁸ *Ibid.*, 61.