

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Peran

a. Definisi Peran

Istilah “peran” kerap diucapkan banyak orang. Sering kita mendengar kata peran diartikan dengan posisi atau kedudukan seseorang. Atau “peran” dikaitkan dengan “apa yang dimainkan” oleh seorang aktor dalam suatu drama. Mungkin tak banyak tahu, bahwa kata “peran”, atau *role* dalam bahasa Inggrisnya, memang diambil dari drama turguy atau seni teater. Dalam seni teater seorang aktor diberi peran yang harus dimainkan sesuai dengan plot atau alur ceritanya, dan dengan macam-macam lakonnya. Lebih jelasnya kata “peran” atau “*role*” dalam kamus *Oxford dictionary* diartikan: *Actor's part; one's task of function*. Yang berarti aktor; tugas seseorang atau fungsi.¹

Istilah peran dalam “Kamus Besar Bahasa Indonesia” mempunyai arti pemain sandiwara (film), tukang lawak pada permainan makyong, perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan pada peserta didik.²

Ketika istilah peran digunakan dalam lingkungan pekerjaan, maka seseorang yang diberi (atau mendapatkan)

¹ *The New Oxford Illustrated Dictionary* (Oxford University Press, 2017) h. 1466.

² Departemen pendidikan Nasional, “*Kamus Besar Bahasa Indonesia*,” *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (2015), h. 854.

sesuatu posisi, juga diharapkan menjalankan perannya sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pekerjaan tersebut. Harapan mengenai peran seseorang dalam posisinya, dapat dibedakan atas harapan dari sipemberi tugas dan harapan dari orang yang menerima manfaat dari pekerjaan/posisi tersebut.

b. Aspek-Aspek Peran

Biddle dan Thomas membagi peristilahan dalam teori peran dalam empat golongan,yaitu: ³

- a) Orang- orang yang mengambil bagian dalam interaksi sosial (Orang yang berperan).

Berbagai istilah tentang orang- orang dalam teori peran.Orang-orang yang mengambil bagian dalam minteraksisosial dapat dibagi dalam dua golongan sebagai berikut:

- a. *Aktor* atau pelaku,yaitu orang yang sedang berperilaku menurut suatu peran tertentu.
- b. *Target* (sasaran) atau orang lain,yaitu orang yang mempunyai hubungan dengan aktor dan perilakunya.⁴
- c. Perilaku yang muncul dalam interaksi tersebut (Perilaku dalamPeran).

³ Sarlito Wirawan Sarwono, “*Teori- Teori Psikologi Sosial,*” (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 215.

⁴ Sarlito Wirawan Sarwono, *Teori- Teori Psikologi Sosial.,*” (Jakarta: Rajawali Pres, 2015) h. 216

Biddle dan Thomas membagi lima indikator tentang perilaku dalam kaitanyadengan peran sebagai berikut:

1. Harapan tentang peran (*expectation*)
2. Norma (*norm*)
3. Wujud perilaku dalam peran (*performance*)
4. Penilaian (*evaluation*) dan sanksi (*sanction*)⁵

b) Kedudukan orang-orang dalam perilaku

Kedudukan adalah sekumpulan orang yang secara bersama-sama (kolektif) diakui perbedaannya dari kelompok-kelompok yang lain berdasarkan sifat- sifat yang mereka miliki bersama, perilaku yang sama- sama mereka perbuat, dan reaksi orang-orang lain terhadap mereka bersama. Ada dua faktor yang mendasari penempatan seseorang dalam posisi tertentu,yaitu: ⁶

1. Sifat-sifat yang dimiliki bersama seperti jenis kelamin, suku bangsa, usia atau ketiga sifat itu sekaligus. Semakin banyak sifat yang dijadikan dasar kategori kedudukan, semakin sedikit orang yang dapat ditempatkan dalam kedudukan itu.
2. Perilaku yang sama seperti penjahat (karena perilaku jahat), olahragawan, atau pemimpin. Perilaku ini dapat diperinci lagi sehingga kita memperoleh kedudukan yang lebih terbatas. Selain itu, penggolongan kedudukan

⁵ Sarlito Wirawan Sarwono, *Teori- Teori Psikologi Sosial*, (2015.): h. 218–220.

⁶ Sarlito Wirawan Sarwono, *Teori- Teori Psikologi Sosial*,.”(2015) h. 222-223

berdasarkan perilaku ini dapat bersilang dengan penggolongan berdasarkan sifat, sehingga membuat kedudukan semakin eksklusif. Reaksi orang terhadap mereka.

c) Kaitan antara orang dan perilaku

Biddledan Thomas mengemukakan bahwa kaitan (hubungan) yang dapat dibuktikan atau tidak adanya dan dapat diperkirakan kekuatannya adalah kaitan antara orang dengan perilaku dan perilaku dengan perilaku. Kaitan antara orang dengan orang dalam teori peran ini tidak banyak dibicarakan. Kriteria untuk menetapkan kaitan-kaitan tersebut diatas diantaranya yaitu: ⁷

1. Kriteria Kesamaan
2. Derajat Saling Ketergantungan
3. Gabungan antara Deraja Kesamaan dan Saling Ketergantungan.

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan atau finansial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan.⁸ Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang

⁷ Sarlito Wirawan Sarwono, "Teori- Teori Psikologi Sosial,." (Jakarta Rajawali Pres 2015) h.226-229

⁸ Muhammad Lathief Ilham, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (2014) . h 1.

dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Sedangkan pembiayaan dalam arti luas adalah *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.⁹

Pembiayaan bank syariah adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian dan pengontrolan sumber daya yang dilakukan oleh bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dalam hal pemberian fasilitas keuangan/finansial kepada pihak lain berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan.¹⁰

Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil

Menurut Muhammad pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik

⁹ Arrison Hendry, "*Perbankan Syariah*," 2018. h. 25

¹⁰ Muhammad, "*Manajemen Bank Syariah*," (yogyakarta,2017). h.

dilakukan sendiri maupun lembaga.

Menurut Henry pembiayaan adalah kerjasama antar lembaga dan Nasabah di mana lembaga sebagai pemilik modal (shahibul maal) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya.

b. Dasar Hukum Pembiayaan

Adapun landasan syariah tentang pembiayaan terdapat pada Q.S Al- Baqarah ayat 280 yang berbunyi:

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

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagai atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

Ayat diatas mengandung arti Allah memerintahkan ketika memberikan hutang atau pembiayaan kepada seseorang sedangkan seseorang tersebut belum bisa membayar hutangnya sampai orang yang berhutang tersebut bisa membayarnya. Dan sesungguhnya memberikan hutang tersebut menyedekahkan semuanya maka menjadi amalan yang lebih baik.

Kutipan ayat diatas, digaris bawahi pentingnya sedekah dan tuntunan akan perlunya toleransi terhadap nasabah jika sedang mengalami kesulitan (dalam arti

sebenarnya) membayar kewajibannya.¹¹

c. Indikator Pembiayaan

Adapun indikator pembiayaan menurut Kasmir terdiri dari:¹²

- a. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberian dana bahwa dana yang diberikan (berupa, uang, barang atau jasa) akan benar-benar di terima kembali dimasa yang akan datang.
- b. Kesepakatan yaitu suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.
- c. Jangka Waktu yaitu mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah di sepakati, jangka waktu tersebut jangka pendek, menengah, dan panjang.
- d. Resiko yaitu resiko usaha menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun tidak disengaja. Seperti bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur
- e. Balas Jasa balas jasa berdasarkan prinsip syariah ditentukan dengan bagi hasil.

¹¹ Abdul Shomd dan Trisadini P. Usanti, "Transaksi Bank Syariah, Jakarta: Bumi Aksara," (2012). h. 101

¹² Kasmir, "Manajemen Perbankan," Jakarta: PT Raja Grafindo (2016) h. 84.

d. Tujuan Pembiayaan

Secara mikro pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:¹³

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
- c. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak kekurangan.

e. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:¹⁴

- a) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-mukar barang dan jasa. Dalam hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

¹³ Noviyanti Supardi, ” *Pengaruh Pembiayaan terhadap Pengembangan Usaha Mikro (Studi: Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Kendari)* (2018): 6–26.

¹⁴ Ismail, *Perbankan Syariah Jakarta: Kencana*, (2011) h. 109.

b) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak penurunan harga.

f. Jenis-jenis pembiayaan

1. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang digunakan untuk membiayai barang-barang konsumtif. Pembiayaan ini umumnya untuk perorangan, seperti untuk pembelian rumah tinggal, pembelian mobil untuk keperluan pribadi. Pembayaran kembali pembiayaan, berupa angsuran, berasal dari gaji, bukan dari obyek yang dibiayainya. Jenis pembiayaan yang termasuk dalam jenis pembiayaan konsumtif antara lain:

- a. Pembiayaan Perumahan, yaitu fasilitas pembiayaan untuk pembelian/ pembangunan/ renovasi rumah tinggal, rumah susun, ruko, rukan, apartemen, dan lain-lain dengan jaminan berupa obyek yang dibiayai.
- b. Pembiayaan Mobil, yaitu fasilitas pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor roda dua atau kendaraan roda dengan jaminan berupa kendaraan bermotor yang

dibiayai tersebut.

- c. Pembiayaan Multiguna, yaitu fasilitas pembiayaan untuk segala keperluan yang bersifat konsumtif, dengan jaminan penghasilan sebagai pegawai atau profesional, dan atau tanah berikut bangunan tempat tinggal.
- d. Kartu Pembiayaan, yaitu fasilitas pembiayaan tanpa agunan untuk keperluan kemudahan pembayaran dan transaksi pengambilan tunai. Transaksi dilakukan melalui sarana kartu yang diberikan kepada perorangan pemegang kartu. Kartu pembiayaan diterbitkan oleh bank setelah aplikasi permohonannya disetujui bank yang bersangkutan.

2. Pembiayaan Komersial

Pembiayaan yang diberikan kepada perorangan atau badan usaha yang dipergunakan untuk membiayai suatu kegiatan usaha tertentu. Pembayaran kembali pembiayaan komersial berasal dari hasil usaha yang dibiayai.

- a) Pembiayaan mikro, yaitu fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membiayai kegiatan usaha mikro.
- b) Pembiayaan Usaha Kecil, yaitu fasilitas pembiayaan untuk membiayai kegiatan usaha kecil.
- c) Pembiayaan Usaha Menengah, yaitu fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membiayai kegiatan usaha menengah.
- d) Pembiayaan Korporasi, yaitu fasilitas pembiayaan yang

diberikan untuk membiayai kegiatan usaha perusahaan/korporasi.

g. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Prinsip pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan pembiayaan. Secara umum, prinsip pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu: ¹⁵

- a. *Character*: suatu keyakinan bahwa sifat dan watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat pribadi.
- b. *Capacity*: untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuan” dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.
- c. *Capital*: untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan lainnya.

¹⁵Noviyanti Supardi, “Pengaruh Pembiayaan Terhadap Pengembangan Usaha Mikro.” (2018) h. 6-26

Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

- d. *Collateral*: merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.
- e. *Condition*: dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

3. Akad Murabahah

a. Pengertian Akad Murabahah

Berdasarkan bahasanya *murabahah* berasal dari kata masdar *baraha* yang artinya sesuatu yang tumbuh dalam, maka bagi orang Arab seseorang itu dianggap untung jika aset dagangannya tumbuh atau bertambah.¹⁶

Sederhananya *murabahah* adalah akad jual beli barang

¹⁶ Baidhowi., “Rekonstruksi Akad Murabahah (Jurnal Pemikiran Hukum Dan Islam”. Volume 8, (2017): h. 224.

ditambah keuntungan (margin) yang disepakati. Menurut Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000, *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar harga yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan. Jika kita melihat pengertian *murabahah* menurut istilah, akan ada bermacam pendapat. Berikut pengertian *Murabahah* menurut istilah :

- a. Bagian dari jenis *ba'i*, yaitu jual beli yang harga jualnya sudah termasuk harga pokok penjualan ditambah keuntungan tertentu yang disepakati oleh kedua belah pihak, pembeli dan penjual.
- b. Dalam *Fiqh Islam*, *murabahah* adalah suatu bentuk jualbeli tertentu dimana penjual menunjukkan biaya pembelian barang, termasuk harga barang dan biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang, dan margin keuntungan yang diinginkan.
- c. *Murabahah* adalah salah satu akad yang memberikan pembayaran yang dapat diandalkan baik waktu maupun jumlah, dan pada saat menerima pinjaman dari bank syariah, jumlah dan waktunya sudah pasti dan ditentukan terlebih dahulu (tunai), harga pokok ditambah dengan harga perolehan barang (biaya-biaya lain dalam memperoleh barang) ditambah dengan margin yang disepakati.
- d. *Murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli

membayar harga yang lebih tinggi untuk itu sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁷

Jadi disimpulkan *murabahah* didefinisikan sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan (margin) yang telah disepakati. Karena keuntungan disepakati, maka karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga pembelian atau harga pokok barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹⁸

b. Rukun Pembiayaan *Murabahah*

- a) Penjual (*Bai'*) Penjual adalah pihak bank yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Biasanya di dalam teknis aplikasinya bank membeli barang yang di perlukan nasabah atas nama bank itu sendiri, walaupun terkadang bank menggunakan media akad wakalah dalam pembelian barang, di mana si nasabah sendiri yang membeli barang yang di inginkan atas nama bank.
- b) Pembeli (*Musyitari'*) Pembeli dalam pembiayaan *murabahah* adalah nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank.
- c) Objek Jual Beli (*Mabi'*) Biasanya dalam permohonan

¹⁷ P.Adiyes Putra Nurnasrina, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah" pekan baru (2018.) h. 23–24.

¹⁸ Baidhowi., "Rekonstruksi Akad *Murabahah* (Jurnal Pemikiran Hukum Dan Islam". 2019.

pembiayaan murabahah sebagian besar nasabah lebih memilih barang-barang yang bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi, seperti rumah, tanah, mobil, motor, dan sebagainya. Namun demikian, terdapat beberapa hal yang harus di perhatikan terkait mengenai syarat-syarat benda atau barang yang menjadi objek akad, antara lain:

- a. Suci, maka tidak sah penjualan barang-barang najis, seperti anjing, babi, dan sebagainya yang termasuk dalam kategori najis.
- b. Manfaat menurut *syara'*, berdasarkan ketentuan ini, maka tidak boleh jual beli yang tidak diambil manfaatnya menurut *syara'*.
- c. Jangan ditaklikan, maksudnya apabila dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, seperti “Jika Bapakku pergi, ku jual kendaraan ini kepadamu”
- d. Tidak di batasi waktu, dalam hal perkataan “Saya jual kendaraan ini kepada tuan selama satu tahun”, maka penjualan tersebut tidak sah, sebab jual beli merupakan salah satu penyebab pemilikan sacara penuh yang tidak di batasi ketentuan *syara'*.
- e. Dapat di pindah tangankan atau di serahkan, karena memang dalam jual beli barang yang menjadi objek akad harus beralih kepemilikannya dari penjual ke pembeli.

Cepat atau lambatnya penyerahan, hal itu tergantung pada jarak atau tempat diserahkannya barang tersebut.

- f. Milik sendiri, tidak dihalalkan menjual barang-barang milik orang lain tanpa seizin dari pemilik barang tersebut. Sama halnya dengan barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.
- g. Diketahui (dilihat), barang yang menjadi obyek jual beli harus diketahui spesifikasinya, seperti kuantitasnya, ukurannya, modelnya, warnanya, dan hal-hal lain yang terkait. Maka tidak sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.
- d) Harga (*Tsaman*) Harga dalam pembiayaan murabahah dianalogikan dengan pricing atau plafond pembiayaan.
- e) Ijab *Qabul*
 - a. Dalam perbankan syariah dimana segala operasionalnya mengacu kepada hukum Islam, maka akad yang dilakukan juga memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi. Dalam akad biasanya memuat tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, kesediaan pihak bank syariah dalam pengadaan barang, juga pihak bank syariah harus memberitahukan harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah (terjadi penawaran), kemudian penentuan lama angsuran apabila terdapat kesepakatan *murabahah*

Manfaat menurut *syara'*, berdasarkan ketentuan ini, maka tidak boleh jual beli yang tidak diambil manfaatnya menurut *syara'*.

- b. Jangan *ditaklikan*, maksudnya apabila dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain, seperti “Jika Bapakku pergi, ku jual kendaraan ini kepadamu”.
- c. Tidak di batasi waktu, dalam hal perkataan “Saya jual kendaraan ini kepada tuan selama satu tahun”, maka penjualan tersebut tidak sah, sebab jual beli merupakan salah satu penyebab pemilikan secara penuh yang tidak di batasi ketentuan *syara'*.
- d. Dapat di pindah tangankan atau di serahkan, karena memang dalam jual beli barang yang menjadi objek akad harus beralih kepemilikannya dari penjual ke pembeli. Cepat atau lambatnya penyerahan, hal itu tergantung pada jarak atau tempat diserahkan barang tersebut.
- e. Milik sendiri, tidak dihalalkan menjual barang-barang milik orang lain tanpa seizin dari pemilik barang tersebut. Sama halnya dengan barang-barang yang baru akan menjadi miliknya.
- f. Diketahui (dilihat), barang yang menjadi obyek jual beli harus diketahui spesifikasinya, seperti kuantitasnya, ukurannya, modelnya, warnanya, dan

hal-hal lain yang terkait. Maka tidak sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.

c. Syarat Pembiayaan *Murabahah*

1. Pihak yang berakad (Penjual dan Pembeli)
 - a. Cakap hukum.
 - b. Kehendak atau kesenangan, bebas dari kendala atau tekanan.
2. Objek yang diperjual belikan
 - a. Mengecualikan hal-hal yang dilarang atau dilarang oleh agama.
 - b. Bermanfaat.
 - c. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
 - d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
 - e. Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan di serahkan penjual.
 - f. Dalam hal barang bergerak, barang harus dapat di periksa oleh pembeli setelah dokumentasi dan pengaturan kontrak selesai.
3. *Akad* atau *Sighat* (*Ijab dan Qabul*)
 - a. Harus jelas dan tidak ambigu dengan siapa berakad/ kontrak akan dibuat.
 - b. Antara *Ijab* dan *Qabul* (serah terima) harus di selaraskan baik pada spesifikasi barang maupun pada harga yang disepakati.

- c. Terlepas dari validitas transaksi di masa depan.
- d. Tidak ada batasan waktu, misal saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali.

4. Harga

- 1. Harga jual adalah harga beli ditambah keuntungan.
- 2. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
- 3. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.¹⁹

d.Landasan Hukum Murabahah

a. *Al-Qur'an, Surah Al-Baqarah (2) : (275)*

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
 يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
 فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ
 هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila, yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya. Lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni

¹⁹ Yenti Afrida, *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*, FEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)-Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016, h.159-160

*neraka, mereka kekal di dalamnya.*²⁰

b. Hadist (Diriwayatkan oleh *Rifa'ah ibn Rafi'r.a* :

بَقِيَ طَيِّبٌ سَأَلَ اللَّهَ، أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَنَّا فِيعَيْنَ خَدِيٍّ جَقَّالٍ
احمد، ر. عملاً رجلي دة، وك ل بيع مبرور

*“Rasulullah SAW di Tanya salah seseorang sahabat mengenai pekerjaan apa yang paling baik. Rasuullah SAW menjawab: Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual beli yang baik” (HR.Al-Hakim).*²¹

Makna bekerja secara etimologi adalah suatu perbuatan, usaha, tindakan, atau aktivitas seseorang. Dan secara terminologi, arti bekerja adalah suatu perbuatan, usaha, tindakan, atau aktivitas manusia yang dilakukan dengan sengaja untuk memenuhi kebutuhan hidup atau mencapai suatu tujuan tertentu. Bekerja ditinjau dari jenis pekerjaannya memiliki dua kategori, yaitu pertama, bekerja yang dilakukan oleh individu atau kelompok secara mandiri atau wirausaha. Kedua, bekerja yang dilakukan oleh individu atau kelompok dengan sistem upah atau sewa manfaat.

4. Usaha

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Usaha adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat.²²

Sedangkan perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha

²⁰ Idri, *Hadis Ekonomi*, Jakarta 2015 h. 157..

²¹ HR. Ahmad jus 6, hal. 112, no. 17266

²² Purdi E Chandra, *”Trik Sukses Menuju Sukses”*. Yogyakarta: Grafika Indah, (2020). h. 21.

kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik dan agar mencapai pada satu titik atau puncak kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omzet penjualan.

Usaha dalam Islam adalah segala usaha manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup berupa aktifitas produksi, distribusi, konsumsi dan perdagangan baik berupa barang maupun jasa yang sesuai dengan aturan- aturan dan hukum-hukum Allah yang terdapat dalam *al-Qur'an* dan *as-Sunnah*. Bisnis Syariah adalah usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh orang per orang, kelompok orang, badan usaha yang berbadan hukum atau tidak berbadan hukum dalam rangka memenuhi kebutuhan yang bersifat komersial dan tidak komersial menurut prinsip *syariah*.²³

Menurut Afuah yang dikutip oleh Sari, usaha adalah sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan uang dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.²⁴

²³ Uswatun Hasanah, "Peranan Zakat Produktif Badan Amil Zakat Provinsi Sumatera Selatan Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mustahik Di Kertapati Palembang" (2018):1-78,

²⁴ Irma Nilasari dan Sri Wiludjeng, "Pengantar Bisnis" (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006): 2.

b. Strategi Pengembangan Usaha

Setelah merintis dan mengelola usaha, tahap selanjutnya yang harus dilakukan adalah mengembangkan usaha. Dalam perjalanan sebuah usaha, pengusaha harus menyadari bahwa segala sesuatu tidak ada yang mudah, sesuai dengan rencana dan terus tumbuh. Banyak strategi yang dapat dilakukan oleh pengusaha untuk mengembangkan usahanya, diantaranya adalah:

- a) Melakukan kerja sama dengan *agen/distributor* untuk memasarkan barang dan jasa.
- b) Menambah jumlah produksi.
- c) Melakukan kemitraan dengan pihak lembaga keuangan, baik bank maupun nonbank.
- d) Mengembangkan kreasi dan inovasi produk.

Dari paparan di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan perkembangan usaha adalah suatu bentuk kegiatan yang dilakukan pengusaha agar usahanya dapat menjadi lebih baik, juga mampu menumbuhkan dan memperkuat dirinya menjadi usaha yang tangguh dan mandiri²⁵.

c. Permasalahan Usaha Mikro Kecil Menengah

a. Keterbatasan Finansial

Pada umumnya modal awal bersumber dari modal sendiri, namun sumber permodalan ini sering tidak

²⁵ Agung Sudjatmok. "Cara Cerdas Menjadi Pengusaha Hebat, (Jakarta: Visi media, 2010.) h. 95.

memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit maupun pembiayaan dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan Usaha.

b. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. UMKM yang tidak melakukan perbaikan yang cukup disemua aspek yang terkait pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi, cukup sulit bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Salah satu kendala serius bagi UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM dalam aspek manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, organisasi bisnis, dan lain sebagainya. Semua keahlian sangat dibutuhkan untuk mempermudah atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.²⁶

d. Faktor-faktor yang Menyebabkan Kegagalan Usaha

Resiko yang timbul di masa yang akan datang disebabkan karena di masa yang akan datang penuh dengan berbagai ketidak pastian. Yang paling penting di sini untuk

²⁶ Musa Hubies, ” *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*” (Jakarta Ghalia Indonesia, 2009), h. 4.

diperhatikan adalah memprediksi resiko yang bakal terjadi nantinya. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan terhadap hasil yang dicapai adalah sebagai berikut:²⁷

- e) Data dan Informasi tidak lengkap
- f) Tidak Teliti
- g) Salah Perhitungan
- h) Pelaksanaan Pekerjaan Salah
- i) Kondisi Lingkungan
- j) Unsur Kesengajaan²⁸

memerlukan dana, untuk investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan pembiayaan tersebut maka nasabah dapat mengembangkan dan memperluas usahanya. Dalam hal ini pihak bank maupun nasabah sama-sama mendapatkan keuntungan.²⁹

e. Indikator Pengembangan Usaha

Indikator teori pengembangan usaha diantaranya adalah:

a. Penjualan/Pendapatan

Penjualan adalah modal utama sebuah bisnis untuk dapat “bertahan hidup” dan berkembang. Hampir semua pebisnis pastinya benar-benar getol terhadap penjualan agar selalu memiliki tren yang positif.

Penjualan juga selalu menjadi key performance

²⁷ Repton Ade Utama, Desi Isnaini, Uswatun Hasanah “Penerapan Islamic Entrepreneurship Pada Pedagang Muslim Pasar Ampere Manna Bengkulu Selatan” . Vol 7, No 1 (2023).

²⁸ Kasmir, ” *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2012):9.

²⁹ kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013.).

indicator yang mengukur kinerja sebuah bisnis. Jika tingkat penjualan stabil bahkan semakin tinggi dari satu periode ke periode berikutnya, maka dapat dikatakan kinerja perusahaan sedang baik.

b Laba/Profit

Laba/profit pada bisnis anda memberikan persepsi baru yang belum bisa dihadirkan oleh penjualan/omzet. Hal ini karena saat anda menghitung laba, berarti anda sudah mempertimbangkan pendapatan dan beban usaha karena laba didapat dari pendapatan dikurangi beban.

c Total Aset/Harta

Aset/harta adalah sumber daya (baik berwujud maupun tidak, berbentuk uang maupun barang) yang dimiliki oleh bisnis kita dan masih produktif untuk menghasilkan penjualan/penghasilan.

d) Kerangka Berfikir Penelitian

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

