# BAB II

# KAJIAN TEORI

## A. Kajian Teori

Teori besar (*grand theory)* penelitian ini yaitu ilmu pembiayaan bank syariah. Dalam perbankan syariah, pembiayaan merupakan salah satu produk unggul dari bank syariah yang dianggap pula sebagai sumber pendapatan bank syariah. Dimana setiap bank memiliki ketentuan-ketentuan dalam setiap jenis pembiayaanya.

### 1. Tinjauan Umum Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanak an, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti, bank syariah kepada nasabah.[1]

Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau

[1] Andrianto, Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Pasuruan: CV. Qiara Media, 2019) hlm.305

tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil[2].

Menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan adalah salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana dan memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.[3] Sedangkan berdasarkan Undang-Undang Perbankan syariah UU No 21 Tahun 2008 pasal 25, menyatakan:

> Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan sewa beli atau *ijarah muntahiyah bit tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang *murabahah*, salam, dan istisna, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qard*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah*[4]

b. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni

a) Pemilik

Para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut:

---

[2] Maya Sari, Pengaruh *Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) BMT Sepakat Tanjung Karat Barat*, ( Lampung, Skripsi Tidak Diterbitkan, 2019) hlm.15

[3] Andrianto, Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah,...*, hlm.305

[4] Ibid,..., hlm.306

b) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

c) Masyarakat

a) Pemilik dana sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil

b) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang di inginkannya (pembiayaan konsumtif)

c) Masyarakat umumnya konsumen, mereka dapat memperoleh barang-barang yagn dibutuhkannya.

d) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan

e) Bank

Bagi bank bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan

usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya[5]

c. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Dalam hal pemberian pembiayaan, bank syariah berfungsi sebagai intermediasi uang tanpa meminjamkan uang dan membungakan uang tersebut. Sebagai gantinya, pembiayaan usaha nasabah tersebut dapat dilakukan dengan cara membelikan barang yang dubutuhkan nasabah, lalu bank menjual kembali kepada nasabah, atau dapat pula dengan cara mengikutsertakan modal dalam usaha nasabah. Lazimnya dalam bisnis prinsip pembiayaan ada tiga skim dalam melakukan akad pada bank syariah:

1) Prinsip bagi hasil

Fasilitas pembiayaan yang disediakan di sini berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Jika dilihat dari sisi jumlah, dapat menyediakan sampai 100% dari modal yang diperlukan, ataupun dapat pula hanya sebagian saja berupa patungan antar bank dengan pengusaha *(customer).* Jika dilihat dari sisi bagi hasilnya, ada dua jenis bagi hasil (tergantung kesepakatan), yaitu *revenue* sharing atau *profit sharing*. Adapun dalam hal presentase bagi hasilnya dikenal dengan nisbah, yang dapat disepakati dengan customer yang mendapat

[5] Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2019) hlm.16

faslitas pembiayaan pada saat akad pembiayaan. Prinsip bagi hasil ini terdapat dalam produk-produk:

a) *Mudaharabah*, yaitu akad kerja sama uaha antara dua pihak di mana pihak pertama *(shahib al-mal)* menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut

b) *Musyarakah*, yaitu akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

c) *Muzara'ah,* yaitu akad kerja sama atau percampuran pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap dengan sistem bagi hasil atas dasar hasil panen

2) Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, di mana bank akan membeli terlebih dahulu

barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan *(margin/mark-up*). Prinsip ini dilaksanakan karena adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditetapkan di muka dan menjadi bagian antar harga barang yang diperjualbelikan. Prinsip ini terdapat dalam produk

1.) *Bai‘ al-Murabahah*, yaitu akad jual beli barang tertentu. Dalam transaksi jual beli tersebut, penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil.
2.) *Bai‘ al-muqayyadah*, yaitu jual beli di mana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (*barter*). Aplikasi jual beli semacam ini dapat dilakukan sebagai jalan keluar bagi transaksi ekspor yang tidak dapat menghasilkan valuta asing (devisa).
3.) *Bai‘ al-mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang. Uang berperan sebagai alat tukar. Jual beli semacam ini menjiwai semua produk lembaga keuangan yang didasarkan atas prinsip jual beli.
4.) *Bai‘ as-salam*, yaitu akad jual beli di mana pembeli membayar uang (sebesar harga) atas barang yang telah

disebutkan spesifikasinya, sedangkan barang yang diperjualbelikan itu akan diserahkan kemudian, yaitu pada tanggal yang disepakati.

5.) *Bai' al-istisna'*, yaitu kontrak jual beli di mana harga atas barang tersebut dibayar lebih dulu, tetapi dapat diangsur sesuai dengan jadwal dan syarat-syarat yang disepakati bersama, sedangkan barang yang dibeli diproduksi dan diserahkan kemudian

3) Prinsip sewa-menyewa

Selain akad jual beli yang telah dijelaskan sebelumnya, ada pula akad sewa-menyewa yang dilaksanakan dalam perbankan syari'ah. Prinsip ini terdiri atas dua jenis akad, yaitu:

1.) Akad *ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan *(ownership/milkiyah)* atas barang itu sendiri.

2.) Akad *ijarah muntahiyah bi tamlik*, yaitu sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang menandakan dengan *ijarah* biasa.[6]

[6] Rahmats Ilyas, Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah, (*Jurnal Penelitian*, Vol 9 (1), 2015) hlm.190-193

d. Jenis Pembiayaan

Menurut Adiwarman A. Karim jenis-jenis pembiayaan di bank syariah sebagai berikut:

1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja syariah maksimum 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan. Fasilitas pembiayaan modal kerja diberika ke seluruh sector ekonomi yang dinilai prospeknya tidak melanggar syariat islam dan tidak melanggar perundang-undangan yang berlaku serta dinyatakan penuh oleh BI.

Berdasarkan akad yang digunakan dalam pembiayaan syariah, jenis pembiayaan modal kerja syariah dibagi menjadi 5 (lima) macam:

1.) Pembiayaan modal kerja *mudharabah*

2.) Pembiayaan modal kerja *istisna'*

3.) Pembiayaan modal kerja *salam*

4.) Pembiayaan modal kerja *murabahah*

5.) Pembiayaan modal kerja *ijarah*

2) Pembiayaan Investasi Syariah

Investasi adalah penanaman modal atau dana dengan maksud untuk mendapatkan imbalan/keuntungan di kemudian hari. Sedangkan pembiayaan investasi yaitu pembiayaan jangka menengah/panjang untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk:

1.) Proyek baru, yaitu pendirian proyek dalam jangka usaha baru
2.) Rehabilitass, yakni penggantian mesin yang sudah rusak dengan mesin yang baik
3.) Modernisasi, yaitu penggantian seluruh mesin yang tingkat teknologinya lebih baik
4.) Ekspansi, yaitu penambahan mesin yang telah ada dengan mesin baru dengan teknologi sama atau lebih baik
5.) Relokasi proyek yang ada, yaitu pemindahan lokasi proyek keseluruhan (termasuk sarana penunjang, seperti laboratorium, gudang) dari satu tempat ke tempat lain yang lebih tepat.

3) Pembiayaann konsumtife syariah

Pembiayaan ini untuk diluar usaha dan bersifat perorangan. Dilihat jenis akad produk pembiayaan syariah, pembiayaan ini dibagi menjadi lima :

1.) Menggunakan akad *murabahah*

2.) Menggunakan *ijarah muntahiya bi tamlik* (IMBT)

3.) Menggunakan akad *ijarah*

4.) Menggunakan akad *istisna'*

5.) Menggunakan akad *qarh* dan *ijarah*[7]

4) Pembiayaan sindikasi

Diberikan oleh lebih dari satu bank untuk satu obyek pembiayaan. Pembiayaan sindikasi diberikan ke nasabah korparasi karena nilai transaksinya besar. Sindikasi ada tiga, yaitu:

a) *Lead syndication*

Adalah beberapa bank yang membiayai suatu proyek dan dipimpin 1 bank sebagai *leader*

b) *Clueb deal*

Adalah beberapa bank yang membiayai satu proyek, namun antara bank yang satu dengan bank yang lain tidak memiliki hubungan kerja dalam arti penyatuan modal

c) *Sub syndication*

Adalah bentuk sindikasi yang terjadi antara suatu bank dengan salah satu peserta sindikasi dan kerjasama bisnis yang dilakukan keduanya tidak berhubungan secara langsung dengan peserta sindikasi lainnya.

[7] Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan*…hlm13-25

5) Pembiayaan berdasarkan *take over*

Adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah. Dalam pembiayaan *take over*, bank syariah mengklasifikasikan hutang nasabah dalam dua bentuk:

a) Hutang pokok plus bunga

Dalam memberikan *take over* hutan pokok plus bunga, bank syaraiah memberikan jasa *qardh*, karena jasa *qardh* tidak terbatas untuk menalangi hutang termasuk yang berbasis bunga

b) Hutang pokok

Dalam memberikan *take over* hutang pokok saja, bank syariah memberikan jasa *hiwalah* (pengalihan hutang)

6) Pembiayaan *letters of credit*

Pembiayaan yang bertujuan memfasilitasi transport *import-eksport* nasabah. Pembiayaan *letter of credit* menggunakan beberapa akad, yaitu:

a) Pembiayaan L/C Importt

Sesuai fatwa DSN No. 34/DSN-MUI/IX/2002, akad yang digunakan adalah:

a.) *Wakalah bil ujrahh*

b.) *Wakalah bil ujrah* dengan *qardhh*

c.) *Murabahah*

d.) *Salamm, istisna'* & *murabahah*

e.) *Musyarakah*

f.) *Wakalah bil ujrah* & *hiwalah*

b) Pembiayaan L/C eksportt

a.) *Wakalah bil ujrah*

b.) *Wakalah bil ujrah* dengan *qardh*

c.) *Wakalah bil ujrah* dan *murabahah*

d.) *Musyarakah*

e.) *Ba'I dan wakalah*[8]

e. Proses Pembiayaan

Pada pengajuan pembiayaan tentunya memiliki proses tertentu sesuai dnegan kebijakan masing-masing bank atau instansi keuangan lainnya. Adapun beberapa tahapan dalam proses pembiayaan adalah:

1) Inisiasi yaitu tahapan awal dalam menentukan persyaratan atau tipe atau kriteria calon nasabah pembiayaan oleh pihak bank. Dalam inisiasi terdapat 5 hal yaitu:

a) Solisitasi, yaitu proses dimana bank mencari calon nasabah yang sesuai dengan kriteria kebijakan bank tersebut dengan cara menetapkan pasar yang dituju, bisnis yang dituju.

[8] Ibid,…hlm. 21-25

b) Evaluasi, yaitu proses penilaian atau pengumpulan data pihak nasabah yang dilakukan oleh bank dalam pembiayaan yang telah diberikan kepaddanya. Biasanya pihak bank mengunjungi nasabah dengan membuat laporan kunjungan ke nasabah, melakukan pengumpulan data-data.

c) Approval, yaitu lanjutan dari tahapan evaluasi dimana pada tahap ini *Account Officer* (AO) mempresentasikan usulan pembiayaan di depan komite pembiayaan yang akan ditetapkannya usulam pembiayaan yakni diterima atau ditolak.

2) Dokumentasi

Pada tahap ini pihak bank menetapkan pihak nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Adapun dokumentasi sebelum penandatanganan, sedangkan dokumentasi sebelum pencairan dana

3) Monitoring

Monitoring terbagi dua yaitu monitoring aktif yaitu bank mengunjungi nasabah dan memberikan laporan kunjungan. Sedangkan monitoring pasif yaitu melihat pembayaran yang dilakukan nasbah kepada bank tiap akhir tahun mengadakan *restrukturisasi* dan *reconditioning*[9]

f. Analisis Pembiayaan

[9] Andrianto, Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*….hlm.327-329

Analisis pembiayaan merupakan langkah paling penting untuk realisasi pembiayaan. Tujuan utama dari analisis pembiayaan adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajiban secara tertib, baik pembiayaan pokok pinjaman maupun nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah ada risiko yang dihadapi yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan kepada nasabah. Oleh karena keadaan dan perkembangan nasabah harus di ikuti secara terus-menerus. Terdapat beberapa prinsip dalam analisis pembiayaan yang dapat dilakukan, diantaranya adalah:

1) *Character*

*Character* adalah keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan nasabah. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan yaitu adanya keyakinan dari pihak bank, bahwa peminjam memiliki moral, watak, dan sifat pribadi yang positif dan koperatif. Karakter merupakan faktor yang dominan, sebab maupun calon nasabah tersebut cukup

mampu untuk menyelesaikan utangnya, kalau tidak mempunyai iktikad baik, tentu akan membawa berbaga kesulitan bagi bank dikemudian hari.

2) *Capital*

*Capital* adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu akan semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dari bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.

Modal sendiri juga akan mennjadi pertimbangan bank untuk bukti kesungguhan & tanggungjawab nasabah dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaliknya jumlahnya lebih besar dari pembiayaan yang diminta kepada bank. Bentuk dari *self financial* ini tidak selalu harus berupa uang, bisa juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin.

3) *Capacity*

*Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki oleh calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk

mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengambalikan atau melunasi utang-utangnya sacara tepat waktu, dari hasil yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:

1) Pendekatan historis, adalah menilai *post performace*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
2) Pendekatan *financial*, adalah menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit, dan biro konsultan
3) Pendekatan yuridis, adalah secara yuridis apakah nasabah mempunyai kapasistas untuk mewakili badan usaha untuk mendapatkan perjanjian pembiayaan dengan bank
4) Pendekatan manajerial adalah menilai sejauh mana kemampuan customer melaksanakan fungsi-fungsi dengan memimpin perusahaan[10]

f.) *Collateral*

Adalah jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penelitian ini bertujuan unutk lebih meyakinkan bahwa jika

[10] Andrianto, Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*….hlm.317-322

suatu resiko kegagalan pembiayaan tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti kewajiban

g.) *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon nasabah. Hal tersebut karena kondisi ekternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon nasabah. [11]

**2. Akad *Murabahah***

a) Pengertian

*Murabahah* secara bahasa berasal dari kata رِبْحٌ yang berarti keuntungan. Karena dalam jual beli *murabahah* harus menjelaskan keuntunngannya. Sedangkan menurut istilah *murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan. Salah satu skim fiqh yang paling popular digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi pembiayaan *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan margin yang disepakati.[12],

---

[11] Winii Arintasari, *Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap keputusan Persetujuan Pembiayaan pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah di Baitul Maal WatTamwil Anda Salatiga*, (Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2015) hlm.41

[12] Yenti Afrida, Analisis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah, (*Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol 1 (2),* 20016*)* hlm.3

Menurut Ascarya, *murabahah* adalah istilah fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang, dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Sedangkan menurut Rahmawati, *murabahah* (pembiayaan) akad jual beli suatu barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pertimbangan keuntungan yang tidak terlalu membebankan kepada calon pembeli.

Menurut Arif, *murabahah* adalah akad jual beli suatu barang dengan menyertakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural *certainty contracts* karena dalam *murabahah* ditentukan besarnya *requirent rate of profit* nya (keuntungan yang ingin diperoleh).[13] Sebagaimana oleh Ayyub, teknik *murabahah* yang digunakan dalam perbankan islam saat ini berbeda dengan *murabahah* klasik yang digunakan dalam perdagangan yang normal. Transaksi menurut *murabahah* yang saat ini berlaku diakhiri dengan janji untuk membeli atau diakhiri dengan permintaan dari orang yang berminat untuk membeli barang berdasarkan pinjaman dari suatu lembaga keuangan.

---

[13] Rifka Annisa, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah Terhadap Perkembangan UMKM pada Nasabah BMT Hidayatul Muamalah Baturetno Wonogiri*, (Surakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017) hlm.14

Dengan demikian *murabahah* seperti ini disebut *Murabahah to Purchase Orderer.*[14]

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa akad *murabahah* adalah akad jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli, dimana penjual menjual barangnya dengan memberitahukan harga jual nya ditambah margin sebagai keuntungannya sesuai dengan kesepakatan bersama.

Bentuk-bentuk akad jual beli yang telah dibahas oleh para ulama dalam fikih muamalah terbilang sangat banyak sekali. Namun dari sekian banyak akad jual beli tetap disandarkan pada tiga jenis akad jual beli yang syar'I (memakai system syariah) yaitu *ba'i al murabahah, ba'i as salam, dan ba'i istisna'*. Dari ketiga jenis akad ini telah berkembang macam-macam akad jual beli. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli amanah yang dikenal dalam syariat islam, karena penjual disyaratkan melakukan kontrak terlebih dahulu dengan menyatakan harga barang yang akan dibeli. Dalam pembiayaan *murabahah* bank menetapkan harga jual barang yaitu harga pokok perolehan barang ditambah sejumlah margin keuntungan bank. Harga jual yang telah disepakati di awal akad tidak boleh berubah selama jangka waktu pembiayaan[15]

---

[14] Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek Hukumnya),* (jakarta: Kencana, 2018) hlm.191

[15] Yenti Afrida, *Analisis Pembiayaan Murabahah….,*hlm.4

b) Landasan Hukum

1) QS. An-Nisa' [4]:29:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ﴿٢٩﴾ ( النساء : 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. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

2) QS. Al-Baqarah [2]:275:

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ﴿٢٧٥﴾ ( البقرة : ٢٧٥ )

Artinya:
Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali

(mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.[16]

3) Rukun dan Syarat *Murabahah*

Untuk menentukan sah atau tidaknya akad pembiayaan *murabahah* terlebih dahulu harus memenuhi rukun dan syarat tertentu sesuai dengan syariat islam. Oleh karena itu pembiayaan *murabahah* ini menggunakan akad jual beli, maka dalam pembiayaan *murabahah* ini harus ada rukun dan syarat jual beli sebagai berikut:

a) Rukun Pembiayaan *Murabahah*

1.) *Ba'i* atau penjual. Penjual dalam konteks ini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawari suatu barang

2.) *Musytari* atau pembeli. Adalah orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual

3.) *Mabi'* atau barang, adalah komoditi, benda, objek yang diperjualbelikan

4.) *Tsaman* atau harga jual, adalah alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang.

5.) *Ijab* dan *Qabul* yang dituangkan dalam akad

b) Syarat Pembiayaan *Murabahah*

[16] Depaetemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Surabaya: Surya Cipta Aksara, 2004)

1) Pihak yang berakad (penjual dan pembeli)
2) Cakap hokum
3) Suka rela atau ridla, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan

c) Objek yang diperjualbelikan

a.) Tidak termasuk yang diharamkan atau yang dilarang oleh agama
b.) Bermanfaat
c.) Penyertaan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
d.) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
e.) Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan penjual
f.) Jika berupa barang bergerak maka barang itu harus bisa dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad diselesaikan.

d) Akad atau *Sighat* ( ijab dan qabul)

Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad.

a.) Antara *ijab* dan *qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang disepakati
b.) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang

c.) Tidak membatasi waktu, misalnya saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali.

e) Harga

a.) Harga jual adalah harga beli ditambah keuntungan

b.) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian

c.) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama

Bebetapa hal yang harus diperhatikan dalam pembiayaan *murabahah* yaitu sebagai berikut:

Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah

1. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
2. Kontrak harus bebas riba
3. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
4. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Jual beli secara *murabahah* diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak.[17]

[17] Yenti, *Analisis Pembiayaan Murabahah*…, hlm.5-7

d.) Manfaat Pembiayaan *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisni *(tijarah)*, transaksi *murabahah* mempunyai beberapa manfaat dan juga beberapa risiko yang harus diantisipasi. Adapun beberapa manfaat dari *murabahah* sebagai beriku:

a.) Adanya keuntungan yang muncul dari selisis harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah

b.) Secara administrasi *murabahah* sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasi di bank syariah

Adapun beberapa kemungkinan risiko yang harus diantisipasi dalam *murabahah* adalah sebagai berikut:

a.) *Default* atau kelalaian. Dimana nasabah terkadang secara sengaja tidak membayar angsuran

b.) Fluktuasi harga komparatif. Hal ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut karena semuanya telah disepakati di awal

c.) Penolakan nasabah atas barang yang dikitim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu sebaiknya dilindungi oleh asuransi. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank.

Dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

d.) Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk defaultakan besar.[18]

e.) Konsep Dasar Pembiayaan *Murabahah*

Kegiatan *murabahah* yang dilakukan antar pihak bank dan pihak nasabah mempunyai beberapa konsep dasar yang harus dipahami satu sama lain, diantaranya:

a.) Pembiayaan *murabahah* bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan *murabahah* adalah jual beli komoditas dengan harga tangguh yang termasuk margin keuntungan diatas biaya perolehan yang disetujui bersama;

b.) Bank akan memberikan pembiayaan *murabahah* sebesar harga barang modal atau harga barang dagangan yang paling baik yang diajukan oleh penerima kredit, Bank Islam akan membayarkan secara tunai langsung kepada pemasok yang ditunjuk atas nama penerima kredit

[18] Linda Novita, dkk, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah…*,hlm.287

c.) Sebagai bentuk jual beli dan bukan betuk pinjaman, pembiayaan *murabahah* harus memenuhi semua syarat-syarat yang diperlukan untuk jual beli yang sah

d.) *Murabahah* dapat digunakan nasabah ketika memerlukan dana untuk membeli suatu komoditas atau barang (terutama bagi pengusaha produsen yang hendak memperluas usaha dengan cara menambah peralatan modalnya seperti mesin-mesin, dan sebagainya berikut akan ditunjukkan kepada usaha-usaha yang dapat menunjang pengembangan pengusaha produsen seperti kredit untuk penambahan modal kerja, kredit untuk pedagang perantara, dan kredit untuk peningkatan daya beli konsumen barang-barang yang dihasilkan pengusaha produsen nasabah bank)

e.) Penerima kredit memilih sendiri barang apapun yang diperlukan, memilih pemasok yang dipercaya, tawar-menawar untuk memperoleh harga yang paling baik dengan pemasok, kemudian mengajukan permohonan kredit *murabahah* sebesar harga barang yang diperlukan kepada bank.[19]

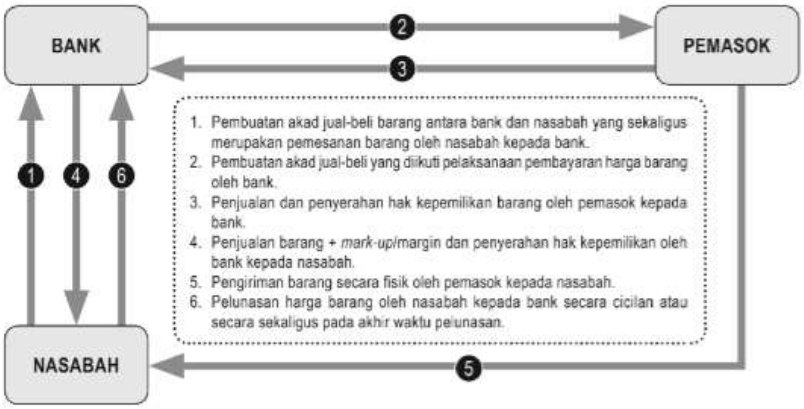
f.) Skema Proses Transaksi *Murabahah*

Berdasarkan uraian mengenai *murabahah*, skema proses atau modus operandi transaksi dapat digambarkan sebagai berikut:

[19] Rifka Annisa, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah….,* hlm.15-16

**Gambar 2.1**

Skema proses transaksi *murabahah*[20]




g.) Prinsip-Prinsip Pembiayaann *Murabahah*

Dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14//dpbs disebutkan prinsip-prinsip dalam pembiayaan *murabahah* yaitu:

a) Dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan atas dasar akad *murabahah* berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:

b) Bank bertindak sebagai penyedia dana dakam rangka memberikan barang terkait dengan kegiatan transaksi *murbahah* dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang

c) Barang adalah obyek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya

d) Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad *murabahah*,

[20] Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah*…hlm.194

serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah

e) Bank wajib melakukan analisis atas permohonan atas dasar akad *murabahah* dari nasabah yang menerapkan prinsip 5 C (*character, characteristic, capacity, capital, condition*).

f) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya

g) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah

h) Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar *murabahah* dan tidak berubah selama periode pembiayaan

i) Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar *murabahah*

j) Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah

k) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka

l) Bank dapat meminta ganti rugi kepada nasabah atas pembatalan pesanan oleh nasabah sebesar biaya riil

Selain itu didalam fattwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 disebutkan juga prinsip-prinsip syariah yang harus dijalankan oleh bank syariah, seperti yang tercantum dalam ketentuan *murabahah* dalam bank syariah:

a) Bank & nasabah melakukan akad bebas dari riba
b) Barang tidak diharamkan oleh syariat islam
c) Bank membiayai sebagia/seluruh harga beli barang yang telah disepakati
d) Bank membeli barang sesuai permintaan nasabah atas nama bank dan harus sah dan bebas riba
e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian
f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati
h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunanaan atau kerusakan akad tersbeut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah

i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank

Namun apabila bank syariah didalam pembiayaan *murabahah* tidak menjalankan sesuai prinsip syariah maka bank syariah tersebut ddapat dikenakan sanksi. Sanksi administratif tersebut berdasarkan pasal 58 ayat 1 Undang-Undang No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dapat berupa:

a) Denda uang
b) Teguran tertulis
c) Penurunan tingkat kesehatan bank syariah dan UUS
d) Pelarangan untuk turut serta dalam kegiatan kliring
e) Pembekuan kegiatan usaha tertentu baik untuk kantor cabang tertentu maupun untuk bank syariah dan UUS secara keseluruhan
f) Pemberitahuan pengurus bank syariah dan bank umum konvensional yang memiliki UUS dan selanjutnya menunjuk dan mengangkat pengganti sementara sampai Rapat Umum Pemegang Saham mengangkat pengganti yang tetap dengan persetujuan Bank Indonesia
g) Pencantuman anggota pengurus, pegawai, dan pemegang saham bank syariah dan bank umum konvensional yang memiliki UUS dalam daftar orang tercela di bidang perbankan

h) Pencabutan izin usaha[21]

**3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

a) Pengertian

Definisi UMKM sendiri masih terdapat banyak versi. Beberapa lembaga dan para peneliti telah mendefinisikan UMKM dengan pengertian yang berbeda. Namun, kita tetap harus sadar bahwa salah satu ciri UMKM memang bentuknya beragam, yang penting perbedaan tersebut masih dapat ditelusuri konsistensinya. Sulistyastuti menyebutkan ada empat alasan yang menjelaskan posisi strategis UMKM di Indonesia, diantaranya : UMKM tidak memerlukan modal yang besar sebagaimana perusahaan besar sehingga pembentukan usaha ini tidak sesulit usaha besar, tenaga kerja yang diperlukan tidak menuntut pendidikan formal tertentu, sebagian besar berlokasi di perdesaan dan tidak memerlukan infrastruktur sebagaimana perusahaan besar, UMKM terbukti memiliki ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi.

Menurut Oetama, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi

[21] Zulfiyanda, *Tinjauan Hukum Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan Syariah*, (Banyumas: CV.Pena Persada, 2020) hlm. 37-40

dan penyerapan tenaga kerja. UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil – hasil pembangunan.[22]

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan kegiatan yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendororng pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM sebagai berikut:

a.) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan badam usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang
b.) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian hak langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang
c.) Usaha menengah adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang

[22] Euis Hasmita Putri, Efektivitas Pelaksanaan Program Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Samarinda (Studi Pada Dinas Koperasi Dan Umkm Kota Samarinda), (*Jurnal Administrasi Negara, Vol 5 (1), 2017)* hlm.5478

bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang

d.) Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah yang meliputi usaha nasional milik negara dan swasta, usaha patungan, dan usaha asiing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia[23]

b) Kebijakan Pemerintah dan Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM penting dari sistem perekonomian di Indonesia. Karena UMKM termasuk unitusaha yang banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri besar dan unggul dalam menyerap pengangguran

Berdasarkan pernyataan diatas, ada beberapa peraturan pemerintah untuk menjaga UMKM, yaitu UUD 19945 sebagai pondasi hukum. Pasal 5 ayat 1, pasal 20, pasal 27 ayat 2, pasal 33, UU No. 0 tahun 1995, ketetapan MPR-RI No XVI/MPR-RI/1998. Perpres No 5 tahun 2007 terkait program kredit usaha kesil[24]

---

[23] Rifka Annisa, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah*…., hlm.28-29

[24] Yuli Rahmini Suci, Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia, (*Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos,Vol 6 (1),* 2017) hlm.55-56

Beberapa karakteristik dari UMKM yang menjadikan dirinya kuat dan tetap dapat bertahan dalam kondisi ekonomi melemah adalah sebagai berikut:

a.) *Fleksibel,* dalam arti jika menghadapi hambatan dalam menjalankan usahanya akan mudah berpindah ke usaha lain.

b.) Dalam permodalannya, tidak selalu tergantung pada modal dari luar tetapi dia bisa berkembang dengan kekuatan modal sendiri

c.) Dalam hal pinjaman (terutama pengusaha kecil sektor tertentu seperti pedagang) sanggup mengembalikan pinjaman dengan bunga yang cukup tinggi.

d.) UMKM tersebar di seluruh Indonesia dengan kegiatan usaha diberbagai sektor, merupakan sarana dan distributor barang dan jasa dalam melayani kebutuhan masyarakat .[25]

c) Kriteria UMKM

Sesuai pasal 6 UU No 20 tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah:

1) Kriteria usaha mikro adalah sebagi nerikut:

a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau

b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

---

[25] Rachmawann Budiartoe dkk, *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, (Yogyakarta, Gadjah Mada University Press, 2015) hlm. 5

2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

1.) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau

2.) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliyar lima ratus juta rupiah)

3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:[26]

1.) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000,00 (sepuluh miliyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau

2.) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua miliyar lima ratus juta rupiah) paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiahs)[27]

d.) Perkembangann UMKM

Pemgembangan usaha adalah bentuk usaha kepada usaha itu sendiri untuk berkembang lebih baik agar menuju kesuksesan,

[26] Yuli Rahmini Suci, *Perkembangan UMKM*....., hlm.54
[27] Ibid,…hlm.55

perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah terlihat ada kemungkinan untuk maju dan berkembang. Dengan kondisi ekonomu masyarakat sekarang dibutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya. Ada tiga tahapan perkembangan usaha mikto di lihat dari pengembangannya, yaitu:

a) Usaha kecil yang berada di tingkat survival.
b) Usaha kecil yang berada di tingkat konsolidasi.
c) Usaha kecil yang berada di tingkat akumulasi.

Menurut Muhammad, pengusaha kecil seperti ini akan mengalami kesulitan dalam perubahan. Perkembangan usaha merupakan kriteria penilaian secara luas dan dianggap valid untuk mengukur tentang hasil pelaksanaan operasi sebuah perusahaan, karena mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: Keuntungan adalah pembanding alternatif investasi atau penanaman modal suatu usaha. Apabila semakin besar resiko penanaman modal maka semakin besar perkembangan usahanya, begitu juga sebaliknya. Perkembangan usaha merupakan kemampuan perusahaan melakukan usaha dan mengelola modal. Sehingga kegiatan usaha yang dilakukan akan mengalami peningkatan. [28]

Sedangkan pengembangan yang dikemukakan oleh J.S. Badudu sebagaimana tercantum dakam Kamus Umum Bahasa Indonesia mengandung arti sebagai hal, cara atau hasil

[28] Ridwan Widagdo & Nurul Qomar, Pengaruh Pembiayaan Murâbaḥah dan Musyarakah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro di BMT Gunung Jati, (*Jurnal IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2 (3)* 2018) hlm.6-7

mengembangkan; sedangkan mengembangkan sendiri berarti membuka, memajukan, menjadi maju dan bertambah baik. Sedangkan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, Pengembangan merupakan proses, cara, perbuatan mengembangkan, sedangkan mengembangkan merupakan perintah selalu berusaha di pembangunan secara bertahap dan teratur yang menjurus pada sasaran yang dikehendaki.

Sementara dalam kaitannya dengan pengembangan sektor UMKM ini, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjelaskan bahwa hakikat dari pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui pemberian fasilitas bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.[29]

Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat, seperti berikut:

a.) Penciptaan iklim usaha yang kondusif pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain mengusahakan kententraman dan keamanan berusaha serta

[29] Taranggana Gani Putra, Peran Pemerintah Daerah Dan Partisipasi Pelaku Usaha Dalam Pengembangan UMKM Manik-Manik Kaca di Kabupaten Jombang, (*Jurnal ekonomi, Vol 3 (1),* 2015) hlm.5

penyederhanaan prosedur perizinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

b.) Bantuan Permodalan Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan modal ventura. Pembiayaan untuk UMKM sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank. Lembaga keuangan mikro bank antara lain, BRI unit desa dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

c.) Pengembangan Kemitraan Pengembangan kemitraan perlu dikembangkan, kemitraan yang saling membantu antar UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar baik didalam negeri maupun luar negeri, menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

d.) Pelatihan Pemerintah Pelatihan pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta

keterampilannya dalam pengembangan usaha. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

e.) Membentuk Lembaga Khusus Membentuk lembaga khusus perlu dibangun suatu lembaga yang bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM. [30]

## B. Penellitian Terdahulu

Selanjutnya dibawah ini terdapat tujuh hasil penelitian terdahulu yang djadikan pandangan, referensi, serta bahan perbandingan dengan penelitian saat ini, diantaranya adalah:

Penelitian pertama ditulis oleh Ahmad Afandi dan Usianto.[31.] tujuan dari penelitian terdahulu ini yaitu untuk mengetahui peranan BPR Syariah dalam meningkatkan UMKM Kota Medan. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persentase jumlah nasabah terbanyak adalah pada bulan juni 2018 yaitu sebanyak 12 %. Sementara persentase jumlah nasabah yang paling sedikit yaitu terdapat pada bulan Pebruari 2018 yaitu hanya 6 % saja, total pendapatan produk

---

[30] Euis Hasmita Putri, *Efektivitas Pelaksanaan Program Pengembangan….,* hlm.5439-5440

[31] Ahmad Afandi, Usianto, Peranan BPR Syariah dalam Meningkatkan UMKM Melalui Pembiayaan *Murabahah, Jurnal FEB, Vol 1 (2),* 2018

pembiayaan *murabahah* yang diperoleh dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 meningkat serta berbanding lurus dengan penambahan jumlah nasabah mulai dari tahun 2014 sampai tahun 2018. Hal tersebut menjadikan peranan BPRS semakin penting di sektor UMKM. BPRS Al-Washliyah mengakomodasi usaha masyarakat mulai di tingkat mikro. Dengan segala keunggulan prinsip yang dijalankan, jumlah pelaku UMKM Kota Medan semakin berkembang dan bertumbuh pesat. Sekaligus menambahkan eksistensi BPRS Al-Washliyah dalam mengembangkan ekonomi masyarakat. Perbedaannya dengan penelitian saat ini adalah tempat lembaga penelitiannya, sedangkan persamaannya yaitu pembahasan terkait pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan UMKM.

Penelitian yang kedua ditulis oleh Hidayatina dan Suriani.[32] Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melaksanakan program bantuan modal usaha bagi SPP PNPM-MP di Desa Tanjong Pineung Kecamatan Seunuddon Kabupaten Aceh Utara dan mengetahui tinjauan ekonomi syariah terhadap pelaksanaan program bantuan modal SPP PNPM-MP di Desa Tanjong Pineung Kecamatan Seunuddon Kabupaten Aceh Utara. Model penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan penelitian secara langsung ke lapangan. Hasil dari penelitian terdahulu ini menunjukkan bahwa konsep pembiayaan SPP yang dijalankan di di Desa Tanjong Pineung Kecamatan Seunuddon Kabupaten Aceh Utara masih

[32] Hidayatina, Suriani, Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* pada SPP-PNPM-MP Menurut Tinjauan Ekonomi Syariah, (*Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman*: *Al Masharif* , *Vol 5 (1)*, Juli-Desmber 2018

belum sesuai dengan ekonomi syariah. Hal ini terlihat jelas pada pelaksanaan yang masih sama dengan konsep sebelumnya yaitu dengan persentase bunga. Akad *murabahah* yang disebut sebagai prinsip syariah yang diterapkan dalam pengelolaan bantuan modal usaha SPP PNPM-MP tersebut masih terkesan hanya sebagai symbol saja, sementara dalam praktiknya belum berdasarkan ketentuan hokum islam, khususnya ketentuan akad *murabahah*. Perbedaan dengan penelitian saat ini yaitu tempat lembaga penelitian dan responden penelitian. Sedangkan persamaan nya yaitu membahas terkait pengaruhh pembiayaaan *murabahah* pada modal usahaa.

Penelitian yang ketiga ditulis oleh Maya Meilia, Andi Munandar, dan Riyana Saputri[33]. Tujuan adalah mengetahui implementasi pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan kesejahteraan nasabah di Bank Syariah Mitra Agro Usaha Bandar Lampung. Metode penelitian yang digunakannya adalah metode kualitatif deskriptif dengan melakukan penelitian lapangan *(field research)* yang bersifat deskriptif analitis, yaitu memaparkan data-data yang ditemukan dilapangan dan menganalisisnya untuk mendapatkan kesimpulan yang benar dan akurat. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa implementasi pembiayaan *murabahah* yang dilaksanakan pada bank MAU syariah adalah pembiayaan *murabahah* bil wakalah yaitu dalam upaya pemberian kekuasaan kepada

[33] Maya Meilia, Andi Munandar, dan Riyana Saputri, implementasi pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan kesejahteraan nasabah di Bank Syariah Mitra Agro Usaha Bandar Lampung, ( *Majalah Ilmiah BUAK, Vol.16 (1)*, 1 Maret 2019)

nasabah untuk membeli barang yang diinginkan secara mandiri. Bertujuan untuk membantu atau memudahkan nasabah agar dapat mendapatkan hak kepemilikan atas suatu barang yang dikehendaki nasabah. Perbedaannya dengan penelitian terdahulu terletak pada tempat penelitian dan kategori responden penelitian. Sedangkan persamaannya yaitu pada variabel penelitian berupa pembiayaan *murabahah* dan pengembangan usaha nasabah

Penelitian yang keempat ditulis oleh Dina Camelia dan Ahmad Ajib Ridlwam[34]. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ada atau tidaknya peran pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Sidogiri Cabang Ketapang terhadap perkembangan usaha dan kesejahteraan hidup anggotanya selaku pelaku usaha mikro dan kecil di pasar tradisional Ketapang. Metode penelitian yang digunakannya yaitu dengan metode penelitian kualitatif deskriptif. Hasil dari peneliyian ini adalah menjelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* yang diberikan dapat digunakan anggota sebagai tambahan modal usaha yang nantinya dapat digunakan untuk keperluan usahanya, seperti memperluas usaha, menambah komoditi barang, dan keperluan lainnya yang dapat menunjang perkembangan usahanya. Perbedaan dengan penelitian yang sast ini yaitu terletak pada tempat penelitian, dan objek atau sasaran penelitian. Sedangkan persamaannya terletak pada variabel pembiayaan *murabahah* yang menjadi topic penelitian.

[34] Dina Camelia dan Ahmad Ajib Ridlwam, Peran Pembiayaan *Murabahah* terhadap Perkembangan Usaha dan Kesejahteraan Pelaku UMKM Pasar Tradisional, (*Jurnal Ekonomi Islam. Vol 1 (3),* 2018)

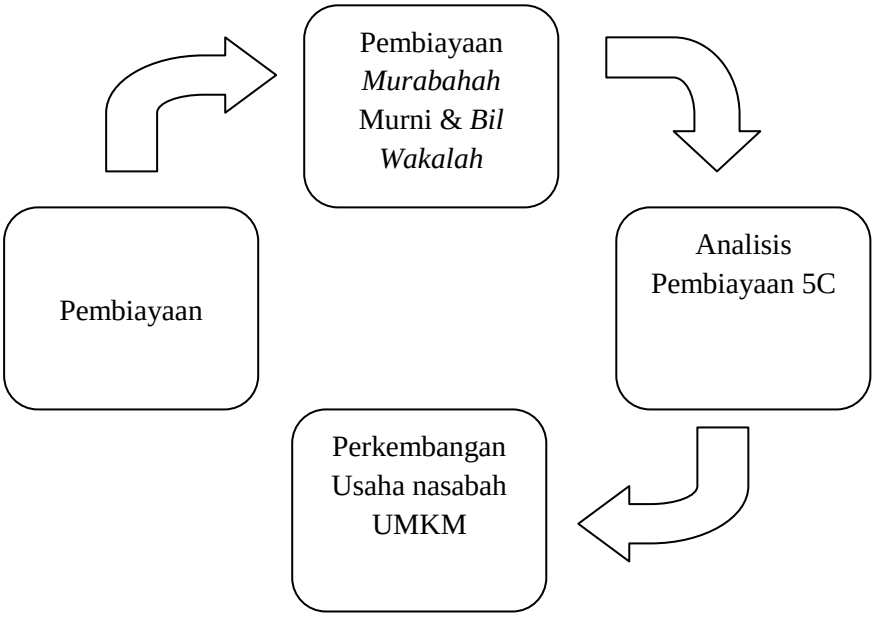
Penelitian yang kelima ditulis oleh Rudi Abdullah.[35] Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peran pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan usaha di PT. Bank Muamalat Cabang Pembantu Baubau. Metode penelitian yang digunakannya adalah kualitatif deskriptif yaitu mengumpulkan data yang diperoleh kemudian menginterprestasikan dan menganalisanya sehingga dapat memberikan informasi yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi. Hasil dari penelitian ini yaitu menyimpulkan bahwa peranan produk pembiayaan *murabahah* pada BMI telah menerapkan prinsip pembiayaan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSn/MUI/IV/2000. Tentang *murabahah* disetiap transaksi pembiayaan dengan memperhatikan akad, harga, jual beli, persyaratan pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, cara pebiayaan cicilan, serta BMI lebih meningkatkan *profesionality delivered*, baik dari segi produk, pelayanan, maupun pelaksanaannya sesuai prinisip syariah

## C. Kerangka Konseptual

Berdasarkan judul penelitian yaitu terkait "Implementasi pembiayaan *Murabahah* pada perkembangan nasabah UMKM di PT. BPRS Lantabur Tebuireng Jombang" mengartikan bahwa peran BPRS Lantabur disini adalah sebagai lembaga keuangan syariah yang

[35] Rudi Abdulla, Peranan Pembiaaan *Murabahah* dalam Pengembangan Usaha pada PT. Bank Muamalat, ( *Al-Urban: Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam, Vol 1 (1)*, 1 Juni 2017)

menjalankan beberapa produk pembiayaan yang ada di BPRS Lantabur seperti pembiayaan *murabahah.*

Proses penelitian ini berfokus pada implementasi pembiayaan *murabahah* yang ada di PT. BPRS Lantabur Tebuireng. Dengan menganalisis jenis pembiayaan *murabahah* yang ada, yaitu *murabahah* murni dan *murabahah bil wakalah* yang masing-masing memiliki ketentuan berbeda. Dari kedua macam pembiayaan *murabahah* tersebut, selanjunya ada proses analisis pembiayaan yang menggunakan prinsip 5 C (*caracter, collateral, condition, capital, dan capacity*). Setelah dilakukannya analisis tersebut, maka akan dapat diketahui hasil analisis yang menjelaskan mengenai perkembangan usaha para nasabah UMKM di PT BPRS Lantabur Tebuireng. Maka penulis menyusun kerangka berfikir sebagai alur pemikiran teoritis, sebagai berikut:

**Gambar 2.2**
**Kerangkan Berfikir**