

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Peranan Pembiayaan Murabahah

##### 1. Pengertian Murabahah

Pembiayaan adalah kegiatan BMT dalam menyalurkan dana kepada umat melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh anggota sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.<sup>1</sup>

Berdasarkan fatwa No.04/DSN-MUI/VI/2000 tentang murabahah :

*Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan/margin yang disepakati. Dalam jual beli ini, pembeli harus memberi tahu harga pokok pembelian barang dan menentukan tingkat keuntungan tertentu sebagai tambahan dan menjelaskannya kepada pembeli.<sup>2</sup>

Murabahah adalah akad jual beli suatu barang di mana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok dan tingkat keuntungan tertentu atas barang dimana harga jual tersebut disetujui oleh pembeli.

Menurut Wiroso (2005) dalam bukunya, *Murabahah* didefinisikan oleh para fuqoha sebagai penjualan barang sehingga biaya / harga pokok (cost) barang tersebut ditambah *mark up*/ margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.

---

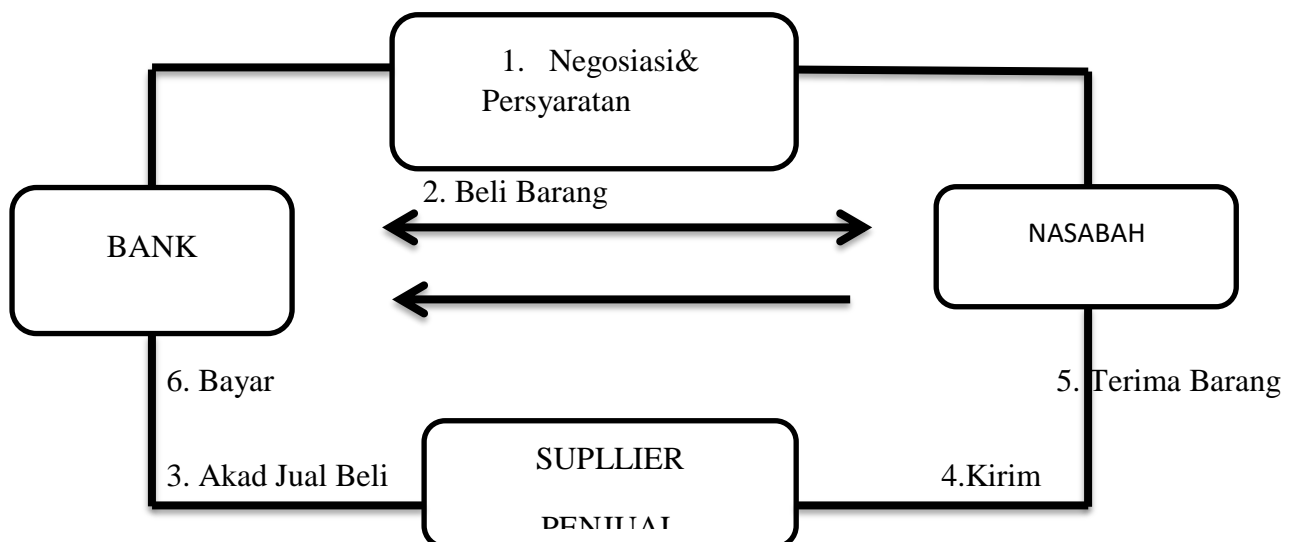
<sup>1</sup>Ahmad Rodoni & Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Rawamangun : Zikrul Hakim, 2008), 66-68

<sup>2</sup>Ahmad Kamil & M. Fauzan, *Kitab Undang-Undang Perbankan dan Ekonomi Syariah*, (Jakarta: KENCANA, 2007), 306

Dalam pembiayaan *murabahah*, lembaga keuangan membiayai pembelian sebuah barang atau kebutuhan atas nama nasabahnya dan menjual kembali barang itu kepada nasabah tersebut dengan menambah *mark-up* atau keuntungan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.<sup>3</sup>

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).

Gambar 1  
Skema Murabahah Teknis Perbankan



<sup>3</sup>Mervin K. Lewis dan Lativa M. Algoud, *Perbankan Syari'ah: Prinsip, Praktek Prospek* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2003), 82

## Keterangan

1. Negosiasi antara lembaga keuangan dengan nasabah.
2. Pihak lembaga keuangan membeli barang yang dipesan oleh nasabah ke produsen atau *supplier*.
3. Akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah.
4. Pihak produsen atau *supplier* mengirimkan barang yang dibeli oleh lembaga keuangan kepada nasabah.
5. Nasabah menerima barang yang dipesan dan dokumen-dokumen terkait barang tersebut.
6. Nasabah membayar harga barang yang diterimanya ke lembaga keuangan.<sup>4</sup>

## 2. Landasan Syari'ah *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu macam jual beli yang dibolehkan dalam hukum Islam, berdasarkan Al-Qur'ah, hadits dan ijma.

### a. Al-Qur'an

b. Surat An Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ تَتِجَارُونَ عَنَّا ضِمْنَا  
مَوْلَاتِنَا أَنْفُسَنَا لِلَّهِ كَانِبُكُمْ حِيَمًا (٢٩)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesukamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”.<sup>5</sup>

### c. Ijma

<sup>4</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi* (Jakarta: Ekonisia, 2003) 48

<sup>5</sup>Al Qur'an, 4 : 29

Para ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.<sup>6</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun adalah suatu elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau lembaga. Sehingga apabila tidak ada suatu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah/lembaga tersebut tidak eksis dalam murabahah, rukun-rukunnya, terdiri dari:<sup>7</sup>

1. Ba'I: Penjual (pihak yang memiliki barang).
2. Musytari: Pembeli (pihak yang akan membeli barang).
3. Mabi': Barang yang akan diperjualbelikan.
4. Tsaman: Harga yang akan diperjualbelikan.
5. Ijab qobul: Pernyataan timbang terima.<sup>8</sup>

Sedangkan Syarat-syarat Murabahah:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama haruslah sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup>Rahmat Syafi'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 75

<sup>7</sup>Arrisson Hendry, *Perbankan Syariah Perspektif Praktisi* (Jakarta : 1999), 42

<sup>8</sup>Rahmat Syafi'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 75

Menurut Anwar Iqbal Qureshi, sebagaimana dikutip oleh Hendi Suhendi, Menyatakan bahwa fakta-fakta yang obyektif menegaskan bahwa Islam melarang setiap pembungaan utang, tetapi hal itu tidak berarti bahwa Islam melarang perkreditan (jual beli dengan angsuran). Dalam system perekonomian modern tidak akan lancar tanpa adanya kredit dan pinjaman.<sup>10</sup>

Dalam perekonomian modern, sering dijumpai adanya penjualan barang yang dilakukan secara kredit. Misalnya para ahli fiqih, penjualan secara kredit semacam ini dibolehkan, seperti pembayaran kredit jangka panjang dengan harga yang lebih tinggi untuk menutup tambahan dana akibat penjualan tersebut, selama tidak ada unsur bunga didalamnya.<sup>11</sup>

Salah satu bentuk jual beli yang memakai system harga secara kredit (angsuran) yang dibolehkan oleh syariah Islam adalah murabahah.<sup>12</sup> Murabahah merupakan jual beli barang dengan harga asal ditambah keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Dalam jual-beli murabahah, penjual harus memberitahu harga pokok dari barang kepada pembeli dan menentukan satu tingkat keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.<sup>13</sup> Pada transaksi jual beli yang berdasarkan sistem murabahah, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayaran dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil.

---

<sup>9</sup>HeriSudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi* (Jakarta: Ekonisia, 2003) 48

<sup>10</sup>Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 302-303

<sup>14</sup>M. Umer Chapra, *al-Qur'an: Menuju Sistem Ekonomi yang Adil*, terj. Lukman Hakim (Yogyakarta: Dana Bhajti Prima Yasa, 1997), 109-110

<sup>12</sup>Syafi'I, *Fiqh Muamalah*, 101.

<sup>13</sup>Antonio, *Bank Syari'ah*, 101.

Sedangkan syarat murabahah yang berkaitan erat dengan rukunnya antara lain:

- a. Aqid, Penjual dan pembeli dengan syarat:
  1. Berakal agar tidak tertipu, orang gila atau bodoh tidak sah jual belinya kehendak sendiri bukan dipaksa. Hal ini sesuai dengan prinsip taradhi (suka sama suka).
  2. Baligh. Jual beli yang dilakukan oleh anak kecil tidak sah hukumnya. Menurut pendapat setengah ulama mereka diperbolehkan berjual beli sebab apabila tidak diperbolehkan akan mengakibatkan kesulitan. Sedangkan Islam berkali-kali tidak akan pernah memberlakukan aturan yang mendatangkan kesulitan. Adapun batasan umur kedewasaan adalah 18-15 tahun.
  3. Keduanya tidak pemboros (mubadzir) karena harta orang yang pemboros itu ditangan walinya.<sup>14</sup>
- b. Akad atau sighthat
  1. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
  2. Antara ijab dan qabul harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
  3. Tidak mengandung klausul yang menguntungkan keabsahan transaksi pada sesuatu hal atau kejadian yang akan datang.
  4. Tidak membatasi waktu misalnya saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu menjadi milik saya kembali.<sup>15</sup>
- c. Muaqad' alaih, barang yang diperjualbelikan dengan syarat:

---

<sup>14</sup>Sulaiman Rasyd, *Fiqh Islam* (Jakarta: Wijaya, 1954), 269.

<sup>15</sup>Tim Pengembangan Perbankan Syariah, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah* (Jakarta: Djabatan), 77

1. Keadaannya suci (bukan barang najis) barang najis tidak sah untuk diperjualbelikan dan tidak boleh dijadikan uang sebagai alat tukar. Barang tersebut juga bukan termasuk barang yang diharamkan.
2. Bermanfaat.
3. Penyerahannya dari penjual ke pembeli.
4. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
5. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

Selain syarat diatas, ada beberapa syarat yang secara khusus mengatur murabahah yang dikemukakan oleh Syafii Antonio yakni:<sup>16</sup>

1. Penjual memberitahu bentuk modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan
3. Kontrak harus bebas riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat barang
5. Penjual harus menyampaikan semua hasil yang berkaitan dengan pembiayaan, misalnya jika pembiayaan dilakukan secara utang

Secara prinsip jika syarat dalam 1 4 dan 5 tidak dipenuhi maka pembeli memiliki pilihan.

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.

## **B. Pendapatan Usaha Nasabah**

---

<sup>16</sup>Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 78

## 1. Pengertian Pendapatan

Menurut Rosjidi, pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang timbul dari transaksi penyerahan barang atau jasa, atau aktivitas usaha lainnya suatu periode yang diakui dan diukur berdasarkan prinsip akuntansi yang berlaku umum.<sup>17</sup>

Menurut Syafi'I Antonio, pendapatan adalah kenaikan kotor dalam *asset* atau penurunan *liabilitas* atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari Investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa atau aktivitas lain yang bertujuan untuk meraih keuntungan, seperti manajemen investasi terbatas.<sup>18</sup>

Menurut Sofyan Syafi'I Harahap, *revenue* dianggap termasuk seluruh hasil dari perusahaan dari kegiatan investasi. Termasuk *revenue* ialah perusahaan *net asset* yang timbul dari kegiatan produksi dan dari laba rugi yang berasal dari penjualan aktiva dan investasi.<sup>19</sup>

Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah seluruh hasil yang diterima seseorang ketika melakukan usaha suatu bentuk kegiatan ekonomi, seperti jual beli.

## 2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Menurut Junaidin Zakaria, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:<sup>20</sup>

### a. Konsumsi

---

<sup>17</sup>Rosjidi, *Teori Akutansi*, (Jakarta: FEUI, 1990), 131

<sup>18</sup>Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 204

<sup>19</sup>Sofyan Syafi'I Harahap, *Akutansi Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003) 50

<sup>20</sup>DR. Junaidin Zakaria, *Pengantar Teori Ekonomi Makro*, (Jakarta: Gaung Persada Press, 2009), 18



Semakin meningkat pendapatan maka semakin meningkat pula pembelian untuk berbagai jenis barang, maupun untuk menabung. Akan tetapi pengeluaran untuk makanan akan menurun pada batas tertentu, dan untuk barang-barang rekreasi dan barang mewah pembeliannya akan meningkat searah dengan peningkatan pendapatan.

b. Investasi

Investasi mempunyai hubungan dengan tabungan. Dimana pendapatan yang diterima sebagian dipakai untuk konsumsi dan sebagiannya lagi untuk ditabung. Dari segi pengeluaran, pendapatan itu dipergunakan sebagian untuk pengeluaran konsumsi dan sebagian untuk pengeluaran investasi.

Menurut Susilo Priyono dan M. Soerata ada sepuluh hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:<sup>21</sup>

a). Motivasi untuk memperoleh pendapatan

Motivasi memberikan dorongan kepada seseorang supaya segala tindakannya diarahkan kepada standar prestasi yang diterapkan, dalam hal ini prestasi bisninya. Tindakan yang dilakukan selalu diberikan ukuran yang jelas, hal ini dikarenakan mereka tahu bahwa keberhasilan suatu usaha selalu diawali dengan tindakan yang terukur . Seperti halnya pendapatan.

b). Bersikap optimis dan berfikir positif

---

<sup>21</sup>Susilo Priyono dan M. Soerata, *Kiat Sukses Wirausaha*, (Yogyakarta: Palem Pustaka, 2005), 90-113

Bersikap optimis dan berfikir positif mempunyai kandungan makna pantang menyerah, tidak mudah putus`asa dalam menghadapi setiap ujian tantangan dalam kehidupan usahanya.

c). Berfikir kreatif dan inovatif

Berfikir kreatif dan inovatif adalah kemampuan untuk menemukan hal-hal baru dan selalu mencari alternative pemecahan masalah dengan cara-cara efektif dan efisien.

d). Wawasan luas kedepan

Wawasan yang dimiliki oleh pedagang didasarkan pada analisis yang cermat, teliti dan logis terhadap berbagai hal yang menyangkut fakta-fakta bisnis yang terjadi saat ini dan tren kedepan. Berdasarkan indikasi fakta bisnis dan tren kedepan, ia mampu memprediksi dengan tingkat akurasi tinggi mendekati kenyataan, kecuali karena adanya faktor “*factor majeure*” yang tidak mungkin dihindari oleh banyak orang, bencana alam, atau kerusuhan misalnya.

e). Keberanian mengambil resiko moderat

Dalam hal ini seorang pedagang atau pembisnis harus dapat mengambil resiko berdasarkan atas pertimbangan yang rasional terhadap tingkat keberhasilan atau kegagalan resiko yang ideal yaitu memakai standar prestasi (resiko moderat), resiko yang memungkinkan seseorang mendapat hasil optimal dengan prestasi ditangan.

f). Mengambil keputusan

Kemampuan membuat keputusan dan keberanian mengambil resiko adalah salah satu unsur pokok dalam mencari pendapatan. Pedagang atau pebisnis adakalanya dihadapkan pada permasalahan yang harus dengan cepat, tepat, dan cermat diatasi dan dicarikan pemecahannya. Saat itulah keputusan yang tepat harus diambil.

g). Kemampuan bekerja sama

Dalam dunia usaha, kerjasama usaha dijalin untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Kehidupan sebuah usaha didukung oleh berbagai pihak, tidak bisa berdiri sendiri, selalu berkaitan dan saling ketergantungan satu sama lain. Hubungan paling sederhana misalnya pedagang dengan konsumen. Kerja sama ini dapat dijalin dengan baik apabila didasarkan atas kesamaan kepentingan. Salah satunya memperoleh terpenuhinya kebutuhan konsumen sehingga pedagang mendapatkan *income*.

h). Kemampuan berkomunikasi

Komunikasi adalah roh dari usaha buah dari komunikasi adalah saling pengertian, kerjasama, koordinasi, serta tindakan-tindakan nyata. Tidak ada keberhasilan bisnis atau usaha tanpa adanya komunikasi. Bahkan keterhambatan komunikasi dapat membawa kerugian yang besar. Sebagai contoh: keterhambatan komunikasi dalam memesan barang maka order ditangan bisa batal, sehingga kita kehilangan pendapatan.<sup>22</sup>

i). Kemampuan memimpin

---

<sup>22</sup>Ibid

Tujuan suatu usaha dapat tercapai atau tidak tercapai bergantung pada kepemimpinan. Pedagang atau pembisnis yang memiliki kepemimpinan yang cakap, akan membawa perusahaan mencapai setiap tujuan yang ditetapkan. Selain itu, pendapatanpun dapat diperoleh.

j). Kemampuan bekerja secara mandiri

Para pedagang atau pembisnis harus mampu bekerja secara mandiri dalam berbagai situasi, bahkan dalam situasi konflik sekalipun. Kemandirian adalah bagian hidup dari pedagang atau pembisnis. Sehingga, dapat memperoleh pendapatan meskipun kondisi keuangannya tidak sesuai dengan kondisi ekonomi saat ini.

Menurut Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, ada empat hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:<sup>23</sup>

1). Pekerja Keras (*Hard Worker*)

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan. Bahkan beliau secara simbolik memberi hadiah kampak dan tali kepada seorang lelaki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnya ke pasar.

Demikian pula, jika mau berusaha, mulailah berusaha sejak subuh. Jangan tidur sejak subuh, cepatlah bangun dan mulailah bekerja. Akhirnya, laki-laki tersebut sukses dalam hidupnya. Semakin rajin usaha dalam bekerja maka akan semakin banyak pendapatan yang akan diterima. Sebab pendapatan sebagai imbalan kerja yang

---

<sup>23</sup>Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*, (Jakarta Prenada Media Group, 2010), 90-101

dapat memandirikan seseorang sehingga tidak menjadi tanggungan orang lain.

2). Tidak pernah menyerah (*Never Surrender*)

Dalam usaha pasti mengalami pasang surut dan naik turun. Menghadapi hal tersebut, seorang pedagang tidak boleh loyo, pasrah, menyerah dan tidak mau berjuang. Sebab pendapatan tidak bisa diterima tanpa sebuah usaha.

3). Semangat (*Spirit*)

Semangat yang tinggi, dapat menambah pendapatan seseorang. Dalam hal ini, seorang pedagang atau pembisnis harus berani tampil beda, kualitas prima dan telah mempersiapkan pemain untuk membidik pangsa yang dituju.

4). Komitmen (*Committed*) yang tinggi

Komitmen merupakan sebuah kekuatan yang bersifat relative dari individu dalam mengidentifikasi keterlibatan dirinya. Dalam hal ini ditandai dengan penerimaan terhadap nilai dan tujuan organisasi, kesiapan dan kesediaan untuk berusaha dengan sungguh-sungguh atas nama organisasi, keinginan untuk mempertahankan usahanya. Komitmen seorang pedagang atau pembisnis dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterimanya. Semakin tinggi komitmennya, maka semakin tinggi pula pendapatan yang akan diterima.

### 3. Ketentuan Syariah Mengenai Pendapatan

Adapun ketentuan syariah yang mengatur mengenai pendapatan terdapat dalam:

#### 1. Al Qur'an

رَجَالٌ لَا تُلْهِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ  
وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ  
(٣٧)

*“laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingat Allah, mendirikan sholat, dan menunaikan zakat. Mereka takut pada hari (pembalasan) yang (pada saat itu) hati dan penglihatan menjadi goncang” (Qs an-Nuur 37).*<sup>24</sup>

#### 2. Hadits

Dari al-Miqdam *Radhiallahu anhu*, bahwa Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wasallam* bersabda: *“Tidaklah seorang (hamba) memakan makanan yang lebih baik dari hasil usaha tangannya (sendiri), dan sungguh Nabi Dawud ‘alaihissalam makan dari hasil usaha tangannya (sendiri)” (HR.Bukhari)*<sup>25</sup>

<sup>24</sup>Departemen Agama RI, *Op Cit*, 356

<sup>25</sup>Ahmad Sunarto, *Terjemah Shahih Bukhari vol 2*, (Semarang : CV Asy-Syifa’, 1991), 19

#### 4. Pengertian Nasabah

Menurut Undang-Undang RI nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank atau orang (badan) yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.<sup>26</sup>

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, nasabah adalah orang yang mempunyai hubungan kerjasama dengan suatu perusahaan atau lembaga. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS).

#### C. Peranan Pembiayaan Murabahah dalam meningkatkan pendapatan usaha nasabah

Pada dasarnya pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis, karena bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengelolaan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal, jika pelaku tidak memiliki modal yang cukup maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank jika ingin mendapatkan suntikan dana dari para pemberi modal, maka harus mengajukan pembiayaan. Begitu pula pada BMT, para anggota atau nasabah yang memerlukan dana, maka mereka akan mengajukan pembiayaan dengan adanya prinsip syariah atau pembiayaan yang mewajibkan pihak yang dibiayai menyertakan imbalan atau bagi hasil.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup>Ahmad Ilham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), 3

<sup>27</sup>Prof. Dr. H. Juhaya S. Pradja, *Ekonomi Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), 134

Pembiayaan *murabahah* berperan serta dalam mewujudkan keinginan nasabah atau anggota dalam pemenuhan dana, baik pemenuhan dana atau pembiayaan berupa uang ataupun pemenuhan kebutuhan barang guna meningkatkan penghasilan yang dijalankan. Pembiayaan ini sangat membantu nasabah karena sesuai dengan prinsip syariah, yakni bagi hasil dimana untuk pembiayaan murabahah ini ditentukan bagi hasil berupa keuntungan atau margin yang telah ditetapkan oleh pihak BMT yang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak ketika melakukan akad perjanjian pembiayaan tersebut.