

BAB II

TEORI UMUM

A. Profil Perusahaan

1. Sejarah Berdirinya BMT Marhamah Wonosobo

Gagasan untuk mendirikan koperasi/BMT muncul setelah para pendiri mengikuti Pelatihan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah yang diselenggarakan pada bulan April 1995 oleh koperasi TAMZIS. Gagasan ini kemudian lebih dipertegas lagi setelah mengikuti Pelatihan Nasional Katalis BMT pada tanggal 22-24 Juli 1997 di Pusat Pelatihan Koperasi Jakarta yang diselenggarakan oleh P3UK dan Departemen PELMAS ICMI Pusat. Tujuan utamanya, selain berupaya menerapkan sistem ekonomi syariah adalah membuka kesempatan usaha mandiri serta menggali dan mengembangkan potensi daerah.⁵

Berbekal hasil pelatihan tersebut maka dibentuklah sebuah Tim “Persiapan Pendirian BMT” guna mempersiapkan segala sesuatunya. Hal utama yang dilakukan oleh Tim ini, di samping melakukan pendekatan dan konsultasi dengan tokoh masyarakat, pengusaha dan berbagai organisasi/instansi terkait, adalah melakukan studi banding dan magang di BMT yang telah beroperasi, antara lain BMT Tamzis Kertek, BMT Saudara Magelang, BMT Ulul Albab Solo, dan lain-lain.

Alhamdulillah, berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak pada tanggal 1 Oktober 1995, Tim tersebut berhasil menyelenggarakan Rapat Pembentukan BMT. Sesuai dengan amanat Rapat tersebut, maka pada tanggal 16 Oktober 1995, sebuah Lembaga Keuangan Syariah yang kemudian lebih dikenal dengan nama BMT Marhamah mulai beroperasi. Walaupun modal yang terhimpun

⁵ Profil KJKS BMT Marhamah

dana waktu itu masih sangat minim, yakni hanya Rp. 875.000,- namun dengan kerja keras dan usaha yang sungguh-sungguh modal/aset tersebut dapat terus ditingkatkan.

Atas dedikasi, komitmen dan perjuangan yang tak kenal lekang, sekalipun pada 6 bulan awal tanpa gaji, 5 orang sarjana pengangguran yang merintis lembaga ini dapat menunjukkan kinerja mercusuarinya yang hingga sekarang telah menorehkan prestasi yang membanggakan. Bermula dari jalan kaki, merangkak pakai sepeda motor butut, alhamdulillah sekarang sudah ada 5 mobil dan puluhan sepeda motor. Bahkan dari titik nol, sekarang dapat mengentaskan 137 orang karyawan yang dapat hidup mapan.

Dalam rangka pengembangan jaringan, KJKS BMT Marhamah juga telah melakukan kerjasama dengan berbagai instansi/organisasi terkait, diantaranya Dinas Perdagangan dan Koperasi, Unit PUKK PT. Taspen, PT. PNM, BSM Yogyakarta, BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta, DD Republika dan Asosiasi BMT Tingkat Lokal, Regional maupun Nasional.

Tanggal 1 Juli 2004 alhamdulillah BMT Marhamah sudah menempati gedung sendiri berlantai 3 sebagai kantor pusat di Jl. T. Jogonegoro KM. 0,5 Wonosobo.

Pertumbuhan dan perkembangan keuangan di KJKS BMT Marhamah

Wonosobo :

JENIS	Tahun 2009	Tahun 2010	Tahun 2011	Tahun 2012
Asset	48.282.245.604	68.319.016.854	85.668.139.360	130.047.213.721
Simpanan	34.744.543.486	43.869.844.742	60.233.503.252	97.031.584.353
Pembiayaan	36.042.031.466	50.610.110.858	64.820.333.685	102.592.248.995
Modal	3.551.429.734	6.225.289.860	9.218.032.096	11.682.652.226
Laba	224.618.595	287.921.086	325.714.726	529.954.195

2. Visi dan Misi BMT Marhamah

Visi BMT Marhamah adalah “Terbangunnya keluarga sakinah, yang maju secara ekonomi dengan pengelolaan keuangan secara syariah”.

Misi BMT Marhamah Wonosobo antara lain adalah :

1. Memfasilitasi berbagai kegiatan yang mendorong terwujudnya keluarga sakinah.
2. Meningkatkan kualitas perekonomian keluarga sakinah dengan bertransaksi secara syariah.
3. Memfasilitasi pengembangan ekonomi mikro berbasis keluarga sakinah melalui pembiayaan modal kerja dan investasi.
4. Menyusun dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan social secara integral dan komprehensif menuju terwujudnya keluarga sakinah yang kuat secara ekonomi.

3. Ruang Lingkup Kegiatan

Ruang Lingkup Kegiatan yang dilakukan oleh KJKS BMT Marhamah antara lain sebagai berikut :

1. Kegiatan Bisnis

- a. Menghimpun dana-dana komersial berupa simpanan/tabungan maupun sumber dana lain yang sah dan halal.
- b. Memberikan pembiayaan kepada anggotanya sesuai dengan penilaian kelayakan usahanya.
- c. Mengelola usaha tersebut secara professional sehingga menguntungkan dan dapat dipertanggungjawabkan.

2. Kegiatan Sosial

- a. Menghimpun zakat, infaq/shadaqah, wakaf, hibah dan dana-dana sosial lainnya.
- b. Menyalurkan dana sosial tersebut kepada yang berhak menerima (mustahik) sesuai dengan amanah.
- c. Mengelola usaha tersebut secara professional sehingga memberi manfaat yang optimal kepada mustahik dan menjadi modal dakwah Islam.
- d. Program-Program Sosial :
 1. Gebyar Paket Ramadhan dalam rangka pemberian paket sembako Kepada fakir miskin.
 2. THK (Tebar Hewan Kurban) yaitu penyaluran hewan kurban ke Pelosok-pelosok desa kerjasama dengan DD Republika dan Mudhohi lokal, karyawan dan anggota.

3. Beasiswa bagi siswa-siswi dhuafa yang berprestasi.

4. Ambulance Dhuafa.

4. Struktur Organisasi

a. Data Organisasi

1. Legalitas : Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Marhamah

2. Nama Direktur : Nur Basuki, S.Ag

3. Nama Pengurus

Ketua : Ngadidjo, S.Pd

Sekretaris : Taat Sumanto

Bendahara : Fatah Yasin

4. Alamat : Jl. T. Jogonegoro KM. 0,5 Wonosobo.

Telp. (0286) 321556/08122730929

5. Nomor Badan Hukum : No.13825/BH/KWK.11/III/98 Tgl. 31 Maret 1998

No. 04/PAD/KDK.11/IV/2008 Tgl. 2 April 2008

6. SIUP : No. 503/33-84/PB/X/2008 Tgl. 18 Oktober 2008

7. TDP : No. 112926500070 Tgl. 18 Oktober 2008

8. Ijin Usaha : No. 52/SISPK/KDK.11/VII/2010

9. HO : NOM. 530/020/HO/2008 Tgl. 18 Oktober 2008

10. NPWP : No. 01.820.921.3-533.000

11. Tanggal Berdiri : 16 Oktober 1995

12. Jumlah Anggota : 249 orang

13. Jumlah Pengurus : 3 orang

14. Organisasi Induk BMT : a. Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK)

- b. Koperasi FES Mitra DD Republika (KOFESMID)
- c. BMT Center
- d. PT. Permodalan BMT Ventura
- e. Inkopsyah BMT
- f. Asosiasi BMT Seluruh Indonesia (ASBINDO)

15. Alamat Organisasi Induk : a. PINBUK Dati I Jawa Tengah

Jl. Cinde Utara Semarang

- b. KOFESMID Kares. Kedu

Jl. Lettu Sugiarno Muntilan, Magelang

- c. BMT Center

Jl. Ir. H. Juanda No.50, Perkantoran Ciputat

Indah Permai F1 Ciputat Jakarta-15419

Telp. 021-7425835

- d. EQUITY TOWER

27th Floor Suite F, SCBD Complex

Jl. Jend. Sudirman Kav 52-53 Jakarta

Telp. (021) 290354428-9 Fax (021) 29035430

- e. Komplek Ruko Mutiara Faza RA-3,

Jl. Raya Condet No 27, Jakarta 13760.

Telp/Fax. 021-8408356

16. Kantor Cabang :

- 1) Kantor Pusat dan Cabang Utama, Jl. T. Jogonegoro km. 0,5 Wonosobo.
- 2) Cabang Wonosobo, Jl. A. Yani 21 Wonosobo

- 3) Cabang Leksono, Jl. Raya Leksono Rt 1/1 Wonosobo
 - 4) Cabang Sukoharjo, Jl. Raya Sukoharjo Wonosobo
 - 5) Cabang Kertek, Jl. Raya Parakan Km. 0,1 Kertek
 - 6) Cabang Kaliwiro, Jl. Pasar Kaliwiro
 - 7) Cabang Purworejo, Jl. Brigjen Katamso Purworejo
 - 8) Cabang Banjarnegara, Jl. S. Parman Parakancangah Banjarnegara
 - 9) Cabang Wadaslintang, Jl. Raya Prembun Km. 01 Wadaslintang
 - 10) Cabang Kalibawang, Jl. Raya Pasar Kalibawang
 - 11) Cabang Balekembang, Jl. Raya Balekembang Selomerto
 - 12) Cabang Reco, Jl. Raya Parakan Km. 10 Kertek Wonosobo
 - 13) Cabang Watumalang, Jl. Raya Watumalang Km. 0,5 Watumalang
 - 14) Cabang Randusari, Komplek Pasar Randusari, Kepil Wonosobo
17. Kerjasama Bank :
- BNI Cabang Wonosobo, BSM Yogyakarta, BRI Syariah Yogyakarta,
 BTN Syariah Yogyakarta, BNI Syariah Yogyakarta,
 Bank Muamalat Cabang Wonosobo, BMI, dll.

b. Struktur Organisasi

- | | |
|------------------------|--|
| 1. Direktur | : Nur Basuki, S.Ag |
| 2. Manajer Operasional | : Kus Mulyanto, SE |
| 3. Manajer Pemasaran | : Nur Hidayat, SE |
| Staff | : - Firman Yoga P, SE
- Kus Dwy Edy, S.EI
- Slamet Ari Paryanto, S.T |

4. Manajer Internal Audit : Lilik Silowati, SH
Staff : - Tutik Setyawati, S.EI
- Lita Wahyuningsih, SP
5. Manajer SDM dan Litbang : Taufiq Rujiyanto, SP
6. Manajer Maal : Khanif Rosyadi, S.Si
Staff : - Jati Dwi Arisman, S.EI
- Paryanto, S.EI
7. Bagian Legal : Tejo Muryono, SH
8. Pembukuan Pusat : Sugiharto Hadi Wibowo, S.EI
9. Sekretaris dan Umum : Fina Listiana Harini, S.Pd
10. Teller Pusat : Siti Nuriyah H, SE
11. Programmer : Drupadi Hajar Nurrohmah
12. Office Boy : Banar Mujiono
13. Driver : Syukur Basuki
14. Keamanan : - Dwi Atmodjo
- Muslimin
- Purwanto
- Wachidun
- Nur Hasan
- Agus Eko Wahyono
- Endra Asmara
- Heri Hermawan
- Sukisno

- Nova Tri Prabowo
- 16. Manajer Cabang Sukoharjo : Budi Wahyuono, SE
- 17. Adm. Pembukuan : Pursilowati
- 18. Marketing : - Ahmad Kamali. S.EI
- Amar Syarief, S.Sos
- Afiyanto, A.md
- M. Abdul Azis Muslim, SH
- Lukman Respati K
- Raditya Bayu Satria
- 19. Adm. Pembiayaan : Rachmalia Dewi S
- 20. Teller : Wening Era Mandiri

5. Produk-Produk di BMT Marhamah Wonosobo

Produk-produk yang ditawarkan BMT Marhamah sangat variatif dan menarik yaitu berupa produk simpanan (*funding*) dan penyaluran dana yang sesuai dengan syariat Islam. Adapun produk-produk tersebut antara lain sebagai berikut :⁶

a. Simpanan

1. Simpanan Ummat

Simpanan ini diperuntukkan bagi Anggota KJKS BMT Marhamah dengan persyaratan yang mudah dan bagi hasil yang menguntungkan tanpa dipungut biaya operasional. Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja sesuai dengan kebutuhan dan dapat dilakukan disemua kantor cabang KJKS BMT Marhamah.

⁶ Brosur KJKS BMT Marhamah

Ketentuan produk Simpanan Ummat :

- Setoran awal pembukaan rekening minimal Rp. 20.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
- Setoran dan penarikan dapat dilakukan setiap waktu pada jam kerja
- Bagi hasil diberikan berdasarkan saldo rata-rata bulanan dan diberikan pada akhir bulan.
- Tanpa biaya administrasi bulanan.

2. Simpanan Ukhuwah

Simpanan ini diperuntukkan bagi Anggota atas nama lembaga/ institusi/ perusahaan/ organisasi dan yang sejenisnya dengan imbalan porsi bagi hasil yang ditingkatkan.

- Setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp. 1.000.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
- Nisbah bagi hasil kompetitif dan tidak dipungut biaya administrasi bulanan
- Penarikan dapat dilakukan setiap saat pada jam kerja

3. Simpanan Ukhuwah Pendidikan

Simpanan yang berguna untuk melatih dan mendidik siswa sekolah untuk hidup hemat dan gemar menabung. Simpanan dikoordinir oleh guru/wali kelas sebagai Anggota, dengan persyaratan sebagai berikut:

- Setoran awal dan merupakan saldo minimal sebesar Rp. 100.000,
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- Penarikan dilakukan maksimal 2 kali dalam 1 tahun (semester)

4. Simpanan Berjangka (SIMKA)

Bagi yang ingin menginvestasikan dananya dalam jangka waktu tertentu dengan porsi bagi hasil lebih menarik, kami sediakan produk Simpanan Berjangka waktu 3,6,12 bulan.

- Setoran minimal Rp. 1.000.000,-
- Bagi hasil dapat dipindah bukukan ke rekening Simpanan Ummat/ diambil langsung tiap bulan/ ditransfer ke Bank lain dengan beban biaya sendiri sesuai permintaan
- Porsi bagi hasil dibedakan dalam 4 tingkatan, yaitu :
 - a. 3 bulan dengan porsi BMT: Penyimpan = 51: 49
 - b. 6 bulan dengan porsi BMT: Penyimpan = 46: 54
 - c. 12 bulan dengan porsi BMT: Penyimpan = 41: 59
- Bagi hasil Simpanan Berjangka bebas dari segala macam biaya operasional termasuk pajak, sehingga diterimakan bersih seperti pada porsi di atas

5. Simpanan Masa Depan (SIMAPAN)

Simpanan yang diperuntukkan bagi perorangan maupun lembaga yang merupakan persiapan dana jangka panjang seperti untuk keperluan masa pensiun, biaya pendidikan, persiapan haji, atau pesangon karyawan bagi perusahaan, dengan pilihan jangka waktu 5 tahun, 10 tahun dan 20 tahun.

- Setoran minimal Rp. 20.000,-
- Setoran dapat dilakukan tiap bulan/ triwulan/ semesteran atau tahunan di depan

- Porsi bagi hasil dibedakan dalam 3 tingkatan, yaitu :
 - a. 5- 9 tahun dengan porsi BMT: Penyimpan = 56: 44
 - b. 10- 19 tahun dengan porsi BMT: Penyimpan = 46: 54
 - c. 20- 30 tahun dengan porsi BMT: Penyimpan = 41: 59
- Hanya dapat ditarik jika jatuh tempo
- Bagi hasil/ bonus diberikan setiap akhir bulan dengan perhitungan berdasarkan saldo rata- rata
- Penarikan sebelum jatuh tempo maka selisih akumulasi bagi hasil hangus setelah dikonversikan dengan jangka waktu sampai pengambilan

b. Pembiayaan

1. Pembiayaan Modal Usaha⁷

- a) Menggunakan prinsip Musyarokah/Mudharabah, dimana KJKS MBT Marhamah sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan anggota sebagai pengelola dana (mudhorib).
- b) Diperuntukkan bagi Anggota/Pengusaha yang memiliki usaha dengan prospek hasil usaha/ laba yang menguntungkan tiap bulannya.
- c) Usaha yang dikelola sudah berjalan minimal 1 tahun.
- d) Hasil usaha atau keuntungan usaha dibagikan kepada KJKS BMT Marhamah sebagai penyedia dana (shohibul maal) dan anggota sebagai pengelola dana (mudhorib) sesuai dengan porsi masing-masing yang sudah disepakati.

⁷ Brosur KJKS BMT Marhamah

2. Pembiayaan Jual Beli Barang

- a) Menggunakan prinsip Murabahah dimana KJKS BMT Marhamah sebagai penyedia barang dan anggota sebagai pembeli barang.
- b) Diperuntukkan bagi anggota yang membutuhkan barang untuk alat produksi, konsumsi ataupun untuk keperluan perdagangan.
- c) Jangka waktu pembiayaan ataupun pengembalian angsuran bias sampai 36 bulan, dengan tingkat margin yang bersaing.

3. Pembiayaan Jasa

a) Pembiayaan Ijarah

Ijarah adalah akad antara bank dengan nasabah untuk menyewa suatu barang/ objek sewa milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewakannya tersebut dan penyewa berhak mengambil manfaatnya dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan bersama.

b) Pembiayaan Rahn/ Gadai

Pengertian secara terminologi, Rahn/ Gadai adalah menjadikan barang yang mempunyai nilai menurut pandangan syara' sebagai jaminan agar pemilik barang bias berutang atau mengambil sebagian manfaat dari barang tersebut.

Menurut Syafei Antonio, rahn adalah menahan salah satu harta milik si pemilik sebagai jaminan atau pinjaman yang diterimanya.

Menurut Bank Indonesia, rahn adalah akad penyerahan barang/ harta dari nasabah kepada bank sebagai jaminan atas seluruh utang.

c) Pembiayaan Qardh

Pengertian secara terminologi, Qardh adalah harta yang diberikan seseorang kepada orang lain untuk dikembalikan lagi ketika ia telah mampu.

Dalam pengertian lain, Qardh adalah pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jumlah yang sama dan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama).

B. Konsep *Mudharabah* dalam Islam

1. Pengertian *Mudharabah*

Secara syara', pengertian *mudharabah* adalah suatu akad antara dua pihak atau lebih yang salah satu pihak menyediakan uang atau barangnya untuk diperdagangkan oleh pihak yang lain sedangkan keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan.⁸

Secara teknis, *mudharabah* adalah kerjasama usaha antara dua belah pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan kerugian ditanggung secara proporsional dari jumlah modal yaitu oleh pemilik

⁸ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Prespektif Fiqih Ekonomi*, Yogyakarta: Fajar Media Press, Cet. ke-1, 2012, hlm. 185.

modal. Kerugian yang timbul disebabkan oleh kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁹

Adapun tujuan dari akad *mudharabah* adalah supaya ada suatu langkah kerjasama di bidang usaha, antara pemilik modal yang tidak mempunyai keahlian untuk dimanfaatkan hartanya dan tenaga ahli yang tidak mempunyai modal untuk menjalankan suatu usaha dan memanfaatkan keahlian mereka.

2. Landasan Syariah

a. Firman Allah Swt:

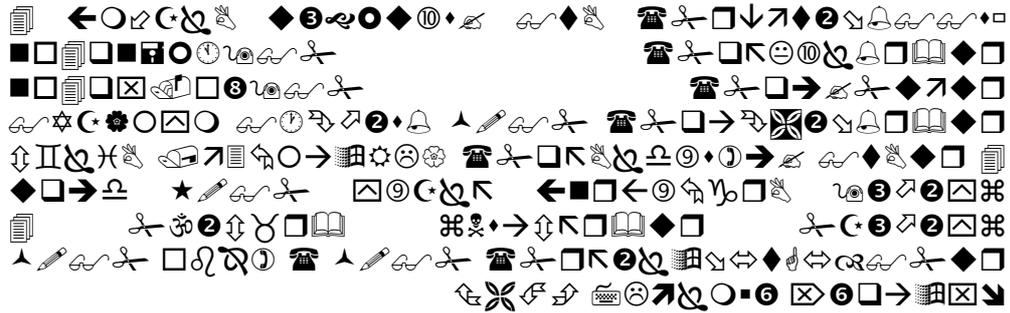
•• ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾

“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 di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’ [4]: 29)¹⁰

﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾
 ﴿مَنْ آتَىٰ مَدِينًا بِبُرْءٍ فَإِنَّهَا لَیْسَ لَهَا جُنَاحٌ عَلَیْكُمْ أَنْ تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِطْوَاعًا لَمَّا تُخْرَجُهَا ۚ﴾

⁹ Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, Cet. ke-1, 2012, hlm. 173.

¹⁰ Al- Qur’an dan Terjemahannya



“Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”. (QS. Al-Muzzamil [73]: 20)

b. Sabda Nabi Saw.

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

“Dari Shalih bin Suhaib dari ayahnya, dia berkata, Rasulullah Saw bersabda: ada tiga hal yang mengandung keberkahan: jual beli secara tidak tunai, *muqaradhah/ mudharabah*, dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual” (HR.Ibnu Majah).

c. Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan

Mudharabah (Qiradh)

Adapun Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan

Mudharabah (Qiradh) adalah sebagai berikut :¹¹

¹¹ Himpunan Fatwa DSN

Pertama, Ketentuan Pembiayaan:

1. Pembiayaan Mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
2. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100 % kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
3. Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
4. Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
5. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
6. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.

7. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
8. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
9. Biaya operasional dibebankan kepada mudharib.
10. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua, Rukun dan Syarat Pembiayaan:

1. Penyedia dana (sahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.
2. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.

3. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
4. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
 - a. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - c. Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
5. Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:

- a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
- b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.
- c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

Ketiga, Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan:

1. Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu.
2. Kontrak tidak boleh dikaitkan (mu'allaq) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
3. Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (yad al-amanah), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
4. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

3. Jenis-jenis Mudharabah

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak penyimpan dan prinsip *mudharabah* dibagi menjadi dua yaitu :¹²

1. *Mudharabah Muthlaqah*

Mudharabah Muthlaqah adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.

Dalam *mudharabah muthlaqah* tidak ada pembatas bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun. Nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada bank, ke bisnis apa dana yang disimpannya hendak disalurkan, atau menetapkan penggunaan akad-akad tertentu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukkan bagi nasabah tertentu.

2. *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*, dimana si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha atau penyerahan modal dengan syarat- syarat tertentu.

C. Konsep Pemasaran

Menurut Kotler, pemasaran (marketing) adalah suatu proses sosial dan manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran.¹³

¹² Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, Cet. Ke-1, 2012, hlm. 174.

¹³ Herry Sutanto, *et al. Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Pustaka Setia, Cet. Ke-1, 2013, hlm. 37.

Pemasaran itu sendiri adalah proses merencanakan dan melaksanakan konsep, memberi harga, melakukan promosi dan menyalurkan ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang bias memenuhi tujuan individu maupun organisasi dengan memperhatikan konsep pemasaran yang mensyaratkan orientasi konsumen, orientasi tujuan dan orientasi sistem.

Dalam hal ini, strategi pemasaran mengacu pada factor operasional atau pelaksanaan kegiatan pemasaran seperti penentuan harga, pemberian merek, pembungkusan, penentuan saluran distribusi, pemasangan iklan dan sebagainya.

Dalam ilmu marketing kita mengenal konsep klasik marketing mix untuk melakukan penetrasi pasar yaitu untuk menembus pasar diperlukan beberapa strategi terhadap berbagai komponen yang terdiri atas product (produk), price (harga), place (tempat atau saluran distribusi), dan promotion (promosi).

1. Etika Pemasaran dalam konteks produk

Berikut ini etika pemasaran produk menurut islam adalah sebagai berikut :

- a. Produk yang halal dan thayyib
- b. Produk yang berguna dan dibutuhkan
- c. Produk yang berpotensi ekonomi atau bermanfaat
- d. Produk yang bernilai tambah yang tinggi
- e. Dalam jumlah yang berskala ekonomi dan sosial
- f. Produk yang dapat memuaskan masyarakat

2. Etika Pemasaran dalam konteks harga

Berikut ini etika pemasaran produk dalam konteks harga menurut islam adalah sebagai berikut:

- a. Beban biaya produksi yang wajar
- b. Sebagai alat kompetisi yang sehat
- c. Diukur dengan kemampuan daya beli masyarakat
- d. Margin perusahaan yang layak
- e. Sebagai alat daya tarik bagi konsumen

3. Etika Pemasaran dalam konteks promosi

Berikut ini etika pemasaran produk dalam konteks promosi menurut islam adalah sebagai berikut:

- a. Sarana memperkenalkan barang
- b. Informasi kegunaan dan kualifikasi barang
- c. Sarana daya tarik barang terhadap konsumen
- d. Informasi fakta yang ditopang kejujuran

4. Etika Pemasaran dalam konteks saluran distribusi/ tempat

Berikut ini etika pemasaran produk dalam konteks distribusi menurut islam adalah sebagai berikut:

- a. Kecepatan dan ketepatan waktu
- b. Keamanan dan kebutuhan barang
- c. Sarana kompetisi memberikan pelayanan kepada masyarakat
- d. Konsumen mendapat pelayanan tepat dan cepat

