

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1 *Baitul Maal wat-Tamwil* (BMT)

BMT adalah kependekan kata dari Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Mal wa Tamwil* yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah (Muhammad (2004:113). Baitul Tamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat *profit motive* (Suhrawadi K. lubis, 2000: 114).

BMT adalah lembaga yang memberikan dukungan terhadap peningkatan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan sistem syariah. Lembaga ini terdiri dari dua bagian yang disebut dengan Baitul Mal dan Baitul Tamwil.

Baitul mal adalah lembaga yang kegiatannya menerima dan menyalurkan dana zakat, infaq, dan sadaqoh. Sedangkan Baitul Tamwil mengembangkan usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha kecil bawah dan mikro diantaranya dengan cara memotivasi kegiatan menabung dan pembiayaan usaha ekonomi. Sedangkan apabila dilihat dari status badan hukumnya, BMT merupakan organisasi keuangan informal dalam bentuk Kelompok Simpan Pinjam (KSP) atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) (Mohammad, 2004:17-18).

*Baitul maal wat-Tamwil* (BMT) berlandaskan prinsip syariah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan atau koperasi, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme. Dengan demikian, keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal, sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah.

Menurut Heri Sudarsono, (2006:101), dalam menjalankan prinsip usahanya BMT tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan syariah lainnya, yaitu menggunakan 3 prinsip:

1) Prinsip Bagi Hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT (*Al-Mudharabah, Al-Musyarakah, Al-Muzara'ah, dan Al-Musaqah*)

2) Sistem Jual Beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

3) Sistem Non Profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja (*Al-qordhul Hasan*).

BMT dapat digambarkan sebagai wadah untuk mengumpulkan harta yang bersumber dari potensi masyarakat, yang kemudian dimanfaatkan dan dikelola

sesuai dengan tuntunan syariah, dari, oleh, dan untuk masyarakat sendiri dalam rangka meningkatkan taraf kesejahteraan dan memperkuat ekonomi umat. Dengan demikian maka jelas bahwa BMT adalah lembaga keuangan berkarakter syariah. Kegiatannya bertujuan pada penguatan dan pengembangan usaha rakyat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan sosial melalui penyediaan sumber pembiayaan usaha. (TIM Perumus BMT LPM UII, 1995: 1-3).

### 2.1.2 Pembiayaan Mudharabah

Pengertian pembiayaan menurut Kasmir (2007:73) dijelaskan sebagai berikut:

“Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.

Menurut Adiwarman A Karim (2006:204) pembiayaan *mudharabah* adalah:

“*Al-mudharabah* adalah bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah *modal*-nya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaku usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan uang.”

Berbeda pendapat dengan Sri Nurhayati wasilah (2008:130) dalam bukunya mengemukakan *Mudharabah* adalah:

“Akad kerja sama usaha antara pemilik dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha, laba dibagi atas dasar nisbah bagi hasil menurut kesepakatan kedua belah pihak, sedangkan bila terjadi kerugian akan ditanggung oleh si pemilik dana kecuali disebabkan oleh *misconduct*, *negligence* atau *violation* oleh pengelola dana”.

Menurut Wirدانingsih (2005:152) bahwa pembiayaan *mudharabah* adalah:

”Pembiayaan seluruh kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu terbatas sesuai kesepakatan. Hasil usaha bersih dibagi antara bank sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) dengan pengelola usaha (*mudharib*) sesuai dengan kesepakatan”.

Sedangkan menurut Muhammad Syafi’i Antonio (2001:95) Pembiayaan *mudharabah* adalah:

”Akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal (100%) sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut”

Dari pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *Mudharabah* didanai sepenuhnya oleh pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola usaha (*mudharib*) hanya menjalankan usaha tanpa penanaman dana sesuai dengan kesepakatan dan keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati diawal akad, bila terjadi kerugian akan ditanggung oleh si pemilik dana, kecuali apabila terjadi akibat kelalaian dari pengelola usaha maka kerugian ditanggung oleh pengelola usaha.

Pembiayaan murabahah pada umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang investasi baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui pembiayaan murabahah pada umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang investasi baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/C). Sistem ini paling banyak digunakan

karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio (2001:95), prosedur-prosedur dari sistem pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

1. Prosedur aplikasi pembiayaan murabahah.

Prosedur aplikasi pembiayaan murabahah merupakan langkah-langkah yang harus dilakukan oleh calon nasabah dalam mengajukan usulan pembiayaan murabahah

2. Prosedur realisasi pembiayaan murabahah.

Prosedur realisasi pembiayaan murabahah merupakan proses pencairan dana atas permohonan pembiayaan yang telah disetujui oleh komite penyaluran dana.

3. Prosedur monitoring pembiayaan murabahah.

Prosedur monitoring pembiayaan murabahah yaitu prosedur ini meliputi informasi yang diperoleh *account officer* khususnya unit-unit yang terkait lainnya, yang mencakup pemeriksaan jumlah saldo pemenuhan kewajiban nasabah (pembayaran pokok modal dan pembayaran keuntungan bank).

4. Prosedur penutupan fasilitas pembiayaan murabahah

Prosedur penutupan fasilitas pembiayaan murabahah merupakan langkah-langkah yang harus dilakukan oleh nasabah pada saat untuk mengambil kembali dokumen jaminan yang disyaratkan.

Menurut Safri dkk. (2004), murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam:

1. Murabahah terhadap pesanan artinya ada yang beli atau tidak bank syariah akan menyediakan barang.
2. Murabahah berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan. Murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam:
  - a) Sifat mengikat artinya murabahah berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.
  - b) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

#### **2.1.2.1 Jenis-Jenis Pembiayaan *Mudharabah***

Menurut Muhammad Syafi’I Antonio (2001:97) bahwa pembiayaan *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis yaitu *mudharabah muthalaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Berikut ini adalah penjelasan dari jenis-jenis pembiayaan *mudharabah* tersebut:

##### **1. *Mudharabah Muthlaqah***

Akad *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk akad kerja sama antara pemilik dana dan pengelola usaha, dimana pemilik dananya memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya. Menurut Adiwarmanto A.Karim (2004:201): ”*Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dengan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis”.

## 2. *Mudharabah Muqayyadah*

Transaksi *mudharabah muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib*, dimana *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu dan tempat usaha.

### 2.1.2.2 Manfaat Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* lebih memiliki manfaat bagi pemilik dana maupun pengelola usaha seperti yang dikemukakan oleh Muhammad Syafi'i Antonio (2001:97) bahwa terdapat beberapa manfaat pada pembiayaan *mudharabah* diantaranya adalah:

1. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
2. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative speed*.
3. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
4. Bank akan lebih selektif dan *hati-hati (prudent)* mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
5. Prinsip bagi hasil dalam *al-mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) sesuatu

jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

### 2.1.3 Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari'ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Bagi hasil menurut terminology asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba (Muhammad, 2005: 105).

Menurut Adiwarmar Karim (2004:191) menjelaskan bahwa : “Bagi hasil adalah bentuk return (perolehan kembalinya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap.”

Menurut Ridwan (2004: 120), secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi, dll.



Muhamad (2005:47) berpendapat bahwa secara prinsipil bagi hasil dapat diartikan sebagai prinsip muamalat berdasarkan syari'ah dalam melakukan usaha bank seperti dalam hal:

- a) Menetapkan imbalan yang akan diberikan masyarakat sehubungan dengan penggunaan atau pemanfaatan dana masyarakat yang dipercayakan.
- b) Menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik dalam bentuk investasi maupun modal kerja.
- c) Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan lain yang dilakukan oleh bank dengan prinsip bagi hasil.

Prinsip bagi hasil merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan, dimana bank Islam berdasarkan kaidah mudharabah dengan menjadikan bank sebagai mitra bagi nasabah ataupun bagi pengusaha yang meminjam dana (Antonio, 2001: 137).

Berdasarkan pendapat di atas, maka Bagi Hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar-kecilnya perolehan kembali itu bergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik perbankan syariah.

Menurut Adiwarmanto Karim (2004:191), metode bagi hasil terdiri dari dua sistem:

- a. Bagi untung (*Profit Sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya pengelolaan dana. Dalam sistem syariah pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan syariah.
- b. Bagi hasil (*Revenue Sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana. Dalam sistem syariah pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan syariah.

Menurut Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, (2003: 264), aplikasi perbankan syariah pada umumnya, bank dapat menggunakan sistem *profit sharing* maupun *revenue sharing* tergantung kepada kebijakan masing-masing bank untuk memilih salah satu dari sistem yang ada. Bank-bank syariah yang ada di Indonesia saat ini semuanya menggunakan perhitungan bagi hasil atas dasar *revenue sharing* untuk mendistribusikan bagi hasil kepada para pemilik dana (deposan).

Suatu bank menggunakan sistem *profit sharing* di mana bagi hasil dihitung dari pendapatan netto setelah dikurangi biaya bank, maka kemungkinan yang akan terjadi adalah bagi hasil yang akan diterima oleh para *shahibul maal* (pemilik dana) akan semakin kecil, tentunya akan mempunyai dampak yang cukup signifikan apabila ternyata secara umum tingkat suku bunga pasar lebih tinggi. Kondisi ini akan mempengaruhi keinginan masyarakat untuk menginvestasikan dananya pada bank syariah yang berdampak menurunnya jumlah dana pihak ketiga secara keseluruhan, tetapi apabila bank tetap ingin mempertahankan sistem *profit sharing* tersebut dalam perhitungan bagi hasil mereka, maka jalan satu-satunya untuk menghindari resiko-resiko tersebut di atas, dengan cara bank harus

mengalokasikan sebagian dari porsi bagi hasil yang mereka terima untuk subsidi terhadap bagi hasil yang akan dibagikan kepada nasabah pemilik dana.

Menurut Wiroso (2005:118), suatu bank yang menggunakan sistem bagi hasil berdasarkan *revenue sharing* yaitu bagi hasil yang akan didistribusikan dihitung dari total pendapatan bank sebelum dikurangi dengan biaya bank, maka kemungkinan yang akan terjadi adalah tingkat bagi hasil yang diterima oleh pemilik dana akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga pasar yang berlaku. Kondisi ini akan mempengaruhi para pemilik dana untuk mengarahkan investasinya kepada bank syariah yang nyatanya justru mampu memberikan hasil yang optimal, sehingga akan berdampak kepada peningkatan total dana pihak ketiga pada bank syariah. Pertumbuhan dana pihak ketiga dengan cepat harus mampu diimbangi dengan penyalurannya dalam berbagai bentuk produk aset yang menarik, layak dan mampu memberikan tingkat profitabilitas yang maksimal bagi pemilik dana.

Menurut Wiroso (2005:118), prinsip pembagian hasil usaha ada 2 yaitu:

a. Distribusi Hasil Usaha Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil (*Revenue Sharing*)

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam distribusi hasil usaha berdasarkan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) adalah sebagai berikut:

- 1) Pendapatan Operasi Utama. Pendapatan operasi utama bank syariah adalah pendapatan dari penyaluran dana pada investasi yang dibenarkan syariah yaitu pendapatan penyaluran dana prinsip jual beli, bagi hasil dan prinsip *ujroh*. Besarnya pendapatan yang dibagikan dalam perhitungan distribusi hasil usaha dengan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) ini adalah

pendapatan (*revenue*) dari pengelolaan dana (penyaluran) sebesar porsi dana *mudharabah* (investasi tidak terikat) yang dihimpun tanpa adanya pengurangan beban-beban yang dikeluarkan oleh bank syariah.

- 2) Hak pihak ketiga atas bagi hasil investasi tidak terikat. Hak pihak ketiga atas bagi hasil investasi tidak terikat merupakan porsi bagi hasil dari hasil usaha (pendapatan) yang diserahkan oleh bank syariah kepada pemilik dana *mudharabah mutlaqah* (investasi tidak terikat). Penentuannya dilakukan dalam perhitungan distribusi hasil usaha yang sering disebut dengan *profit distribution*.
- 3) Pendapatan operasi lainnya. Praktik dalam penyaluran dana bank syariah mengenakan *fee* administrasi atas penyaluran tersebut yang besarnya disepakati antara bank sebagai pemilik dana dan debitur sebagai pengelola dana (*mudharib*). Pendapatan operasi lain yang diperoleh bank syariah adalah pendapatan atas kegiatan usaha bank syariah dalam memberikan layanan jasa keuangan dan kegiatan lain yang berbasis imbalan seperti pendapatan *fee* inkaso, *fee* transfer, *fee* LC dan *fee* kegiatan yang berbasis imbalan lainnya.
- 4) Beban Operasi. Pembagian hasil usaha dengan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) semua beban yang dikeluarkan oleh bank syariah sebagai *mudharib*, baik beban untuk kepentingan bank syariah sendiri maupun untuk kepentingan pengelolaan dana *mudharabah*, seperti beban tenaga kerja, beban umum dan administrasi, beban operasi lainnya ditanggung oleh bank syariah sebagai *mudharib*.

b. Distribusi Hasil Usaha Berdasarkan Prinsip Bagi Untung (*Profit Sharing*)

Penerapan distribusi hasil usaha dengan prinsip bagi untung (*profit sharing*) bukanlah hal yang mudah, karena pihak deposan harus siap menerima bagian kerugian apabila dalam pengelolaan dana *mudharabah* mengalami kerugian yang bukan akibat dari kelalaian *mudharib* sehingga uang yang diinvestasikan pada bank syariah menjadi berkurang. Di lain pihak, bank syariah sendiri harus secara jujur dan transparan menyampaikan beban-beban yang akan ditanggung dalam pengelolaan dana *mudharabah*, seperti membuat dan menentukan dengan tegas dan jelas beban yang akan dibebankan dalam pengelolaan dana *mudharabah* baik beban langsung maupun beban tidak langsung. Apabila bank syariah menerapkan pembagian hasil usaha berdasarkan prinsip bagi untung (*profit sharing*), bank syariah harus membuat dua laporan laba rugi yang terpisah, yaitu laporan laba rugi bank sebagai institusi keuangan syariah dan laporan pengelolaan dana *mudharabah* dimana bank sebagai *mudharib*.

1) Laporan hasil usaha *mudharabah* (bank sebagai *mudharib*). Laporan hasil usaha *mudharabah* ini dibuat sebagai pertanggungjawaban bank syariah dalam mengelola dana *mudharabah mutlaqah* yang telah dipercayakan *shahibul maal* (deposan) kepada bank syariah sebagai *mudharib*. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam laporan ini yaitu:

a) Pendapatan operasi utama. Pendapatan operasi utama perhitungannya sama dengan perhitungan distribusi hasil usaha yang mempergunakan prinsip *revenue sharing*. Besarnya pendapatan yang dibagikan dalam

pembagian hasil usaha pada prinsip bagi untung (*profit sharing*) ini adalah pendapatan dari pengelolaan dana (penyaluran) sebesar porsi dari dana *mudharabah* (investasi tidak terikat) yang dihimpun.

b) Beban *mudharabah*. Bank syariah harus dapat memisahkan beban yang menjadi tanggungan bank syariah sendiri dan beban yang dibebankan pada pengelolaan dana *mudharabah*. Bank syariah harus menetapkan dengan tegas dan jelas beban-beban yang akan dipergunakan sebagai pengurang pendapatan pengelolaan dana *mudharabah*, baik beban tenaga kerja, beban umum dan administrasi, maupun beban-beban lainnya untuk disampaikan kepada *shahibul maal* sehingga mengetahuinya. Apabila bank syariah telah mengakui beban-beban sebagai pengurang pengelola dana *mudharabah* tidak diperkenankan diakui sebagai beban bank syariah sebagai pengelola institusi keuangan syariah sehingga jika terjadi pengembalian beban harus diakui sebagai pendapatan pengelolaan dana *mudharabah*, bukan sebagai pendapatan bank syariah selaku institusi keuangan syariah.

c) Laba atau rugi *mudharabah*. Pendapatan operasi utama dikurangi dengan beban *mudharabah* inilah yang akan menghasilkan laba atau rugi.

2) Laporan laba rugi bank syariah (bank sebagai institusi keuangan syariah).

Data-data yang ada pada laporan ini adalah data-data untuk kepentingan bank syariah sendiri dalam mengelola institusi keuangan syariah, khususnya beban-beban yang dikeluarkan oleh bank syariah dan data-data yang telah diperhitungkan dalam pembuatan laporan pengelolaan dana

*mudharabah*. Dalam laporan laba rugi ini, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu:

- a) Pendapatan bank sebagai *mudharib*. Pendapatan yang ada dalam laporan ini adalah bagian pendapatan atas pengelolaan dana *mudharabah* yang diperoleh bank syariah dan pendapatan penyaluran yang menjadi milik bank syariah sendiri.
- b) Pendapatan operasi lainnya. Pendapatan operasi ini adalah pendapatan yang sama dengan pendapatan operasi lainnya dalam prinsip bagi hasil.
- c) Beban operasi. Beban-beban dalam laporan ini adalah beban-beban yang dikeluarkan oleh bank syariah sebagai institusi keuangan syariah sendiri tidak ada kaitannya dengan pengelolaan dana *mudharabah*, baik beban tenaga kerja, beban umum dan administrasi serta beban-beban lainnya. Penentuan beban-beban ini merupakan unsur distribusi hasil usaha apabila bank syariah mempergunakan prinsip distribusi hasil usaha adalah pembagian laba (*profit sharing*), karena dalam prinsip ini hasil usaha yang akan dibagikan antara *mudharib* dan *shahibul maal* merupakan keuntungan yang diperoleh yaitu pendapatan pengelolaan dana *mudharabah* dikurangi dengan beban-beban yang dikeluarkan sehubungan dengan pengelolaan dana *mudharabah*.

Apabila bank syariah mempergunakan prinsip *profit sharing* maka bank syariah harus dapat membedakan dengan jelas, transparan dan adil terhadap beban-beban yang merupakan pengurang dari pendapatan pengelolaan dana *mudharabah* (yang disebut dengan dana *mudharabah*) dan beban-beban yang

merupakan pengeluaran bank syariah sebagai institusi keuangan (yang disebut dengan beban lembaga keuangan syariah). Semua beban dana *mudharabah* yang dikeluarkan sehubungan dengan pengelolaan dana *mudharabah* tersebut termasuk beban tenaga kerja, beban umum dan administrasi serta beban-beban lainnya. Sedangkan apabila bank syariah mempergunakan prinsip distribusi hasil usaha dengan pembagian hasil (*revenue sharing*) maka semua beban yang dikeluarkan oleh bank syariah menjadi tanggungan bank syariah sendiri sehingga tidak diperhitungkan dalam unsur distribusi hasil usaha.

#### **2.1.3.1 Jenis-Jenis Bagi Hasil**

1. **Mudharabah.** Pembiayaan dalam bentuk modal/dana yang diberikan oleh Bank untuk Anda kelola dalam usaha yang telah disepakati bersama. Selanjutnya dalam pembiayaan ini Anda dan Bank sepakat untuk berbagi hasil atas pendapatan usaha tersebut. Resiko kerugian ditanggung penuh oleh pihak Bank kecuali kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan pengelolaan, kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan. Jenis usaha yang dapat dibiayai antara lain perdagangan, industri/manufacturing, usaha atas dasar kontrak, dan lain-lain berupa modal kerja dan investasi. Syafi'i Antonio (2001:90) mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua belah pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.
2. **Musyarakah.** Pembiayaan Musyarakah adalah kerjasama perkongsian yang dilakukan antara Anda dan Bank Muamalat dalam suatu usaha dimana masing-masing pihak berdasarkan kesepakatan memberikan kontribusi sesuai



dengan kesepakatan bersama berdasarkan porsi dana yang ditanamkan. Jenis usaha yang dapat dibiayai antara lain perdagangan, industri/manufacturing, usaha atas dasar kontrak, dan lain-lain berupa modal kerja dan investasi. Syafi'i Antonio (2001:90) musyarakah adalah akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/expertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

#### **2.1.3.2 Mekanisme Sistem Bagi Hasil**

Menurut Djaslim Saladin (2000:44) mekanisme atau tata cara pemberian imbalan kepada nasabah adalah sebagai berikut :

- b. Mula-mula bank menentukan berapa persen dana-dana yang disimpan di bank Islam itu mengendap dalam satu tahun sehingga dapat digunakan untuk kegiatan usaha bank.
- c. Bank menetapkan jumlah masing-masing dan simpanan yang berhak atas bagi hasil usaha bank menurut pembiayaan mudharabah, deposito mudharabah dan giro wadiah caranya ialah dengan mengandalkan persentase dana yang mengendap dari masing-masing simpanan.
- d. Bank menetapkan jumlah pendapatan bagi hasil untuk masing-masing jenis dana bank.
- e. Bank menetapkan bagian bagi hasil untuk setiap pemegang rekening menurut jenis simpanannya sebanding dengan simpanannya.

#### 2.1.4 Kepuasan Anggota

Kepuasan anggota atau nasabah terhadap suatu produk ataupun jasa, sebenarnya sesuatu yang sulit untuk didapat jika perusahaan jasa atau industri tersebut tidak benar-benar mengerti apa yang diharapkan oleh konsumen. Untuk produk atau layanan dengan kualitas yang sama, dapat memberikan tingkat kepuasan yang berbeda-beda bagi konsumen yang berbeda.

Menurut Kotler dan Keller yang dialih bahasakan oleh Bob Sabran (2009:139), kepuasan (*satisfaction*) adalah :

Perasaan senang atau kecewa seseorang yang timbul karena membandingkan kinerja yang dipersepsikan produk (atau hasil) terhadap ekspektasi mereka. “Jika kinerja gagal memenuhi ekspektasi, pelanggan akan tidak puas. Jika kinerja sesuai dengan ekspektasi, pelanggan akan puas. Jika kinerja melebihi ekspektasi, pelanggan akan sangat puas atau senang.

Menurut Richard Oliver dalam Husein Umar, (2007:14) kepuasan adalah hasil penelitian dari konsumen bahwa pelayanan telah memberikan tingkat kenikmatan dimana tingkat pemenuhan ini bisa lebih atau kurang.

Kepuasan menurut Fandy Tjiptono (2008:24) adalah :

“Kepuasan merupakan evaluasi purnabeli dimana alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya sama atau melampaui harapan pelanggan, sedangkan ketidakpuasan timbul apabila outcome tidak memenuhi harapan “.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut, dapat dilihat adanya suatu kesamaan makna bahwa kepuasan pelanggan merupakan suatu perasaan ataupun penilaian emosional dari konsumen atas penggunaan suatu produk barang atau jasa dimana harapan dan kebutuhan mereka terpenuhi. Dengan kata lain, jika pelanggan merasakan apa yang ia peroleh lebih rendah dari apa yang ia harapkan

(*negative disconfirmation*) maka pelanggan itu akan merasakan tidak puas terhadap produk atau jasa tersebut. Sebaliknya, jika yang diperoleh oleh pelanggan melebihi dari apa yang ia harapkan (*positive disconfirmation*) maka pelanggan akan merasa puas. Sedangkan pada keadaan dimana yang ia terima sama dengan apa yang pelanggan harapkan, maka pelanggan akan merasakan puas dan tidak puas (netral).

#### 2.1.4.1 Atribut-Atribut Pembentuk Kepuasan

Menurut Hawkins dan Lonney dalam Maylina (2003: 102), atribut-atribut pembentuk kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) yang dikenal dengan “*The Big Eight*” yang terdiri dari :

1. *Value to Price Relationship*

Yaitu merupakan hubungan antara harga dan nilai produk yang ditentukan oleh perbedaan antara nilai yang diterima oleh pelanggan terhadap suatu produk yang dihasilkan oleh badan usaha.

2. *Product Quality*

Yaitu merupakan mutu dari semua komponen-komponen yang membentuk produk sehingga produk tersebut mempunyai nilai tambah atau dapat memberikan manfaat kepada pelanggan.

3. *Product Features*

Artinya merupakan komponen-komponen fisik dari suatu produk yang menghasilkan manfaat.

4. *Reliability*

Artinya merupakan gabungan dari kemampuan suatu produk dari badan usaha yang dapat diandalkan, sehingga suatu produk yang dihasilkan dapat sesuai dengan apa yang dijanjikan oleh perusahaan atau sesuai harapan pelanggan.

5. *Warranty*

Yaitu penawaran untuk pengembalian harga pembelian atau mengadakan perbaikan terhadap produk yang rusak dalam suatu kondisi dimana suatu produk mengalami kerusakan.

6. *Response to and remedy of problems*

Artinya merupakan sikap dari karyawan didalam memberikan tanggapan terhadap keluhan atau membantu pelanggan didalam mengatasi masalah yang terjadi.

7. *Sales Experience*

Artinya merupakan hubungan antar pribadi antara karyawan dengan pelanggan khususnya dalam hal komunikasi yang berhubungan dengan pembelian.

8. *Convenience of Acquisition*

Artinya merupakan kemudahan yang diberikan oleh badan usaha pada penumpang terhadap produk yang dihasilkannya.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa atribut-atribut pembentuk kepuasan konsumen sangat beragam diawali dengan kepuasan atas perbedaan antara nilai yang diterima oleh pelanggan terhadap suatu produk yang

dihasilkan oleh badan usaha dan berakhir pada kemudahan-kemudahan yang diterima oleh konsumen.

#### 2.1.4.2 Mengukur Tingkat Kepuasan

Menurut Tjiptono (2008:148) cara mengukur kepuasan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

##### 1. Sistem keluhan dan saran (*complaint and sugestion system*)

Perusahaan yang berhubungan dengan penumpang membuka kontak saran dan menerima keluhan-keluhan yang dialami oleh pelanggan yang ditempatkan ditempat-tempat strategis. Ada juga perusahaan membeli amplop yang telah ditulis nama dan alamat perusahaan-perusahaan untuk digunakan menyampaikan saran atau keluhan serta kritik setelah mereka sampai ketempat asalnya.

##### 2. Survei kepuasan (*customer satisfaction survey*)

Tingkat keluhan disampaikan oleh konsumen tidak bisa disimpulkan secara umum untuk kepuasan konsumen pada umumnya. Umumnya penelitian mengenai kepuasan konsumen dilakukan melalui survey, melalui pos, telepon atau wawancara pribadi, mengirimkan angket-angket kosong ke orang-orang tertentu. Melalui survei perusahaan akan memperoleh tanggapan dan umpan balik secara langsung dari penumpang dan sekaligus memberikan tanda (signal positif) bahwa perusahaan menaruh perhatian terhadap nasabahnya. Metode ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, diantaranya :

a. Kepuasan yang dilaporkan secara langsung (*directly reported satisfaction*) yakni suatu pengukuran yang dilakukan secara langsung melalui pertanyaan, seperti ungkapan “seberapa puas saudara terhadap pelayanan PT. XX, pada skala berikut : sangat puas, netral, puas, sangat tidak puas”.

b. Ketidakpuasan yang dirasakan (*derived dissatisfaction*)

Pertanyaan yang diajukan menyangkut dua hal utama, yakni besarnya harapan terhadap atribut tertentu dan besarnya kinerja yang mereka rasakan.

c. Analisis masalah (*problem analysis*)

Konsumen yang dijadikan responden diminta untuk mengungkapkan dua hal pokok. Pertama, masalah-masalah yang mereka hadapi berkaitan dengan penawaran dari perusahaan. Kedua, saran-saran untuk melakukan perbaikan.

d. Analisis pentingnya kinerja (*importance-performance analysis*)

Cara ini dilakukan dengan cara merangking berbagai elemen (atribut) dari penawaran berdasarkan derajat pentingnya setiap elemen tersebut. Selain itu diminta merangking seberapa baik kinerja perusahaan dalam masing-masing elemen/atribut tersebut.

3. Pembeli bayangan (*guest shopping*), perusahaan menyuruh orang tertentu pada perusahaan tertentu atau perusahaannya sendiri untuk berperan sebagai pembeli/pelanggan potensial produk perusahaan dan pesaing.

4. Analisis konsumen yang beralih (*lost customer analysis*), perusahaan yang kehilangan pelanggan mencoba menghubungi pelanggan tersebut dengan cara membujuk kenapa dia tidak menjadi pelanggan lagi. Yang diharapkan adalah diperolehnya informasi tentang penyebab terjadinya hal tersebut. Informasi yang diperoleh akan sangat bermanfaat bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Mengukur kepuasan adalah suatu keadaan di mana keinginan, harapan dan kebutuhan pelanggan dipenuhi. Suatu pelayanan dinilai memuaskan bila pelayanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan. Pengukuran kepuasan pelanggan merupakan elemen penting dalam menyediakan pelayanan yang lebih baik, lebih efisien dan lebih efektif. Apabila pelanggan merasa tidak puas terhadap suatu pelayanan yang disediakan, maka pelayanan tersebut dapat dipastikan tidak efektif dan tidak efisien.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penggalian dari wacana penelitian terdahulu dilakukan sebagai upaya memperjelas tentang variabel-variabel dalam penelitian ini, sekaligus untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Umumnya kajian yang dilakukan oleh peneliti-peneliti dari kalangan akademis dan telah mempublikasikannya pada beberapa jurnal cetakan dan jurnal *online* (internet). Penelitian mengenai kinerja keuangan terhadap tingkat bagi hasil bank syariah dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 2.1**  
**Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti (Nama & Tahun)	Judul	Hasil Penelitian
1	Aminullah (2009)	Peranan Baitul Maal Wa Tamwil untuk mencapai kesejahteraan anggotanya (studi kasus pada BMT Darussalam Ciamis)	Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa dengan adanya progam-program yang dilaksanakan BMT Darussalam dalam rangka mensejahterakan anggotanya yang meliputi dari para pengusaha kecil, pedagang kecil, petani ataupun pondok pesantren mengalami peningkatan dari pendapatannya, dan dengan adanya BMT tersebut anggota merasa terbantu baik dari segi materi maupun immaterial. Berarti dapat dikatakan bahwa peranan Baitul Maal Wa Tamwil Darussalam untuk mencapai kesejahteraan anggotanya tampaknya berpengaruh dan mengalami kesejahteraan.
2	Sri Widyastuti dan MB.Hendrie Anto (2010)	Pengaruh Pembiayaan, Dana Pihak Ketiga dan Biaya Intermediasi Terhadap Margin Laba Pada Bank Umum Syariah di Indonesia	Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa volume pembiayaan tidak berpengaruh, sementara dana pihak ketiga dan biaya intermediasi berpengaruh terhadap margin laba.
3	Sriyatun (2009)	Analisis Pengaruh Pemberian Pembiayaan Mudharabah BMT Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil	Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh pembiayaan terhadap pendapatan pedagang setelah memperoleh pinjaman BMT, baik pendapatan ataupun keuntungan nasabah meningkat
4	Tri Joko Purwanto (2011)	Analisis Besarnya Pengaruh Pembiayaan, <i>Financing to Deposit Ratio</i> dan Rasio <i>Non Performing Financing</i> Terhadap Laba (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial hanya pembiayaan dan NPF yang berpengaruh nyata terhadap laba

Sumber : Diolah dari berbagai sumber



### 2.3 Kerangka Pemikiran

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.

Pembiayaan *Mudharabah* merupakan kerjasama antara pihak *bank* dengan nasabah, dimana dana 100% dari pihak *bank* dan keuntungan dibagi menurut *akad/perjanjian*. Dengan kata lain modal disediakan oleh pihak *bank* sedangkan nasabah menjalankan usahanya. Pembiayaan *mudharabah* dapat dilakukan untuk membiayai suatu proyek bersama antara nasabah dengan *bank*.

Pembiayaan *mudharabah* memiliki manfaat selain bagi pemilik dana maupun pengelola usaha seperti yang dikemukakan oleh Muhammad Syafi'i Antonio (2001:97) yang menyebutkan bahwa salah satu manfaat dari pembiayaan *mudharabah* bagi nasabah atau anggota adalah adanya keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan sebagai nisbah bagi hasil.

Sistem bagi hasil yang merupakan karakter dari *bank syariah* adalah sebuah bentuk kesepakatan yang dibuat oleh pihak *bank* dengan pihak nasabah mengenai bagi hasil keuntungan atau kerugian dari pembiayaan yang diberikan oleh pihak *bank*, tentunya dengan mengutamakan prinsip keadilan dan hubungan kerjasama investasi yang harmonis bukan hubungan debitur dengan kreditur (*debitor to creditor*) yang antagonis, dengan prinsip ini kedua belah pihak dituntut untuk sungguh-sungguh dan bertanggung jawab dalam menjalankan

kewajibannya, sehingga tingkat kredit macet atau bermasalah bisa ditekan. Selain itu *bank syariah* sangat mengedepankan prinsip kehati-hatian (*prudential bank*) dalam menjalankan fungsinya dan menjunjung tinggi etika bisnis.

Menurut Syafi'i Antonio (2001:98), besarnya tingkat pembiayaan yang disalurkan secara efektif dan efisien akan menambah tingkat pendapatan yang diperoleh. Dengan demikian meningkatnya pembiayaan akan mendorong kenaikan bagi nisbah bagi bagi hasil antara penyedia dana dan nasabah atau anggota.

Peningkatan nisbah bagi hasil ini pada proses selanjutnya tentunya akan meningkatkan kepuasan anggota sebagai *mudharib*. Kepuasan anggota merupakan evaluasi kesesuaian atau ketidak sesuaian yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja aktual produk atau jasa setelah pemakaian. Kepuasan anggota bagi BMT akan menjadi dasar menuju terwujudnya anggota yang loyal atau setia. Dengan demikian peningkatan nisbah bagi hasil dapat meningkatkan kepuasan anggota BMT. Untuk lebih jelasnya, maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini seperti yang disajikan dalam gambar berikut :



**Gambar 2.1**  
**Paradigma Penelitian**

## 2.4 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran pada gambar 2.1 maka penulis menetapkan hipotesis sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap kepuasan anggota

