

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan *Murābahah*

1. Pengertian *Murābahah*

Pembiayaan *murābahah* merupakan perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah dimana pihak bank membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan sesuai perjanjian yang telah disepakati antara pihak bank dengan nasabah.¹⁶

Menurut Adiwarman Azwar Karim, *murābahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murābahah* ditentukan beberapa keuntungan yang ingin diperoleh.¹⁷

Pembiayaan *murābahah* adalah transaksi jual beli barang atas harga asal dan tambahan berupa keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, dalam pembiayaan *murābahah* penjual harus memberitahukan kepada yang membeli dengan harga produk dan menentukan keuntungan atau bagi hasil sebagai tambahan antara kedua belah pihak.¹⁸

¹⁶ Agung Eko Purwarna, *Perbankan Syariah* (Ponorogo: STAIN Po PRESS, 2012), 64.

¹⁷ Adiwarman Azwar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 204.

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015), 46.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan pembiayaan adalah penyediaan dana yang dilakukan untuk membiayai kebutuhan anggota atau nasabah sehingga mewajibkan anggota atau nasabah tersebut mengembalikan dalam jangka waktu yang telah ditentukan dengan tambahan sejumlah imbalan (bagi hasil).

Tujuan Pembiayaan yaitu sebagai berikut :

- a. Meningkatkan perekonomian.
- b. Menyediakan modal untuk mengembangkan usaha yang dijalankan.
- c. Meningkatkan produktivitas dan meningkatkan lapangan pekerjaan.¹⁹

2. Dasar Hukum Pembiayaan *Murābahah*

Ekonomi Islam pada penyaluran di bank syariah dilandasi dalam al-Qur'an dan hadist dan tidak mengenal adanya sistem riba, sebab di dalam ajaran Islam riba adalah sesuatu yang tidak diperbolehkan oleh Allah, dalam al-Qur'an sudah dijelaskan pelarangan kegiatan riba, seperti Firman Allah dalam QS. Al-Baqarah ayat 275, yaitu yang artinya :

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah edisi. Kedua* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 41.

dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”²⁰.

Berdasarkan pada ayat diatas, Allah SWT telah menegaskan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan serta melarang adanya kegiatan yang menggunakan sistem riba.

3. Rukun dan Syarat *Murābahah*

Adapun rukun *murābahah* diantaranya :

- a. Pelaku akad, yaitu pihak penjual yang mempunyai usaha dan pihak pembeli.
- b. Objek akad, yaitu barang atau produk yang di jual dan harga barang.
- c. Ijab dan qabul.

Sedangkan syarat-syarat akad *murābahah* diantaranya yaitu:

- a. Adanya pemberitahuan kepada nasabah mengenai besarnya modal dari penjual.
- b. Perjanjian kontrak harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan dan terlepas dari adanya sistem bunga.
- c. Informasi mengenai penjualan harus diberitahukan kepada pembeli.²¹

²⁰ *Al-Qur'an Terjemahan Mushaf Al Azhar*, 47.

²¹ Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 150-151.

B. Peningkatan Pendapatan

1. Pengertian Peningkatan Pendapatan

Pendapatan adalah tujuan utama perusahaan maupun pelaku usaha. Pendapatan memegang peranan yang sangat besar dan merupakan faktor yang penting dalam ber usaha, karena pendapatan dapat mempengaruhi tingkat keuntungan yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidupnya.

Menurut Sukirno Sadono dalam jurnal Prisilia Monika Polandos dkk, pendapatan usaha merupakan faktor yang sangat penting dalam usaha, dalam menjalankan suatu usaha tentunya ingin mengetahui bagaimana besarnya nilai atau jumlah pendapatan yang dihasilkan selama menjalankan usaha.²²

Menurut Ganjar Isnawan, peningkatan pendapatan merupakan hasil kegiatan usaha yang dihasilkan dari kegiatan penjualan suatu perusahaan, baik berupa produk atau barang, dan tenaga kerja. Pendapatan usaha adalah suatu arus masuk aset dari hasil penjualan barang maupun jasa, dan kegiatan usaha lainnya yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan dan barang maupun jasa.²³ Menurut Arifah A. Riyanto, peningkatan pendapatan adalah kemampuan perusahaan

²² Prisilia Monika Polandos dkk, "Analisis Pengaruh Modal, Lam Usaha, dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Langowan Timur", *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Volume 19, No. 04, 2019, 38.

²³ Ganjar Isnawan, *Akuntansi Praktis Untuk UMKM* (Jakarta: Laskar Aksara, 2012), 101.

untuk memaksimalkan modalnya untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal dalam waktu tertentu.²⁴

Berdasarkan teori yang dijelaskan diatas, dapat disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan merupakan kemampuan pelaku usaha untuk menghasilkan laba selama waktu tertentu dengan menggunakan semua modal kerjanya. Usaha dapat meningkatkan pendapatan suatu perusahaan dari hasil penjualan produk dalam kegiatan usahanya.

2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan

Menurut Yuyus Suyana dan Kartib Bayu, peningkatan pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor-faktor antara lain yaitu sebagai berikut:

a. Pekerja Keras

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Semakin rajin dan tekun dalam ber usaha maka akan semakin banyak perolehan hasil kinerja tersebut khususnya pendapatan yang akan diterima juga, karena pendapatan sebagai imbalan dari kerja yang dapat memandirikan seseorang sehingga tidak menjadi tanggungan orang lain.

b. Tidak pernah menyerah

Setiap usaha pasti mengalami pasang surut dan naik turun dalam menghadapi hal-hal dalam ber usaha. Pelaku usaha atau

²⁴ Arifah A. Riyanto, "Keterampilan Berwirausaha Bagi Perempuan Dalam Upaya Peningkatan Kesejahteraan Keluarga" *Jurnal Ilmiah Program Studi Pendidikan Luar Sekolah*, Vol. 4 No. 2 2019, 29.

pedagang tidak boleh loyo, lemas, pasrah, tidak ada semangatnya, ataupun menyerah dan tidak mau berjuang dan berusaha, sebab pendapatan dan pelanggan tidak bisa diterima apabila para pengusaha atau para pedagang yang mempunyai pelaku atau sikap seperti itu.

c. Semangat

Semangat yang tinggi dapat menambah inergi untuk lebih bersemangat dan pandangan selalu kedepan untuk berfikir positif dalam mengembangkan usaha nya agar mendapatkan pendapatan atau keuntungan seseorang tersebut dalam menjalankan usaha nya. Pembisnis harus berani tampil beda, berani berjuang, berani menghadapi masalah apabila ada pelanggan atau nasabah yang complain.

d. Komitmen

Komitmen merupakan sebuah kekuatan yang bersifat relative dari individu dalam mengidentifikasi keterlibatan dirinya. Ditandai dengan penerimaan terhadap nilai dan tujuan organisasi, kesiapan dan ketersediaan 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 nilai pendapatan yanag akan terima juga.²⁵

3. Indikator Peningkatan Pendapatan

Menurut Nurlaila Hanum, untuk mengukur peningkatan pendapatan menggunakan indikator sebagai berikut:

a. Modal

Modal merupakan sekumpulan uang, dana, atau barang yang menjadi dasar dalam suatu kegiatan usaha, untuk dapat menjalankan usaha diperlukan modal awal untuk memulai suatu usaha, yang mana nilainya bervariasi tergantung pada jenis usaha yang dijalankan. Semakin besar modal yang digunakan untuk ber usaha, maka barang yang diproduksi juga akan meningkat sehingga pendapatan yang diperoleh akan semakin meningkat.

b. Produk

Produk adalah suatu faktor penting dalam meningkatkan suatu pendapatan semakin besar modal maka akan semakin besar produk yang dihasilkan juga semakin banyak pendapatan yang diterima, jika lebih sedikit modal, maka lebih sedikit produk yang akan diproduksi, dengan begitu lebih sedikit pendapatan yang diterima.

²⁵ Yuyus Suyana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 90-102.

c. Tenaga Kerja

Seseorang yang memberikan keterampilan, kekuatan mental, dan kemampuan untuk menghasilkan suatu barang ataupun jasa bagi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Tenaga kerja merupakan setiap orang yang mempunyai skill atau kemampuan dalam melakukan kegiatan produksi barang maupun jasa.

d. Jumlah Keuntungan

Jumlah keuntungan merupakan faktor terpenting dalam keberhasilan suatu usaha, dimana hasil dari keuntungan tersebut menjadi indikator untuk melihat bahwa usaha yang dijalankan tersebut semakin berkembang. Jumlah produk yang dihasilkan banyak, maka jumlah keuntungan atau pendapatan yang diterima akan meningkat.

e. Lokasi Usaha

Merupakan tempat berlangsungnya usaha dalam segala aktivitasnya, mulai dari mencari barang dan produk, sampai menjualnya kepada pelanggan. Memilih tempat usaha yang tepat akan sangat baik dan dapat menunjang keberhasilan suatu usaha begitu juga dengan penghasilan yang akan diterima, dapat disimpulkan bahwa semakin mudah tempat usaha untuk

dijangkau oleh para pelanggan, maka penghasilan usaha yang diterima juga bisa meningkat.²⁶

C. Usaha Mikro Kecil Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut Menteri Negara Koperasi dan UKM mendefinisikan usaha kecil termasuk usaha mikro, yaitu sebagai suatu badan usaha milik warga negara Indonesia, baik perseorangan maupun berbadan hukum yang memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan sebanyak-banyaknya sebesar Rp. 200 Juta dan mempunyai hasil penjualan rata-rata pertahun sebesar Rp. 1 M, dan usaha tersebut berdiri sendiri. Usaha menengah adalah badan usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan lebih besar dari Rp. 200 Juta sampai dengan Rp. 10 M tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.²⁷

2. Ciri-ciri UMKM

a. Usaha Mikro

- 1) Jenis barang/usaha nya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- 2) Tempat usahanya tidak menentang, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.

²⁶ Nurlaila Hanum, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Sim pang", *Jurnal Samudra Ekonomika*, Vol. 1, No. 1, 2017, 76-80.

²⁷ Tulus Tambunan, *Perekonomian Indonesia* (Jakarta: Ghalia Indonesia), 307.

- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana, dan tidak memisahkan keluarga dengan keuangan usaha.
 - 4) SDM (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
 - 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- b. Usaha Kecil
- 1) Jenis barang/usahanya umumnya sudah tetap tidak pernah berubah.
 - 2) Lokasi usahanya umumnya sudah menetap dan tidak pindah.
 - 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.
 - 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan lainnya termasuk NPWP.
 - 5) SDM (pengusaha) memiliki pengalaman dan berwirausaha.
- c. Usaha Menengah
- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang baik dan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas pada bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.
 - 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh pihak perbankan.
 - 3) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas.

- 4) Sudah mengakses pendanaan pada perbankan.
- 5) Pada umumnya telah memiliki SDM yang terlatih.

3. Prinsip Pemberdayaan UMKM

- 1) Pertumbuhan kemandirian, kebersamaan, kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan usaha sendiri
- 2) Mengembangkan usaha berbasis potensi dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM
- 3) Peningkatan daya saing UMKM Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang lebih maju.²⁸

²⁸ Rio F. Wilantara dan Susilawati, *Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era MEA*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2016), 9.