

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan *Murābahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murābahah*

Secara etimologis, kata *murābahah* berasal dari kata *ar-Ribḥu* yang berarti التَّمَاؤُ (an-namā') yang berarti tumbuh dan berkembang, atau *murābahah* juga berarti *al-Irbaah*, karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.¹

Sedangkan secara terminologis, *murābahah* adalah:

بَيْعٌ بِمِثْلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ مَعْلُومٍ

Yaitu jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan. Definisi ini adalah definisi yang disepakati oleh para ahli fiqh, walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda.²

Ungkapan yang sering digunakan dalam transaksi *murābahah* adalah:³

¹Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Cet. I. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 119.

²Ibid, 140.

³Alhusein, *Murābahah*, dalam <http://alhushein.blogspot.com/2011/12/murabahah.html> (diakses 22 November 2013)

- a. Bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan harga beli saya atau dengan harga perolehan saya disertai dengan keuntungan sekian”.
- b. Bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan biaya-biaya yang telah saya keluarkan disertai dengan keuntungan sekian”
- c. Bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan *ra’sul māl* (harga pokok) disertai dengan keuntungan sekian”

Para ulama berbeda pendapat tentang *lafazd* ketiga ini, apakah ia sama dengan ungkapan yang pertama atau kedua?.

Menurut As-Shawy, ungkapan tersebut tergantung pada *al-‘urf* (kebiasaan suatu tempat), bila kebiasaan dalam perdagangan ditempat itu menunjukkan bahwa yang dimaksud dengan harga pokok adalah harga beli saja dan tidak termasuk biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut maka ungkapan ketiga ini masuk kategori ungkapan yang pertama. Adapun bila kebiasaan menunjukkan bahwa harga pokok adalah harga beli ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperolehnya maka ia masuk kategori ungkapan yang kedua.

Gambaran transaksi jual beli *murābahah* ini sebagaimana yang disebutkan oleh Ulama *Mālikiyah*, adalah jual beli dimana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian ia mengambil keuntungan dari pembeli baik secara sekaligus dengan mengatakan, saya membelinya dengan harga sepuluh dinar dan anda berikan keuntungan

kepadaku sebesar satu *dinar* atau dua *dinar*, atau rincinya dengan mengatakan, anda berikan keuntungan sebesar satu dirham per satu dinarnya. Atau bisa juga ditentukan dengan ukuran tertentu maupun dengan menggunakan prosentase.

Ulama *Hānafiyyah* mendefinisikannya dengan mengatakan, pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan harga awal disertai tambahan keuntungan.

Menurut Ulama *Syāfi'iyyah* dan *Hānabilah*, *murābahah* adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu *dirham* pada setiap sepuluh *dinar* atau semisalnya, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok.

Selain pendapat ulama, pendapat-pendapat lain dari *murābahah* antara lain sebagai berikut:

Menurut Adhiwarman Karim, *murābahah* adalah suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjual kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.⁴

⁴Adhiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam; Suatu Kajian Kontemporer*, Cct. I. (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 86.

Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murābahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya, si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawar untanya, ia mengatakan: “Saya jual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.”⁵

Menurut Syafi’i Antonio, *murābahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pembiayaan murabahah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁶

Dalam konteks BMT, *murābahah* adalah BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa untuk melakukan pembelian barang atas nama BMT. Kemudian BMT menjual barang tersebut kepada nasabah dengan jumlah harga beli ditambah dengan keuntungan kepada BMT (sering diistilahkan dengan *mark-up* atau *margin*).⁷

Selain pendapat para ahli dari pengertian *murābahah*, ada yang perlu dibahas tentang pembiayaan sendiri, yaitu:

⁵ *Ibid.*

⁶ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Cet. I. (Jakarta: Gema Insani-Tazkia Cendekia, 2001), 101.

⁷ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Cet. II. (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 122.

Menurut Syafi'i Antonio, pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.⁸

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998, *pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil*. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.⁹

Dari pengertian di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan *murābahah* adalah penyediaan dana dengan prinsip jual beli dimana pihak penjual wajib memberitahu harga pembeliannya dan keuntungan yang ia ambil kepada pembeli, sehingga pembeli mengetahui harga aslinya dan keuntungan yang diambil oleh bank atau BMT.

2. Landasan Hukum *Murābahah*

a. Al-Qur'an

Ayat-ayat al-Qur'an yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah firman Allah:

⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 160.

⁹Ismail, *Perbankan Syariah*, Cet. I. (Jakarta: Kencana, 2011), 106.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

*(QS. al-Baqarah: 275).*¹⁰

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

Dan firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu" (QS. an-Nisaa: 29).*¹¹

Ayat ini menjelaskan *murābahah* adalah jual beli berdasarkan suka sama suka antara kedua belah pihak yang bertransaksi.

Dan firman Allah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

¹⁰Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, Cet. V. (Surabaya: Penerbit Mahkota, 2001), 69.

¹¹*Ibid.*, 122.

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Rabbmu” (QS. al-Baqarah: 198)¹²

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

b. Al-Hadis

1)

حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرٍ بْنُ عَيَّاشٍ عَنْ أَبِي حُصَيْنٍ عَنْ حَبِيبِ بْنِ أَبِي ثَابِتٍ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَعَثَ حَكِيمَ بْنَ حِزَامٍ يَشْتَرِي لَهُ أُضْحِيَّةً بِدَيْنَارٍ فَاشْتَرَى أُضْحِيَّةً فَأَرْبَحَ فِيهَا دَيْنَارًا فَاشْتَرَى أُخْرَى مَكَانَهَا فَجَاءَ بِالْأُضْحِيَّةِ وَالِدَيْنَارِ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ ضَحَّ بِالشَّاةِ وَتَصَدَّقْ بِالدِّينَارِ قَالَ أَبُو عَيْسَى حَدِيثُ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ لَا نَعْرِفُهُ إِلَّا مِنْ هَذَا الْوَجْهِ وَحَبِيبُ بْنُ أَبِي ثَابِتٍ لَمْ يَسْمَعْ عِنْدِي مِنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ

H.R. Tirmidzi, nomor: 1178, telah menceritakan kepada kami Abu Kuraib telah menceritakan kepada kami Abu Bakr bin 'Ayyasy dari Abu Hushain dari Habib bin Abu Tsabit dari Hakim bin Hizam bahwa Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam pernah mengutus Hakim bin Hizam untuk membelikannya seekor kambing kurban seharga satu dinar, lalu ia membeli seekor kambing kurban kemudian ia memutar keuntungan di dalamnya (dengan menjual kambing kurban yang telah dibelinya) hingga ia beruntung satu dinar. Kemudian ia membeli seekor kambing kurban yang lain (sebagai ganti yang dijual), lalu ia menemui Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam dengan membawa satu ekor kambing dan satu dinar. Beliau pun bersabda: "berkurbanlah dengan kambing tersebut dan sedekahkan satu dinarnya." Abu Isa mengatakan; Hadits Hakim bin Hizam tidak kami ketahui kecuali melalui jalur ini dan Habib bin Abi tsabit menurutku belum pernah mendengar dari Hakim bin Hizam.¹³

¹²*Ibid.*, 48.

¹³Hari Wahyudi, *Dasar Hukum*, dalam <http://dasar-hukum-muamalat.blogspot.com/2012/09/dasar-hukum-murabahah.html> (diakses 22 November 2013)

2)

حَدَّثَنَا أَزْهَرُ بْنُ مَرْوَانَ قَالَ حَدَّثَنَا حَمَّادُ بْنُ زَيْدٍ ح وَ حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ حَدَّثَنَا
 إِسْمَاعِيلُ بْنُ كُثَيْبٍ أَلَا حَدَّثَنَا أَيُّوبُ عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ قَالَ قَالَ
 رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا يَحِلُّ بَيْعُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ وَلَا رَيْحُ مَا لَمْ
 يُضْمَنْ

(H.R. Ibnu Majah, nomor: 2179) Telah menceritakan kepada kami Azhar bin Marwan ia berkata; telah menceritakan kepada kami Hammad bin Zaid. (dalam jalur lain disebutkan) Telah menceritakan kepada kami Abu Kuraib berkata, telah menceritakan kepada kami Isma'il bin Ulayyah keduanya berkata; telah menceritakan kepada kami Ayyub dari Amru bin Syu'aib dari Bapakny dari Kakeknya ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Tidak halal menjual sesuatu yang tidak engkau miliki, dan tidak ada keuntungan pada sesuatu yang belum ada jaminan".¹⁴

c. Al-Ijma

Transaksi ini sudah dipraktekkan di berbagai kurun dan tempat tanpa ada yang mengingkarinya, ini berarti para ulama menyetujuinya.¹⁵

1) Kaidah *Fiqh*, yang menyatakan:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

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

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ Hari Wahyudi, *Dasar Hukum*, dalam http://dasar-hukum_muamalat.blogspot.com/2012/09/dasar-hukum-murabahah.html (diakses 22 November 2013)

- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.04/DSN-MUI/IV/2000, tentang *MURĀBAḤAH*¹⁶

3. Rukun dan Syarat *Murābahah*

Transaksi jual beli *murābahah* harus memenuhi syarat dan rukun jual beli, antara lain:¹⁷

- a. Penjual, dengan syarat penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli (nasabah), dan penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, serta penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- b. Pembeli, dengan memahami kontrak yang telah disepakati bersama dan tidak ada unsur merugikan bagi pembeli.
- c. Barang yang dibeli, tidak cacat dan sesuai dengan kesepakatan bersama.
- d. Akad atau *sighat*, kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, dan kontrak harus bebas dari riba.

Secara prinsip, jika syarat penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah, penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, dan penjual harus menyampaikan

¹⁶Yeni Salma Barlinti, *Kedudukan Fatwa Dewan Syariah Nasional dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia*, Cct. I. (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2010), 245.

¹⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, 136-138.

semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang tidak dipenuhi, maka pembeli mempunyai pilihan:¹⁸

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- 3) Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *murābahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murābahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.¹⁹

4. Tujuan *Murābahah*

Pertama, mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta kepada pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya

¹⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 102.

¹⁹*Ibid.*, 103.

dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

Kedua, mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

Cara menjual secara kredit sebenarnya bukan bagian dari syarat sistem *murābahah* atau *murābahah* KPP (Kepada Pemesan Pembelian). Meskipun demikian, transaksi secara angsuran ini mendominasi praktik pelaksanaan kedua jenis *murābahah*. Hal ini karena memang seseorang tidak akan datang ke bank kecuali untuk mendapat kredit dan membayar secara angsuran.²⁰

5. Jenis *Murābahah*

Murābahah pada prinsipnya adalah jual beli dengan keuntungan, hal ini bersifat dan berlaku umum pada jual beli barang-barang yang memenuhi syarat jual beli *murābahah*. Ada dua jenis *murābahah* menurut Nurhayati dan Wasilah yaitu :²¹

²⁰ *Ibid.*

²¹ Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Cct. II. (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 171.

a. *Murābahah* dengan pesanan

Dalam *murābahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murābahah* dengan pesanan bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya.

b. *Murābahah* tanpa pesanan

Dalam *murābahah* jenis ini bersifat tidak mengikat. *Murābahah* tanpa pesanan maksudnya, ada yang pesan atau tidak ada yang memesan, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pembeli.

Dalam prakteknya, pembiayaan *murābahah* terbagi kepada 3 jenis, sesuai dengan peruntukannya, yaitu:

- a. *Murābahah* Modal Kerja (MMK), yang diperuntukkan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari. Penerapan *murābahah* untuk modal kerja membutuhkan kehati-hatian, terutama bila objek yang akan diperjualbelikan terdiri

dari banyak jenis, sehingga dikhawatirkan akan mengalami kesulitan terutama dalam menentukan harga pokok masing-masing barang.²²

- b. *Murābahah* Investasi (MI), adalah pembiayaan jangka menengah atau panjang yang tujuannya untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk rehabilitasi, perluasan, atau pembuatan proyek baru.²³
- c. *Murābahah* Konsumsi (MK), adalah pembiayaan perorangan untuk tujuan nonbisnis, termasuk pembiayaan pemilikan rumah, mobil. Pembiayaan konsumsi biasanya digunakan untuk membiayai pembelian barang konsumsi dan barang tahan lama lainnya. Jaminan yang digunakan biasanya berujud objek yang dibiayai, tanah dan bangunan tempat tinggal.²⁴

Perbedaan peruntukan pembiayaan *murābahah* yang diterapkan bisa dibedakan berdasarkan objek akad, tujuan penggunaan objek dan nasabah yang mengajukannya. Perbedaan peruntukan ini dimulai saat nasabah mengajukan pembiayaan, dan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, kemampuan keuangan nasabah dan kriteria-kriteria yang sudah ditentukan bank, sampai terealisasinya pembiayaan tersebut. Perbedaan jenis-jenis pembiayaan *murābahah* dapat dijelaskan melalui Tabel 1. berikut:

²²Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet. I. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 223.

²³*Ibid.*, 224.

²⁴*Ibid.*, 232.

Jenis Pembiayaan	Modal Kerja	Investasi	Konsumsi
Contoh Obyek Jual Beli	Mobil	Mobil	Mobil
Penggunaan	Digunakan untuk menambah Aktiva lancar (persediaan)	Digunakan sebagai Aktiva tetap	Digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi
Nasabah	Perusahaan yang melakukan jual beli mobil	Perusahaan yang bergerak di bidang transportasi atau ekspedisi)	Dipakai sendiri
Jangka Waktu	Pendek	Menengah	Panjang
Nominal	Besar	Menengah	Kecil

Berdasarkan Tabel 1. diatas, penggunaan objek *murābahah* untuk masing-masing jenis *murābahah* berbeda antara satu dengan yang lainnya. Dan hal ini merupakan langkah awal untuk membedakan jenis *murābahah* mana yang akan digunakan. Bila objek akan digunakan untuk menambah persediaan atau aktiva lancar, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* modal kerja. Bila objek akan digunakan sebagai aktiva tetap, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* investasi. Dan bila objek digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi nasabah, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* konsumsi.

6. Ketentuan Umum *Murābahah*

Menurut Syafi'i Antonio, *murābahah* memiliki ketentuan umum, antara lain sebagai berikut:²⁵

a. Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah suatu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam jual beli *murābahah*, demikian juga dalam *murābahah* KKP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan atau bank) dapat meminta si pemesan (pemohon atau nasabah) suatu jaminan untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran uang.

b. Uang dalam *Murābahah*

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murābahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli.

²⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 105-106.

Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjualan aset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *murābahah* pertama dengan bank.

c. Penundaan Pembayaran oleh Debitor Mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *murābahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan: mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali uang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

d. Bangkrut

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai, sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup mengembalikan.

Perihal *murābahah* diatur dalam Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murābahah*, yang mengatur hal-hal berikut ini.²⁶

a. Ketentuan umum *murābahah* dalam bank syari'ah:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murābahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

²⁶Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah; Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, Cct. I. (Bogor, Ghalia Indonesia, 2009), 96-98.

- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
- b. Ketentuan *murābahah* kepada nasabah:
- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - 7) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka;
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- c. Jaminan dalam *murābahah*:
- 1) Jaminan dalam *murābahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 - 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- d. Hutang dalam *murābahah*:
- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

e. Penundaan pembayaran dalam *murābahah*:

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

f. Bangkrut dalam *murābahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

7. Aplikasi *Murābahah* pada BMT

Dalam teknik BMT, *murābahah* adalah akad jual beli antara BMT selaku yang mempunyai barang dengan nasabah yang memesan barang untuk membeli barang. BMT memperoleh keuntungan jual beli yang

disepakati bersama. Harga jual BMT adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Jadi nasabah mengetahui keuntungan yang diambil oleh BMT.²⁷

Pada BMT, prinsip *murābahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah bagi hasil dan pembiayaan *murābahah* ini sangat berguna bagi seseorang atau perusahaan yang membutuhkan barang secara mendesak, namun ia kekurangan dana dan pada saat ini boleh dikatakan ia dianggap kekurangan likuiditas. Ia meminta pada BMT agar membiayai pembelian barang tersebut dan ia bersedia membayarnya pada waktu yang telah ditentukan.²⁸ Dengan demikian, BMT membeli komoditi untuk para nasabahnya dan menjual kembali sampai kepada harga yang maksimum yang ditetapkan atau laba yang dinyatakan sebelumnya.

Dengan kata lain, *murābahah* merupakan pembiayaan sistem jual beli dimana BMT membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Harga jual kepada nasabah adalah sebesar harga pokok barang ditambah *margin* (keuntungan) yang telah disepakati antara pihak BMT dengan nasabah.

²⁷Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Cct. II. (Yogyakarta: UII Press, 2004), 180.

²⁸*Ibid.*

8. Manfaat Pembiayaan *Murābahah*

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi pembiayaan *murābahah* memiliki beberapa manfaat yaitu pembiayaan *murābahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah atau lembaga keuangan lainnya terutama BMT. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga jual beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murābahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di lembaga keuangan khususnya BMT.²⁹

9. Resiko Pembiayaan *Murābahah*

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:³⁰

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- b. *Fluktuasi* harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena sebagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya

²⁹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, 106.

³⁰*Ibid.*, 107.

dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- d. Dijual; karena jual beli *murābahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* (kelalaian) akan besar.

10. Pengawasan BMT kepada Nasabah

Salah satu faktor penting yang harus dilakukan adalah dengan mengadakan fungsi pengawasan. Pelaksanaan pengawasan pembiayaan pada BMT kepada nasabah secara *continue* dilakukan guna menjamin pembiayaan serta menghindari tunggakan pembiayaan dan mengetahui perkembangan dana yang digunakan nasabah.

Pemberian pembiayaan oleh BMT mengandung resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya, sehingga dapat berpengaruh terhadap kesehatan BMT. Oleh karena itu dalam pelaksanaan BMT harus memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat. Mengingat bahwa pembiayaan bersumber dari dana nasabah yang disimpan di BMT, resiko

yang dihadapi BMT dapat berpengaruh pula pada kemana dana nasabah tersebut.

Dalam upaya menekan resiko pembiayaan pada BMT. Ada tindakan-tindakan pengawasan dengan cara: klasifikasi nasabah, pelaksanaan inspeksi/pemantauan, pembinaan nasabah, pendampingan dan meningkatkan peran pengawas *intern*.

a. Klasifikasi Nasabah

Klasifikasi nasabah merupakan langkah dalam pelaksanaan pengawasan pembiayaan, klasifikasi bertujuan untuk mengetahui karakter dari nasabah.

b. Pelaksanaan inspeksi/pemantauan secara rutin.

Pelaksanaan inspeksi perlu dilakukan untuk mengetahui dana yang digunakan nasabah, terutama bagi nasabah yang sedang mengalami permasalahan sehingga BMT dapat segera membantu mencari jalan keluarnya.

c. Peningkatan pembinaan nasabah

Pelaksanaan pembinaan dapat dilakukan melalui pendekatan, bimbingan pelatihan singkat dengan tujuan agar usaha nasabah maju dan berkembang.

d. Pendampingan

Pendampingan merupakan salah satu cara yang dilakukan BMT untuk mengurangi resiko yaitu jika nasabah tidak mampu mengembalikan kewajibannya pada BMT tetapi nasabah tersebut mau berusaha melunasi.

e. Peningkatan peran pengawas *intern*

Pengawas *intern* di BMT yang awalnya hanya sebagai pelengkap saja sudah seharusnya difungsikan sehingga tugas *bisnis officer* yang mempunyai peran yang dominan dalam pelaksanaan pembiayaan mulai dari wawancara awal, analisa pembiayaan dan evaluasi pembiayaan.³¹

B. *Bait Māl wa al-Tamwīl* (BMT)

1. Pengertian BMT

BMT merupakan kepanjangan dari *Bait Māl wa al-Tamwīl*. secara harfiah, *Bait Māl* berarti rumah dana serta *wa al-Tamwīl* berarti rumah usaha.³² *Bait Māl* telah dikembangkan sejak zaman Nabi Muhammad Saw sebagai lembaga yang bertugas untuk mengumpulkan sekaligus membagikan (*tashoruf*) dana sosial, seperti Zakat, Infak dan Shodaqoh (ZIS). Sedangkan *Bait al-Tamwīl* merupakan lembaga bisnis keuangan yang berorientasi laba.

³¹Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, 132.

³²*Ibid.*, 126.

Sebagai lembaga untuk berbisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan lainnya, yaitu menghimpun dana dari anggota dan calon anggota dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito serta menyalurkannya kembali kepada sektor ekonomi yang halal dan dapat menguntungkan.³³

2. Visi, Misi, dan Tujuan BMT³⁴

- a. Visi BMT: Untuk mewujudkan lembaga yang profesional dan dapat meningkatkan kualitas ibadah. Ibadah disini harus dipahami dalam arti yang luas, yakni yang mencakup segala aspek kehidupan. Sehingga kegiatan pada BMT dapat berorientasi untuk mewujudkan ekonomi yang adil dan makmur.
- b. Misi BMT: Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil, makmur, serta berkeadilan yang berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT. Dari pengertian tersebut, dapat dipahami bahwa misi BMT bukan semata-mata mencari keuntungan dan penumpukan laba saja,

³³ *Ibid.*

³⁴ Muhammad Ridwan, *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Cct. I. (Yogyakarta: Citra Media, 2006), 3-5.

tetapi lebih berorientasi pada pendistribusian yang merata, adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

c. Tujuan Pendirian BMT

Tujuan didirikannya BMT (*Bait Māl wa al-Tamwīl*) adalah agar dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami, bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan umat. Sehingga dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui peningkatan usaha-usahanya

3. Produk Penghimpunan Dana BMT

Ada beberapa produk penghimpunan dana yang dapat dikembangkan oleh sebuah lembaga keuangan Islam termasuk BMT. Adapun bentuk-bentuk simpanan yang diselenggarakan oleh BMT adalah sebagai berikut:³⁵

a. Simpanan Pokok Khusus (Modal Penyertaan)

Yaitu simpanan yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpanan tidak harus sama. Simpanan ini hanya dapat ditarik setelah jangka waktu satu tahun

³⁵Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, 159-162.

melalui musyawarah tahunan. Atas simpanan ini, penyimpan akan mendapatkan laba/SHU sesuai dengan jumlah modalnya.

b. Simpanan Pokok

Yaitu simpanan yang harus dibayar saat menjadi anggota BMT. Besarnya simpanan pokok harus sama. Pembayaran dapat diangsur, supaya dapat menjaring anggota yang lebih banyak. Sebagai bukti keanggotaan, simpanan pokok tidak boleh ditarik selama menjadi anggota. Jika simpanan ini ditarik, maka dengan sendirinya keanggotaannya dinyatakan berhenti.

c. Simpanan Wajib

Simpanan ini menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu. Besar kecilnya sangat tergantung pada kebutuhan permodalan dan anggotanya. Besarnya simpanan wajib setiap anggota sama. Baik simpanan pokok maupun wajib akan turut diperhitungkan dalam pembagian SHU (Sisa Hasil Usaha).

d. Simpanan *Wadī'ah*

Adalah akad penitipan barang atau uang pada pihak BMT, dengan cara memberikan surat berharga, pemindah bukuan, atau *transfer* dan perintah membayar lainnya. Dalam hal ini, BMT berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik

serta mengembalikannya sewaktu-waktu pada saat penitip menghendakinya.

e. Simpanan *Muḍārabah*

Simpanan mudharabah adalah merupakan akad kerja sama modal antara pemilik dana (*ṣāhibul māl*) dengan pengelola dana (*muḍārib*) atas dasar bagi hasil. Dalam hal penghimpunan dana, BMT berfungsi sebagai *muḍārib* (pengelola dana) dan penyimpan sebagai *ṣāhibul māl*. Prinsip ini dapat dikembangkan untuk semua jenis simpanan di BMT.

4. Produk Pembiayaan Dana BMT

Pembiayaan merupakan aktivitas terpenting bagi BMT, karena berhubungan dengan rencana untuk memperoleh pendapatan. Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan oleh pihak BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan pihak lembaga keuangan dari anggotanya.

Adapun jenis-jenis produk pembiayaan dana BMT yang telah dikembangkan adalah sebagai berikut :³⁶

a. Pembiayaan *Muḍārabah*

Pembiayaan *muḍārabah* adalah akad kerja sama usaha antara antara dua belah pihak, yang mana pihak pertama (*ṣāhibul māl*)

³⁶ *Ibid.*, 165-170.

yang menyediakan seluruh modalnya dan pihak yang lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha dari pembiayaan tersebut dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

b. Pembiayaan *Musyārahah*

Yaitu akad kerja sama antara dua belah pihak yakni BMT dengan anggota, yang mana modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resikonya. Dalam hal ini, pihak BMT akan menyertakan modal kedalam proyek atau usaha yang diajukan setelah mengetahui besarnya partisipasi nasabah. Dalam akad ini, BMT dapat terlibat aktif dalam kegiatan usaha anggota.

c. Pembiayaan *al-Istisnā'*

Yaitu jual beli barang dalam bentuk pesanan dan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang telah disepakati dengan pembayaran, yang cara pembayaran di akhir sesuai dengan kesepakatan.

d. Pembiayaan *Murābahah*

Murābahah adalah suatu akad perjanjian pembiayaan yang disepakati antara pihak BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pembelian barang yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara

angsuran, hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo.

e. *Bai' Bisaman Ajil*

Adalah pembiayaan yang berakad jual beli. Yang mana prinsip yang digunakannya hampir sama dengan pembiayaan *murābahah*, akan tetapi jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang yang telah disepakati.

f. *Bai' as-Salam*

Adalah akad pembelian barang yang mana barang yang akan dibeli diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai pada awal pembelian.

g. *Al-Wakālah*

Wakālah atau *wikālah* berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat atau amanah. Dalam kontrak BMT, *al-Wakālah* berarti pihak BM menerima amanah dari investor yang akan menanamkan modalnya kepada nasabah. Investor menjadi percaya kepada nasabah atau anggota karena adanya pihak BMT yang mewakilinya dalam menanamkan investasi. Atas jasa tersebut, BMT dapat menetapkan *fee* manajemen.

h. *Kafālah* / Garansi

Kafālah berarti jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung. Dari pengertian tersebut, kafalah berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin kepada orang lain yang menjamin. Dalam praktiknya, pihak BMT dapat berperan sebagai penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya.

i. *Al-Ḥawālah* / Pengalihan Piutang

Ḥawālah atau *ḥiwālah* berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung.

j. *Ar-Rahn* / Gadai

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang digadaikan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Dalam sistem ini, orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga, akan tetapi dari pihak BMT dapat menetapkan sejumlah *fee* atau biaya atas dasar pemeliharaan, penyimpanan dan administrasi.

k. *Al-Qordul Ḥasan*

Adalah akad pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Dengan kata lain, *al-Qordul ḥasan* adalah pemberian

pinjaman kepada pihak lain tanpa mengharapkan imbalan tertentu.

Dalam hasanah fiqih, transaksi ini tergolong dalam transaksi kebajikan atau *tabarru'*.

C. Konsep Peningkatan Pendapatan

1. Konsep Pendapatan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK No. 23, pengertian pendapatan adalah:

*Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.*³⁷

Pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima dan dapat diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga, seperti pajak pertambahan nilai, bukan merupakan manfaat ekonomi yang mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas, dan karena itu harus dikeluarkan dari pendapatan.

³⁷Ikatan Akuntan Indonesia, *Standart Akuntansi Keuangan; Per 1 September 2007*, , Cct. II (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 36.

2. Pengukuran Pendapatan

Konsep pendapatan seringkali dihubungkan dengan masalah pengukuran (*measurement*) dan saat pengakuan (*confession*) pendapatan. Salah satu kriteria yang penting dalam pendapatan adalah *measurability*, dimana pendapatan itu dapat ditentukan besarnya dengan wajar agar didalam laporan keuangan itu tidak tercermin pendapatan yang terlalu tinggi (*overstated*) dan terlalu rendah (*understated*). Di dalam laporan keuangan, kita dapat mengetahui berapa besar pendapatan yang diperoleh.

Maka menurut IAI, PSAK No. 23 menjelaskan sebagai berikut:

*“Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar yang diterima atau yang dapat diterima”.*³⁸

Pengakuan pendapatan merupakan penentuan kapan suatu pendapatan harus diukur dan dilaporkan. Ini berarti pengakuan pendapatan tidak hanya suatu pernyataan bahwa perusahaan telah memproduksi nilai ekonomis dalam bentuk barang atau jasa, tetapi juga mengukur nilai itu sendiri.

Pendapatan diukur dari barang dan jasa yang ditukarkan dalam suatu transaksi dimana nilai tersebut menggambarkan ekuivalen kas atau nilai tunai uang yang diterima dalam proses penukaran, dengan kata lain pendapatan dinyatakan dalam jumlah rupiah atau dalam satuan mata uang lainnya. Dalam beberapa kondisi dimana tidak ada nilai tukar ekuivalen,

³⁸ *Ibid.*, 37.

maka nilai pasar biasanya dipandang sebagai alat ukur yang relevan atas pendapatan.³⁹

Nilai tukar tersebut ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau konsumen. Pendapatan direalisasi karena adanya proses produksi atau proses pemasaran yang dilakukan perusahaan. Proses produksi yang dimaksud adalah pengubahan sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi barang atau jasa tersebut kepada konsumen.

Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan penjual barang dan jasa dengan pembeli atau kosumennya. Jumlah tersebut harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima perusahaan dikurangi dengan jumlah potongan harga yang disepakati bersama. Nilai wajar yang dimaksud dalam PSAK No. 23 adalah jumlah dimana suatu aset dapat dipertukarkan atau suatu liabilitas diselesaikan antara pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melakukan transaksi wajar (*arm's lenght transaction*).

Pada umumnya, imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas dan jumlah pendapatan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau yang dapat diterima. Namun, bila arus kas masuk dari kas atau setara kas

³⁹ *Ibid.*

ditanggihkan, nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima.

Barang atau jasa yang dijual atau barter dengan barang atau jasa yang sifat dan nilainya tidak sama, dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Tetapi apabila barang atau jasa yang dipertukarkan dengan barang atau jasa lainnya yang sifat dan nilai yang sama maka pertukaran tersebut tidak dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Pendapatan tersebut diukur pada nilai wajar dari barang atau jasa yang diserahkan, disesuaikan dengan jumlah kas atau setara kas yang ditransfer.

Pendapatan dapat timbul dari bermacam transaksi dan peristiwa-peristiwa ekonomi seperti penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bagi hasil, royalti, dan dividen (laba).⁴⁰

Barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali. Sedangkan penjualan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas untuk menjual jasa seperti jasa perbaikan alat elektronik dan berbagai pelayanan. Sedangkan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain

⁴⁰ *Ibid.*, 41-42.

menimbulkan pendapatan dalam bentuk bagi hasil yaitu pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas, royalti yaitu pembebanan untuk penggunaan aktiva jangka panjang perusahaan, dan dividen yaitu distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

Peningkatan pendapatan terjadi apabila nilai wajar suatu perusahaan atau badan usaha bertambah atau meningkat. Nilai wajar didapat dari jumlah arus kas atau setara kas yang dapat diterima dari berbagai macam transaksi ekonomi seperti penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bagi hasil, royalti, dan dividen (laba).