

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka Atas Kredit

2.1.1 Pengertian Kredit

Menurut para ahli, kredit adalah pinjaman uang atau tagihan yang harus dibayar kembali dengan bunga dalam jangka waktu tertentu. Kredit didasarkan pada kepercayaan dan perjanjian antara pemberi kredit dan menerima kredit. Menurut UU No. 10 (Tahun 1998), Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan. Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

2.1.2 Jenis dan Penggolongan Kredit

Kredit terbagi menjadi beberapa jenis, yaitu Kredit Tunai, Kredit Cicilan, Kredit Pesanan, Kredit Investasi, dan Kredit Konsumsi.

a. Jenis Kredit Berdasarkan Mekanisme Pembayaran

1.) Kredit Tunai

Transaksi jual beli dilakukan secara tunai, dimana bank bertindak sebagai penjual dan Nasabah sebagai pembeli.

2.) Kredit Cicilan

Transaksi jual beli dilakukan dengan cicilan, dimana harga jual sudah dicantumkan dalam perjanjian jual beli.

b. Jenis Kredit Berdasarkan Tujuan

1.) Kredit Investasi

Kredit jangka menengah atau panjang untuk pembelian barang modal

2.) Kredit Konsumsi

Kredit perorangan untuk tujuan nonbisnis, seperti pembelian rumah dan mobil.

2.1.3 Rukun dan Syarat Kredit

a. Rukun Kredit

Rukun kredit secara umum meliputi kesepakatan kedua belah pihak, kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum, objek, dan kuasa yang halal. Rukun kredit tersebut meliputi:

1.) Kesepakatan Kedua Belah Pihak

Adanya kesepakatan antara Nasabah dan pihak Bank mengenai syarat-syarat kredit.

2.) Kecakapan untuk Melakukan Perbuatan Hukum

Kedua belah pihak harus memiliki kemampuan hukum untuk membuat perjanjian kredit, misalnya tidak dalam keadaan dibawah pengampuan atau tidak berada dibawah tekanan.

3.) Objek

Adanya objek kredit, yaitu uang yang dipinjam atau fasilitas kredit yang diberikan.

4.) Kausa Yang Halal

Tujuan kredit harus halal atau tidak bertentangan dengan norma hukum dan agama.

b. Syarat Kredit

Prinsip ini digunakan oleh Bank atau lembaga keuangan untuk menilai kemampuan dan kelayakan calon Nasabah dalam membayar kredit. Syarat kredit tersebut meliputi:

- 1.) *Character* (Karakter), penilaian terhadap moral, reputasi, dan integritas calon Nasabah.
- 2.) *Capacity* (Kapasitas), penilaian terhadap kemampuan calon Nasabah untuk membayar kredit, baik dari penghasilan atau pendapatan usahanya.
- 3.) *Capital* (Modal), penilaian terhadap kekayaan atau aset yang dimiliki calon Nasabah.
- 4.) *Collateral* (Agunan), penilaian terhadap jaminan yang diberikan calon Nasabah untuk menjamin pelunasan kredit.
- 5.) *Conditional* (Kondisi), penilaian terhadap kondisi ekonomi dan usaha calon Nasabah.
- 6.) *Constraint* (Hambatan), penilaian terhadap hal-hal yang dapat menghambat calon Nasabah dalam melunasi kredit (jika digunakan).

Syarat-syarat umum kredit lainnya yaitu:

- 1.) Usia Minimal, calon Nasabah biasanya harus memiliki usia minimal yang ditetapkan oleh pihak Bank atau lembaga keuangan.
- 2.) Berkas Identitas Diri, identitas seperti KTP, SIM, atau Paspor.
- 3.) Surat Keterangan Penghasilan, slip gaji, bukti pendapatan usaha, atau laporan keuangan.
- 4.) Bukti Tidak Memiliki Cicilan/Tanggungan, dokumen yang menunjukkan bahwa calon Nasabah tidak memiliki cicilan lain yang belum dilunasi atau memiliki beban utang yang berlebihan.
- 5.) Akte Pendirian Perusahaan/SIUP/TDP, jika calon Nasabah adalah pengusaha.
- 6.) Dokumen Agunan, dokumen yang terkait dengan agunan yang diberikan, seperti sertifikat tanah, akta jual beli, atau dokumen kendaraan.

2.2 Kajian Pustaka Atas Murabahah

2.2.1 Pengertian Murabahah

Murabahah adalah sistem jual beli barang yang disepakati oleh bank syari'ah, Murabahah sebagai transaksi pertukaran yang syaratnya adanya hak bagi penjual dalam melakukan tindakan hukum terhadap barang jualannya (Diah and Zulhamdi, 2022).

Murabahah juga memberikan banyak manfaat kepada bank islam/bank syari'ah, salah satunya adanya keuntungan dalam selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Menurut

Ulama Syafi'iyah, Murabahah adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjualan ditambah keuntungan satu dirham pada setiap sepuluh dinar, yang artinya dengan syarat kedua belah pihak mengetahui harga pokok (Azilah, Yuwono, and Kurniawan 2023). Sedangkan menurut para ahli, Murabahah adalah akad jual beli dimana penjual menyatakan harga pokok barang dan keuntungan (margin) yang disepakati kepada pembeli. Hal ini merupakan suatu instrumen dari perbankan Syari'ah yang umum digunakan untuk pembiayaan. Fatwa DSN-MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 memberikan definisi dan rincian tentang pelaksanaan Murabahah dalam perbankan Syari'ah, Fatwa ini menegaskan bahwa Murabahah adalah akad pembiayaan barang dengan menyatakan harga beli dan keuntungan yang disepakati (Melina, F, 2020).

2.2.2 Landasan Syari'ah Murabahah

Dalil Al-qur'an

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 (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan

jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya. (*Q.S. Al-Baqarah:275*) (Diah, M., & Zulhamdi, Z, 2022).

2.2.3 Prinsip-prinsip Syari'ah dalam Murabahah

a. Jual beli yang sah

Murabahah adalah akad jual beli yang sah, dimana barang yang dijual harus ada dan dimiliki oleh penjual, serta harga dan keuntungan harus diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak.

b. Tidak ada unsur riba

Murabahah tidak mengandung unsur riba, karena keuntungan yang diperoleh penjual adalah margin yang diketahui dari harga beli, bukan bunga yang diberikan atas pembiayaan.

c. Transparansi dan kejelasan

Murabahah mengharuskan adanya transparansi dalam harga dan keuntungan, sehingga kedua belah pihak mengetahui dengan jelas besaran yang harus dibayarkan.

d. Pemberitahuan harga pokok

Penjual wajib memberitahukan kepada pembeli mengenai harga pokok barang yang dijual, agar pembeli memahami dasar perhitungan keuntungan yang diberikan.

e. Penyerahan barang

Penjual wajib menyerahkan barang yang dibeli kepada pembeli, setelah akad Murabahah disepakati.

2.2.4 Rukun Murabahah

Menurut Diah, M., & Zulhamdi, Z. (2022), Rukun Murabahah terdiri dari:

- a. Penjual (*bai'*)
- b. Pembeli (*musytari'*)
- c. Barang/objek (*mabi'*)
- d. Harga (*tsaman*)
- e. Ijab qabul (*shigat*)

2.2.5 Karakteristik Murabahah

Menurut (PSAK nomor 102) tentang akuntansi Murabahah menjelaskan karakteristik Murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.
- b. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya.
- c. Pembayaran Murabahah dapat dilakukan secara tunai atau tangguh.
- d. Akad Murabahah memperkenalkan penawaran yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum Akad Murabahah dilakukan.
- e. Harga yang disepakati Murabahah adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan.

2.2.6 Indikator Pembiayaan Murabahah

- a. Persyaratan awal pengajuan pembiayaan Murabahah sudah dipenuhi oleh nasabah.
- b. Besarnya pembiayaan Murabahah yang diterima mencangkup kebutuhan usaha nasabah.
- c. Biaya administrasi tidak memberatkan nasabah.
- d. Margin keuntungan pembiayaan Murabahah yang disepakati tidak memberatkan nasabah.

2.3 Kajian Pustaka Atas Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

2.3.1 Pengertian UMKM

Menurut Undang-undang Nomor 20 (Tahun 2008), UMKM adalah:

Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri, baik yang dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan dari usaha menengah atau besar. Usaha kecil memiliki karakteristik seperti sistem manajemen yang sederhana, proses awal usaha yang mudah, modal yang relatif kecil, dan kemampuan berinovasi.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan lain. Usaha ini juga tidak menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha kecil atau besar, dengan kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sesuai

dengan yang diatur dalam peraturan perundang-undangan.

Undang-undang Nomor 20 (Tahun 2008), juga menerangkan bahwa UMKM adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah. UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Nasional, termasuk memperluas lapangan kerja, pemerataan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. UMKM adalah kegiatan usaha berskala kecil yang mendorong pergerakan pembangunan dan perekonomian Indonesia serta badan usaha yang memiliki profit atau keuntungan tidak lebih dari 200 juta berdasarkan perhitungan laba tahunan.

2.3.2 Klasifikasi UMKM

Klasifikasi Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia umumnya berdasarkan modal usaha, hasil penjualan tahunan dan jumlah tenaga kerja. UMKM dibagi menjadi tiga kategori utama yaitu, Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah.

a. Klasifikasi Berdasarkan Modal Usaha

1.) Usaha Mikro

Memiliki modal usaha paling banyak Rp1 Miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2.) Usaha Kecil

Memiliki modal usaha antara Rp1 Miliar hingga Rp5 Miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

3.) Usaha Menengah

Memiliki modal usaha antara Rp5 Miliar hingga Rp10 miliar, tidak termasuk tanah, dan bangunan tempat usaha.

b. Klasifikasi berdasarkan Hasil Penjualan Tahunan

1.) Usaha Mikro

Memiliki hasil penjualan tahunan tidak lebih dari Rp300 juta.

2.) Usaha Kecil

Memiliki hasil penjualan tahunan antara Rp300 juta hingga Rp2,5 Miliar.

3.) Usaha Menengah

Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2,5 Miliar hingga Rp50 Miliar.

c. Klasifikasi Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

1.) Usaha Kecil: Usaha kecil merupakan suatu usaha yang memiliki jumlah pekerja 5-19 orang.

2.) Usaha Menengah: Usaha menengah merupakan suatu usaha yang memiliki jumlah pekerja 20-99 orang.

2.3.3 Karakteristik UMKM

a. Skala Usaha Kecil

b. Manajemen Sederhana

c. Modal Terbatas

d. Kemampuan Adaptasi Tinggi

e. Fleksibilitas

f. Keterlibatan Pemilik

g. Hubungan Dekat Dengan Pelanggan

2.3.4 Peranan UMKM

Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM), memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, dan mendukung pemerataan ekonomi. Mereka juga berperan dalam pengembangan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat. Untuk itu, UMKM memiliki peran yang sangat vital dalam pembangunan ekonomi Indonesia, baik secara nasional maupun lokal.

2.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
				Penelitian
1	Diah dan Zulhamdi. (2022)	Implementasi Murabahah pada Perbankan Syari'ah	Kepustakaan/ Studi Pustaka	Penelitian ini menyimpulkan bahwa unsur utama jual beli Murabahah adalah adanya kesepakatan terhadap keuntungan.

2	Khairul Azilah, Cinanthya Yuwono, dan Naufal Kurniawan. (2023)	Penerapan Akuntansi Syari'ah dan Akad Murabahah Menurut Perspektif Imam Syafi'i pada Produk Cicil Emas	Metode Penelitian Lapangan (<i>Field Research</i>), pendekatan Kualitatif	Menjelaskan bahwa uang muka Murabahah dan juga penyajian dan pengungkapan pada cicil emas di BSI Kantor Cabang Pembantu Banjarnegara telah sesuai dengan PSAK 102
3	Primadi Candra Susanto, dkk. (2024)	Konsep Penelitian Kuantitatif: Populasi, Sampel, dan Analisis Data	<i>Library Research</i> , dan <i>Systematic Literature Review (SLR)</i>	Menjelaskan bahwa Populasi berperan terhadap kosep penelitian Kuantitatif, Sampel berperan terhadap konsep penelitian Kuantitatif, dan Analisis Data berperan terhadap konsep penelitian Kuantitatif.
	Rina Sundari. (2024)	Persepsi Mahasiswa Tentang Regulasi Sertifikasi Halal	Deskriptif Kualitatif, Survey, dan Kuesioner	Menjelaskan bahwa aplikasi sihalal menjadi Sarana yang mempermudah

	Jalur <i>Self</i> <i>Declare</i> pada UMKM di Pekanbaru		Masyarakat UMKM untuk mendapatkan layanan sertifikasi halal.
R. Pudjut Harianto dan P. Maisyarah. (2024)	Pengaruh <i>Current Ratio</i> , <i>Debt To Equity</i> <i>Ratio</i> , Total <i>Assets Turn Over</i> ,	Sampel berupa <i>Purposive</i> <i>Sampling</i>	Menjelaskan bahwa 35,4% merupakan kemampuan variabel dalam memprediksi terjadinya <i>Return On</i> <i>Assets</i> , yang dapat Disimpulkan bahwa nilai tersebut relative cukup kecil.
	& Perputaran Modal Kerja		
6 Nur Janah (2019)	Analisis Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT BUM Cabang Adiwerna	Deskriptif Analisis	Menunjukkan bahwa pembiayaan <i>Murabahah</i> dapat digunakan sebagai modal kerja untuk meningkatkan usaha nasabah. Pelaksanaan akad <i>Murabahah</i> harus

sesuai dengan prinsip syari'ah dan tidak boleh mengandung unsur-unsur yang dilarang seperti bunga atau ketidakjelasan akad.

Sumber: Berbagai Jurnal Penelitian.

2.5 Hipotesis Penelitian

Pengaruh dapat didefinisikan sebagai hubungan sebab-akibat antara variabel independen dan variabel dependen, dimana perubahan pada variabel independen dapat mempengaruhi perubahan pada variabel dependen. Menurut Sekaran, Bougie (2020), pengaruh dapat diartikan sebagai dampak atau efek yang dihasilkan oleh suatu variabel terhadap variabel lainnya. Pengaruh dalam konteks ini merujuk pada hubungan sebab-akibat antara variabel independen (Kredit Murabahah) dan variabel dependen (peningkatan usaha UMKM). Penelitian yang dilakukan oleh beberapa ahli menunjukkan bahwa kredit Murabahah dapat memiliki pengaruh positif terhadap usaha UMKM.

Menurut Fitriani, dkk (2022), menunjukkan bahwa pembiayaan Murabahah berpengaruh signifikan terhadap peningkatan usaha UMKM, dengan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,756. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah terdapat pengaruh positif antara kredit Murabahah dan peningkatan usaha UMKM. Jika hasil

penelitian menunjukkan bahwa H_a diterima dan H_o ditolak, maka dapat disimpulkan bahwa kredit Murabahah memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan usaha UMKM.

H_a : Pengaruh Kredit Murabahah Terhadap Peningkatan Usaha UMKM.

H_o : Tidak Terdapat Pengaruh Antara Kredit Murabahah Terhadap Peningkatan Usaha UMKM.

