

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pembiayaan *Murabahah*

##### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dengan prinsip jual beli diaplikasikan dalam skema *murabahah (deferred payment sale)*, yaitu pembelian barang oleh bank untuk nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*) dengan pembayaran ditangguhkan dalam jangka dibawah satu tahun (*short run financing*).<sup>1</sup>

Menurut Undang-undang nomor 10 tahun 1998 Pasal 1 ayat 12 “pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.<sup>2</sup>

##### 2. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut

---

<sup>1</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2012, h. 191.

<sup>2</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014, h. 251.

didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain:

- a. Mencari keuntungan yaitu untuk memperoleh *return* ditambah laba dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bagi hasil margin yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan hanya administrasi pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.
- b. Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, bank dana investasi maupun untuk modal kerja.
- c. Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh pihak perbankan, mengingat semakin banyak pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat maka akan berdampak kepada pertumbuhan di berbagai sektor.<sup>3</sup>

Dilihat dari tujuan diatas, maka dapat dikatakan bahwa pemberian suatu pembiayaan tidak hanya menguntungkan bagi satu pihak saja yaitu pihak yang diberikan pembiayaan, melainkan juga menguntungkan pihak yang memberikan pembiayaan.

Manfaat pembiayaan ditinjau dari berbagai segi:

- a. Kepentingan Debitur

---

<sup>3</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003, h. 96.

- 1) Memungkinkan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya.
- 2) Jangka waktu pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dana debitur, untuk pembiayaan investasi dapat disesuaikan dengan kapasitas usaha yang bersangkutan dan untuk pembiayaan modal kerja dapat diperpanjang berulang-ulang.

### 3. Akad *Murabahah*

#### a. Pengertian *Murabahah*

*Murabahah* berasal dari kata *ribh* yang berarti pertambahan.<sup>4</sup> *Murabahah* berasal dari kata *ribhun* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Bank-bank Islam pada akad *Murabahah* untuk memberikan suatu pembiayaan dalam jangka waktu yang pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar.<sup>5</sup>

Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran,

---

<sup>4</sup> Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, Yogyakarta: Fajar Media Pers, 2012, h. 200.

<sup>5</sup> Abdullah Seed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik dan Interpretasi Bunga Bank Kaum Non-Revivalis*, Jakarta: Paramadina, 2004, h. 120.

harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Cara sederhana, Misalnya: seorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.<sup>6</sup>

Menurut Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan bahwa *Murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

*Murabahah* berdasarkan PSAK 102 adalah barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.<sup>7</sup>

*Murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Menurut Umar Chapra mengemukakan bahwa *murabahah* merupakan transaksi yang sah menurut

---

<sup>6</sup> Adiwarmar Karim, *Bank...*, h. 113.

<sup>7</sup> Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, h. 57-58.

ketentuan syariat apabila resiko transaksi tersebut menjadi tanggungjawab pemodal sampai penguasaan atau barang (*possession*) telah diahlihan kepada nasabah.<sup>8</sup>

Dengan akad ini bank syariah dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan asset yang dibutuhkan nasabah dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan. Selain mendapat keuntungan margin, bank syariah juga hanya menanggung resiko yang minimal. Sementara itu, nasabah mendapat kebutuhan asetnya dengan harga yang tetap.<sup>9</sup>

*Murabahah* merupakan prroduk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk transaksi jual-beli (bai' atau sale). Namun *murabahah* bukan transaksi jual-beli biasa antara satu pembeli dan satu penjual saja sebagaimana yang kita kenal didalam dunia bisnis perdagangan diluar perbankan syariah. Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang *Murabahah* yaitu dalam penjelasan pasal 19 ayat (1) Akad *Murabahah* yaitu akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan

---

<sup>8</sup>Sutan Remy yahdeini, *Perbankan...*, h. 65.

<sup>9</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007, h. 127.

pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>10</sup>

Jadi, pembiayaan *murabahah* adalah akad perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah dimana pihak bank membeli barang terlebih dahulu barang yang dibutuhkan nasabah kepada *supplier*/pemasok kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin* atau keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Akad *murabahah* di bank syariah diterapkan dalam bentuk pembiayaan:

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi. Misalnya: pembiayaan kendaraan, pembiayaan pembelian alat-alat rumah tangga.<sup>11</sup>

2) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal kerja adalah pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja perusahaan dalam

---

<sup>10</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan...*, 351.

<sup>11</sup> Veitzal Rivai, *Islamic Banking*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010, h. 715-717.

rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan.  
Misalnya: pembelian bahan baku, barang dagangan.

### 3) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru. Misalnya: untuk pembelian mesin-mesin, bangunan.

#### b. Dasar Hukum *Murabahah*

##### 1) Al-Qur'an

##### a) QS. An-Nisa ayat 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ  
تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿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 kepada-Mu*”.

## b) QS. Al-Baqarah ayat 280

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

كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: “Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh samai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.

## 2) Al-Hadits

Beberapa dalil dari Al-Hadits adalah sebagai berikut :

## a) H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عُنْ تَرَاضٍ

Artinya: “Sesungguhnya jual beli itu harus suka sama suka”. (H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah)

Isi hadits tersebut memperjelas apa yang terkandung dalam surat Al-baqarah ayat 75 bahwa dalam suatu transaksi jual beli (*murabahah*) agar terhindar dari riba maka jual beli tersebut harus suka

sama suka antara penjual dan pembeli. Mayoritas ulama telah spakat tentang kebolehan jual beli dengan caramurabahah sebagai transaksi real yang sangat dianjurkan dan merupakan sunah Rasulullah.

- c. Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*<sup>12</sup>

Menimbang :

- 1) Bahwa masyarakat banyak memerlukan fasilitas pembiayaan dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli.
- 2) Bahwa dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, bank syariah perlu memiliki fasilitas pembiayaan *murabahah* bagi nasabah yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

---

<sup>12</sup> Muhammad Ichwan Ihsan, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, Jakarta: Erlangga, 2014, h. 60-65

- 3) Bahwa oleh karena itu, DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang *murabahah* untuk dijadikan pedoman oleh lembaga keuangan syariah.

Mengingat :

- 1) Firman Allah, Qs. An-Nisa : 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ  
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا



Artinya: “*Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antara kamu*”. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepada-Mu”.

- 2) Firman Allah, Qs. Al-Baqarah: 275

الَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبْوَا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِّنَ  
الْمَيْسِرِۙ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبْوَاۙ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبْوَاۙ  
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهٖ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَاْمْرُهُۥٓ اِلَى اللّٰهِ وَمَنْ  
عَادَ فَاُولٰٓئِكَ اَصْحٰبُ النَّارِ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ ﴿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 didalamnya”.

3) Firman Allah, Qs. Al-Maidah: 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُجَلَّتْ لَكُمْ بِهِمَّةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتَّالَى

عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

Artinya: “Hai orang yang Beriman! Penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.

4) Hadits tentang *Murabahah*

## a) Hadits Abu Sa'id al-Kuhdariy

أَنَّه سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْغُرِّ  
بَانَ فِي الْبَيْعِ فَأَحَلَّهُ

b) Hadits Nabi riwayat an Nasa'iy, Abu Dawud,  
Ibnu Majah dan Ahmad

لِيُؤْتِيَ الْوَا جِدِ  
يُجِلُّ عِرْ ضَهْ وَعُقُو  
بَنَّهُ

Artinya: “Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian saksi kepadanya.

Memperhatikan : Pendapat peserta Rapat Pleno DSN-MUI pada hari Sabtu, tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/I April 2000

Menetapkan : Fatwa tentang *Murabahah*

Pertama: Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pesanan) 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.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, 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.

Kedua: Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membayar kontrak jual-beli.
- d. Dalam jual-beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat mendatangi kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
  - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.

- 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*

- a. Jaminan dalam *Murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Utang dalam *Murabahah*

- a. 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 dan kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya angsurannya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh

memperlambat pembayarannya angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

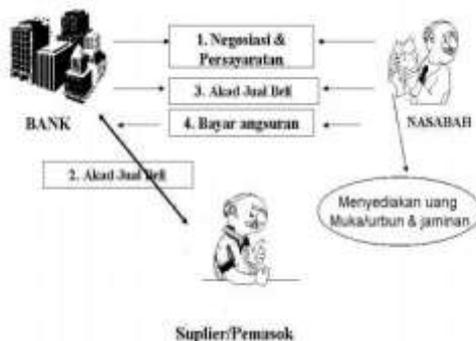
Kelima: Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

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

Keenam: Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit atau gagal menyelesaikan utang-utangnya bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

- d. Skema Pembiayaan *Murabahah*



#### 1) Negoisasi

Dimulai dari pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Nasabah menegosiasikan harga barang, margin, jangka waktu pembayaran dan besar angsuran perbulan dengan pihak bank mengenai barang yang diinginkan oleh nasabah. Pihak bank akan mengajukan persyaratan-persyaratan kepada nasabah.<sup>13</sup>

#### 2) Pembelian barang antara bank dengan supplier

Berdasarkan kesepakatan awal yang telah disetujui bersama, bank kemudian membeli barang yang diinginkan oleh nasabah dari pihak pemilik barang/supplier. Bank seketika itu juga melakukan pembayaran kepada pemilik barang.

#### 3) Akad jual beli antara bank dan nasabah

Setelah barang dikuasai oleh bank, bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah secara *murabahah*. Setelah segala akad ditandatangani oleh kedua belah pihak, bank kemudian menyerahkan barang kepada nasabah.

#### 4) Bayar angsuran

---

<sup>13</sup>Rizal Yaya, *Akuntansi Bank Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Selemba Empat, 2014, h. 165.

Nasabah kemudian membayar angsuran sesuai kesepakatan yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara menyicil sejumlah uang tertentu selama jangka waktu yang telah disepakati.

**e. Jenis-jenis *Murabahah***

1) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembelian *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. *Murabahah* yang bersifat tidak mengikat bahwa telah memesan barang tetapi pembeli tersebut tidak terikat maka pembeli dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

2) *Murabahah* Tanpa Pesanan

*Murabahah* ini termasuk jenis *murabahah* yang bersifat mengikat. *Murabahah* ini dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau penyediaan barang dilakukan sendiri oleh penjual.<sup>14</sup>

**f. Rukun dan Syarat *Murabahah***

---

<sup>14</sup> Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah berbasis PSAK Syariah*, Padang: Akademia Permata, 2012, h. 145.

Menurut Moch. Anwar (1980 : 37-38), syarat rukun jual beli dengan akad murabahah yaitu :

1) Pelaku

Pelaku harus cakap hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan).

- a) Berakal. Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah.
- b) Yang melakukan akad jual beli adalah orang berbeda.

2) Objek jual beli, harus memenuhi:

- a) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal

Maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli, karena barang tersebut menyebabkan manusia bermaksiat atau melanggar larangan Allah. Dalil larangan mengenai hal tersebut adalah “sesungguhnya Allah mengharamkan menjualbelikan khamar, bangkai, babi, patung-patung” (HR Imam Bukhori dan Imam Muslim).

- b) Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang

diperjualbelikan, misalnya : jual beli minuman keras, jual beli narkoba, dll.

- c) Barang tersebut dimiliki oleh penjual  
Jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Misalnya : jual beli barang curian.
- d) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan. Misalnya jual beli yang barang keberadaannya masih hilang atau belum diketahui, jual beli barang yang telah diwakafkan, dll.
- e) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada gharar.
- f) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada gharar. Apabila suatu barang dapat ditakar maka atas barang yang diperjualbelikan harus ditakar

terlebih dahulu agar tidak timbul ketidakpastian. Misalnya jual beli mangga yang dimasih dipohon. Jual beli ini dilarang karena kuantitasnya mangga belum diketahui secara pasti. Bisa jadi akan menguntungkan salah satu mangga belum diketahui secara pasti. Bisa jadi akan menguntungkan salah satu pihak dan merugikan pihak lainnya. Apabila hasil buah mangga tersebut lebih banyak dari harga yang disepakati maka akan menguntungkan pihak pembeli dan sebaliknya akan merugikan pihak penjual. Namun sebaliknya, apabila hasil mangga lebih sedikit dari harga yang disepakati maka akan menguntungkan penjual dan merugikan pembeli. Islam mengajarkan untuk melakukan perniagaan yang saling menguntungkan diantara pihak-pihak yang bertransaksi dan tidak menimbulkan gharar.

g) Harga barang tersebut jelas

Harga barang yang diperjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual berikut cara pembayarannya tunai atau tangguh sehingga jelas dan tidak ada gharar.

h) Barang yang diakadkan ada ditangan penjual akan menimbulkan ketidakpastian. Walaupun barang yang dijadikan sebagai objek tidak ada ditempat, namun barang tersebut ada dan dimiliki penjual. Hal ini diperbolehkan asal spesifikasinya jelas dan pihak pembeli mempunyai hak khayar (memilih melanjutkan atau membatalkan akad).

3) Ijab Qobul

Pernyataan dan ekpresi saling ridha atau rela diantara pihak-pihak pelaku akad. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikannya, pembayarannya dan pemanfaatan atas barang yang diperjualbelikan menjadi halal.<sup>15</sup>

**g. Karakteristik *Murabahah***

1) *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesan dari nasabah. Dalam *murabahah*, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah. Sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada *supplier* untuk dijual kepada nasabah.

---

<sup>15</sup> Kautsar Riza Salman, *Akuntansi ...*, h. 146-149.

- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam *murabahah*, pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila asset *murabahah* yang telah dibeli dibank (sebagai penjual) dalam *murabahah* pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) akan mengurangi nilai akad.
- 3) Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda. Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah:
  - 4) Mempercepat pembayaran cicilan
  - 5) Melunasi piutang *murabahah* sebelum jatuh tempo
  - 6) Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad, pembagian

potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad maka:

- a) Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang *murabahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank
- b) Bank dapat meminta kepada nasabah sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat

Karakteristik *murabahah* secara umum adalah:

- 1) Bank Islam harus memberitahukan tentang biaya atau modal yang dikeluarkan atas barang tersebut kepada nasabah.
- 2) Akad pertama harus sah.
- 3) Akad tersebut harus bebas riba.
- 4) Bank Islam harus mengungkapkan dengan jelas dan rinci tentang ungkar janji atau wanprestasi yang terjadi setelah pembelian.
- 5) Bank Islam harus mengungkapkan tentang syarat yang diminta dari harga pembelian kepada nasabah, misalnya pembelian berdasarkan angsuran.

Jika salah satu syarat tidak terpenuhi maka pembelian harus mempunyai pilihan untuk:

- 1) Melakukan pembayaran penjualan tersebut sebagaimana adanya.

- 2) Menghubungi penjual atas perbedaan (kekurangan) yang terjadi atau membatalkan akad.<sup>16</sup>

#### **h. Manfaat *Murabahah***

- 1) Bagi Bank

Manfaat pembiayaan *murabahah* bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk *margin*.

- 2) Bagi Nasabah

Manfaat bagi nasabah sebagai penerima fasilitas adalah salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak berubah selama masa perjanjian.<sup>17</sup>

### **B. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia**

1. Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapat nasional. Dengan peranan usaha

---

<sup>16</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic...*, h. 102.

<sup>17</sup>Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*, h. 205.

mikro, kecil dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis industri skala kecil menengah (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dalam pengelompokan pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.

Adapun pengertian UMKM diberbagai Negara tidak selalu sama dan bergantung pada konsep yang digunakan oleh Negara tersebut. Oleh karena itu pengertian UMKM ternyata berbeda antara satu Negara dengan Negara lainnya. Dalam pengertiannya mencakup dua aspek yaitu aspek tenaga kerja dan aspek pengelompokan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam kelompok perusahaan tersebut (*range of the member of employes*).

Di Indonesia berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain:<sup>18</sup>

a. Usaha Mikro

---

<sup>18</sup>Tulus T. H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, h. 14-15.

- 1) Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000.- (Lima puluh juta rupiah) dan hasil penjual tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp 300.000.00.- (Tiga ratus juta rupiah).
- 2) Bank Indonesia, Departemen perindustrian dan perdagangan memberi batasan berdasarkan asset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha mikro adalah usaha yang memiliki asset kurang dari Rp 100.00.00.- (seratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

- 1) Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dan bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung

dan usaha menengah maupun usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 50.000.000.- (Lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000.- (Lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/bulan) lebih dari Rp 300.000.000.- (Tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000.- (Dua milyar lima ratus juta rupiah).

- 2) Departemen keuangan memberi batasan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan omzet kurang dari Rp 300.000.000.- (Tiga ratus juta rupiah)
  - 3) Departemen perindustrian perdagangan dan Departemen tenaga kerja memberi batasan berdasarkan jumlah tenaga kerja, bahwa usaha dengan jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 20 orang disebut usaha kecil. Sedangkan menurut GBHN tahun 1993, pengusaha kecil yaitu mereka yang lemah dalam hal modal, tenaga kerja serta dalam penerapan teknologi.
- c. Usaha Menengah
- 1) Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang

dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah maupun usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 500.000.000.- (Lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000.- (Sepuluh milyar rupiah). Dan hasil penjualan tahunan (omzet/bulan) Rp 2.500.000.000.- (Dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000.000.- (Lima ratus milyar rupiah).

Secara ringkas kriteria usaha mikro, kecil dan menengah adalah sebagai berikut:

**Tabel Klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah (plafon) pembiayaan di Bank Syariah**

<b>Jenis Usaha</b>	<b>Jumlah (plafon) Pembiayaan</b>
Usaha Mikro	Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah)
Usaha Kecil	Rp 50.0000.000,- (Lima puluh juta rupiah) Rp. 500.000.000,- (Lima ratus

	juta rupiah)
Usaha Menengah	Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) Rp. 5.000.000.000,- (Lima milyar rupiah)

## 2. Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

### a. Usaha Mikro

Berikut ciri-ciri usaha mikro :

- a. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap sewaktu-waktu dapat terganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum

memiliki jiwa usaha yang memadai.

- e. Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- f. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP

Dilihat dari atas kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

- 1) Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan berkembang.
- 2) Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- 3) Tetap berkembang walau dalam krisis ekonomi moneter.

- 4) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, didasari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun sisi perbankan sendiri.

**b. Usaha Kecil**

berikut ini ciri-ciri usaha kecil:

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- 2) Lokasi atau tempat usahanya umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 5) Sumber daya manusianya (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.

- 7) Sebagian besar belum mendapat manajemen usahanya dengan baik seperti bussines planning.

**c. Usaha Menengah**

- 1) Pada dasarnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain: bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk perbankan
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan oranisasi perburukan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dll.
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan terlatih dan terdidik.

**D. Pengertian Analisis SWOT**

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada hubungan atau interaksi

antara unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan, terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang dan ancaman.<sup>19</sup>

Analisis SWOT menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT adalah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi. Analisis ini didasarkan agar dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Analisis SWOT terdiri atas empat komponen dasar, yaitu; (a) *Strengths* (S) adalah situasi atau kondisi kekuatan organisasi atau program pada saat ini; (b) *weaknesses* (W) adalah situasi atau kondisi kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini; (c) *opportunity* (O) adalah situasi atau kondisi peluang yang berasal dari luar organisasi, dan *threats* (T) adalah situasi ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi

---

<sup>19</sup> Rachmat, *Manajemen Strategik*, Bandung: CV, Pustaka Setis, 2014, h. 285.

dan dapat mengancam eksistensi organisasi pada masa depan.

Metode analisis SWOT dianggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis adalah menambah keuntungan dari peluang yang ada, dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

## 2. Manfaat Analisis SWOT

Manfaat atau kegunaan analisis SWOT adalah:

- a. Mampu memberikan gambaran suatu organisasi dari empat sudut dimensi, yaitu *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*. Sehingga pengambil keputusan dapat melihat dari empat dimensi ini secara lebih komprehensif.
- b. Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang.
- c. Mampu memberikan pemahaman kepada para *stakeholder* yang berkeinginan menaruh simpati bahkan bergabung dengan perusahaan dalam suatu ikatan kerjasama yang saling menguntungkan.
- d. Dapat dijadikan penilai secara rutin dalam melihat progress report dari setiap keputusan yang telah dibuat selama ini.

### 3. Tujuan Analisis SWOT

Analisis SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Tujuan lain diperlakukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (*life cycle product*).<sup>20</sup>

### 4. Formula Analisis SWOT

Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

#### a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats* (O and T), dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang memperngaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan

---

<sup>20</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Strategis*, Bandung: CV. Alfabeta, 2015, h.251.

industri (*industry environment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

b. Faktor internal

faktor ini akan mempengaruhi terbentuknya *stregth and weakness* (S dan W) dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, dimana hal ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya, manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (*coporate culture*).