

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan adalah sebuah kegiatan penyaluran dana dengan adanya pinjaman yang dibuat untuk keperluan dalam menjalankan sebuah usaha yang telah ditekuni oleh anggota yang sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku.¹¹

Berdasarkan pada fatwa No.04/DSN-MUI/VI/2000 tentang murabahah: Murabahah merupakan kegiatan jual beli yang telah disepakati dengan harga asal dan dengan tambahan sebuah keuntungan/margin. Pada jual beli murabahah, seorang pembeli harus memberi tahu harga pokok pembeliannya dan harus menentukan sebuah keuntungan tertentu dan harus menjelaskan jelas kepada seorang pembeli.¹²

Menurut Andrian Sutedi, Murabahah dilakukan bisa dengan pembayaran tunai ataupun dengan pembayaran cicilan. Akad pada jual beli Murabahah yaitu adanya pembeli dan penjual yang bersepakat atas harga jual yang ditambah keuntungan untuk penjual dan

¹¹ Ahmad Rodoni & Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah, Lembaga keuangan Syariah*, (Rawamangun : Zikrul Hakim, 2008), 66-68.

¹² Ahmad Kamil & M.Fauzan, *Kitab Undang-Undang Perbankan dan Ekonomi Syariah*, (Jakarta: KENCANA. 2007), 306

ongkos pembeliannya.¹³ Dari pendapat diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* tersebut dilakukan dengan cara pihak lembaga keuangan membelikan kebutuhan yang dipesan oleh nasabah. Apabila pesanan nasabah tersebut sudah dimiliki lembaga keuangan, maka pesanan tersebut dijual kembali kepada nasabah dengan harga jual sebesar harga beli pokok (awal) ditambah keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran secara angsuran (kredit).

2. Landasan Syari'ah Murabahah

a. Al-Qur'an

Terdapat surat An-Nisa ayat 29 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

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

Ayat diatas membahas tentang segala bentuk transaksi palsu dilarang . Di antara transaksi yang tergolong batil adalah transaksi yang termasuk riba yang ditemukan dalam sist kredit konvensional. Tidak seperti murabahah, tidak ada unsur bunga dalam kontrak ini, hanya margin yang digunakan. Selain itu, ayat

¹³ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), .95.

¹⁴ Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: J-ART, 2000), 84.

ini mensyaratkan bahwa keabsahan setiap transaksi murabahah harus didasarkan pada prinsip-prinsip kesepakatan antara kedua belah pihak, sebagaimana tercantum dalam perjanjian, untuk menjelaskan dan memahami segala hal yang berkaitan dengan hak dan kewajiban setiap orang.¹⁵

Al-Qur'an surat Al-Baqarah Ayat 280 menyebutkan:

وَأِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”¹⁶

Ayat diatas menjelaskan tentang pemberian waktu tenggang bagi nasabah pailit. Ayat ini memerintahkan kesabaran bagi mereka yang pailit dan tidak dapat memenuhi kewajibannya (utang). Sehubungan dengan praktek pembiayaan murabahah , jika anggota telah dinyatakan pailit dan belum melunasi utangnya, maka bank harus menunda tagihan utang tersebut sampai anggota dapat kembali atau sesuai dengan perjanjian diawal.¹⁷

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun merupakan elemen yang tidak terpisahkan dari suatu kegiatan ataupun dari suatu lembaga. Oleh karena itu, tanpa unsur-

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

¹⁶ Departemen Agama RI, *Aqur'an dan Terjemahannya*,48.

¹⁷ Ahmad Kamil, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, 308.

unsur tersebut kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah/tidak ada lembaga. Rukun tersebut yaitu:¹⁸

- a) Ba'I : Penjual (pihak yang mempunyai barang)
- b) Musytari : Pembeli (Pihak yang akan membeli barang)
- c) Mabi' : Barang yang akan diperjual-belikan
- d) Tsaman : Harga untuk barang yang akan diperjual-belikan
- e) Ijab Qabul : Perjanjian antara pembeli dan penjual.¹⁹

Sedangkan Syarat-syarat Murabahah:

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b) Akad pertama harus sah menurut rukun yang telah ditentukan.
- c) Kontrak harus bebas dari riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika ada cacat pada produk yang dibeli. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.²⁰

Salah satu bentuk jual-beli yang menggunakan sistem harga kredit (cicilan) yang membolehkan syariah Islam adalah murabahah.²¹ Murabahah adalah membeli atau menjual barang dengan harga semula ditambah keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Saat membeli atau menjual dalam sistem murabahah, penjual harus

¹⁸ Arrisson Hendry, *Perbankan Syariah Perspektif Praktisi* (Jakarta : 1999), 42

¹⁹ Rahmat Syafi'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 75

²⁰ HeriSudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi* (Jakarta: Ekonisia, 2003) 48

²¹ Syafi'I, *Fiqh Muamalah*, 101.

memberi tahu pembeli tentang harga barang dan menentukan tingkat keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli.

4. Tujuan pembiayaan *Murabahah*

Tujuan dari jual-beli adalah karena tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan supplier. Transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan) memungkinkan anggota untuk melakukan penjualan pasca bayar ataupun dengan cicilan.²²

B. Perkembangan Usaha

1. Pengertian Perkembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas.²³ Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen. Pengembangan suatu proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial dengan

²² Lokakarya Perbankan Syariah polines Semarang, *Perbankan Syariah Prinsip Dasar Pengelolaan Bank Syariah* (Jakarta: Tim Pengembangan perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 2001), h. 15.

²³ Anoraga Pandji, *Manajemen bisnis*. Cetakan keempat (Jakarta: Reineka Cipta, 2007), h. 66

memanfaatkan keahlian, teknologi, kekayaan intelektual dan arahan pihak luar untuk meningkatkan kualitas sebagai upaya yang bertujuan memperluas usaha.²⁴

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha starting, membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan finachising. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam mempertahankan bisnis agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, teknologi dan lain-lain.²⁵

2. Indikator Pengembangan Usaha

Indikator teori pengembangan usaha diantaranya adalah :²⁶

a. Produksi dan Pengolahan

Pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan bertujuan untuk meningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi usaha mikro, memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana, produksi dan

²⁴Kartika 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 Dipenorogo Semarang, 2014, h. 4

²⁵ Ari Abdurrohman, *Strategi Pengembangan Usaha, Kualitas Produk, Keberhasilan Usaha, Dan Analisis SWOT*, (UNIKOM) 2017, h. 15

²⁶ Noviyanti Supardi, *Pengaruh Pembiayaan terhadap Pengembangan Usaha Mikro (Studi: Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari)* IAIN Kendari 2018, h. 14-15

pengolahan, bahan baku, bahan penolong, dan kemasan bagi produk usaha mikro, dan mendorong penerapan standarisasi dalam proses produksi dan pengolahan.

b. Pemasaran

Pengembangan dalam bidang pemasaran dapat dilakukan dengan cara melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran, menyebarluaskan informasi pasar, meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran, menyediakan sarana dan prasarana yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi usaha mikro, memberikan dukungan promosi, jaringan pemasaran, distribusi, dan menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran.

c. Sumber Daya Manusia

Pengembangan dalam bidang sumber daya manusia dapat dilakukan dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan, meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, dan membentuk serta mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

Tujuan kegiatan suatu perusahaan pada dasarnya adalah pemasaran yang ditujukan untuk mempengaruhi kesediaan membeli

barang dan jasa perusahaan pada saat pembeli membutuhkannya. Kegiatan ini akan berdampak positif bagi perkembangan usaha. Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis adalah:

a. Sumber Daya Manusia (SDM)

Aspek yang penting dalam pengembangan usaha adalah sumber daya manusia (SDM). Perlu pengelolaan secara khusus orang-orang yang menjadi motor penggerak kegiatan perusahaan. Manajemen manusia adalah aset paling berharga untuk mengembangkan bisnis.²⁷ Di sini tenaga kerja merupakan faktor yang juga mempengaruhi tingkat perkembangan usaha yang dijalankan, dan keberhasilan usaha ditopang oleh faktor kemauan/sinkronisasi.

b. Permodalan

Kegiatan menjalankan atau menjalankan suatu usaha Modal merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan suatu usaha. Dimana modal memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang keberlangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuannya. Modal juga mencakup arti ruang yang tersedia di dalam perusahaan untuk membeli mesin an faktor produksi lainnya.²⁸

²⁷ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011), 154.

²⁸ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 1996), 56.

c. Pendampingan

Perlu adanya pendampingan bagi pemilik usaha dalam aspek manajemen dan pengetahuan serta keterampilan dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pendampingan dilapangan untuk mempraktikkannya.

Perkembangan suatu usaha memerlukan modal dan dana agar usaha tersebut dapat berkembang dengan baik. Untuk itu, setiap orang yang memiliki usaha harus memiliki modal untuk menunjang usahanya. Dan salah satu faktor yang dapat membuat suatu usaha berhasil, berkembang dan maju adalah adanya modal. Jadi biaya atau modal berdampak pada usaha seseorang.²⁹

4. Peran pembiayaan Murabahah dalam perkembangan usaha

Pembiayaan murabahah yang diberikan Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kepung diharapkan dapat berperan dalam meningkatkan perkembangan usahanya. Sebagaimana dikatakan oleh Bapak Sudirman selaku Sekertaris Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kepung “Harapan Koperasi Rizky Amanah Jaya yang pertama yaitu dari transaksi yang biasa dilakukan oleh orang-orang tanpa mengetahui akad, menjadi sebuah syariat islmi. Harapan yang kedua yaitu meningkatkan ekonomi masyarakat dan masyarakat lebih

²⁹ *Ibid.*, 56

produktif dalam mencapai ekonominya demi membangun masa depan, dengan bimbingan dan arahan dari Koperasi Rizky Amanah Jaya Kepung.

Pembiayaan murabahah yang diberikan oleh Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kepung berperan terhadap perkembangan usaha anggotanya, yang salah satunya dapat ditandai dengan adanya peningkatan jumlah properti pada usaha anggota. Berta mbahnya jumlah properti usaha dapat dikatakan bahwa usaha tersebut mengalami perkembangan. Anggota Koperasi Syariah Rizky Amanah Jaya Kepung penerima pembiayaan murabahah mengalami tingkat perkembangan terhadap usahanya, dikarenakan dengan bertambahnya modal seperti menambah properti usaha.

C. Koperasi Syariah

1. Pengertian Koperasi Syariah

Koperasi berasal dari dua kata yaitu *co* dan *operation*, yang mengandung tafsiran kerja sama untuk mencapai tujuan. Koperasi yaitu suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan, yang memberikan kebebasan untuk masuk dan keluar sebagai anggota, dengan kerjasama secara kekeluargaan menjalankan bisnis, untuk mempertinggi kesejahteraan jasmaniah bagi anggotanya.³⁰ Pengertian tersebut mengandung unsur-unsur bahwa:

³⁰Ninik widyanti dan Y.W. Sunindhia, *Koperasi Dan Perekonomian Indonesia* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 11.

- a. Perkumpulan koperasi bukan perkumpulan modal, akan tetapi perkumpulan sosial.
- b. Tujuan koperasi mempertinggi kesejahteraan jasmani para anggota dengan kerjasama secara kekeluargaan

Koperasi merupakan salah satu bentuk badan hukum yang sudah lama sekali dikenal di negara Indonesia. Sang pelopor pengembangan koperasi yang ada di Indonesia adalah bapak Bung Hatta, dan sampai sekarang beliau masih dikenal dengan sebutan bapak perkoperasian Indonesia.³¹

Koperasi syariah lebih dikenal dengan sebutan KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) atau bisa disebut UJKS (Unit Jasa Keuangan Syariah). Koperasi syariah adalah koperasi yang bergerak di pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai dengan nisbah bagi hasil. Unit jasa keuangan syariah merupakan usaha yang ada pada koperasi yang usahanya bergerak di bagian pembiayaan, simpanan sesuai bagi hasil yang disepakati, investasi, sebagai bagian dari kegiatan usaha koperasi yang bersangkutan tersebut.

Koperasi syariah adalah badan usaha yang mempunyai anggota atau badan hukum koperasi dengan berlandaskan prinsip syariah pada kegiatan operasionalnya sekaligus gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

³¹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Press, 2013), 254.

Umumnya koperasi syariah dikendalikan secara bersama oleh seluruh anggotanya, dimana setiap masing-masing anggota mempunyai hak suara yang sama dalam setiap keputusan yang dilakukan koperasi. Pembagian keuntungan koperasi biasanya disebut dengan sisa hasil usaha (SHU) yang dihitung berdasarkan andil anggota tersebut dalam sebuah koperasi. Koperasi syariah yang ada di Indonesia biasa disebut dengan Baitul Maal Wa At-Tanwil atau BMT, karena dalam kenyataannya koperasi syariah banyak yang berasal dari konversi BMT.

Koperasi dibentuk untuk memenuhi kebutuhan anggotanya. Indonesia adalah negara yang berpegang dengan hukum, maka dari itu koperasi merupakan bentuk kerjasama yang dalam usahanya dapat didirikan dengan syarat sebagai berikut:

- a. Dilakukan dengan akta notaris
- b. Disahkan oleh pemerintah
- c. Didaftarkan di pengadilan negeri
- d. Diumumkan dalam berita negara

Selama sebelum dilakukanya pendaftaran dan pengumuman tersebut, maka pengelola koperasi harus bertanggung jawab atas tindakan dan kebijakan yang dilakukannya atas nama koperasi itu.³²

³²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 291.

2. Dasar hukum koperasi syariah

Landasan hukum koperasi syariah merupakan pedoman dalam menentukan arah, tujuan, peran, serta kedudukan koperasi terhadap pelaku ekonomi lainnya dalam sistem perekonomian. Adapun yang menjadi landasan hukum koperasi syariah yaitu mengaju pada sistem ekonomi islam sendiri seperti tersirat melalui fenomenal alam semesta selain itu tercantum di dalam Al Quran dan juga Al-Hadist.

Didalam sebuah al-hadist yang diriwayatkan oleh Imam Bukhori dan juga Imam Ahmad dari Anas bin Malik r.a yang mengatakan bahwa Rasullullah SAW, bersabda

Yang artinya: “tolonglah saudaramu yaang menganiaya dan juga yaang terkena aniaya, kerabat bertanya: Ya Rasullullah aku dapat menolong seseorang yang teraniaaya, tapi bagaimana dengan orang yang menganiaya? Rasullullah Menjawab: kamu menaahan dan mencegahnya dari menganiaya itulah yang disebut menolong dari padanya”. (HR. Imam Bukhori dan Imam Ahmad).

Hadist itu dapaat dipahami secara meluas, yaitu umat muslim disarankan untuk menolong orang yang memiliki ekonomi lemah atau disebut miskin dengan cara melakukan kegiatan perkoperasian dan menolong umat kaya jangan sampai menindas umat miskin, contohnya dengan mempermainkan harga pasar, menimbun barang-barang untuk keuntungan pribadi, memberikan bunga kepada orang yang hutang dan masih banyak lagi yang tidak bisa disebutkan satu per satu.³³

³³Suhendi, *Fiqh Muamalah.*, 296

3. Kegiatan Usaha Koperasi Syariah

Sebagai lembaga keuangan syariah, koperasi syariah dalam melaksanakan fungsinya baik menyalurkan dan maupun menghimpun dana anggotanya. Cara kerja koperasi syariah yang pertama yaitu penghimpunan dana, dana yang dihasilkan oleh koperasi syariah dari modal dasar yaitu dari simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela dari anggota. Selain itu masih banyak produk simpanan lainnya seperti simpanan pendidikan, haji, umrah dll. Dalam hal menyalurkan dananya ke anggota koperasi syariah memberikan suatu produk *finacing* yaitu produk mudharabah, musyarakah, BBA, qard al hasan, dan juga murabahah. Untuk menjemput bola pengelola koperasi harus cekatan dan pandai menjelaskan suatu produk untuk menarik minat anggota untuk menyimpan dananya.

Pada mulanya, dana koperasi syariah diharapkan diperoleh dari orang-orang yang mendirikan koperasi. Dari modal orang-orang pendiri ini bisa dilakukan investasi untuk menyewa/membeli bangunan untuk dijadikan kantor serta peralatan administrasi yang dibutuhkan dan juga untuk pembiayaan pelatihan pengelola. Selama belum memiliki penghasilan yang cukup, tentunya modal bisa digunakan untuk menutupi biaya harian yang dihitung secara bulanan yang biasa disebut dengan biaya operasional kopersi. Untuk mengenai bagi hasil yang diberikan kepada anggota yang memiliki simpanan,

koperasi syariah harus memiliki pemasukan dengan memberikan pembiayaan kepada kelompok usaha anggota seperti pedagang somay, buah, conter pulsa dll. Dari keuntungan pembiayaan tersebut koperasi syariah bisa melakukan kewajibannya untuk memberikan gaji pengelola atau karyawan, untuk membiayai biaya listrik, perangkat komputer, telepon dan bisa memberikan bagi hasil atau bonus kepada anggota penyimpan dana.³⁴

4. Fungsi dan prinsip koperasi syariah

Fungsi berdirinya koperasi adalah sebagai lembaga yang menyatukan kepentingan-kepentingan ekonomi masyarakat dan juga berfungsi untuk mengatur penggunaan sumber ekonomi secara efisien serta memobilisasi potensi ekonomi lokal yang berguna untuk kekuatan komperatif. Adapun peran dan juga fungsi koperasi yaitu:

- a. Mengembangkan dan membangun kemampuan dan potensi yang dimiliki anggotanya dan masyarakat umumnya, yang berguna untuk meningkatkann kesejahteraan sosial dan ekonominya Berperan dengan aktif dalam hal meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat dan anggotanya.
- b. Memperkuat ekonomi rakyat sebagai dasar untuk ketahanan dan juga kekuatan perekonomian nasional pada umumnya.

³⁴M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 329-330.

- c. Berusaha mengembangkan dan juga mewujudkan perekonomian nasional yang merupakan bisnis bersama antar anggota berdasarkan demokrasi ekonomi dan asas kekeluargaan.³⁵

5. Produk-produk koperasi syariah

a. *Musyarakah*

Yaitu akad kerjasama antara pihak pemilik dana (koperasi) dan pengelola dana (anggota). Dimana pemilik dana (koperasi) menyalurkan dananya sebagian untuk si pengelola (anggota) sebagai modal menjalankan bisnisnya sesuai dengan syariat islam. Kemudian untuk nisbah bagi hasil disepakati kedua belah pihak pada saat awal akad.³⁶

b. *Mudharabah*

Yaitu akad kerjasama antara pemilik modal (koperasi) dan pengelola modal (anggota). Dimana pemilik modal atau koperasi memberikan 100% modalnya yang dibutuhkan anggota untuk dikelola si pengelola (anggota) sebagai modal menjalankan usahanya. Hasil keuntungan dari kerjasama tersebut nantinya akan dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati di awal akad.³⁷

c. *Murabahah*

³⁵Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Press, 2014), 49.

³⁶Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 204.

³⁷*Ibid.*, 210.

Yaitu akad jual beli antara pihak koperasi dan anggota. Transaksi jual beli suatu barang dimana pihak koperasi membelikan suatu barang yang dibutuhkan anggotanya terlebih dahulu dan ditambah margin penjualan sesuai kesepakatan. Si penjual (koperasi) menginformasikan harga belinya dan harga jualnya kepada anggota.

d. *Ijarah*

Yaitu akad untuk transaksi pemindahan hak guna atau manfaat suatu barang tanpa mengubah kepemilikan barang tersebut dalam kurun waktu tertentu.

e. *Wadiah*

Yaitu simpanan dana dari anggota yang harus dijaga dan dikembalikan setiap waktu ketika anggota tersebut membutuhkannya.

f. *Hawalah*

Yaitu pengalihan piutang atau hutang dari orang yang memiliki piutang/hutang kepada orang lain yang wajib menerimanya atau menanggungnya.

Salam Yaitu akad jual beli suatu barang dengan cara memesan terlebih dahulu dengan pembayaran secara penuh di awal akad.³⁸

g. *Istishna*

³⁸Ibid., 52.

Akad ini hampir mirip seperti akad salam yaitu akad jual beli dengan cara memesan terlebih dahulu untuk dibuatkan suatu barang. Perbedaannya terletak pada saat pembayaran, akad ini pembayarannya sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak bisa di awal akad atau diakhir akad.

h. *Rahn*

Rahn atau bisa disebut dengan gadai yaitu meminjamkan dana kepada anggota dengan menahan harta si peminjam. Oleh sebab itu pihak yang menahan (koperasi) bisa memperoleh jaminan agar piutangnya bisa kembali.³⁹

³⁹M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan syariah*, Cet 1 (Bandung: Pustaka setia, 2012), 133-146.