

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pembiayaan *Murabahah* di BMT

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Menurut UU No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu.¹

Menurut Wandiansyah *Murabahah* sendiri merupakan akad jual beli barang dengan diawal kesepakatan penjual dan pembeli menyatakan harga perolehan dan keuntungan. Harga yang disepakati adalah harga jual sedangkan harga pokok harus diberitahukan kepada nasabah. Lembaga keuangan syariah bank maupun non bank dapat memberikan potongan harga apabila nasabah dapat mempercepat dan melunasi cicilan sebelum masa jatuh tempo.²

Adapun pendapat menurut para ulama terhadap pembiayaan *murabahah* yaitu menurut ulama Malikiyah, *murabahah* merupakan jual beli dimana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut. Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa *murabahah* merupakan pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan

¹Undang-Undang RI, “Tentang Perbankan,” n.d., <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/1998/10tahun~1998uu.htm>.

² M E Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, *Analisis Pembiayaan Bank Syariah* (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022),10 <https://books.google.co.id/books?id=QHp2EAAAQBAJ>.

harga awal disertai tambahan keuntungan. Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa murabahah adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah dengan keuntungan satu *dirham* pada setiap sepuluh dinar.³

Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan suatu perjanjian dimana lembaga keuangan syariah bank maupun non bank membiayai barang yang diperlukan nasabah.

2. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Berikut ini landasan hukum pembiayaan *murabahah* yaitu:⁴

a. Al-Qur'an

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..." (Q.S.al-Baqarah:275)

b. Hadist

Riwayat dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersabda,

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: أَلَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya: "sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka" (H.R Baihaqi dan Ibnu Majah dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban.)

c. Fatwa DSN

Berkaitan dengan produk perbankan syariah yang menggunakan prinsip *murabahah*, panduan yang digunakan adalah Fatwa

³ Unggul dan Sutardi Priyadi, *Aplikasi Akad Syariah BMT* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2021).78

⁴ Raihan Putri and Fitri Yanti, "Implementasi Akad Murabahah Dan Permasalahannya Dalam Perbankan Syariah," *Mu'amalat: Jurnal Kajian Hukum Ekonomi Syariah* 15, no. 2 (2023): 189–96, <https://doi.org/10.20414/mu.v15i2.7011>.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Rukun dan Syarat-syarat pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:⁵

a. Pihak yang berakad

Pihak yang berakad ini adalah penjual dan pembeli. Dalam *murabahah* pihak yang berakad harus memenuhi persyaratan yang berlaku sesuai dengan hukum islam dan melaksanakannya dengan sukarela tanpa adanya paksaan.

b. Objek akad

Objek akad terdiri dari suatu barang yang diperjual belikan yang memiliki wujud nyata dan bersifat halal. Suatu barang wajib berdasarkan penjelasan dari pihak penjual baik tentang jenisnya, spesifikasi, kualitas dan kuantitas barang tersebut.

c. Harga

Harga merupakan suatu alat untuk mengukur dalam menilai suatu barang. Selain sebagai alat untuk mengukur nilai suatu barang, harga juga memiliki peranan yang penting bagi sistem ekonomi secara keseluruhan.

d. Ijab dan qabul

Ketetapan dalam suatu perjanjian atau kesepakatan nisbah antara pihak penjual dan pembeli. Ketetapan ini berfungsi sebagai

⁵ J Apriana, S Mursalin, and K Pramadeka, *Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah* (Bengkulu: CV Brimedia Global, 2023),44
<https://books.google.co.id/books?id=7rrHEAAAQBAJ>.

dasar hukum yang mengikat dan mengatur hubungan hak dan kewajiban kedua belah pihak.

4. Syarat pembiayaan *murabahah*

Adapun syarat pembiayaan *murabahah* yang harus dipenuhi yaitu:⁶

- a. Penjual memberitahu harga awal kepada pembeli. Karena jual beli *al-murabahah* merupakan jual beli berdasarkan harga asli disertai dengan tambahan keuntungan. Maka pembeli harus mengetahui harga barang yang akan dijadikan objek jual beli.
- b. Keuntungan harus diketahui oleh pembeli.
- c. Kontrak pertama harus sah dan sesuai dengan syariah.
- d. Kontrak bebas riba.
- e. Penjual harus memberitahukan semua hal yang terkait dengan pembelian pada saat awal melakukan kontrak akad.

5. Ketentuan Pembiayaan *Murabahah*

Ketentuan umum pembiayaan *murabahah* dalam BMT menggunakan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu sebagai berikut:⁷

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dan riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.

⁶ L Prasetyo, *Menilai Kesehatan Bank Syariah Berbasis Maqashid Al-Syari'ah* (Pekalongan: Penerbit NEM, 2022), 81-82 <https://books.google.co.id/books?id=aKx0EAAAQBAJ>.

⁷ DSN-MUI, "Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*," *Direktori Putusan Mahkamah Agung*, 2000, 1-6.

- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
 - f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli dengan keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
6. Skema Pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan *murabahah*, BMT membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh anggota dengan membeli barang dari pemasok barang dan kemudian dijual kembali kepada anggota dengan harga yang ditambah keuntungan. Terdapat beberapa skema pembiayaan *murabahah* yaitu:⁸

- a. Skema pembiayaan *murabahah* tanpa pesanan

⁸ Riduwan dan Sutardi, *Manajemen Dana Dan Pembiayaan BMT* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2022).71-73

- 1) Anggota mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* ke BMT dengan menyertakan spesifikasi barang yang diinginkan.
 - 2) BMT dan anggota membuat perjanjian jual beli.
 - 3) BMT mengirim barang yang dibeli anggota.
 - 4) Anggota melakukan pembayaran sesuai dengan harga yang disepakati di perjanjian.
- b. Skema pembiayaan *murabahah* dengan pesanan
- 1) Anggota mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* ke KJKS/BMT dengan menyertakan spesifikasi barang yang diinginkan.
 - 2) BMT membeli barang ke supplier sesuai dengan kriteria yang diinginkan anggota.
 - 3) Supplier menyerahkan barang yang dibeli ke BMT.
 - 4) BMT dan anggota melaksanakan akad jual beli.
 - 5) Anggota membayar barang sebesar harga beli BMT ke supplier ditambah margin dan biaya-biaya pengadaan barang yang sudah disepakati ketika perjanjian.
 - 6) BMT menyerahkan barang ke anggota setelah anggota menyelesaikan kewajibannya.
- c. Skema pembiayaan *murabahah* bil wakalah
- 1) Anggota pesan beli barang ke BMT dengan akad *murabahah*, pada tahap ini juga anggota dan BMT bernegosiasi harga dan penunjukan supplier.

- 2) Anggota memberi wewenang kepada BMT untuk mewakilkan anggota dalam pembelian barang. Dalam hal ini BMT dan anggota mengadakan akad wakalah.
- 3) BMT membeli barang sesuai kesepakatan pada anggota kepada supplier yang sudah ditunjuk.
- 4) Supplier menyerahkan barang ke BMT.
- 5) Anggota membayar ke BMT sesuai dengan harga yang sudah disepakati pada awal perjanjian. Kemudian akad selanjutnya yang digunakan anatar BMT dengan anggota adalah akad *murabahah*.

7. Strategi Pembiayaan *Murabahah*

Adapun tahapan atau proses dalam pemberian pembiayaan dalam lembaga keuangan bank maupun non bank menurut Wandiansyah, sebagai berikut:

- a. Inisiasi merupakan proses awal yang dilakukan pihak lembaga dalam pengajuan pembiayaan. Proses inisiasi ini terdiri dari 3 langkah yaitu:
 - 1) Solisitasi merupakan proses mencari nasabah sesuai dengan kriteria pihak lembaga. Dalam proses ini dapat berupa pengajuan permohonan pembiayaan kepada lembaga.
 - 2) Evaluasi merupakan lembaga melakukan penilaian secara menyeluruh dapat melalui kunjungan nasabah, pengumpulan data-data dan survei lapangan Metode yang digunakan dalam menganalisis standar kelayakan tersebut

yaitu menggunakan prinsip 5C. Berikut penjelasan 5C yaitu:⁹

- a) *Character* (karakter) merupakan langkah awal yang penting dalam menilai niat baik (*goodwill*) dari nasabah. Penilaian terhadap karakter ini digunakan untuk mengetahui nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang disepakati.
- b) *Capital* (Modal) merupakan jumlah atau modal yang dimiliki oleh nasabah. Lembaga keuangan syariah dapat melihat kontribusi modal nasabah. Semakin besar modal yang disiapkan nasabah maka semakin tinggi nasabah dalam menjalankan usahanya.
- c) *Capacity* (Kemampuan) merupakan kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya secara finansial maupun operasional. Kemampuan ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana nasabah mampu mengembalikan atau melunasi angsuran secara tepat waktu.
- d) *Collateral* (Jaminan) merupakan barang atau aset yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterima. Dalam lembaga syariah *collateral* ini bukan digunakan untuk penentu jumlah

⁹ A Subagyo, *Buku Manajemen Pembiayaan Mikro (Koperasi Simpan Pinjam Dan Lembaga Keuangan Mikro)* (Yogyakarta: Deepublish, 2021), <https://books.google.co.id/books?id=LvxQEQAQBAJ.25-26>

pembiayaan yang akan diterima melainkan digunakan untuk berjaga-jaga terhadap kerugian apabila terjadi pembiayaan bermasalah.

e) *Condition of Economy* merupakan situasi atau kondisi perekonomian nasabah yang dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari nasabah.

3) *Approvel* merupakan hasil survei dari nasabah telah melakukan penilaian awal sampai analisa kelayakan pembiayaan. Tahap ini adalah tahap proses penentuan disetujui atau tidaknya pembiayaan dilakukan.

b. Dokumentasi / Pengarsipan merupakan proses dimana setelah pengajuan pembiayaan disetujui maka tahapan selanjutnya pengarsipan dokumentasi pembiayaan yang dapat berupa akad pembiayaan dan dokumen agunan atau jaminan yang diserahkan.

c. Pencairan dana merupakan proses pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Berikut ini proses pembiayaan murabahah menurut Taufiqur Rahman, sebagai berikut: Pihak lembaga membeli barang yang anggota ingin akan tetapi melalui atas nama pihak lembaga terlebih dahulu dan jual beli harus sah dan bebas riba. Setelah barang tersebut sudah menjadi milik pihak lembaga, maka pihak lembaga menawarkan kembali barang tersebut apakah sudah sesuai dengan keinginan pihak anggota kemudian terjadilah kontrak atau akad jual beli. Dalam

hal ini pihak lembaga harus menyampaikakan harga pokok pembelian, besarnya margin serta besaran angsuran yang telah disepakati.¹⁰

- d. Monitoring merupakan kegiatan kunjungan yang harus dilakukan pihak marketing kepada nasabah setelah dilakukannya pencairan. Monitoring ini dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu monitoring aktif dan pasif. Monitoring aktif merupakan mengunjungi nasabah secara langsung dan memberikan laporan kunjungan nasabah., sedangkan monitoring pasif merupakan mengingatkan pembayaran angsuran kepada pihak lembaga melalui email maupun *WhatsApp*.

Adapun langkah yang harus dihadapi apabila terdapat nasabah yang kemungkinan mendapat kesulitan dalam pembayaran angsuran, sebagai berikut:

- a. *Restructuring* merupakan upaya yang dilakukan pihak lembaga yang bertujuan untuk membantu nasabah dalam menyelesaikan kewajibannya. Adapun ketentuan restrukturasi pembiayaan adalah restrukturasi dapat dilakukan atas dasar permohonan secara tertulis dari nasabah, nasabah mengalami penurunan kemampuan membayar, nasabah yang masih memiliki prospek usaha yang baik dan mampu memenuhi kewajiban pembayaran.

¹⁰ T Rahman, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, Fiqih Kontemporer (Lamongan: Academia Publication, 2021), <https://books.google.co.id/books?id=inU8EAAAQBAJ.82-83>

- b. *Reconditioning* merupakan perubahan pada sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan seperti jadwal pembayaran, jumlah angsuran dan jangka waktu.
- c. *Rescheduling* merupakan perubahan terhadap jadwal pembayaran kewajiban nasabah.¹¹

Berikut ini merupakan strategi penerapan pembiayaan *murabahah* agar saling menguntungkan antara lembaga BMT dan anggota sebagai berikut:¹²

- a. Pihak BMT dapat menerapkan seleksi yang ketat terhadap calon anggota yang ingin melakukan pembiayaan *murabahah*. Dapat dipertimbangkan melalui riwayat keuangan dan prospek usaha.
- b. Pihak BMT memberikan edukasi kepada calon anggota agar lebih memahami tentang mengelola keuangan usaha mereka dengan baik.
- c. Ketika sudah mendapat pembiayaan *murabahah*, komunikasikan dengan baik antara anggota dengan lembaga BMT apabila kesulitan dalam membayar angsuran. Pihak BMT dapat melakukan pemantauan secara berkala dan pengingat secara berkala agar segera membayar angsuran.
- d. Selain melakukan pemantauan dan pengingat secara berkala, pihak BMT juga dapat memberikan keringanan

¹¹ Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, *Analisis Pembiayaan Bank Syariah*.56-64

¹² Haridah Haridah and Khotibul Umam, "Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Bmt Nu Cabang Karang Penag Sampang," *Prosiding Pengabdian Ekonomi Dan Keuangan Syariah* 4, no. 1 (2025): 760–80, <https://doi.org/doi.org/10.32806/ppp.v4i1.851>.

berupa restrukturasi pembiayaan berupa perpanjangan tenor pembayaran dan penyesuaian jumlah angsuran berdasarkan kondisi keuangan anggota.

- e. Pihak BMT juga dapat melakukan pendampingan usaha, dengan cara pihak BMT menyediakan program pelatihan dan konsultasi bagi anggota yang mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya.
- f. Pihak BMT dapat meningkatkan transparansi dalam proses pembiayaan. Dengan adanya laporan keuangan yang lebih terbuka dan mudah diakses oleh anggota maupun pengawas sehingga tingkat kepercayaan anggota terhadap pihak BMT semakin meningkat.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah hasil kerja (upah).¹³ Dimana seseorang mendapat uang yang diterima yang telah menyelesaikan pekerjaannya. Pendapatan memegang peranan penting dalam kehidupan manusia dan kelangsungan sebuah usaha. besarnya pendapatan dapat menentukan kapasitas suatu usaha untuk terus berjalan dan berkembang dapat dipengaruhi oleh jumlah uang yang dihasilkan. Dalam konteks bisnis, pendapatan didefinisikan sebagai dana yang diterima dari pelanggan setelah terjadinya transaksi penjualan

¹³ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), "Pendapatan," n.d., <https://kbbi.web.id/pendapatan>.

produk maupun layanan. Dengan memperhatikan jumlah pendapatan maka akan menentukan usaha tersebut mendapatkan untung atau rugi.

Adapun pengertian pendapatan menurut para ahli yaitu menurut Budiono pendapatan merupakan hasil dari penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi. Sedangkan menurut Winardi pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya yang dapat dicapai dari penggunaan faktor-faktor produksi. Adapun pendapat Dwi Arini, Mega dan Nike pendapatan merupakan nilai dari seluruh barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu badan usaha dalam suatu periode tertentu.¹⁴

Adapun golongan pendapatan penduduk menurut BPS, sebagai berikut:¹⁵

- 1) Golongan pendapatan sangat tinggi dengan rata-rata lebih dari Rp.3.500.0000/ bulan.
- 2) Golongan pendapatan tinggi dengan rata-rata antara Rp.2.500.000-Rp.3.500.000/bulan.
- 3) Golongan pendapatan sedang dengan rata-rata antara Rp.1.500.000-Rp.2.500.000/bulan.
- 4) Golongan pendapatan rendah dengan rata-rata kurang dari Rp1.500.000/bulan.

¹⁴ Dwi Arini Nursansiwi et al., *Strategi Peningkatan Retribusi Daerah* (Kediri: CV Kreator Cerdas Indonesia, 2022), <https://books.google.co.id/books?id=3LCqEAAAQBAJ.12>

¹⁵ Liani Surya Rakasiwi, "Pengaruh Faktor Demografi Dan Sosial Ekonomi Terhadap Status Kesehatan Individu Di Indonesia," *Kajian Ekonomi Dan Keuangan* 5, no. 2 (2021): 146–57, <https://doi.org/10.31685/kek.v5i2.1008>.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Pendapatan

Menurut Alwi peningkatan pendapatan dapat dicapai dengan cara menurunkan biaya yang berkaitan dengan pendanaan yang dilakukan melalui peningkatan penggunaan pembiayaan jangka pendek dan pengurangan pembiayaan jangka panjang. Sedangkan menurut Riyanto peningkatan pendapatan merupakan gambaran kemampuan perusahaan untuk memaksimalkan modal yang dimiliki agar dapat menghasilkan laba tertinggi dalam jangka waktu tertentu.¹⁶ Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan adalah kemampuan suatu usaha untuk mengoptimalkan seluruh modal yang diinvestasikan untuk menghasilkan laba tertinggi dalam periode tertentu.

Berikut ini merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan menurut Moh. Ihsan,Purno,dkk , sebagai berikut:¹⁷

a. Modal

Jumlah modal yang diinvestasikan secara signifikan akan mempengaruhi skala operasional suatu usaha. oleh karena itu, besarnya modal berkorelasi dengan potensi penghasilan yang dapat diraih.

b. Strategi pemasaran dan penjualan

¹⁶ Muhammad Sapto Argo, Femmy Tasik, and Shirley Y.V.I Goni, “Peningkatan Pendapatan Kesejahteraan Keluarga Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Penjual Makanan Di Kawasan Boulevard II Kelurahan Sindulang Dua Kecamatan Tuminting Kota Manado)” 1, no. 1 (2021): 1–8.

¹⁷ Moh. Lhsan, Dr. Marhaendro Purno, and Himmy’az, *Wirausaha Dalam Perekonomian* (Batam: CV Rey Media Grafika, 2025), <https://books.google.co.id/books?id=I4pQEQAQBAJ.78-80>

Peningkatan pendapatan sangat berpengaruh terhadap strategi pemasaran. Dengan menggunakan teknik pemasaran yang efektif seperti pemasaran digital, branding dan promosi terarah, penjualan dan jangkauan pasar akan meningkat.

c. Efisiensi produk dan manajemen

Peningkatan pendapatan dapat dipengaruhi oleh kemampuan seseorang dalam pengelolaan usaha yang baik. Hal ini dapat mencakup manajemen operasional dan keuangan. Manajemen operasional yang baik akan menciptakan alur kerja yang efisien dan manajemen keuangan yang baik memastikan alur kerja tersebut memiliki sumber daya yang stabil dan terkelola dengan biaya yang minimum.

d. Persaingan pasar

Tingginya persaingan dalam suatu usaha merupakan tantangan dalam setiap usaha. Dalam mempertahankan dan meningkatkan pendapatan dalam persaingan ini diperlukan inovasi produk dan layanan.

e. Akses terhadap sumber daya dan teknologi

Peningkatan pendapatan dapat didukung oleh pemanfaatan teknologi yang meningkatkan produktivitas dan kualitas produk yang menjadikannya lebih kompetitif dan menarik pelanggan. Serta akses sumber daya seperti bahan baku bermutu tinggi dan tenaga kerja yang kompeten juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan.

3. Sumber-Sumber Pendapatan

Berikut ini merupakan sumber-sumber pendapatan dibedakan menjadi 3 yaitu: ¹⁸

- 1) Sektor formal merupakan pendapatan yang berasal dari gaji atau upah yang jumlahnya sudah pasti dan diterima secara rutin karena bekerja di instansi perusahaan atau pemerintah.
- 2) Sektor informal merupakan pendapatan yang berasal dari perolehan atau penghasilan tambahan seperti penghasilan dagang, tukang.
- 3) Sektor subsisten merupakan pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha sendiri seperti menanam dan memelihara ternak.

4. Indikator Peningkatan Pendapatan

Berikut ini merupakan indikator pendapatan menurut Andika sebagai berikut: ¹⁹

- 1) Pendapatan yang diterima perbulan merupakan penerimaan penghasilan atau pendapatan yang diperoleh atas pekerjaan yang diselesaikan.
- 2) Pekerjaan merupakan suatu hubungan formal antara perusahaan dan pekerja, dimana pekerja memberikan tenaga atau keahliannya sebagai imbalan atas upah atau gaji.

¹⁸ Anggia Ramadhan, Radian Rahim, and Nurul Nabila Utami, *Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)*, Tahta Media Group (Medan: Tahta Media Grup, 2023), <https://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/view/144.8>

¹⁹ R M Suot et al., "Pengaruh Pendapatan Petani Tomat Terhadap Pola Konsumsi Masyarakat Di Desa Ampreng Kecamatan Langowan Barat Kabupaten Minahasa Provinsi Sulawesi Utara," *Jurnal EMBA* 11, no. 4 (2023): 1731–41, <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/view/54385>.

- 3) Anggaran Pendidikan merupakan perencanaan keuangan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan finansial dalam suatu periode pendidikan tertentu.
- 4) Beban keluarga yang ditanggung merupakan jumlah pengeluaran yang ditanggung untuk membiayai kebutuhan hidup anggota keluarga lain dalam jangka waktu tertentu.