

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Deskripsi Teori

2.1.1. Pembiayaan

Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak membutuhkan modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan.⁵

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.⁶

Menurut Hendry pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya. Pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan No. 7 tahun 1992 kemudian direvisi menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu.⁷

⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta, UPP AMP YKPN, 2005, hlm. 17

⁶ *Ibid*, hlm. 304

⁷ Arrison Hendry, *Perbankan Syariah*, Jakarta, Muamalah Institute, 1999, hlm.25

Menurut Muhammad pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁸

Dari pengertian diatas, dapat dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*kreditur*) dengan nasabah penerima pembiayaan (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuatnya.

2.1.2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Menurut Kasmir adapun unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan pemberi kredit/pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benarbenar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang.
2. Kesepakatan, antara si pemberi dengan penerima pembiayaan harus ada kesepakatan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian

⁸ Muhammad, *Op.cit*, hlm.17

dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3. Jangka Waktu, Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
4. Resiko, faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya pada hal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak senagaja. Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.
5. Balas Jasa, balas jasa atas kredit pada bank konvensional dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank Sedangkan bagi bank syariah atas pembiayaan yang diberikan balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.⁹

2.1.3. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Berdasarkan pasal 5 PBI No.7/2/PBI/2005, bank wajib menetapkan kualitas yang sama terhadap beberapa rekening produktif yang digunakan untuk membiayai satu debitur. Hal ini juga berlaku untuk aktiva produktif oleh lebih dari satu bank. Penetapan kualitas pembiayaan dilakukan dengan melakukan analisis terhadap faktor-

⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001, hlm.74

faktor penilaian (prospek usaha, kinerja debitur, dan kemampuan membayar) dengan mempertimbangkan komponen-komponen yang telah diterapkan dalam perbankan.¹⁰

Untuk meminimalisir resiko pembiayaan yang sulit dihindari tersebut, maka pihak bank syariah harus mengadakan suatu analisis untuk lebih tajam atau meyakinkan bahwa si debitur benar-benar dapat dipercaya dan mampu mengembalikan dalam tempo yang telah disepakati bersama. Jaminan agunan yang diberikan bukanlah suatu hal yang utama untuk dijadikan jaminan bahwa sidebitur dapat dipercaya, agunan hanyalah merupakan faktor tambahan, terutama untuk melindungi pembiayaan yang macet akibat bencana alam.

Analisis pembiayaan merupakan untuk menilai calon debitur, sehingga pihak bank dapat mengetahui kemauan dan kesanggupan dan berkeyakinan bahwa calon debitur dapat mengembalikan pinjamannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan. prinsip analisis pembiayaan tersebut didasarkan dengan rumus 5C, yaitu:

1. *Character*

Character adalah sifat/watak seseorang, dalam hal ini adalah calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat

¹⁰ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*, Yogyakarta: Penerbit Pustaka Yustisia, 2010, hlm.114

pribadi seperti : cara hidup maupun gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya

2. *Capacity*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka akan semakin besar kemampuannya untuk membayar.

3. *Capital*

Biasanya bank tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.

5. *Condition of economic*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan kalaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang. Hal diatas dilakukan untuk menghindari pembayaran kredit yang bermasalah. Penilaian terhadap kondisi ini untuk mengetahui sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu daerah sehingga dapat memberikan dampak, baik bersifat positif maupun negatif terhadap perusahaan yang akan dibiayai.

Analisis pembiayaan juga dapat dilakukan melalui analisis 7P yaitu:

1. *Personality* yaitu menilai nasabah dari segi kepribadianya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
2. *Party* yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu yaitu satu golongan-golongan tertentu melalui modal, loyalitas serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3. *Purpose* yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang di inginkan nasabah. Tujuan pemngambilan kredit dapat bermacam-macam.
4. *Prospect* yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek bukan hanya bank yang akan rugi tetapi juga nasabah.
5. *Payment* merupakan ukuran bagaiman nasabah mengembalikan kredit yang telah di ambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik, sehingga jika salah satu usahanya merugi akan di tutupi oleh sektor yang lainnya.
6. *Profitablity* untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba, dalam profitablity diukur dari priode ke priode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

7. *Protection* tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.¹¹

Pinjaman yang diberikan oleh suatu lembaga keuangan didasarkan atas kepercayaan, sehingga pemberian ada karena ada kepercayaan. Hal ini berarti suatu lembaga keuangan akan memberikan pinjaman kalau betul-betul yakin bahwa si penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak.

Sesuai dengan pedoman Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang perubahan atas Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang perbankan, bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak-pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹² Oleh karena itu, sebelum pihak bank mengeluarkan pembiayaannya terlebih dahulu calon peminjam memenuhi persyaratan sebagai

¹¹ Kasmir, *Op.cit*, hlm.104-107

¹² Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan Dan Beberapa Segi Hukum*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, hlm.68

prosedur yang diatur oleh peraturan perundang-undangan agar terjadi ketertiban dalam mendapatkan pinjaman.¹³

2.1.4. Jenis-Jenis Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 yaitu sebagai berikut:

1. Pembiayaan produktif, adalah pembiayaan yang ditunjukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha.
2. Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhannya.

Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan permodalan dan memenuhi kebutuhan pembiayaan, perbankan syariah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dari bank konvensional, adapun ketentuan syariah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bank syariah dapat dibagi menjadi tiga produk yaitu:¹⁴

1. Produk penyaluran Dana (*Financing*)

47 ¹³ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2008, hlm.46-

¹⁴ Heri Sudarsono, *op.cit*, hlm.56

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

- a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli
- b. Pembiayaan dengan prinsip sewa
- c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
- d. Pembiayaan dengan akad pelengkap

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditunjukkan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditunjukkan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang ditunjukkan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus.¹⁵

Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti *murabahah*, *salam*, dan *istishna* serta produk yang menggunakan prinsip sewa yaitu *ijarah* dan *Ijarah Muntahiya Bittamlik (IMBT)*. Sedangkan ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil, produk perbankan yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *mudharabah*.¹⁶

Sedangkan akad pelengkap tidak ditunjukkan untuk mencari keuntungan, tetapi diajukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak digunakan dalam

¹⁵ Adiwarman A.Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan, Edisi 3*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006, hlm.97

¹⁶ *Ibid*, hlm.98

mencari keuntungan dalam akad pelengkap ini diperbolehkan untuk mengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad. Besarnya pengganti biaya ini hanya digunakan untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul.¹⁷ Produk yang termasuk dalam kategori ini adalah *hiwalah*, *rahn*, *qardh*, *wakalah*, dan *kafalah*.

2. Produk Penghimpun Dana (*funding*)

Produk penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.¹⁸

3. Produk Jasa

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan.¹⁹ Jasa perbankan tersebut diantaranya adalah berupa *sharf* dan *ijarah*.

¹⁷ *Ibid*, hlm.98

¹⁸ *Ibid*, hlm.107

¹⁹ *Ibid*, hlm.102

2.1.5. Pembiayaan *Murabahah*

A. Pengertian

Menurut Andrian Sutedi *murabahah* adalah akad jual beli antara kedua belah pihak, dimana pembeli dan penjual menyepakati harga jual yang terdiri atas harga beli ditambah ongkos pembelian dan keuntungan bagi penjual. *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai, atau juga secara tangguh atau bayar dengan angsuran²⁰

Menurut Antonio *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah* penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²¹

Dalam konotasi Islam, *murabahah* pada dasarnya berarti penjualan, satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam model *murabahah* secara jelas memberitahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Pembayaran pada *murabahah* dapat dilakukan saat penyerahan barang atau ditetapkan pada tanggal tertentu yang telah disepakati.

B. Rukun dan syarat *murabahah*

a. Rukun *murabahah*

Menurut Jumhur Ulama rukun jual-beli ada 4 yaitu:

²⁰ Andrian Sutedi, *Op.cit*, hlm.95

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik, Edisi Pertama*, Jakarta Penerbit Gema Insani, 2001, hlm.101

1. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
2. Sighat (lafal *ijab* dan *qabul*)
3. Ada barang yang dibeli
4. Ada nilai tukar pengganti barang²²

b. Syarat *murabahah*

Syarat *Murabahah* menurut Syafi'i Antonio (2005:102) adalah:

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

Secara prinsip syarat dalam 1, 4, 5 tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan, yaitu:

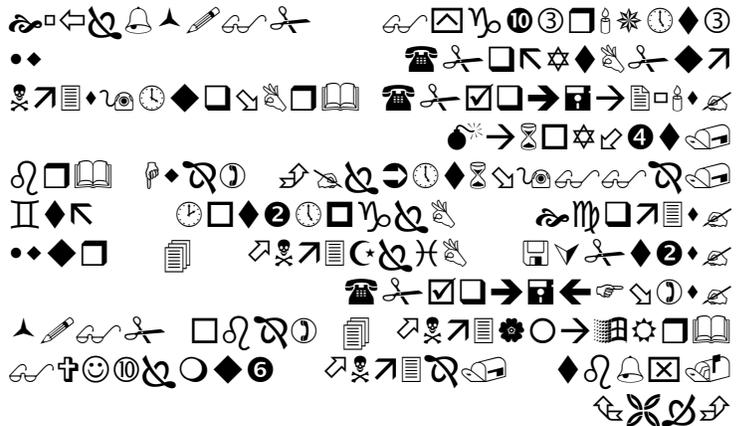
1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan mengatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.

²²M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003, hlm.118

C. Landasan Syariah

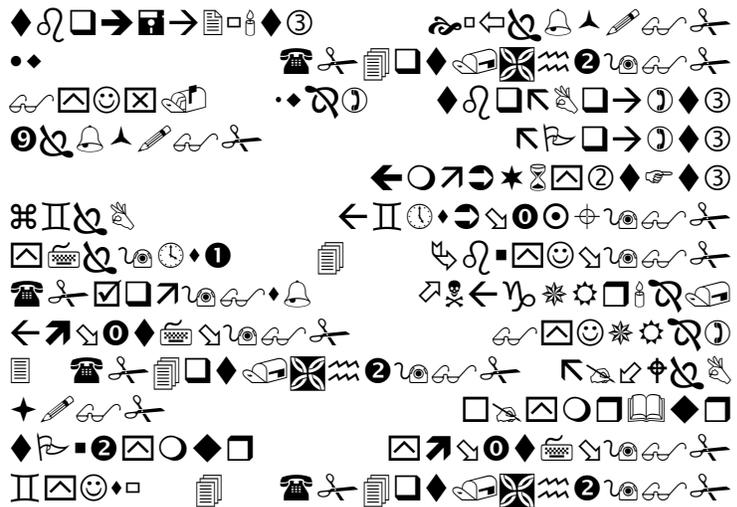
1. Al-Qur'an

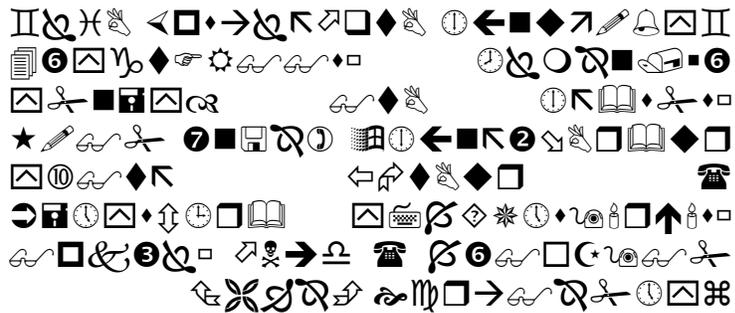
a. QS.An-Nisa:29



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.”

b. Q.S Al-Baqarah:275





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.”

2. Al-Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)²³

Firman dan hadits diatas menjadi landasan manusia dalam transaksi perdagangan atau muamalah ekonomi. Allah SWT melarang riba dalam transaksi perdagangan tetapi

²³ Heri Sudarsono, *Loc.cit*, hlm.64

mbolehkan jual beli karena keuntungan dalam transaksi jual beli diketahui dan disepakati para pihak. Oleh karena itu, Nabi Muhamad SAW telah memberikan contoh jual beli dalam beliau menjalankan usahanya kepada umatnya sebagaimana tercantum dalam hadits tersebut diatas.

D. Tujuan pembiayaan *Murabahah*

Tujuan nasabah melakukan jual beli adalah karena suatu alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan *supplier*. Dengan melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan), maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau angsuran, maka yang timbul dalam transaksi ini adalah piutang uang. Artinya penjual (*ba'i*) akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas pembeli (*musytariy*), dan sebaliknya pembeli (*musytariy*) punya utang uang sebesar nilai transaksi kepada penjual (*ba'i*).²⁴

E. Kelebihan dan Kekurangan

Secara perbankan yang prinsipnya jual beli (*murabahah*) juga mempunyai kelebihan dan kekurangan yang harus kita ketahui diantaranya adalah :

Kelebihan :

²⁴ Lokakarya Perbankan Syariah polines Semarang, *Perbankan Syariah Prinsip Dasar Pengelolaan Bank Syariah*, Jakarta: Tim Pengembangan perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 9 November 2001, hlm.15

1. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
2. Sistemnya sederhana, maksudnya memudahkan penanganan administrasi

Kekurangan:

1. Kelalaian atau *default*, yakni nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komperatif, ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya nasabah, maka bank tidak dapat menaikkan atau mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan Nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai alasan. Bisa jadi karena barangnya rusak dalam perjalanan sehingga bank mengalami resiko, oleh karena itu bank mencari pihak lain untuk menjual.
4. Dijual, karena *bai al-murabahah* bersifat milik nasabah. Nasabah bebas melakukan kembali. Jika terjadi demikian resiko *default* akan besar.²⁵

F. Penerapan Transaksi *Murabahah*

1. *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.cit*, hlm.106

barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini terpengaruh atau terkait langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembeli.

2. *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

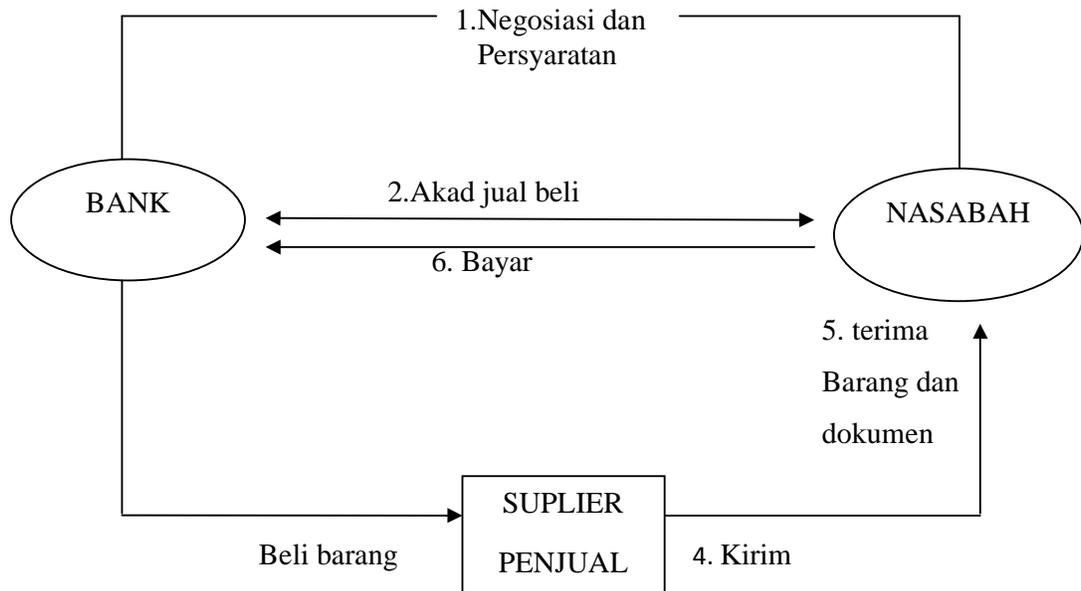
a. *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat.

Maksudnya apabila telah dipesan harus dibeli.

b. *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat. Maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan pesanan.²⁶

²⁶ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta : UII Prees, 2005, hlm.43

Gambar 1

Skema *Murabahah*²⁷

2.2. Kinerja Usaha

Menurut Anwar Prabu Mangkunegara kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab.²⁸

Pengertian kinerja menurut Benardin sebagaimana yang dikutip Sudarmanto adalah “catatan hasil yang diproduksi (dihasilkan) atas fungsi pekerjaan tertentu atau aktifitas-aktifitas selama periode waktu tertentu”.²⁹

Pengertian kinerja sebagai hasil juga terkait dengan *produktivitas* dan *efektifitas* (Richard) yang juga dikutip oleh Sudarmanto “*produktivitas*

²⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Loc.Cit*, hlm.107

²⁸ Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2000, hlm.67

²⁹ Sudarmanto, *Kinerja Dan Pengembangan Kompetensi SDM*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, hlm 8

merupakan hubungan antara jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dengan jumlah tenaga kerja, modal, dan sumber daya yang digunakan dalam produksi”.

Pengertian kinerja menurut Murphy dan Richard sebagaimana yang dikutip Sudarmanto adalah “kinerja merupakan seperangkat perilaku yang relevan dengan tujuan organisasi atau unit organisasi tempat orang bekerja. Kinerja juga bisa dikatakan sesuatu yang secara aktual orang kerjakan dan dapat diobservasi.³⁰ Dalam pengertian ini kinerja mencakup tindakan-tindakan dan perilaku yang relevan dengan tujuan organisasi.³¹

Berdasarkan dari hasil pengertian diatas, karena penulis mendefinisikan kinerja sebagai hasil dari sesuatu usaha yang telah dikerjakan, maka dengan ini penulis menyimpulkan bahwa kinerja merupakan suatu hasil yang telah diproduksi atau dihasilkan dari sesuatu usaha dalam kurun waktu tertentu sehingga dapat menghasilkan suatu barang atau jasa dengan jumlah kerja, modal, dan sumber daya yang akan digunakan dalam sebuah usaha tertentu.

2.2.1.Laba (keuntungan)

Tujuan manusia ingin mendirikan usaha yang utama adalah karena ingin memperoleh keuntungan dari apa yang akan diusahakannya sehingga dapat memenuhi kebutuhan dalam kesejahteraan hidup.

³⁰ *Ibid*, hlm 8

³¹ *Ibid*, hlm.9

Keuntungan adalah tambahan pendapatan yang berupa harta, benda dan uang yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan terutama dalam melaksanakan kegiatannya.³²

Menurut Sadono keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan.³³ Keuntungan menurut Syafi'i Antonio (2005:205) adalah kenaikan bersih dari asset bersih sebagai akibat dari memegang asset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan.

Berdasarkan pada pengertian diatas maka penulis menyimpulkan bahwa pengertian keuntungan adalah perbedaan nilai dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup usaha tersebut.

2.3. Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh Iman Pirman Hidayat dan Adi Ridwan Fadillah yang berjudul “Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional”. Dalam penelitian tersebut menyimpulkan bahwa Dari hasil penelitian diperoleh penyaluran kredit UMKM berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan operasional. Pengaruh penyaluran kredit UMKM terhadap laba

³² Sucipto, *ibid*, hlm.1

³³ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo persada, 1999, hlm. 387

operasional secara parsial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap laba operasional. Pengaruh pendapatan operasional terhadap laba operasional secara berpengaruh signifikan terhadap laba operasional. Pengaruh penyaluran kredit UMKM dan pendapatan operasional terhadap laba operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba operasional.³⁴

Skripsi, Diah Rismayanti, “Analisis Portofolio Kredit (Konsumtif dan Produktif) Dan Pengaruhnya Terhadap Laba (Studi Kasus PT.Bank X Tbk)” dalam skripsi tersebut menyimpulkan bahwa Berdasarkan hasil analisa, portofolio kredit untuk waktu yang akan datang adalah 58,07% kredit modal kerja, 25,62% kredit investasi dan 16,31% kredit konsumsi. Dengan alokasi kredit tersebut, laba meningkat sebesar Rp 224.451 juta. Penyusunan portofolio kredit dilakukan berdasarkan penyaluran dan pendapatan bunga kredit berdasarkan tahun 2007.³⁵

Skripsi Dwi Sutantri, “Peran Qardul Hasan Terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecamatan Rowosari Kabupaten Kendal (Studi Kasus KJKS BMT Muamalat). Dalam skripsi menyimpulkan bahwa peran pembiayaan Qardul Hasan terhadap kinerja usaha mikro sangat membantu dalam kehidupan sehari-hari untuk tambahan produksi penjualan, dengan

³⁴ Iman Pirman Hidayat dan Adi Ridwan Fadillah, *Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Kasus Pada PT.Bank Jabar Banten Tbk)*, Jurnal Dipublikasikan Pada Digital Library Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Siliwangi, <http://imanph.files.wordpress.com/2011/10/iman-umkm-bjb.pdf>

³⁵ Diah Rismayanti, *Analisis Portofolio Kredit (Konsumtif dan Produktif) Dan Pengaruhnya Terhadap Laba (Studi Kasus PT.Bank X Tbk)*, Skripsi Dipublikasikan Pada Digital Library Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2009

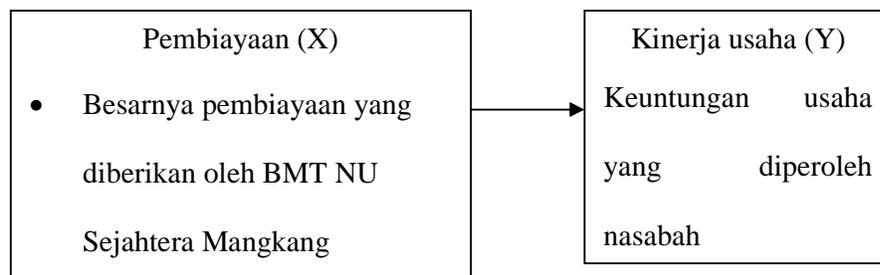
adanya tambahan produksi maka tingkat pendapatan setiap hari akan bertambah.³⁶

2.4. Kerangka Pemikiran Teoritik

Analisis pengaruh pembiayaan *murabahah* terhadap perkembangan kinerja usaha nasabah ini didasarkan pada tinjauan pustaka, maka kerangka pemikiran penelitian ini dijelaskan pada gambar sebagai berikut:

Gambar 2

Kerangka Berfikir



2.5. Hipotesis Penelitian

Hipotesis menurut (Suharsimi Arikunto,2006:7) adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian sampai terbukti melalui data yang terkumpul.

Berdasarkan tinjauan pustakan dan kerangka teori diatas maka diperoleh hipotesis sebagai berikut:

³⁶ Dwi Sutantri, "Peran *Qardul Hasan* Terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecamatan Rowosari Kabupaten Kendal (Studi Kasus KJKS BMT Muamalat), Skripsi,Semarang: IAIN Walisongo, 2012

H0 : Pembiayaan *murabahah* tidak berpengaruh positif terhadap kinerja usaha nasabah.

H1 : Pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif terhadap kinerja usaha nasabah.