

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Kerangka Teori

1.1.1 Pengertian Pertumbuhan Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi adalah proses dimana terjadi kenaikan produk nasional bruto riil atau pendapatan nasional riil. Jadi perekonomian dikatakan tumbuh atau berkembang bila terjadi pertumbuhan output riil. Definisi pertumbuhan ekonomi yang lain adalah bahwa pertumbuhan ekonomi terjadi bila ada kenaikan output perkapita. Pertumbuhan ekonomi menggambarkan kenaikan taraf hidup diukur dengan output riil per orang.

Pertumbuhan ekonomi juga dapat didefinisikan sebagai perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang diproduksi dalam masyarakat bertambah. Masalah pertumbuhan ekonomi dapat dipandang sebagai masalah makro ekonomi jangka panjang. Dari satu periode ke periode lainnya kemampuan suatu negara untuk menghasilkan barang dan jasa akan meningkat. Kemampuan yang meningkat ini disebabkan karena faktor-faktor produksi akan selalu mengalami

pertambahan dalam jumlah dan kualitasnya. Investasi akan menambah jumlah barang modal. Teknologi yang digunakan berkembang. Disamping itu tenaga kerja bertambah sebagai akibat dari perkembangan penduduk, dan pengalaman kerja dan pendidikan menambah keterampilan mereka.

Teori pertumbuhan ekonomi menjelaskan mengenai faktor-faktor yang menentukan pertumbuhan ekonomi dan prosesnya dalam jangka panjang, penjelasan mengenai bagaimana faktor-faktor itu berinteraksi satu dengan yang lainnya, sehingga menimbulkan terjadinya proses pertumbuhan. Secara umum, pertumbuhan ekonomi didefinisikan sebagai peningkatan dalam kemampuan dari suatu perekonomian dalam memproduksi barang dan jasa. Dengan kata lain, pertumbuhan ekonomi lebih menunjuk pada perubahan yang bersifat kuantitatif (*quantitatif change*) dan biasanya diukur dengan menggunakan data produk domestik bruto (PDB) atau pendapatan output perkapita. Produk domestik bruto (PDB) adalah total nilai pasar (*total market value*) dari barang-barang akhir dan jasa-jasa (*final goods and services*) yang dihasilkan di dalam suatu perekonomian selama kurun waktu tertentu

(biasanya satu tahun). Tingkat pertumbuhan ekonomi menunjukkan persentase kenaikan pendapatan nasional riil pada suatu tahun tertentu dibandingkan dengan pendapatan nasional riil pada tahun sebelumnya.¹

penjelasan mengenai faktor-faktor apa yg menentukan kenaikan output per kapita dalam jangka panjang dan penjelasan mengenai bagaimana faktor-faktor tersebut berinteraksi satu sama lain sehingga terjadi proses pertumbuhan ekonomi. Ada 2 Mazhab besar dalam teori pertumbuhan ekonomi yaitu historis merupakan teori pertumbuhan ekonomi linear (teori tahapan pertumbuhan ekonomi) dan analitis merupakan modern (mengungkapkan proses pertumbuhan secara logis & konsisten, bersifat abstrak, tidak menekankan historis. Terdiri atas teori pertumbuhan struktural, dependensia, neoklasik.

Teori Karl Marx mengemukakan teorinya berdasar atas sejarah perkembangan masyarakat dimana perkembangan masyarakat itu melalui 5 tahap yaitu masyarakat komunal, masyarakat perbudakan, masyarakat feodal, masyarakat kapitalis dan

¹ Sukirno, Sadono, Pengantar Teori Makro Ekonomi, Jakarta: Raja Grafinda Persada, 1999.

masyarakat sosialis. Dalam perkembangan perekonomian di masyarakat, Karl Marx membagi menjadi tiga tahapan yaitu *feodalisme*, *kapitalisme*, dan *sosialisme*.

Marx berpendapat bahwa kemampuan para pengusaha untuk mengakumulasi modal terletak pada kemampuan mereka dalam memanfaatkan nilai lebih produktivitas buruh yang dipekerjakan.²

Pertumbuhan ekonomi penduduk di Kendal yaitu sekitar 80 % sedangkan yang melakukan pembiayaan yaitu kebanyakan menengah keatas yang terdiri perdagangan sekitar 60% perikanan 5 %, pertanian 15 %, dan jasa lainnya 20 %.

1.1.2 Faktor-faktor yang menentukan pertumbuhan ekonomi

1. Faktor Sumber Daya Alam yaitu sekitar 45%, Sebagian besar berkembang bertumpu kepada sumber daya alam dalam melaksanakan proses pembangunannya. Namun demikian, sumber daya alam saja tidak menjamin keberhasilan proses pembangunan ekonomi, apabila tidak didukung oleh kemampaun sumber daya manusianya dalam

² Kamaluddin, et. al. *Pengantar Ekonomi Pembangunan*, Jakarta: LPFE UI, 1998

mengelola sumber daya alam yang tersedia. Sumber daya alam yang dimaksud diantaranya kesuburan tanah, kekayaan mineral, tambang, kekayaan hasil hutan dan kekayaan laut.

2. Faktor Sumber Daya Manusia yaitu 70% , Sama halnya dengan proses pembangunan, pertumbuhan ekonomi juga dipengaruhi oleh SDM. Sumber daya manusia merupakan faktor terpenting dalam proses pembangunan, cepat lambatnya proses pembangunan tergantung kepada sejauhmana sumber daya manusianya selaku subjek pembangunan memiliki kompetensi yang memadai untuk melaksanakan proses pembangunan.
3. Faktor Ilmu Pengetahuan dan Teknologi 30%, Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat mendorong adanya percepatan proses pembangunan, pergantian pola kerja yang semula menggunakan tangan manusia digantikan oleh mesin-mesin canggih berdampak kepada aspek efisiensi, kualitas dan kuantitas serangkaian aktivitas pembangunan ekonomi yang dilakukan dan pada akhirnya berakibat pada percepatan laju pertumbuhan perekonomian

4. Faktor Budaya yaitu 70%, Faktor budaya memberikan dampak tersendiri terhadap pembangunan ekonomi yang dilakukan, faktor ini dapat berfungsi sebagai pembangkit atau pendorong proses pembangunan tetapi dapat juga menjadi penghambat pembangunan. Budaya yang dapat mendorong pembangunan diantaranya sikap kerja keras dan kerja cerdas, jujur, ulet dan sebagainya. Adapun budaya yang dapat menghambat proses pembangunan diantaranya sikap anarkis, egois, boros, KKN, dan sebagainya
5. Sumber Daya Modal yaitu 60%, Sumber daya modal dibutuhkan manusia untuk mengolah SDA dan meningkatkan kualitas IPTEK. Sumber daya modal berupa barang-barang modal sangat penting bagi perkembangan dan kelancaran pembangunan ekonomi karena barang-barang modal juga dapat meningkatkan produktivitas.

1.2 Pengertian Minat

Minat merupakan suatu ketertarikan terhadap sesuatu yang muncul dari diri seseorang, yang mana hal ini juga sesuai pada teori perilaku konsumen yang berarti suatu kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan

barang-barang atau jasa termasuk didalamnya suatu proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.³ Minat berarti ketertarikan seseorang terhadap suatu barang atau jasa untuk dimiliki maupun dikonsumsi. Minat merupakan kecenderungan jiwa seseorang kepada sesuatu, biasanya disertai dengan perasaan senang. Minat timbul tidak secara tiba-tiba melainkan timbul akibat dari partisipasi, pengalaman, dan kebiasaan.⁴

Minat nasabah terhadap produk yang ditawarkan oleh suatu lembaga dipengaruhi oleh banyak faktor yang mempengaruhinya. Oleh karena itu, minat merupakan aspek psikis yang dimiliki seseorang yang menimbulkan rasa suka atau tertarik terhadap sesuatu yang mampu mempengaruhi tindakan orang tersebut. Seseorang akan berminat terhadap suatu obyek jika obyek tersebut dapat memberikan kepuasan bagi orang tersebut serta memberikan rasa senang bila berkecimbung didalam obyek tersebut sehingga cenderung akan memperhatikan perhatian yang besar terhadap obyek.

³ Danang Suntoyo, *Teori, Kuesioner dan Analisis data Untuk Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013, h. 66.

⁴ Abdul Haris dan Nurhayati, *Psikologi Dalam Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2010, h. 93.

Oleh karenanya, kesan pertama yang dilihat nasabah dalam penawaran yang dilakukan oleh pihak lembaga amat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pemilihan obyek, yang dalam hal ini ialah pemilihan produk pembiayaan.

Berbagai hal positif yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah khususnya BMT akan berpengaruh dalam memberikan stimulan pada para nasabahnya untuk memanfaatkan produk yang ditawarkannya, minat seseorang dipengaruhi oleh faktor faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal antara lain dipengaruhi oleh : produk, harga, promosi, dan tempat. Sedangkan faktor internal dipengaruhi oleh: budaya, sosial, pribadi dan psikologis.⁵ Sedangkan dalam penelitian ini ada beberapa aspek yang diselidiki yang kaitannya dengan minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan Murabahah di BMT El-Amanah Kendal.

⁵ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2011, h. 196.

1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat⁶

1.3.1.1 Faktor Produk

Produk yang ada pada suatu produk pembiayaan merupakan hal penting guna menarik seseorang untuk menggunakannya. Adapun indikator yang digunakan adalah produk yang bervariasi, kesesuaian dengan tujuan dan kebutuhan, persyaratan yang ringan, biaya administrasi yang murah, jasa pembiayaan yang lebih rendah.

1.3.1.2 Faktor Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang ditunjukan untuk mempengaruhi nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan BMT kepada nasabah yang kemudian diharapkan nasabah menjadi senang lalu menggunakannya. Adapun indikator yang digunakan adalah publisitas, tersedianya media informasi, adanya undian dan doorprize.

⁶ Djaslim Saladin, *Unsur-unsur Inti Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran Ringkasan Praktis*, cet. Ke-2, Bandung: Mandar Maju, 1996, h. 51.

1.3.1.3 Faktor Pelayanan

Pelayanan adalah suatu tindakan langsung yang diberikan lembaga kepada nasabah dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah demi terciptanya loyalitas, dan kepuasan nasabah. Kualitas suatu pelayanan yang diberikan BMT sangat berperan dalam mempengaruhi seseorang untuk menggunakan produk pembiayaan yang dimiliki BMT. Adapun indikator yang digunakan adalah keramahan pelayanan, efisiensi dan kecepatan layanan, kejelasan informasi, pelayanan yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan, serta pelayanan yang merata yang tidak membedakan terhadap status sosial.

1.3.1.4 Faktor Fasilitas Pelayanan

Fasilitas pelayanan tidak jauh berbeda dengan kualitas pelayanan yang juga sangat berpengaruh terhadap seseorang yang menggunakan pembiayaan yang dimiliki BMT. Adapun indikator yang digunakan adalah tersedianya fasilitas yang memadai, kenyamanan ruang kantor BMT, serta tampilan

gedung yang menarik. Sehingga nasabah merasa nyaman ketika berada dalam kantor guna melakukan transaksi.

1.3.1.5 Faktor Kebutuhan

Kebutuhan merupakan sifat alamiah seseorang sehingga dijadikan sebagai suatu motivasi dalam berperilaku, yaitu dengan memanfaatkan fasilitas pembiayaan yang ada di BMT. Adapun indikator yang digunakan adalah dengan adanya kebutuhan yang mendesak, untuk modal usaha, serta kondisi keuangan yang minim.

1.3.1.6 Faktor Referensi

Referensi merupakan suatu kelompok sosial yang dapat dijadikan sebagai ukuran seseorang dalam membentuk kepribadian dan perilakunya. Adapun indikator yang digunakan adalah telah mengenal dengan baik salah satu atau lebih karyawan BMT, pengaruh teman ataupun saudara, ketertarikan setelah mendapat referensi lain mendapatkan dana pembiayaan, serta adanya anjuran dari kelompok referensi lain untuk mengajukan permohonan pembiayaan.

1.3.1.7 Faktor Kemudahan

Khususnya kemudahan dalam mendapatkan jasa yang mana turut berperan dalam menarik seseorang untuk menggunakan jasa pembiayaan yang disediakan oleh pihak BMT. Adapun indikator yang digunakan adalah lokasi yang strategis dan mudah dijangkau, pelayanan dengan sistem “jemput bola”, kemudahan dalam prosedur untuk mendapatkan dana pembiayaan, serta dekat dengan tempat tinggal.

1.3.1.8 Faktor Keyakinan

Keyakinan serta pemahaman keagamaan seseorang memiliki peran tersendiri dalam membentuk perilaku dari orang tersebut, yaitu dengan memilih produk yang baik dan juga terbatas dari larangan agama. Adapun indikator yang digunakan adalah kesesuaian produk dengan syariah Islam, terbebas dari bunga, akad dalam melakukan transaksi, serta keyakinan akan keharaman bank konvensional.

Dari sekian faktor diatas, diharap nantinya akan menghasilkan gambaran yang menjadikan suatu kesimpulan dari minat nasabah dalam melakukan keputusan pemilihan suatu produk, yang dalam hal ini ialah produk pembiayaan *Murabahah* di BMT El-Amanah Kendal.

2.4 Pengertian Pembiayaan Murabahah

Menurut Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor (12), pengertian pembiayaan dapat didefinisikan sebagai berikut :

Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dan nomor 13 prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai

dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), , pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank lain (ijarah wa iqtina).

Jika dilihat dari bank umum, pembiayaan disebut loan, sementara di bank syariah disebut dengan *financing*. Sedangkan balas jasa yang diberikan atau diterima pada bank umum berupa bunga (*interest loan dan deposit*) dalam presentasi asli. Sementara pada perbankan syariah, dalam memberi dan menerima alas jasa berdasarkan perjanjian (akad) bagi hasil, margin dan jasa.⁷

2.5 Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua yaitu : tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro.⁸

⁷ Karnaen Anwar Perwataatmadja, Apa dan Bagaimana Bank Islam, University of California: Dana Bhakti Wakaf, 1992, h. 56

⁸ Ibid, h. 58

a. Pembiayaan Tingkat Mikro

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- 2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana.

b. Pembiayaan Tingkat Mikro

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan⁹ :

1. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang berarti dikelola bersama nasabah.

⁹ Ibid, h. 60

2. *Safety* adalah keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

2.5 Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah secara umum sebagai berikut¹⁰ :

1. Meningkatkan Daya Guna Uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank maupun lembaga keuangan dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaanya untuk bank maupun lembaga keuangan guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Dengan demikian dana yang mengendap di bank maupun lembaga keuangan (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kenikmatan bagi pengusaha maupun masyarakat.

¹⁰ Ibid, h. 62

2. Meningkatkan Daya Guna Barang

- a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank maupun lembaga keuangan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.
- b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

3. Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kerta maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif dan kuantitatif.

4. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank maupun lembaga keuangan kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktifitasnya.

5. Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasnya diarahkan pada usaha-usaha:

- a. Pengendalian Inflasi
- b. Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

2.6 Pengertian *Murabahah*

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (الرِبْحُ) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan), karena dalam transaksi jual beli bank menyebut jumlah keuntungannya (*margin/mark up*)¹¹. *Murabahah* juga berarti *Al-Irbaah* karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya. Menurut istilah *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun mengangsur. Hal yang membedakan *murabahah*

¹¹ ‘Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010, hal. 79.

dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.

Dalam istilah teknis perbankan syariah, *murabahah* ini diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. *Murabahah* dapat dilakukan untuk pembelian dengan sistem pemesanan¹². Menurut Undang-undang No. 7 tahun 1992 pasal 1 ayat 12 menyebutkan bahwa pembiayaan *murabahah* berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang/tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan

¹² 'Warno, *Akuntansi : Lembaga Keuangan syariah 1*, Yogyakarta: Deepublish, 2014, hal. 49.

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan/bagi hasil¹³.

Jadi pada pembiayaan murabahah, bank syari'ah memperoleh margin keuntungan berupa selisih harga beli dari pemasok dengan harga jual kepada nasabah. Dalam pembiayaan murabahah, margin keuntungan telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu bank syari'ah sebagai penjual dan pihak nasabah sebagai pembeli.

Jual beli yaitu bentuk dasar dari kegiatan manusia yang sudah dikenal sejak zaman Rasulullah Saw. Sebagaimana bahwa pasar tercipta oleh adanya transaksi dari jual beli. Pasar akan timbul apabila terdapat penjual yang menawarkan barang maupun jasa untuk dijual kepada seorang pembeli. Dari konsep sederhana tersebutlah terlahir sebuah aktivitas ekonomi yang kemudian menjadi suatu sistem perekonomian seperti di Indonesia saat ini. Dalam sistem jual beli tersebut dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu pembayaran secara *cash* dan pembayaran dengan cara tangguh atau kredit. Apabila jual beli dilakukan dengan cara tangguh, maka akan

¹³Heri Sudarsono dan Hendi Prabowo, *Istilah-istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hal. 97.

menyebabkan suatu angsuran (*cicilan*) pada setiap jangka waktunya.¹⁴

Dalam hal tersebut, dunia perbankan syariah telah menyediakan fasilitas-fasilitas penyaluran menggunakan prinsip jual beli yaitu *murobahah*.

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang diridhoi Allah SWT.

2.7 Jenis-jenis Murabahah

2.7.1 Murabahah tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak berpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

¹⁴ Wiroso, *Jual Beli Murobahah*, Yogyakarta: UII Press, 2010

2.7.2 Murabahah berdasarkan Pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan adalah Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah baru 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.

2.8 Tujuan atau Manfaat Murabahah

2.8.1 Bagi Bank

Secara prinsip merupakan saluran penyaluran dana bank dengan cepat dan mudah. Bank mendapatkan profit yaitu margin dari pembiayaan serta mendapatkan *fee based income* (administrasi, komisi asuransi dan komisi notaris).

2.8.2 Bagi Nasabah

Merupakan alternatif pendanaan yang memberikan keuntungan kepada nasabah dalam bentuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang seperti

pembelian dan renovasi bangunan, pembelian kendaraan, pembelian barang produktif, seperti mesin produksi dan pengadaan barang lainnya. Nasabah mendapat peluang mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian.

2.9 Dasar Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Hukum *Murabahah* adalah jaiz atau boleh karena *murabahah* merupakan akad jual beli yang hukumnya jaiz atau boleh. Berikut merupakan dasar hukum yang melandasi *Murabahah* yaitu

1. Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.¹⁵

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli.

¹⁵ Dwi Suwiknyo, *Ayat-ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h. 127

Dan firman Allah:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿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 diantara kamu” (QS. *An-Nisaa*:29).

Dan firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن
رَّبِّكُمْ ۚ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. *Al-Baqarah*:198)

Berdasarkan ayat diatas, maka *murabahah* merupakan upaya mencari rezki melalui jual beli.

1. Sunnah

Sabda *Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wassallam*: “Pendapatan yang paling *afdhal* (utama) adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang *mabrur*”. (HR. Ahmad Al Bazzar Ath Thabrani).

2. Hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syuaib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلنَّبْتِ لَا لِلنَّبْعِ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

“ Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, *muqaradhah* (nama lain dari *mudharabah*, dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual” (HR. Ibnu Majah).

Ketika *Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wassallam* akan *hijrah*, Abu Bakar *Radhiyallahu 'Anhu*, membeli dua ekor keledai, lalu *Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wassallam* berkata kepadanya, "jual kepada saya salah satunya", Abu Bakar *Radhiyallahu*

'Anhu menjawab, "salah satunya jadi milik anda tanpa ada kompensasi apapun", Rasulullah *Shallallahu 'Alaihi Wassallam* bersabda, "kalau tanpa ada harga saya tidak mau".

Sebuah riwayat dari Ibnu Mas'ud *Radhiyallahu 'Anhu*, menyebutkan bahwa boleh melakukan jual beli dengan mengambil keuntungan satu dirham atau dua dirham untuk setiap sepuluh dirham harga pokok .

Selain itu, transaksi dengan menggunakan akad jual beli *murabahah* ini sudah menjadi kebutuhan yang mendesak dalam kehidupan. Banyak manfaat yang dihasilkan, baik bagi yang berprofesi sebagai pedagang maupun bukan.

3. Kaidah *Fiqh*, yang menyatakan:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدْلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

2.10 Syarat Dan Rukun Pembiayaan *Murabahah*

Rukun Murabahah adalah :

- a) Adanya pihak-pihak yang melakukan akad, yaitu:
 - a. Penjual
 - b. Pembeli
- b) Obyek yang diakadkan, yang mencakup:
 - a. Barang yang diperjual belikan
 - b. Harga
- c) Akad/Sighat yang terdiri dari:
 - a. Ijab (serah)
 - b. Qabul (terima)

Selanjutnya masing-masing rukun diatas harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a) Pihak yang berakad, harus:
 - a. Cakap hukum
 - b. Sukarela (ridha), tidak dalam keadaan terpaksa atau berada dibawah tekanan atau ancaman.
- b) Obyek yang diperjualbelikan
 - a. Tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang
 - b. Memberikan manfaat atau sesuatu yang bermanfaat

- c. Penyerahan obyek murabahah dari penjual kepada pembeli dapat dilakukan
 - d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
 - e. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli
- c) Akad/Sighat
- a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad
 - b. Antara ijab dan qabul harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati
 - c. Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang

Selain itu ada beberapa syarat-syarat sahnya jual beli murabahah sebagai berikut:

- a. Mengetahui harga pokok
 Harga beli awal (harga pokok) harus diketahui oleh pembeli kedua, karena mengetahui harga merupakan salah satu syarat sahnya jual beli yang menggunakan prinsip murabahah.

b. Mengetahui Keuntungan

Keuntungan harusnya diketahui karena ia merupakan bagian dari harga. Keuntungan atau dalam praktek perbankan syariah sering disebut dengan nisbah murabahah dapat dimusyawarahkan antara bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, sehingga kedua belah pihak, terutama nasabah dapat mengetahui keuntungan bank.

c. Harga pokok dapat dihitung dan diukur

Harga pokok harus dapat diukur, baik dengan timbangan, takaran ataupun hitungan. Ini merupakan syarat murabahah. Harga bisa menggunakan ukuran awal, ataupun dengan ukuran yang berbeda, yang penting bisa diukur dan diketahui.

d. Jual beli murabahah tidak tercampur dengan transaksi yang mengandung riba.

e. Akad jual beli pertama harus sah

Bila akad pertama tidak sah maka jual beli murabahah tidak boleh dilaksanakan. Karena murabahah adalah jual beli dengan harga pokok ditambah keuntungan, kalau jual beli

pertama tidak sah maka jual beli murabahah selanjutnya juga tidak sah.

2.11 Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

Dewan Syariah Nasional setelah:

Menimbang:

- a. Bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli;
- b. Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *Murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba;
- c. Bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang *Murabahah* untuk dijadikan pedoman oleh bank syariah.

MEMUTUSKAN:

Menetapkan:

Fatwa tentang *Murobahah*

Pertama:

Ketentuan Umum Murobahah dalam Bank Syai'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *Murobahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua:

Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerimanya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian

tersebut meningkat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar *uang muka* saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika kemudian nasabah menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga:

Jaminan dalam *Murabahah*:

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat:

Utang dalam *Murabahah*:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima:

Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam:

Bangkrut dalam *Murabahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda ketagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.¹⁶

Dari uraian di atas, dapat dipaparkan tentang pengertian pembiayaan *murobahah* sebagai berikut:

Murobahah didefinisikan oleh salah satu skim fiqh sebagai suatu penjualan barang seharga barang

¹⁶ Ahmad Ifham Sholihin, Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 140

tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murobahah* ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Karakteristik *murobahah* adalah si penjual memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹⁷

Berdasarkan PSAK 102 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 5 dijelaskan bahwa *murobahah* adalah akad jual beli barang dan harga jual sebesar biaya perolehan barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.¹⁸

Jual beli *murobahah* adalah pembelian oleh suatu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian

¹⁷ Karim, et. *Al analisis Fiqih dan Keuangan*/Adiwarman A. Karim, Jakarta: Rajawali pers, 2011, h. 113

¹⁸ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta: Indeks Permata Puri Media, 2012, h. 141

terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga transparan.¹⁹

2.11 Penerapan Akad Murabahah pada Perbankan Syariah

Prinsip *murabahah* umumnya diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik *domestic* maupun luar negeri. Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi. Skema *murabahah* sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana. Ia kemudian meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat barang diterima. Harga jual pada pemesanan adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Kesepakatan harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan tidak dapat berubah menjadi lebih mahal selama berlakunya akad.²⁰

¹⁹ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Indonesia*, Jakarta: kencana, 2006, h.108

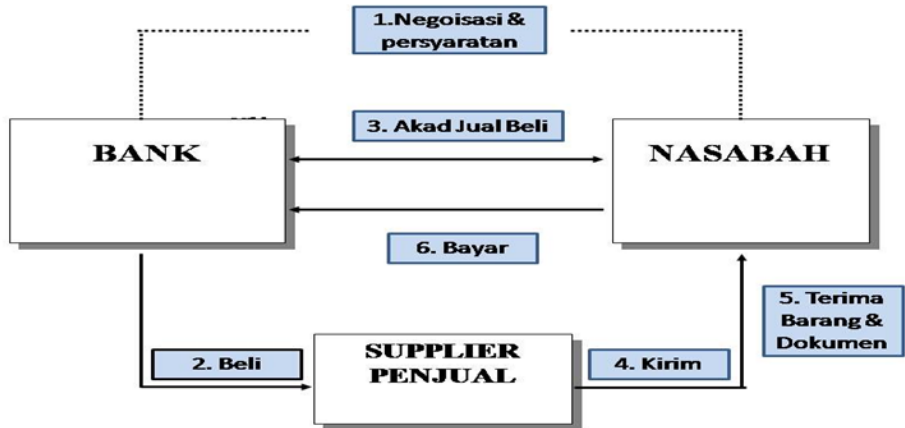
²⁰ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004, h. 44

2.12 Teknis perbankan :

1. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (Pabrik/toko) ditambah keuntungan (*mark up*), Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
2. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*).
3. Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh

Proses pembiayaan *murabahah* dapat digambarkan berikut:

Gambar 2. 1 Proses Pembiayaan Murbahah



Dari gambar diatas dapat dijelaskan proses pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. *Negosiasi* dan Persyaratan, pada tahap ini melakukan *negosiasi* dengan pihak bank yang berhubungan dengan *spesifikasi* produk yang diinginkan oleh nasabah, harga beli dan harga jual, jangka waktu pembayaran atau pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya yang harus dipenuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah.

2. Bank membeli produk/barang yang sudah disepakati dengan nasabah tersebut. Bank biasanya membeli ke *supplier*.
3. Akad jual beli, setelah Bank membeli produk sesuai dengan *spesifikasi* yang diinginkan nasabah, maka selanjutnya Bank menjualnya kepada nasabah, disertai dengan penandatanganan akad jual beli antara bank dan nasabah, pada akad tersebut dijelaskan hal-hal yang berhubungan dengan jual beli *murabahah*. Rukun dan syarat-syaratnya harus terpenuhi.
4. *Supplier* mengirim produk/barang yang dibeli oleh bank ke alamat nasabah, atau sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati antara Bank dan nasabah sebelumnya.
5. Tanda terima barang dan dukomen, ketika barang sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menandatangani surat tanda terima barang, dan mengecek kembali kelengkapan dokumen-dokumen produk/barang tersebut.

Proses selanjutnya adalah nasabah membayar harga produk/barang yang dibelinya dari bank, biasanya pembayaran dilakukan secara angsuran/cicilan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya.

2.2 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Dan hipotesis dalam penelitian ini adalah :

2.2.1 Ada Pengaruh Tingkat Ekonomi Terhadap Minat Dalam Pengajuan Pembiayaan Murabahah

Tingkat ekonomi menjadi indikator yang menjadi perhatian penting dalam penelitian ini. Dan karena tingkat ekonomi merupakan indikator penting untuk diperhatikan peneliti mengatakan bahwa pengaruh tingkat ekonomi terhadap minat anggota dalam mengambil pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan oleh BMT. Kemudian peneliti mengajukan hipotesa sebagai berikut :

H1 = Ada Pengaruh Tingkat Ekonomi Terhadap Minat Dalam Pengajuan Pembiayaan Murabahah BMT El-Amanah kendal.