

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Tentang Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelajaran, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syariah kepada nasabah.¹⁵

Pembiayaan adalah kegiatan BMT dalam menyalurkan dana kepada umat melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh anggota sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.¹⁶

Pembiayaan adalah salah satu jenis kegiatan usaha bank syariah. Yang dimaksud pembiayaan penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:¹⁷

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musharakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.

¹⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan, 2011), 304.

¹⁶ Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Bestari Buana Murni, 2008), 66-68

¹⁷ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012),

- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istisna*.
- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk transaksi *qard*.
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* dan multijasa.

Jadi yang dimaksud pembiayaan disini adalah pemberian dana atau suntikan dana dari bank kepada nasabah yang berguna untuk menambah modal untuk usaha yang dilakukan nasabah, dalam konteks perbankan syariah biasanya pembiayaan dilakukan dalam bentuk piutang jual beli atau *murabahah*.

Dalam pembiayaan *murabahah*, lembaga keuangan membiayai pembelian sebuah barang atau kebutuhan atas nama nasabahnya dan menjual kembali barang itu kepada nasabah tersebut dengan menambah *mark-up* atau keuntungan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.¹⁸

2. Jenis-Jenis Pembiayaan Murabahah

Dalam konsep di perbankan syariah maupun di Lembaga Keuangan Syariah (BMT), pembiayaan murabahah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu.¹⁹

a. Pembiayaan Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli murabahah yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan

¹⁸Mervin K. Lewis dan Lativa M. Algoud, *Perbankan Syari'ah: Prinsip, Praktek Prospek* (Jakarta: Serambi IlmuSemesta, 2003), 82

¹⁹Wirosa, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2011), 37

barang dilakukan oleh bank atau BMT sendiri dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri.

Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah atau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak.²⁰ Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau BMT ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain :

- 1) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah).
- 2) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (Prinsip salam).
- 3) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran yang dilakukandi depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip isthisna).
- 4) Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah atau musyarakah.

b. Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan murabahah berdasarkan pesanan adalah jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan

²⁰*Ibid*, 39

murabahah.²¹Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau asset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.

B. Kajian Tentang Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara bahasa, kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab dengan akar kata *ribh* yang artinya “keuntungan”. Sedangkan secara istilah, menurut Lukman Hakim, *murabahah* merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu tas barang, dimana harga jual tersebut disetujui pembeli.²²Istilah yang hampir sama juga diberikan oleh Hulwati yang menyatakan bahwa *murabahah* secara istilah adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan.²³

Bai' al-murabahah, yakni jual beli *mabi'* dengan *ra's mal* (harga pokok) ditambah sejumlah keuntungan tertentu yang disepakati dengan akad.²⁴ Dalam kontrak *murabahah*, penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai

²¹*Ibid*, 41

²²Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Erlangga, 2012), 116-117

²³Hulwati, *Ekonomi Islam Teori dan Praktiknya dalam Perdagangan Obligasi Syari'ah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*, (Jakarta: Ciputat Press Group, 2009), 76

²⁴Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalat kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 142.

tambahannya. Kontrak *murabahah* dapat dilakukan untuk pembeli secara pemesanan pembelian. Dalam istilah Imam Syaafi'i dalam kitab *Ul-Um*, dikenal dengan *Al- 'Amir bi asy-syira*.²⁵

Murabahah berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan, karena dalam transaksi jual beli bank menyebutkan dengan jelas jumlah keuntungannya (*margin*). Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam lembaga keuangan syariah, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bia tsaman al-ajil*).²⁶ Dalam transaksi ini, barang diserahkan segera setelah akad dilakukan, sedangkan pembayaran dilakukan secara angsur setiap bulan sebagai mana diperjanjikan.

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, di mana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.²⁷ Menurut *Ascarya*, *Murabahah* adalah istilah fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkan.²⁸

²⁵Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta, Sinar Grafika. 2008), 41.

²⁶Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana Purnada Media Group, 2012), 222.

²⁷Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Depok: Raja Grafindo Persada, 2014), 46.

²⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), 81-

Sedangkan menurut Syafii Antonio, *Bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan yang disepakati. Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²⁹

Sehubungan dengan pengertian diatas, bahwa murabahah adalah akad jual beli dimana penjual memberitahukan harga pokok atau harga awal beli dari barang yang ia akan jual, dan menyebutkan keuntungan yang ia ambil dari penjualan barangnya kepada pembeli. Maka yang menjadi harga jual beli dari barangnya itu adalah hasil dari harga pokok ditambah keuntungannya.

Pengertian akad murabahah secara teknis yuridis dapat ditemukan dalam penjelasan pasal 19 huruf d undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan mengaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Dalam pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bagi bank syariah, pengertian murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak,

²⁹Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Pabrik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 101.

dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.³⁰

Akad *murabahah* ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.

Ulama mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitupula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-

³⁰Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), 53.

biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, Bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (Bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah). Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.³¹

Bagi nasabah akad *murabahah* merupakan model pembiayaan alternatif dalam pengadaan barang-barang kebutuhan. Melalui pembiayaan *murabahah*, nasabah akan mendapat kemudahan mengangsur pembayaran dengan jumlah yang sesuai berdasarkan kesepakatan dengan pihak bank. Sedangkan bagi bank syariah, pembiayaan *murabahah* merupakan akad penyaluran dana yang cepat dan mudah. Dalam proses pembiayaan, lembaga keuangan syariah membiayai sebagian atau seluruh (100%) harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, dimana pihak bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah atas nama bank sendiri sebelum kemudian menjual kembali kepada nasabah sebesar harga jual dan ditambah dengan keuntungannya.³²

³¹Adiwarman A. Karim, *BANK ISLAM Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2013), 115.

³²Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 73.

Untuk lebih memudahkan dalam memahami pengertian *murabahah*, maka *murabahah* dapat dibandingkan dengan yang lain dalam klasifikasi jual beli. Jual beli diklasifikasikan dalam banyak pembagian dengan sudut pandang yang berbeda-beda, diantaranya menurut Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi mengklasifikasi jual beli dari sisi cara standarisasi harga sebagai berikut:

- a. Jual beli *bargainal* (tawar-menawar), yakni jual beli dimana penjual tidak memberitahukan modal barang yang dijual.
- b. Jual beli *amanah*, yakni jual beli dimana penjual memberitahukan harga modal jualannya.

Dengan dasar jual beli ini, jenis jual beli tersebut terbagi menjadi tiga jenis lain:

- a. Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli dengan modal dan keuntungan yang diketahui.
- b. Jual beli *wadhi'ah*, yaitu jual dengan harga di bawah modal dan jumlah kerugian yang diketahui.
- c. Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan menjual barang dalam harga modal, tanpa keuntungan dan kerugian.

Dari klasifikasi di atas, maka *murabahah* termasuk jual beli *amanah*. Ketiga bentuk jual beli ini mempunyai kesamaan yaitu penjual sama-sama mengetahui harga asal dari suatu komoditi yang dijual. Perbedaannya terdapat dalam menentukan keuntungan. Dan disini juga terlihat dalam jual beli *amanah* yang termasuk di dalamnya adalah

murabahah dalam menstandarisasi harga tidak mempunyai keterkaitan dengan waktu.³³

Murabahah juga merupakan salah satu produk pengelolaan dana yang cukup digemari BMT.³⁴ karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk-factor* yang ringan untuk diperhitungkan. Dalam penerapannya, BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Pembelian objek murabahah dapat dilakukan oleh pembeli murabahah tersebut sebagai wakil yang telah ditunjuk dengan akad *wakalah* atau perwakilan. Selanjutnya barang tersebut dijual kepada nasabah dengan harga tertentu setelah ditambah dengan keuntungan (*margin*) yang disepakati bersama.

Pada pelaksanaannya, penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang murabahah jika pembeli dapat (a) melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu, atau (b) melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati. Selain itu, penjual boleh memberikan potongan dari total piutang murabahah yang belum dilunasi jika pembeli (a) melakukan pembayaran cicilan tepat waktu, atau (b) mengalami penurunan kemampuan pembayaran.³⁵

³³Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 12*, (Bandung: Pustaka, 1988), 83.

³⁴Makhalul Ilmi SM, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), 39.

³⁵Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 48.

3. Landasan Hukum Pengelolaan Dana Murabahah

a. Dasar hukum positif³⁶

- 1) Pasal 1 ayat (13) UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.
- 2) Pasal 19 ayat (1) huruf d dan ayat (2) huruf d UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah.
- 3) Peraturan bank syariah No. 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan pengguraan data pribadi nasabah beserta ketentuan perubahannya.

Dasar hukum murabahah menurut Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama' Indonesia.³⁷

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama' Indonesia No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama' Indonesia No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabahah.
- 3) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama' Indonesia No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahah.
- 4) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama' Indonesia No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan penunasan dalam murabahah,
- 5) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama' Indonesia No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah tidak mampu membayar.

³⁶Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Utama, 2012), 206.

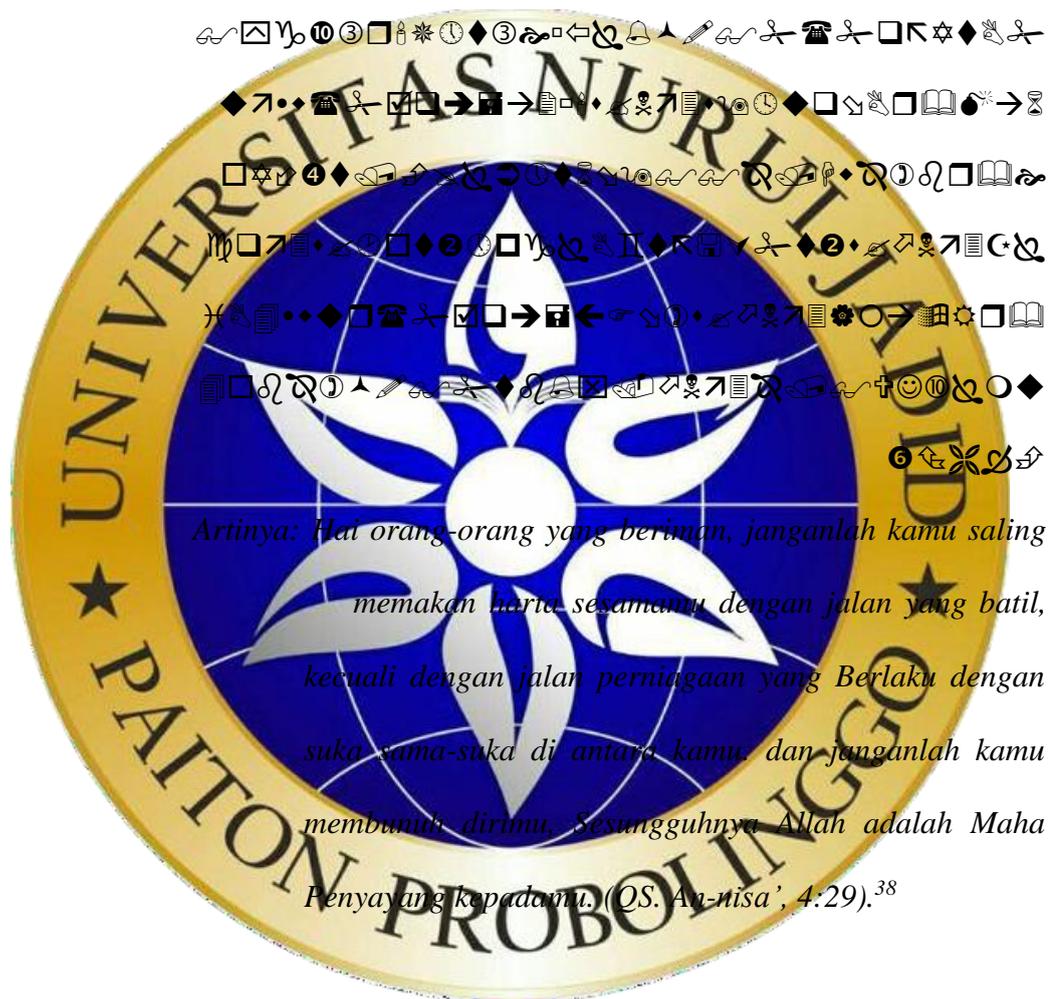
³⁷Abdul Ghofur Anshori, *Payng Hukum Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2007), 105.

6) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama’ Indonesia No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad murabahah.

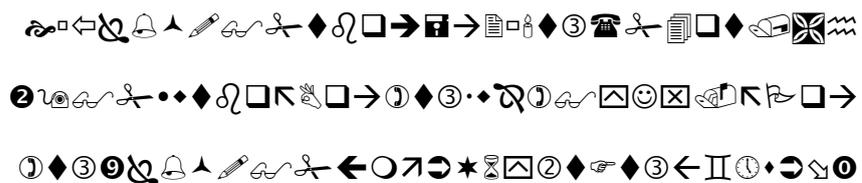
b. Dasar hukum Syariah

1) Landasan Al-Qur’an

a) QS. An-Nisa’ ayat 29.



b) QS. Al-Baqoroh ayat 275



³⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT. Mizan, 2015), 98.

adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqoroh, 2:275).³⁹

2) Ijma'

Akad yang menerangkan khusus tentang murabahah tidak dicantumkan di dalam Al-Qur'an maupun Hadits Nabi karena di dalam Al-Qur'an maupun Hadits Nabi akad murabahah diterangkan di akad jualbeli secara umum.

Jadi untuk mengetahui secara pasti landasan hukum tentang akad murabahah, maka ada yang namanya akad *Ghoim Musamma* yaitu, akad yang tidak disebut secara eksplisit baik di dalam al-Qur'an maupun Hadits Nabi, dan akad tersebut dibahas oleh para fuqaha dalam kitab-kitab mereka antara lain: *akad murabahah* yaitu akad jual beli dimana penjual menentukan margin laba kepada pembeli suatu barang yang disepakati antara kedua belah pihak.⁴⁰

4. Rukun Murabahah

a. Penjual dan pembeli, adapun syarat-syarat penjual dan pembeli adalah sebagai berikut:

- 1) Berakal, agar tidak mudah tertipu, karena orang yang gila termasuk tidak sah jual belinya
- 2) Dengan kehendak sendiri dan bukan karena paksaan
- 3) Tidak mubazir
- 4) Baligh

³⁹Ibid., 2: 275.

⁴⁰Siti Mujibatun, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Semarang: Elsa, 2012), 110.

b. Uang dan benda yang diperjualbelikan, syaratnya yaitu:

- 1) Suci, barang yang najis tidak sah untuk diperjualbelikan
- 2) Ada manfaatnya
- 3) Barang itu dapat diserahkan
- 4) Barang tersebut merupakan kepunyaan si penjual

c. Ijab qobul, ijab adalah perkataan penjual, sedangkan qobul adalah ucapan pembeli.⁴¹

5. Syarat-syarat murabahah

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat pada barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.⁴²

Sedangkan syarat sah perjanjian adalah:

a. Pihak yang berakad

- 1) Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati

Maksudnya bahwa perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatanyang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang

⁴¹Lukman Hakim, *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam* (Surakarta: Penerbit Erlangga, 2012), 111.

⁴²Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Wa Nihayatul Muqtashid* (Beirut: Darul Qalam, 1988), 216.

bertentangan dengan hukum syariah adalah tidak sah dan dengan sendirinya tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak lain, apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan yang melawan hukum (hukum syariah), maka perjanjian yang diadakan dengan sendirinya batal demi hukum.

2) Terjadinya perjanjian atas dasar saling ridho

Dalam hal ini tidak boleh ada unsur paksaan dalam membuat perjanjian tersebut. Maksudnya, bahwa dalam melakukan akad jual beli haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak ridha atau rela akan isi perjanjian tersebut atau dengan kata lain, harus merupakan kehendak bebas dari masing-masing pihak. Jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri tidak sah.

3) Isi perjanjian harus jelas dan gamblang

Maksudnya apa yang diperjanjikan oleh kedua belah pihak harus jelas dan gamblang tentang apa isi di dalam perjanjian tersebut, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalahpahaman di antara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjikan dikemudian hari.

b. Objek yang diperjual belikan

1) Telah ada pada waktu akad diadakan

Jual beli atas suatu barang yang belum di tangan (tidak berada dalam penguasaan penjual) dilarang, sebab bisa jadi barang

tersebut rusak atau tidak sesuai dengan pesanan ketika diserahkan sebagaimana telah diperjanjikan di dalam akad, karena hukum dan akibat akad tidak mungkin bergantung pada suatu yang belum berwujud.

2) Dapat menerima hukum akad

Maksudnya adalah barang yang diperjualbelikan harus merupakan benda bernilai bagi pihak-pihak yang mengadakan akad jual beli.

3) Dapat ditentukan dan diketahui

Objek akad harus dapat ditentukan dan diketahui oleh dua belah pihak yang melakukan akad. Karena ketidakjelasan objek akan mudah menimbulkan sengketa kemudian hari sehingga tidak memenuhi syarat menjadi objek akad. Adanya syarat ini diperlukan agar pihak-pihak bersangkutan dalam melakukan akad benar-benar atas dasar kerelaan bersama.

4) Dapat diserahkan pada waktu akad terjadi

Yang dimaksud mampu menyerahkan adalah, baik penjual maupun pemilik atau sebagai kuasa dapat menyerahkan barang yang dijanjikan sebagai objek jual beli dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan. Pada waktu penyerahan barang kepada pembeli.

c. Akad atau *Sighat*

1) Serah (ijab) atau penawaran

Ijab adalah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad buat memperlihatkan kehendaknya dalam mengadakan akad.

2) Terima (Qabul) atau penerimaan

Qabul adalah jawaban pihak yang lain sesudah adanya ijab buat menyatakan persetujuannya. Yang dimaksud dengan *sighat* akad adalah dengan cara bagaimana ijab dan kabul yang merupakan rukun-rukun akad itu dinyatakan. *Sighat* akad dapat dilakukan dengan cara lisan, tulisan, isyarat maupun perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam ijab dan kabul.⁴³

Ba'i al-murabahah memberi banyak manfaat kepada lembaga keuangan syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistemnya juga sangat sederhana, hal ini memudahkan penanganan administrasinya di lembaga keuangan syariah.

C. Usaha Nasabah

1. Pengertian Usaha

Istilah perusahaan tidak lepas dari kata dasar usaha, yaitu setiap tindakan, perbuatan atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian, yang dilakukan oleh setiap pengusaha dalam menjalankan usaha cenderung

⁴³Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah, Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), 122.

tetap dan terus menerus dan serta berkedudukan di suatu wilayah negara indonesia, dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba.⁴⁴

Dalam istilah hukum bisnis syariah, istilahusaha sering diartikan sebagai suatu perbuatan manusia untuk mendapatkansumber penghidupan:

وَلَا خَالٍ لَكُمْ مِنْهُ لَوْلَا فَجَّرْنَا الْبَحْرَ لَافْتَدَىٰ مِنْكُمْ خَائِبًا مَّوَدَّةَ بَيْنِهِمْ ۚ وَكُلٌّ فِي الْكَلْبِ
 وَكَانَ رَجُلًا فَاسِقًا ذَا سَعْيٍ مَّا يَكْفُرُ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ يُؤْتِي السَّخِرَ الْأَمْوَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا لِيُضِلَّ الْيَتِيمَ سَبِيلًا
 وَكَانَ رَجُلًا فَاسِقًا ذَا سَعْيٍ مَّا يَكْفُرُ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ يُؤْتِي السَّخِرَ الْأَمْوَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا لِيُضِلَّ الْيَتِيمَ سَبِيلًا

Dan sungguh, Kami telah menciptakan kamu, kemudian membentuk (tubuh)mu, kemudian Kami berfirman kepada para malaikat, “Bersujudlah kamu kepada Adam,” maka mereka pun sujud kecuali Iblis. Ia (Iblis) tidak termasuk mereka yang bersujud.(QS. Al-A Raaf 7 : 11)

Meskipun usaha manusia adalah bermacam-macam, namun yang terpenting untuk menggapai keridaan allah. Terkait dengan istilah usaha didalam al-Quran dijelaskan bahwa seorang tidak akan memperoleh selain dari apa yang diusahakanya.⁴⁵

2. Faktor-faktor keberhasilan usaha nasabali

a. Faktor peluang

Banyak peluang emas tapi belum tentu tepat untuk anda karena peluang emas yang tepat mengandung keselarasan, keserasian,dan keharmonisan antara siapa aku, bisnis usaha apa yang dimasuki, pasarnya bagaimana, kondisi, situasi, dan perilaku pasarnya sehingga anda bisa menemukan peluang emas yang tepat.

b. Faktor manusia SDM

Lima faktor kesuksesan oprasional sebuah usaha;

⁴⁴Badaruddin, *Hukum Bisnis Syariah* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta anggota IKAPI, 2011), 15.

⁴⁵*Ibid*, 16

- 1) Yang merencanakan dengan matang itu membutuhkan SDM yang berkualitas.
- 2) Melakukan pelaksanaan yang sesuai dan tepat dengan perencanaan serta kreatif dalam mengatasi masalah dan itu membutuhkan SDM yang handal sebagai manager yang hebat.
- 3) Mengawasi suatu pekerjaan sesuai dengan target yang dibutuhkan.
- 4) Mengembangkan usaha membutuhkan orang yang hebat yaitu *marketer* dan *seller*
- 5) Faktor kepemimpinan atau *leadership*.

c. Faktor keuangan

Jangan pernah berpikir bahwa bisnis tanpa keuangan (*arus kas/cash flow*) yang lancar itu bisa berhasil.

d. Faktor organisasi

Organisasi sangat penting buat karyawan dan anda. Adapun hal yang perlu diketahui dan dilaksanakan antara lain;

- 1) Jenis pekerjaan yang harus dilakukan.
- 2) Batasan uraian tugas, wewenang dan hak tanggung jawab.
- 3) Hubungan pekerjaan dengan teman temannya.

e. Faktor perencanaan

Anda harus bahwa pekerjaan tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. antara lain perencanaan yang harus dijalankan;

- 1) Perencanaan visi dan misi, strategi jangka panjang, dan strategi .
- 2) jangka pendek.

- 3) Perencanaan operasional dan program-program pemasaran.
 - 4) Perencanaan produk.
 - 5) Perencanaan informasi teknologi.
- f. Faktor pengelola usaha

Semua faktor diatas adalah *soft plan success faktor* atau faktor-faktor penentu keberhasilan sebuah usaha, tetapi kita juga membutuhkan *action your planas well*, atau pengelolaan usaha yang mencakup:

- 1) Menyusun organisasi.
- 2) Mengola SDM.
- 3) Mengola aset.
- 4) Menetapkan jumlah tenaga kerja.
- 5) Mengatur distribusi barang.
- 6) Mengendalikan persediaan barang.
- 7) Mengendalikan mutu produk.⁴⁶

D. Praktik Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Usaha Nasabah Pada Masa Pandemi Covid 19 di BMT Tanjung Paiton

Praktik sendiri dapat diartikan suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen, yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu, praktik menekankan pada hasil yang dicapai.⁴⁷

⁴⁶Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Gelora Askara Pratama, 2011), 47 -50

⁴⁷Danfar, "Definisi Pengertian Efektivitas" dalam <https://dansite.wordpress.com/2009/03/28/pengertian-efektifitas.com> diunduh pada 12 Juni 2021.

Sedangkan yang dimaksud pembiayaan disini adalah pemberian dana atau suntikan dana dari bank kepada nasabah yang berguna untuk menambah modal untuk usaha yang dilakukan nasabah, dalam konteks perbankan syariah biasanya pembiayaan dilakukan dalam bentuk piutang jual beli atau murabahah. Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁴⁸

Dapat kita simpulkan bahwa praktik pemberian pembiayaan murabahah adalah seberapa berhasil pembiayaan murabahah yang dilakukan nasabah pada BMT Tanjung saat pandemi Covid19 dalam mengelola pembiayaan, menjalankan dana. Jadi usaha yang dijalankan nasabah mengalami peningkatan.



⁴⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik* (Jakarta:Gema Insani bekerja sama dengan Tazkia Cendekia, 2001), 101.