

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah

1. Pengertian Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS)

Secara umum prinsip operasional koperasi adalah membantu kesejahteraan para anggota dalam bentuk gotong royong dan tentunya prinsip tersebut tidaklah menyimpang dari sudut pandang syari'ah yaitu prinsip gotong royong (*ta'awun ala birri*) dan bersifat kolektif (berjamaah) dalam membangun kemandirian hidup. Melalui hal inilah, perlu adanya proses internalisasi terhadap pola pemikiran dan tata cara pengelolaan, produk-produk, dan hukum yang diberlakukan harus sesuai dengan syari'ah. Dengan kata lain Koperasi Syari'ah merupakan sebuah konversi dari koperasi konvensional melalui pendekatan yang sesuai dengan syari'at Islam dan peneladanan ekonomi yang dilakukan Rasulullah dan para sahabat.¹

Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah yang berbentuk badan hukum koperasi, maksudnya adalah suatu lembaga usaha ekonomi

¹ Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syari'ah; Teori dan Praktik*, (Jakarta: Pustaka Aufa Media, 2012), 7.

rakyat kecil yang beranggotakan orang atau badan hukum berdasarkan prinsipnya syari'ah dan prinsip koperasi. Adapun pengertian koperasi menurut UU No. 25 tahun 1992 adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan dengan berlandaskan kegiatan berdasarkan atas asas kekeluargaan.²

Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah adalah Koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syari'ah). Permodalan koperasi berasal dari anggota yang terdiri dari simpanan pokok, simpanan wajib dan hibah modal penyertaan atau simpanan pokok khusus. Koperasi juga dapat menghimpun dana pihak ketiga melalui simpanan, tabungan atau sumber dana lainnya. Struktur organisasi KJKS menjelaskan kekuasaan tertinggi organisasi terletak pada rapat anggota. Selain itu juga terdapat dewan pengawas syari'ah bertugas memastikan aktivitas koperasi sesuai dengan koridor syari'ah.³

Jasa keuangan yang diberikan KJKS adalah berupa *debt based financing* dan *investment based financing*. *Debt based financing* merupakan pembiayaan yang didasarkan akad jual beli dengan margin. Termasuk dalam kategori ini adalah: murabahah,

² Ahmad Rodoni & Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syari'ah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), 60.

³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), 96.

yaitu jual beli dengan margin yang tetap selama masa pembiayaan, *ijarah* yaitu transaksi sewa dengan margin fluktuatif berdasarkan kesepakatan, *salam* yaitu jual beli dengan pembayaran dimuka atas barang yang dipesan, dan *istina* yaitu transaksi dengan pola pesanan dan pembayaran pada saat barang diterima. *Investment based financing* merupakan pembiayaan berdasarkan investasi dengan skema bagi hasil. Transaksi ini terdiri dari: *mudharabah*, investasi *shahibul maal* pada usaha yang dijalankan *mudharib* dan *musyarakah*, merupakan *sharing* modal atas usaha yang dijalankan.⁴

2. Ciri-ciri Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS)

Berdasarkan pengertiannya, KJKS memiliki ciri-ciri yang dikelompokkan dalam ciri-ciri umum dan khusus, hal tersebut adalah:⁵

a. Ciri umum, yaitu:

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama dan meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.

⁴ Muji Astuti, "*Pendirian KJKS Mitra Maju Sejahtera: Strategi Bisnis Dan Rencana Keuangan*" (Tesis MM, Universitas Indonesia, Jakarta, 2012), 13.

⁵ A. Jazuli & Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat: Sebuah Pengenalan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 184.

- 2) Bukan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk penggunaan zakat, infaq dan sodakoh bagi kesejahteraan banyak orang.
- 3) Milik bersama masyarakat kecil dan lingkungan sekitarnya.
- 4) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitarnya.

b. Ciri khusus, yaitu:

- 1) Staf dan karyawan bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif tidak menunggu tetapi menjemput nasabah. Baik sebagai penyetor maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
- 2) Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyetor dana, memonitor dan mensupervisi usaha nasabah.
- 3) Mengadakan pengkajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dan anggota, setelah pengkajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para nasabahnya.
- 4) Manajemen diselenggarakan secara professional dan islami.

3. Strategi Pengembangan KJKS

Terbitnya UU No 25 1992 memiliki hikmah tersendiri bagi dunia perkoprasian, khususnya koperasi berbasis syari'ah dimana pemerintah membuka lebar kegiatan usaha perkoprasian dengan berdasarkan prinsip syari'ah. Hal ini guna menampung aspirasi dan kebutuhan yang seluas-luasnya untuk mendirikan jasa keuangan berdasarkan prinsip syari'ah. Kalau dilihat secara makro ekonomi, pengembangan koperasi jasa keuangan syari'ah di Indonesia memiliki peluang besar, karena peluang pasarnya yang luas dan sejurus dengan mayoritas penduduk negeri ini yang beragama Islam.⁶

Setelah mendapat izin prinsip, surat menteri keuangan RI No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004, bahwa praktek usaha koperasi yang dikelola secara syari'ah telah tumbuh dan berkembang di masyarakat, serta mengambil bagian penting dalam memberdayakan ekonomi masyarakat, khususnya masyarakat kelompok ekonomi menengah kebawah untuk mengantisipasi dampak negatif dari pembangunan, sehingga terbentuk landasan yang kokoh bagi pembangunan manusia seutuhnya dalam pembangunan nasional jangka panjang kedua.

⁶ Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia tentang “*Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah*” tahun 2005.

Strategi pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah sebagai berikut:⁷

- a. Meningkatkan progam pemberdayaan ekonomi, khususnya di kalangan usaha mikro kecil menengah dan koperasi melalui sistem syari'ah.
- b. Mendorong kehidupan ekonomi syari'ah dalam kegiatan usaha mikro kecil dan menengah khususnya dan ekonomi Indonesia pada umumnya.
- c. Meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan Koperasi Jasa Keungan Syari'ah.
- d. Bekerjasama dengan badan Amil Zakat, Infak dan Shadaqah (BAZIS), mengintensifkan pengelolaan dana zakat, infaq dan shadaqah untuk proyek-proyek pengembangan usaha kecil dan menengah.

4. Sumber-sumber Pendapatan Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS)

Sumber pendapatan KJKS terdiri dari:⁸

- a. Bagi Hasil atas kontrak murabahah dan kontrak musyarakah.
- b. Keuntungan atas kontrak jual-beli (*al bai'*).

⁷ Warkum Sumitro, *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 84-85.

⁸ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, (Jakarta: Alvabert, 2003), 60-61.

- c. Hasil sewa atas kontrak *ijarah* dan *ijarah wa iqtima*, dan
- d. *Fee* dan biaya administrasi atas jasa-jasa lainnya.

Secara garis besar, sumber-sumber pendapatan KJKS di peroleh dari produk-produk Koperasi Syari'ah yang dibagi menjadi tiga bagian, yaitu: produk penghimpunan dana, produk pembiayaan (produk penyaluran dana), dan kegiatan mengelola ZIS serta kegiatan dakwah.⁹ Penjelasan dari produk-produk tersebut adalah sebagai berikut.

a) Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana terdiri dari:¹⁰

1. Simpanan/Tabungan

Simpanan/tabungan adalah simpanan yang dilakukan oleh pemilik dana atau anggota yang selanjutnya akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan di muka berdasarkan presentase (nisbah) dan dapat diambil setiap saat.

2. Simpanan Wadi'ah

Simpanan wadi'ah adalah titipan atau amanah dari pemilik dana kepada koperasi syari'ah sebagai penerima amanat wajib menjaga keutuhan dan keselamatan dana yang

⁹ Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 127.

¹⁰ Ahmad Rodoni, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, 60-62.

dititipkan dan tidak mendapatkan bagi hasil karena sifatnya hanyalah titipan biasa.

3. Deposito Mudharabah

Deposito mudharabah adalah simpanan nasabah yang pengambilannya sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan oleh koperasi syari'ah. Misalnya 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

b) Produk Pembiayaan (Produk Penyaluran Dana)

Produk pembiayaan (penyaluran dana) terdiri dari:¹¹

1. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah akad kerja sama antara lembaga keuangan syari'ah sebagai pemilik dana dengan nasabah sebagai pelaksana untuk tujuan-tujuan usaha yang produktif dan halal. Keuntungan usaha dibagi antara *Shahibul Maal* dan *Mudhorib* sesuai dengan nisbah yang disepakati.

2. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli, yaitu pihak koperasi syari'ah bertindak sebagai penjual dan

¹¹ Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institute Banker Indonesia, *Bank Syari'ah: Konsep, Produk dan Implementasi Operasional* (Jakarta: Djambatan, 2003), 69.

nasabah sebagai pembeli dengan harga jual dan keuntungan yang disepakati dan cara pembayarannya dilakukan dengan sistem tempo waktu bayar.

3. Pembiayaan Musyarakah

Adalah akad kerja sama antara koperasi syari'ah dengan nasabah dengan mencampurkan dana masing-masing untuk usaha yang halal.

c) Kegiatan Mengelola Zakat Infaq dan Shodaqoh (ZIS) dan Kegiatan Dakwah

Pengelolaan ZIS di bawah Baitul Maal dengan menghimpun dana dari anggota pendiri ataupun calon anggota yang berupa zakat, infaq, shadaqoh yang nantinya akan disalurkan pembiayaan *Qordul Hasan*, pemberian bea siswa kepada siswa yang mempunyai orang tua miskin dan anak yatim.

B. Konsep Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah merupakan suatu kegiatan dari KJKS dalam menyalurkan dana kepada anggota untuk keperluan penambahan modal usaha dengan akad murabahah yang sesuai

dengan prinsip syari'ah yaitu bagi hasil dan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.¹²

Murabahah adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara pihak penjual dengan pihak pembeli barang. Perbedaan yang tampak pada jual beli murabahah adalah penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang dan kemudian terjadi negosiasi keuntungan yang akhirnya disepakati kedua belah pihak. Pada prinsipnya, kerelaan kedua belah pihak merupakan unsur yang penting dalam proses murabahah.¹³

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contract* (yakni memberikan kepastian pembiayaan baik dari segi jumlah maupun waktu, *cash flownya* bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad). Dikategorikan sebagai *natural certainty contract* karena dalam Murabahah ditentukan berapa *required rate of profitnya* (besarnya keuntungan yang disepakati).¹⁴

¹² M. Nizarul Alim, *Pembiayaan Syari'ah Untuk Usaha Mikro dan Kecil*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2009), 8.

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

¹⁴ Adiwarman Azram karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), 161.

Pada perjanjian murabahah, pihak penjual membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh pembeli. Dalam transaksi murabahah yang dilakukan di bank syari'ah, bank akan membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan bagi hasil.¹⁵

Fatwa DSN No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah menyebutkan bahwa jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, anggota tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Pelaku pembiayaan murabahah tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan. Ketentuan Fatwa DSN tersebut menegaskan kedudukan hutang dalam Islam bahwa hutang tidak akan terhapus meskipun usaha mengalami kerugian. Fatwa DSN No:04/DSN-MUI/IV/2000 selanjutnya menyatakan bahwa jika anggota dinyatakan gagal menyelesaikan hutangnya, lembaga keuangan syari'ah yang bersangkutan harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan. Sebaliknya jika anggota yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.¹⁶

¹⁵ Ahmad Kamil dan M.Fauzan, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2007), 306.

¹⁶ M. Nizarul Alim, *Pembiayaan Syari'ah*, 8.

Mekanisme pembiayaan murabahah dapat digunakan untuk pengadaan barang, modal kerja, pembangunan rumah dan lain-lain. Berikut ini beberapa contoh aplikasi mekanisme pembiayaan murabahah dalam perbankan syari'ah:¹⁷

a. Pengadaan Barang

Transaksi ini dilakukan oleh Bank Syari'ah dengan prinsip jual beli murabahah, seperti pengadaan sepeda motor, kulkas, kebutuhan barang untuk investasi untuk pabrik dan sejenisnya. Apabila seorang nasabah menginginkan untuk memiliki sebuah kulkas, ia dapat datang ke KJKS dan kemudian mengajukan permohonan agar Bank membelikannya. Setelah KJKS meneliti keadaan nasabah dan menganggap bahwa dia layak mendapatkan pembiayaan untuk pengadaan kulkas, Bank kemudian membeli kulkas dan menyerahkannya kepada pemohon (nasabah). Harga kulkas tersebut sebesar Rp. 4.000.000,- dan pihak Bank ingin mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 800.000,-. Jika pembayaran angsuran selama dua tahun, maka nasabah dapat mencicil pembayarannya sebesar Rp. 200.000,- per bulan. Selain memberikan keuntungan kepada Bank Syari'ah, nasabah juga dibebani dengan biaya administrasi

¹⁷ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 137.

yang jumlahnya belum ada ketentuannya. Dalam praktiknya biaya ini menjadi pendapatan *fee base income* Bank Syari'ah. Biaya-biaya lain yang diharuskan ditanggung oleh nasabah adalah biaya asuransi, biaya notaris atau biaya kepada pihak ketiga.

b. Modal Kerja (Modal Kerja Barang)

Penyediaan barang persediaan untuk modal kerja dapat dilakukan dengan prinsip jual beli murabahah. Akan tetapi, transaksi ini hanya berlaku sekali putus, bukan satu akad dengan pembelian barang berulang-ulang. Sebenarnya, penyediaan modal kerja berupa uang tidak terlalu tepat menggunakan prinsip jual beli murabahah. Transaksi pembiayaan modal kerja dalam bentuk barang atau uang lebih tepat menggunakan prinsip mudharabah (bagi hasil) atau musyarakah (penyertaan modal) karena jika pembiayaan modal kerja dalam bentuk uang menggunakan mekanisme murabahah, maka transaksi ini sama dengan *consumer finance* (pembiayaan konsumen) dalam bank konvensional yang mengandung unsur bunga. Transaksi dalam *consumer finance* menggunakan pinjam meminjam uang dan dalam murabahah menggunakan transaksi jual beli.

c. Renovasi Rumah (Pengadaan Material Renovasi Rumah)

Pengadaan material renovasi rumah dapat menggunakan mekanisme jual beli murabahah. Barang-barang yang diperjual belikan adalah segala bentuk barang yang dibutuhkan untuk renovasi rumah, seperti bata merah, genteng, cat, kayu dan lainlain. Transaksi dalam pembiayaan ini hanya berlaku sekali putus, tidak satu akad dilakukan berulang-ulang.

2. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ٢٩

*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.*¹⁸

Ayat di atas melarang segala bentuk transaksi yang batil. Di antara transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung riba sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional. 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 prinsip kesepakatan antar para pihak yang dituangkan

¹⁸ Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: J-ART, 2000), 84.

dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.¹⁹

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

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ
إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٢٨٠

*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.*²⁰

Ayat tersebut menjelaskan pada pemberian waktu tangguh bagi nasabah yang sedang pailit. Ayat ini memerintahkan untuk bersabar dan memberikan kelapangan bagi orang yang sedang pailit dan tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya (hutang). Relevansinya dengan praktek pembiayaan murabahah, jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal dalam menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai nasabah menjadi sanggup kembali, atau sesuai dengan kesepakatan.²¹

Disebutkan dalam Al-Qur'an surat Al-Maidah ayat 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ١

¹⁹ Ahmad Kamil, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, 307.

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, 48.

²¹ Ahmad Kamil, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, 308.

Artinya: “*Hai orang-orang beriman, penuhilah akad-akad itu...*”.²²

Ayat ini menerangkan pada keharusan untuk memenuhi komitmen dan isi perjanjian (akad) secara umum. Dalam konteks pembiayaan murabahah, terdapat janji pihak bank untuk membelikan komoditas sesuai dengan spesifikasi yang diajukan oleh nasabah, disamping itu nasabah juga berjanji untuk membeli komoditas tersebut, jika memang sesuai dengan spesifikasi. Relevan dengan ayat tersebut kedua pihak berkewajiban untuk memenuhi komitmen dan perjanjian yang telah dilakukan oleh keduanya. Selain itu semua pihak yang melakukan transaksi jual beli murabahah harus memenuhi semua komitmen perjanjian yang biasanya tertuang dalam akad/kontrak.²³

Berdasarkan sunnah Nabi, yaitu hadits riwayat Ibnu Majjah.

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدِّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحٍ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ عَنْ أَبِي الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ, (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن جبان)

Artinya: “*Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al walid Ad dimasqi berkata, telah menceritakan kepada kami marwan bin muhammad dari Daud bin Shalih Al madini dari bapaknya berkata : Aku mendengar Abu Sa'id dari Abi Khudri r.a. Sesungguhnya Rasulullah bersabda : "Hanya saja jual beli berlaku*

²² Departemen Agama RI, *Al-qur'an dan Terjemahannya* , 107.

²³ Ahmad Kamil, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, 307-308.

dengan saling ridla “.²⁴ (HR. Al- Baihaqi, Ibnu Majah di Shohehkan oleh Ibnu Jaban)

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 pihak nasabah dan bank, tidak bisa ditentukan secara sepihak.²⁵

Berdasarkan hadits nabi yang di riwayatkan oleh Ibnu Majah

حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ الْخَلَّالُ حَدَّثَنَا بِشْرُ بْنُ ثَابِتٍ الْبَزَّازُ حَدَّثَنَا نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ دَاوُدَ عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, وَالْمُقَارَصَةُ, وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Al Hasan bin Ali Al Khallal berkata, telah menceritakan kepada kami Bisyr bin Tsabit Al Bazzar berkata, telah menceritakan kepada kami Nashr bin Al Qasim dari Abdurrahman bin Daud dari Shalih bin Shuaib dari bapaknya ia berkata: Rasulullah saw bersabda: Tiga hal yang di dalamnya terdapat berkah, jualbeli yang memberi tempo, peminjaman dan campuran gandum dengan jelai untuk di konsumsi orang-orang rumah bukan untuk di jual”. (HR Ibnu Majah).²⁶

²⁴ Muhammad bin Yazid bin Al Quzaini, *Sunan Ibnu Majah*, (Beirut: Dar al-Fikr, tanpa tahun), II, 737.

²⁵ Ahmad Kamil, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, 768.

²⁶ Muhammad bin Yazid bin Al Quzaini, *Sunan Ibnu Majah*, 768.

Hadits di atas merupakan dalil yang membolehkan murabahah yang dilakukan secara tempo. Para ulama menyatakan bahwa keberkahan dalam arti tumbuh dan menjadi lebih baik, terdapat pada perniagaan, terlebih pada jual beli yang dilakukan secara tempo ataupun akad mudharabah sebagaimana disabdakan Rasulullah dalam hadist tersebut. Dengan menunjuk adanya berkah pada jual beli yang terdapat pada hadits Nabi, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktek jual beli yang dilakukan secara tempo, begitu juga dengan pembiayaan murabahah yang dilakukan secara tempo, dalam arti nasabah diberi tenggang waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai kesepakatan.²⁷

3. Mekanisme Murabahah

Transaksi jual beli dengan sistem murabahah yang ada pada Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah tidak jauh berbeda dengan sistem pembiayaan murabahah pada bank umumnya dan akan sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi pada saat itu ia dalam keadaan kekurangan keuangan. Ia bisa meminta pada jasa keuangan syari'ah agar membiayai pembelian barang yang ia kehendaki dan bersedia melakukan akad jual beli

²⁷ Ahmad Kamil, *Kitab Undang-undang Perbankan dan Ekonomi Syari'ah*, 308.

yang baru pada saat barang diterima. Harga beli pokok ditambah selisih keuntungan yang telah disepakati.²⁸

Pada lembaga keuangan syari'ah, transaksi jual beli dengan sistem murabahah telah diterapkan pada produk pembiayaan yang lebih dikenal dengan nama pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah adalah suatu perjanjian pembiayaan di mana pihak Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan.²⁹

Pada transaksi yang berbasis akad murabahah, KJKS membiayai pembelian sebuah barang atau kebutuhan atas nama nasabahnya dan menjual kembali barang itu kepada nasabah tersebut dengan menambahkan *mark up* atau keuntungan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.³⁰

Harga jual pada pemesan dalam pembiayaan Murabahah adalah harga beli pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati. Penetapan margin dalam pembiayaan murabahah belum memiliki standar yang pasti mengenai besarnya. Pada umumnya, besarnya margin masih ditentukan oleh pihak Bank, namun dengan adanya kesepakatan antara kedua pihak yang melakukan transaksi.

²⁸ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam*, 38.

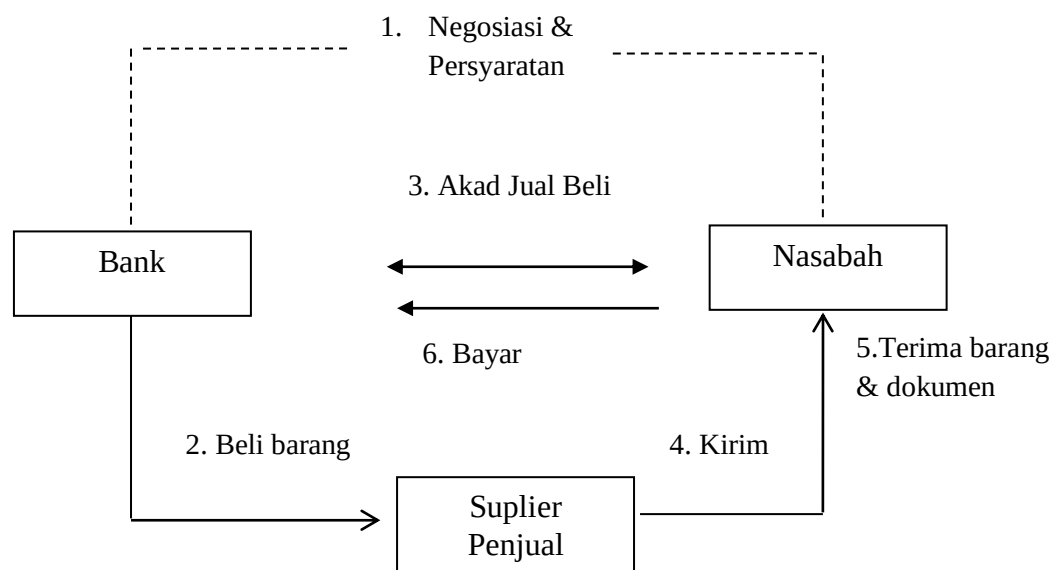
²⁹ Ibid, 82.

³⁰ Mervyn K. Lewis dan Lativa M Alout, *Perbankan Syari'ah: Prinsip, Produk, Prospek* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2003) 82.

Bank melakukan penetapan margin (keuntungan) dari harga jual dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil dan biaya-biaya yang ditanggung, termasuk antisipasi terhadap kemungkinan terjadinya kemacetan pada jangka waktu pengembalian yang telah disepakati.³¹

Gambar 1.

Skema transaksi Murabahah³²



Penjelasan dari skema transaksi pembiayaan murabahah di atas adalah sebagai berikut:

³¹ Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), 24.

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), 107.

- a. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan murabahah kemudian nasabah diberikan persyaratan oleh pihak bank, setelah persyaratan tersebut dipenuhi, pihak bank mengajukan harga kepada nasabah dan terjadi negosiasi antara bank dengan nasabah baik dari segi harga, uang muka, cara pembayaran, produk dan waktu pengiriman.
- b. Setelah negosiasi selesai dan terjadi kesepakatan antara bank membeli dari pihak ketiga maka terjadilah akad jual beli.
- c. Setelah barang dibeli oleh koperasi, barang tersebut dijual ke nasabah.
- d. Setelah barang pesanan tersebut dibeli maka bank langsung mengirimkannya kepada nasabah.
- e. Apabila barang sudah sampai ketangan nasabah maka nasabah akan menerima dokumen penerimaan barang tersebut.
- f. Nasabah membayar kepada koperasi sesuai dengan akad yang telah disepakati pada awal transaksi.

4. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

Menurut Jumhur ‘Ulama, rukun dalam murabahah yaitu:³³

- a. Orang yang menjual
- b. Orang yang membeli
- c. Sighat dan

³³ Wiroso, *Jual-beli Murabahah*, (Yogyakarta: UUI Press, 2005), 16-18.

- d. Barang atau sesuatu yang di akadkan

Adapun syarat murabahah adalah:

- a. Mengetahui harga pertama
- b. Mengetahui besarnya keuntungan
- c. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis
- d. Transaksi pertama haruslah sah secara syara'.

Sedangkan ketentuan umum dalam pembiayaan Murabahah adalah:³⁴

- a. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki atau hak kepemilikan telah berada ditangan penjual.
- b. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal (harga pembeli) dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli.
- c. Ada informasi yang jelas tentang hubungan baik nominal maupun presentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat sah murabahah
- d. Dalam sistem murabahah, penjual boleh menetapkan syarat kepada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan.

³⁴ Ah. Azharudin Latifh, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN Press, 2005), 120.

- e. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah.

5. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

- a. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk:
 - 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang kesulitan dalam akses ekonomi, maka dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi dengan lebih mudah. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
 - 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana sehingga dapat tergulirkan.
 - 3) Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha untuk

meningkatkan daya produksinya, sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.

- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
 - 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja yang nantinya mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Jika hal itu terjadi, maka pendapatan akan terdistribusi.
- b. Secara mikro pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:
- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal, dan untuk mendapatkan hasil laba yang maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
 - 2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, akan tetapi sumber daya modalnya tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.³⁵

C. Peranan Murabahah dalam Meningkatkan Pendapatan Koperasi dan Nasabah.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau

³⁵ Niela Amalia, "*Peran Pembiayaan Ba'i bitsamanil ajil Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro di BMT*" (Thesis, UIN Malang, Malang, 2008).

cicilan (tunda) sesuai dengan kemampuan dan kesepakatan antara penjual (lembaga keuangan syari'ah) dengan pembeli (nasabah). Dalam hal ini pembayaran angsuran atau tunda lebih tinggi daripada pembayaran tunai berdasarkan ketentuan yang telah disepakati di awal perjanjian.³⁶

Dalam murabahah, syari'ah memperbolehkan pihak lembaga keuangan (Bank) untuk mengambil keuntungan atas transaksi tersebut, dan dalam menentukan besarnya keuntungan yang akan diambil terdapat beberapa cara, diantaranya yaitu:³⁷

1. $\text{Harga jual} = \text{harga pokok aktiva murabahah/jumlah pembiayaan} + (\text{mark up/laba} \times \text{jumlah tahun pembayaran})$

Berdasarkan rumus tersebut, pihak bank akan menentukan keuntungan (*mark up*) dengan besar nominal sesuai dengan nilai yang telah disepakati kedua belah pihak. Jika waktu pembayaran lebih dari satu tahun, maka keuntungan (*mark up*) nya adalah sebesar keuntungan satu tahun dikalikan jumlah tahun. Cara seperti itu menjadikan keuntungan yang diambil mengarah kepada riba, karena keuntungan yang diambil akan meningkat jika jangka waktu pembayarannya lebih dari satu tahun.

³⁶ Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syari'ah* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), 87.

³⁷ Ibid, 88-89.

2. $\text{Harga jual} = \text{harga pokok aktiva murabahah/jumlah pembiayaan} + (\text{inflasi} \times \text{jumlah tahun pembayaran}) + \text{mark up/laba satu kali}$

Berdasarkan rumus tersebut, pihak bank akan menentukan keuntungan (*mark up*) dengan besar nominal sesuai dengan nilai yang telah disepakati kedua belah pihak, misalkan 20% dari harga pokok. Kemudian pihak bank akan membuat perkiraan atas inflasi yang mungkin terjadi, misalkan 5%, jika lama angsurannya adalah satu tahun, maka harga jual bank adalah sebesar harga pokok aktiva murabahah/jumlah pembiayaan + 25% harga pokok aktiva murabahah/jumlah pembiayaan. 25% harga pokok aktiva murabahah/jumlah pembiayaan tersebut adalah keuntungan yang diterima pihak bank dari transaksi yang terjadi.

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu sumber pendapatan bagi KJKS, dengan meningkatnya penerimaan dari pembiayaan murabahah maka akan meningkat pula pendapatan yang dihasilkan. Apabila terjadi peningkatan terhadap pendapatan akan berpengaruh terhadap laba operasional. Laba operasioanal yang diperoleh koperasi dipengaruhi dari jumlah pembiayaan yang disalurkan.

Pengaruh pendapatan murabahah terhadap pendapatan KJKS sangat signifikan dikarenakan semakin besar pendapatan dari pembiayaan yang didapat akan menunjukkan kinerja koperasi tersebut

semakin baik dalam melaksanakan kegiatan usahanya selama satu periode. Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, dengan demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Manfaat murabahah antara lain adalah sebagai berikut:³⁸

1. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syari'ah.
2. Mudah diimplementasikan, jual beli murabahah dengan cepat mudah diimplementasikan dan dipahami, karena para pelaku bank syari'ah menyamakan murabahah sama dengan kredit investasi konsumtif.
3. Pendapatan bank dapat diprediksi, dalam transaksi murabahah bank syari'ah dapat melakukan estimasi pendapatan yang akan diterima karena dalam transaksi murabahah, hutang nasabah adalah harga jual sedangkan dalam harga jual terkandung porsi pokok keuntungan. Sehingga dalam keadaan normal, bank dapat memprediksi pendapatan yang akan diterima.
4. Menganalogikan murabahah dengan pembiayaan konsumtif, karena secara sepintas terdapat persamaan antara jual beli murabahah dengan pembiayaan yang diberikan adalah komoditi (barang) bukan uang dan pembayarannya dapat dilakukan dengan secara tangguh

³⁸ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 12-13.

atau cicilan ataupun cara lainnya. Namun jika diperhatikan ketentuan fatwa yang ada dan dijalankan sesuai dengan konsep syari'ah keduanya mempunyai karakteristik yang berbeda.

Sedangkan kemungkinan resiko yang harus diantisipasi adalah:³⁹

1. *Default* atau kelalaian nasabah; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. *Fluktuasi* harga komparatif. Ini terjadi jika harga di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual tersebut.
3. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
4. Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan utang maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut termasuk untuk menjualnya. Jika hal itu terjadi, maka resiko *default* akan menjadi lebih besar.

Dalam kehidupan sehari-hari, motif pemenuhan aset atau modal kerja merupakan alasan seseorang datang ke bank. Hal tersebut berkaitan erat dengan kebutuhan nasabah untuk memiliki barang tertentu, tetapi tidak memiliki cukup dana, dan lembaga keuangan

³⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah; dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), 107.

syari'ah bisa memenuhi nasabah dengan skim bai' al-Murabahah. Selain nasabah yang bisa mendapatkan apa yang dibutuhkannya, akad murabahah juga membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) lembaga yang bersangkutan.⁴⁰

D. Pendapatan Ekonomi

1. Pengertian Pendapatan Ekonomi

Konsumsi adalah suatu bentuk perilaku ekonomi yang asasi dalam kehidupan manusia karena setiap individu pasti melakukannya.⁴¹ Dalam sudut pandang ekonomi, konsumsi adalah setiap perilaku seseorang untuk menggunakan dan memanfaatkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.⁴²

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia harus mempunyai penghasilan, setiap penghasilan yang diterima seseorang merupakan pendapatan orang tersebut. Pendapatan adalah hasil bekerja atau usaha, yang dapat berupa uang dan sebagainya.⁴³ Pendapatan atau *income* dari seorang warga masyarakat juga diartikan sebagai hasil penjualan dari faktor-faktor produksi yang

⁴⁰ Ibid, 103.

⁴¹ Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan*, (Jakarta: Erlangga, 2009), 102.

⁴² Ibid.

⁴³ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008), 317.

dimiliki kepada sektor produksi.⁴⁴ Selain itu, pendapatan pribadi juga diartikan sebagai semua jenis pendapatan yang diterima oleh penduduk suatu negara, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa melakukan suatu kegiatan apapun (misalnya uang pensiun).⁴⁵

Sedangkan menurut Pratama Raharja dan Mandala Manurung, pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu.⁴⁶ Pendapatan ekonomi adalah sejumlah uang yang dapat digunakan oleh keluarga dalam suatu periode tertentu untuk membelanjakan diri (konsumsi) tanpa mengurangi atau menambah aset neto (*net asset*).⁴⁷ Hasil produksi yang dijual di pasar akan mendatangkan pendapatan (*revenue*), pendapatan total (*total revenue*) adalah jumlah produk dikalikan harga jualnya. Jika nilai dari pendapatan total lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan, maka suatu usaha dikatakan memperoleh keuntungan.⁴⁸

⁴⁴ Boediono, *Ekonomi Mikro; Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi* (Yogyakarta: BPFE, 2002), 170.

⁴⁵ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Makro Ekonomi* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Uneversitas Indonesia, 1985), 62.

⁴⁶ Pranata Raharja dan Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Mikro; Suatu Pengantar* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Uneversitas Indonesia, 1999), 266.

⁴⁷ Ibid, 267.

⁴⁸ T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro* (Yogyakarta: Kanisius, 2003), 167.

2. Sumber-sumber Pendapatan dan Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan

Pada dasarnya, ketimpangan dalam distribusi pendapatan dalam masyarakat mencerminkan ketimpangan dalam distribusi pemilikan harta (*assets*). Dalam ketimpangan harta atau lebih umum disebut sebagai ketimpangan pemilikan sumber daya akan menyebabkan ketimpangan dalam pemilikan distribusi pendapatan.⁴⁹

Balas karya untuk faktor produksi tenaga kerja manusia disebut upah. Tingkat upah adalah taraf balas karya rata-rata yang berlaku dalam masyarakat untuk segala macam pekerjaan. Berdasarkan sumber penerimaannya, pendapatan yang diterima suatu rumah tangga digolongkan ke dalam tiga jenis pendapatan, yaitu:⁵⁰

- a. Pendapatan dari gaji dan upah, yaitu pendapatan yang diterima sebagai balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja.
- b. Pendapatan dari aset produktif, yaitu pendapatan yang diperoleh sebagai balas jasa atas penggunaan aset yang dimiliki, misalnya pendapatan sewa.
- c. Pendapatan dari pemerintah, yaitu pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input yang diberikan, misalnya

⁴⁹ http://www.mangdeska.com/2009/08/faktor-faktor-yang-mempengaruhi_20.html, diakses tanggal 25 Nopember 2015.

⁵⁰ Pranata Raharja dan Mandal Manurung, *Teori Ekonomi Mikro* 266-267.

jaminan sosial bagi orang-orang miskin dan berpendapatan rendah.

Secara singkat, pendapatan atau *income* seorang warga masyarakat ditentukan oleh:⁵¹

- a. Jumlah faktor produksi yang dimiliki (tanah, barang modal, tenaga kerja, dan kemampuan usaha).
- b. Harga per unit dari setiap faktor produksi yang ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.

Harga dari faktor produksi hanya merupakan satu dari dua faktor penting yang menentukan distribusi pendapatan masyarakat. Sedangkan kepemilikan faktor produksi merupakan faktor penentu dari pendapatan seorang warga masyarakat.

Islam mengakui adanya perbedaan kepemilikan harta kekayaan dalam batas-batas yang wajar sehingga tersedia kesempatan bagi setiap individu untuk mengembangkan skill untuk terus berusaha. Terjadinya perbedaan pendapatan dalam masyarakat merupakan suatu yang wajar dan *sunatullah*, namun hal tersebut menjadi tidak wajar ketika ada sebagian kecil dari masyarakat yang hidup dengan kekayaan yang sangat melimpah, sementara mayoritas masyarakat hidup dibawah garis kemiskinan.⁵² Salah satu ayat yang

⁵¹ Boediono, *Ekonomi Mikro; Seri Sinopsis*, 170-171.

⁵² Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan*, 11.

menjelaskan tentang diakuinya perbedaan pendapatan menurut Islam adalah pada surat An-Nahl ayat 71, yang artinya: “Dan Allah melebihkan sebagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rizqi.”

Unsur-unsur penyebab kesenjangan pendapatan adalah:⁵³

- a. Bakat dan kemampuan orang yang berbeda-beda atau terbagi secara tidak merata. Karena itulah muncul adanya kesenjangan pendapatan berdasarkan keahlian masing-masing orang.
- b. Tingkat pendidikan dan kesempatan untuk mendapatkan pendidikan sangat mempengaruhi kemungkinan untuk mendapatkan harga yang baik atas jasa yang ditawarkan atau pekerjaan yang dilaksanakan.
- c. Struktur ketenagakerjaan juga menunjukkan ketimpangan: jumlah dan persentase tenaga kerja ahli teknik dan non-teknik masih sangat sedikit, dibandingkan dengan berjuta-juta manusia di desa maupun di kota yang buta huruf atau hanya mengenyam sekolah dasar atau pendidikan umum.
- d. Pemilikan tanah memperlihatkan ketimpangan yang semakin gawat. Indonesia masih tergolong negara agraris, di mana sebagian besar penduduknya bergantung pada sektor pertanian. Faktor paling dasar untuk usaha pertanian adalah lahan tanah. Besar kecilnya luas tanah yang dimiliki, serta kualitas tanah jelas

⁵³ T. Gilarso, *Ekonomi Mikro*, 242-243.

berpengaruh terhadap tinggi rendahnya penghasilan yang diterima.

- e. Ketimpangan dalam pembagian modal dan harta kekayaan. Yang memiliki modal dan mempunyai kemungkinan memupuk modal hanyalah tertentu yang kecil saja, selebihnya para tenaga kerja hanya memperoleh sebagian kecil atas jasa yang mereka kerjakan.

3. Peningkatan Pendapatan Ekonomi

Konsumsi adalah setiap perilaku seseorang untuk menggunakan dan memanfaatkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.⁵⁴ Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia harus mempunyai penghasilan (pendapatan). Peningkatan pendapatan dibutuhkan dalam rangka meningkatkan standar hidup. Salah satu faktor yang menentukan pendapatan seseorang adalah jumlah faktor produksi yang dimiliki (tanah, barang modal, tenaga kerja, dan kemampuan usaha).⁵⁵ Beberapa langkah yang dapat ditempuh dalam rangka menanggapi

⁵⁴ Zaki Fuad Chalil, *Pemerataan Distribusi Kekayaan*, 102.

⁵⁵ Boediono, *Ekonomi Mikro; Seri Sinopsis*, 170.

kesenjangan distribusi pendapatan dan kepemilikan sumber daya yang berbeda adalah.⁵⁶

- a. *Landreform*, yaitu undang-undang pokok agraria yang kalau dilaksanakan dengan sungguh-sungguh akan menjadikan hak milik atas tanah tidak bertumpuk pada sekelompok kecil masyarakat saja.
- b. Pemerataan pendidikan, dan kesempatan memperoleh pendidikan untuk seluruh lapisan masyarakat.
- c. Pemilikan modal atau tersedianya modal untuk usaha melalui sistem kredit bank untuk golongan ekonomi lemah.
- d. Pembenahan struktur harga, antara lain menetapkan upah minimum dan penetapan nilai tukar barang hasil pertanian dan hasil industri.

Sedangkan untuk memperbesar hasil produksi dan meningkatkan pendapatan dari suatu usaha, setiap individu atau perusahaan memerlukan lebih banyak faktor produksi karena besar kecilnya pendapatan tidak hanya ditentukan dari harga atau balas jasa yang diperoleh, tetapi juga bergantung pada jumlah dan mutu dari faktor produksi yang dimiliki.

⁵⁶ T. Gilarso, *Ekonomi Mikro*, 243.