

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori

2.1.1. Teori Penawaran

a. Pengertian Penawaran

Penawaran adalah sejumlah barang yang ditawarkan pada tingkat harga tertentu dan pada waktu tertentu. Penawaran bersangkutan paut dengan penyediaan dan penjualan.¹Jadi penawaran adalah jumlah barang dan jasa yang tersedia untuk dijual pada berbagai tingkat harga dan situasi.

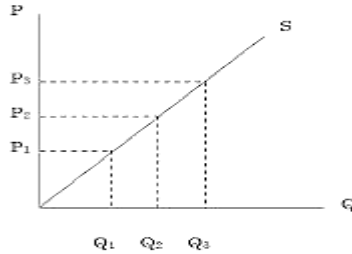
b. Hukum Penawaran

Hukum penawaran berbunyi “ bila tingkat harga mengalami kenaikan maka jumlah barang yang ditawarkan naik, dan bila tingkat harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan turun.”² Dalam hukum penawaran jumlah barang yang ditawarkan akan berbanding lurus dengan tingkat harga.

¹ Lincolin Arsyad, *Ekonomi Manajerial*, Yogyakarta, BPPE-Yogyakarta, 2014, hlm. 135

² *Ibid*, hlm. 145

c. Grafik penawaran



Keterangan :³

P = harga

Q = jumlah barang

S = kurva penawaran

2.1.2. Pengertian Baitul Maal Wat Tamwil

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti: zakat, infaq, sedekah. Adapun *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dan komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan Islam. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijarah*), dan titipan (*wadiyah*).⁴

³ Adiwarmarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, Yogyakarta, BPPE-Yogyakarta, 2014, 125

⁴ Nurul Huda dan Mohamad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2010, hlm. 363

BMT memiliki segmen pasar tersendiri, yaitu masyarakat kecil yang tidak terjangkau layanan perbankan serta pelaku usaha kecil yang mengalami hambatan “psikologis” bila berhubungan dengan pihak bank. *Baitul maal Wat Tamwil* memiliki beberapa fungsi, yaitu:⁵

1. Penghimpun dan penyaluran dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan kualitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit deficit (pihak yang kekurangan dana).
2. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
3. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawai.
4. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
5. Sebagai suatu lembaga keuangan mikro syariah yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKM tersebut.

⁵*Ibid*, hlm.364

BMT didirikan dengan berdasarkan pada masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.⁶ Prinsip dasar BMT adalah:

1. *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
2. *Barokah*, artinya berdaya guna, berhasil guna, dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
3. *Spiritual Communication*, (penguatan nilai *ruhiyah*).
4. Demokrasi, partisipasi, dan inklusif.
5. Keadilan sosial dan kesetaraan gender, non-diskriminatif.
6. Ramah lingkungan.
7. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.
8. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.

2.1.3. Prinsip Operasi Baitul Maal Wat Tamwil

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan BPR Syariah, yakni menggunakan 3 prinsip :⁷

⁶ Nurul Huda dan Mohamad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: PT.Fajar Interpratama Mandiri, 2010, hlm.365

⁷ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, hlm.101

1. Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

- a. *Al-Mudharabah*, akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul Maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lain menjadi pengelola.
- b. *Al-Musyarakah*, akad kesepakatan dua orang atau lebih dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberi modal dan berbagi keuntungan dan kerugian.

2. Sistem jual beli

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaan 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 margin. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

- a. *Bai'al-Mudharabah*, jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak BMT dan nasabah.
- b. *Bai'as-Salam*, akad pemesanan barang yang disebutkan sifat-sifatnya, yang dalam majlis itu pemesanan barang menyerahkan uang seharga barang pesanan yang barang pesanan tersebut menjadi tanggung penerima pesanan.

c. *Bai' al-Istishna*, pemesanan barang yang disebutkan sifat-sifatnya, yang dalam majlis itu pemesanan barang dengan pembayarannya dapat dilakukan oleh BMT dalam beberapa kali (termin) pembayaran.

3. Sistem non profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembayaran kebijakan ini merupakan pembiayaan yang bersifat sosial dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja. *Al-Qordhul Hasan*, pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

4. Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atas kesepakatan pinjam meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangkau waktu tertentu.

a. Pembiayaan *Mudharabah*, dalam pembiayaan *Mudharabah* BMT mengadakan akad dengan nasabah. Ketentuan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati oleh BMT dan pengusaha tersebut.

b. Pembiayaan *Musyarakah*, dalam pembiayaan *Musyarakah* ini BMT dengan pengusaha mengadakan

perjanjian. BMT dan pengusaha berjanji bersama-sama membiayai suatu proyek yang juga dikelola secara bersama-sama.

- c. Pembiayaan *Bai' Bithaman Ajil*, dalam pembiayaan BBA BMT mengikat perjanjian dengan nasabah. BMT menyediakan dana untuk pembelian sesuatu barang/asset yang dibutuhkan oleh nasabah guna mendukung usaha atau proyek yang sedang diusahakan.

Dalam menjalankan operasionalnya BMT memiliki strategi pemasaran atau promosi kepada anggota, seperti :⁸

1. Memperluas Jaringan Kerjasama

Memperluas jaringan kerjasama adalah salah satu langkah strategik BMT supaya anggota bisa menggunakan akses pelayanan BMT dengan lebih mudah. Memperluas jaringan kerjasama yang saling menguntungkan (*simbiosis mutualisme*) dengan berbagai pihak, sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama BMT. Kerjasama ini dimungkinkan sebagai upaya strategik meningkatkan efektivitas dan efisiensi

⁸Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002, hlm.60

pemasaran lembaga dimasa datang. Dengan semakin banyak pihak yang dirangkul, maka semakin banyak pula peluang untuk memacu percepatan pengembangan lembaga, dan ini berarti target-target pemasaran akan semakin mudah tercapai.

2. Jemput Bola

Sebagai lembaga keuangan yang belum lama berdiri, BMT membutuhkan promosi dan sosialisasi secara lebih optimal di masyarakat. Keaktifan pengelolaan dalam memasarkan produknya merupakan komponen terpenting diantara komponen-komponen penting lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dilakukan di awal operasional BMT adalah dengan melakukan pendekatan jemput bola, pendekatan ini merupakan langkah awal yang akan mungkin petugas leluasa memberikan penjelasan mengenai konsep-konsep keuangan syariah serta sistem dan prosedur yang berlaku di BMT.

2.1.4. Pengertian Simpanan

Pengertian Simpanan adalah dana yang di percayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat

deposito, tabungan, dan bentuk lain yang dipersamakan dengan itu.⁹ Untuk mengembangkan usaha Koperasi Syariah, maka para pengurus harus memiliki strategi pencarian dana, sumber dana dapat diperoleh dari anggota, pinjaman atau dana-dana yang bersifat hibah atau sumbangan. Semua jenis sumber dana tersebut dapat diklasifikasikan sifatnya saja yang komersial, hibah atau sumbangan sekedar titipan saja. Secara umum, sumber dana koperasi diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Simpanan pokok

Simpanan pokok merupakan modal awal anggota yang disetorkan dimana besar simpanan pokok sama dan tidak boleh dibedakan antar anggota.

2. Simpanan wajib

Simpanan wajib masuk dalam kategori modal koperasi sebagaimana simpanan pokok dimana besar kewajibannya diputuskan berdasarkan hasil musyawarah anggota serta penyetorannya dilakukan secara kontinu setiap bulannya sampai seorang dinyatakan keluar dari keanggotaan koperasi.

FATWA DSN MUI No. 01/DSN/MUI/IV/2000
Tentang Giro berdasarkan *Wadi'ah* sebagai berikut:¹⁰

⁹ Djoko Muljono, buku pintar strategi bisnis koperasi simpan pinjam, Yogyakarta: ANDI, 2012 hal 198

¹⁰ Abdul Ghofur, *Politik Hukum Legislasi UU Perbankan Syariah Di Indonesia*, Semarang: RaSAIL Media Group, 2014, hlm.120

1. Bersifat titipan.
2. Titipan bisa diambil kapan saja (*on call*).
3. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.

Selain itu dalam FATWA DSN MUI No.02/DSN-MUI/IV/ 2000 mengatur tentang tabungan berdasarkan Giro *Wadi'ah* sebagai berikut:

1. Bersifat simpanan.
2. Simpanan dapat diambil kapan saja (*on call*) atau sesuai dengan kesepakatan.
3. Tidak ada imbalan yang disyaratkan , kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.

Tabungan (*saving deposit*) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Dalam perkembangan zaman, masyarakat saat ini justru membutuhkan bank sebagai tempat menyimpan uang. Hal ini disebabkan karena keamanan uang yang dibutuhkan oleh masyarakat.¹¹

Tabungan dalam Islam jelas merupakan sebuah konsekwensi atau respon dari prinsip ekonomi Islam dan nilai moral Islam, yang menyebutkan bahwa manusia haruslah hidup hemat dan tidak bermewah-mewah serta mereka (diri sendiri dan keturunannya) dianjurkan ada dalam kondisi yang

¹¹ Ismail, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Prena Media Group, 2010, hlm.10

tidak fakir. Jadi dapat dikatakan bahwa motifasi utama orang menabung disini adalah nilai moral hidup sederhana (hidup hemat) dan keutamaan tidak fakir.¹²

Menabung merupakan bagian dari mempersiapkan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Secara teknis, cara menabung yaitu menyisihkan harta yang dimiliki saat ini untuk memenuhi kebutuhan masa depan. Para pakar keuangan sering kali mengatakan bahwa cara terbijak untuk menabung yaitu mengambil dimuka sebesar 10%-20% dari pendapatan.¹³ Anjuran dan prinsip menabung telah tercantum dalam QS. Yusuf: 47-48

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَابًّا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ هُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا حَصَوْنَ ﴿٤٨﴾

Artinya: “Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di bulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.” (QS. Yusuf: 47-48)¹⁴

¹² www.EkonomiIslam.com

¹³ Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hlm. 176

¹⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya Al-Jumanatul 'Ali*, (Bandung : CV.J-Art, 2005), Ed. Refisi, hlm.53

Simpanan pendidikan adalah produk simpanan berjangka yang biasanya berdurasi dua tahun ke atas, dimana nasabah harus menyetorkan dana setiap bulan sampai jatuh tempo. Biasanya ditambahkan manfaat fitur asuransi jiwa, simpanan akan terus disetorkan meskipun orang tua meninggal dunia.

Produk simpanan pendidikan di KSPPS BMT NU Sejahtera merupakan produk penghimpunan/ penyimpanan dana lembaga keuangan yang belum terpakai dengan jangka waktu satu tahun pelajaran. Produk ini merupakan produk yang diperuntukkan khusus bagi lembaga pendidikan untuk membantu dalam penghimpunan dana dari siswa yang belum terpakai. Produk tabungan pendidikan ini dengan setoran awal Rp. 10.000 dengan bagi hasil 0,4% perbulan jika dalam jangka waktu 5 bulan dengan saldo Rp. 5.000.000 maka mendapat tambahan bonus 0,6%.

Produk tabungan pendidikan di KSPPS BMT NU Sejahtera menggunakan akad *Wadia'ah*. Akad *Wadi'ah* merupakan akad yang bersifat tolong menolong antara sesama manusia.¹⁵ Akad *Wadi'ah* yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada lembaga keuangan syariah

¹⁵ Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2007, hlm.55

untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan lembaga keuangan syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang yang disertai hak untuk menggunakan atau memanfaatkan dana atau barang tersebut.¹⁶

Rukun *Wadi'ah*

1. Barang yang dititipkan
2. Orang yang menitipkan (penitip)
3. Orang yang menerima titipan
4. Ijab Kabul

Akad *Wadi'ah* ada dua, yaitu :

1. *Wadi'ah Yad Amanah*

Akad titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai kehendak pemiliknya tetapi uang/barang tidak boleh digunakan/dimanfaatkan oleh pihak yang dititipi.

2. *Wadi'ah Yad Dhamanah*

Akad titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai kehendak pemiliknya dimana uang/barang yang dititipkan boleh digunakan atau dimanfaatkan oleh pihak yang dititipi.

¹⁶ Adiwarmar Karim, *Bank Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011, hlm.345

Dari pembahasan di atas, dapat disarikan beberapa ketentuan umum tabungan *wadi'ah* sebagai berikut :¹⁷

1. Tabungan *wadi'ah* merupakan tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat (*on call*) sesuai dengan kehendak pemilik harta.
2. Ketentuan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan barang menjadi milik atau tanggungan bank, sedangkan nasabah penitip tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian.
3. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik harta sebagai sebuah insentif selama tidak diperjanjikan dalam akad pembukaan rekening.

Dalam hal bank berkeinginan untuk memberikan bonus *wadi'ah*, beberapa metode yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Bonus *wadi'ah* atas dasar saldo terendah.
2. Bonus *wadi'ah* atas dasar saldo rata-rata harian.
3. Bonus *wadi'ah* atas dasar saldo harian.

2.1.5. Pengertian Kerjasama

Sargent dalam Santosa (1992:29) menyatakan bahwa kerjasama merupakan usaha terkoordinasi di antara anggota

¹⁷*Ibid*, hlm.346

kelompok atau masyarakat yang diarahkan untuk mencapai tujuan bersama. Lebih lanjut Santosa (1992: 29-30) menyatakan bahwa kerjasama adalah suatu bentuk interaksi sosial di mana tujuan anggota kelompok yang satu berkaitan erat dengan tujuan anggota kelompok yang lain atau tujuan kelompok secara keseluruhan sehingga seseorang individu hanya dapat mencapai tujuan bila individu lain juga mencapai tujuan.

Kerjasama dimaksudkan sebagai suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok manusia untuk mencapai satu atau tujuan bersama (Soekanto, 1990). Kerjasama (*cooperation*) adalah suatu usaha atau bekerja untuk mencapai suatu hasil. Kerjasama (*Cooperation*) adalah adanya keterlibatan secara pribadi diantara kedua belah pihak demi tercapainya penyelesaian masalah yang dihadapi secara optimal (Sunarto, 2000). Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa kerjasama (*Cooperation*) adalah suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok diantara kedua belah pihak manusia untuk tujuan bersama dan mendapatkan hasil yang lebih cepat dan lebih baik.¹⁸

Ada beberapa prinsip kerjasama yang perlu dipegang teguh dan dikembangkan terus menerus, yaitu:

¹⁸ Bunga Fajar Sari, “*Bentuk Kerjasama(Cooperation) pada Interaksi Sosial Waria*”, Jurnal Ekonomi, Perpustakaan Universitas Diponegoro, 2014, hlm. 10, t.d.

- a) Meyakini memiliki tujuan yang sama (*common goal*),
- b) Saling menguntungkan (*mutual benefit*)
- c) Saling percaya (*mutual trust*),
- d) Bersikap terbuka (*transparent*),
- e) Menjalin hubungan jangka panjang (*long term relationship*),
- f) Terus-menerus melakukan perbaikan dalam biaya dan mutu barang/jasa

Kerjasama adalah perjanjian yang berlaku selama rentang waktu tertentu sehingga dalam hal ini dokumen tertulis menjadi kebutuhan guna dijadikan dasar keputusan bagi semua pihak terkait dengan perkara persengketaan yang mungkin terjadi.¹⁹ Kerjasama merupakan sebuah situasi yang ditandai ketika beberapa pihak bekerja bersama-sama untuk meraih tujuan yang menguntungkan semua pihak.

Kerjasama yang efektif adalah suatu keinginan untuk mengembangkan hubungan yang akan menghasilkan *trust* dan komitmen. Para perusahaan perlu mengetahui bagaimana kerjasama dikembangkan dan mempertahankannya untuk menjalin hubungan kolaboratif jangka panjang yang memuaskan. Aktivitas yang kooperatif merupakan alat utama bagi setiap perusahaan untuk mempertahankan dan meningkatkan *outcomes*. *Studi* yang sudah dilakukan

sebelumnya menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara kerjasama dan kepuasan.

Untuk mendapatkan kinerja yang baik melalui sebuah kerjasama, hubungan yang baik antara kedua belah pihak mutlak diperlukan, kualitas hubungan dapat diukur dengan mengadopsi dimensi-dimensi pengukuran yang digunakan oleh Johnson yaitu kepercayaan dan kejujuran sebagai dimensi-dimensi penyusun kualitas suatu hubungan kerjasama. Ketika sebuah perusahaan percaya dengan mitra kerjasamanya dan benar-benar memperlakukan mitra tersebut dengan adil, perusahaan tersebut akan memandang lebih hubungan tersebut sebagai asset strategik dan alat strategik yang akan memperkuat kemampuan bersaing perusahaan.

2.1.6. Pengertian Kepercayaan

Kepercayaan ini menjadi sangat penting peranannya dalam membina hubungan, terutama pada usaha jasa yang penuh tidak kepastian, resiko dan kurangnya informasi diantara pihak-pihak yang saling berhubungan. Hal ini yang menyebabkan konsumen menginginkan kepercayaan penuh terhadap penyedia jasa.²⁰

Kepercayaan adalah keinginan satu pihak untuk mendapatkan perlakuan dari pihak lainnya dengan harapan bahwa pihak lainnya akan melakukan tindakan penting untuk

²⁰ Farida Jasfar, *Manajemen Jasa Pendekatan Terpadu*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005, hlm. 164

memenuhi harapan tersebut, terlepas dari kemampuannya untuk memonitor atau mengontrol pihak lain. Kepercayaan merupakan produk yang dihasilkan diantara kedua pelaku dalam suatu pertukaran dengan lebih memperdulikan biaya dan manfaat dari perilaku tertentu sebagaimana diatur dalam kontrak (Bhattacharya, Devinney and Pillutla, 1998). Ganesan(1994) menyatakan bahwa makna dari sebuah kepercayaan adalah sebuah *belief*, sebuah perasaan, atau suatu harapan terhadap pihak lainnya yang merupakan keahlian, keandalan, dan perhatian pihak lainnya. Sementara Morgan dan Hunt (1994) mendefinisikan kepercayaan sebagai “*Trust exist, when one party has confidence in an exchange partner’s reliability and integrity*”. Tingkat kepercayaan nasabah diukur melalui indikator trust sebagaimana yang dikatakan oleh Mitchell dalam Egan (2004), yang meliputi: *probity, equity, dan reliability*.

Kepercayaan (*trust*) adalah perekat yang memungkinkan perusahaan untuk mencapai orang lain dalam mengorganisasi dan menggunakan sumber daya secara efektif dalam mencapai nilai tambah untuk *stakeholder*. Kepercayaan yang terbina termasuk untuk mencapai orang lain akan menimbulkan kepercayaan diri yang tinggi serta akan kemampuan dan keinginan untuk memenuhi janji eksplisit dan implisitnya. Kepercayaan menjadi senjata yang sangat ampuh dalam membina hubungan, karena semakin tingginya

kepercayaan diri dari suatu perusahaan membuat perusahaan tersebut kuat dalam membina hubungan dengan kelompok *stakeholder*-nya.²¹ Firman Allah dalam kepercayaan tercantum dalam surat Al-Anfal ayat 27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا

أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٧﴾

Artinya “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.” (QS. Al-Anfal : 27)²²

Manfaat lain dari kepercayaan (*trust*) adalah toleransi. Menurut Berry (1999) mendefinisikan kepercayaan sebagai salah satu faktor kunci dalam membina hubungan pemasaran terutama pada industri jasa. Harapan konsumen terhadap kualitas jasa terbagi menjadi dua tingkatan, yaitu tingkat keinginan (*desiret*) dan tingkat kecukupan (*adequate*).²³ Fakto-faktor yang menjadi dasar terciptanya kepercayaan dalam perusahaan terhadap hubungan baik dengan karyawan, konsumen, maupun hubungan dengan pihak-pihak lain yaitu, mengenai kecakapan (*competence*) dan kejujuran (*fairness*),

²¹ *Ibid*, hlm. 167

²² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya Al-Jumanatul 'Ali*, (Bandung : CV.J-Art, 2005), Ed. Refisi, hlm.35

²³ Barry, *Discovering the Soul of Service: The Nine Drivers of Sustainable Business success*, Now York: The Free Press, hlm. 132

perusahaan secara langsung mempunyai peran dalam membina atau menanamkan rasa kepercayaan. Dua faktor penting ini merupakan landasan yang menumbuhkan rasa kepercayaan dari karyawan, mitra bisnis dan konsumen.²⁴

Hubungan perusahaan dengan para karyawan dan mitra bisnis memberikan kontribusi pada usaha untuk membangun hubungan dengan konsumen. Semakin tinggi kepercayaan yang terjalin dalam suatu hubungan, semakin tinggi komitmen yang terjalin. Tingkat komitmen yang terjalin berbeda-beda, tergantung pada tingkat kepercayaan yang dapat ditanamkan. Hubungan bank dengan nasabahnya adalah atas dasar kepercayaan. Nasabah percaya pada bank bahwa uang yang disimpan dapat dikelola dengan baik oleh bank. Di lain pihak, bank memegang teguh kepercayaan tersebut dengan siap sedia membayar nasabah apabila sebagian atau seluruh simpanannya sewaktu-waktu ditarik. Demikian pula jika bank memberikan kredit, bank harus percaya bahwa utang tersebut dapat dibayar kembali oleh masyarakat.²⁵

2.1.7. Pengertian Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam

²⁴ Farida Jasfar, *Manajemen Jasa Pendekatan Terpadu*, Jakarta: Ghalia Indonesia, hlm. 166

²⁵ Gatot Supramono, *Perbankan dan Kredit Ditinjau dari Yuridis*, Jakarta: Asti Mahasatya, hlm. 46

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.

Sistem bagi hasil ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Lebih jauh prinsip *Mudharabah* dapat digunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, serta *Musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan.

2.1.7.1. Konsep Bagi Hasil dalam BMT yaitu :

1. *Profit Sharing* (Bagi Keuntungan)

Perhitungan bagi hasil yang dihitung didasarkan pada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan

untuk memperoleh pendapatan bersih. Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

2. *Revenue Sharing* (Bagi Hasil)

Sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya-biaya pengelolaan dana. *Revenue sharing* dalam arti perbankan adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Sistem *revenue sharing* berlaku pada pendapatan bank yang akan dibagikan dihitung berdasarkan pendapatan kotor (*gross sales*), yang digunakan dalam menghitung bagi hasil untuk produk pendanaan bank.

FATWA DSN MUI No.15/DSN/MUI/IX/2000
Tentang Bagi hasil

- 1) Dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh menggunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) atau bagi keuntungan (*profit sharing*) dalam pembagian hasil dengan nasabah.

2) Penetapan prinsip bagi hasil usaha harus disepakati dalam akad.

a. Prinsip-prinsip Bagi Hasil (*Revenue Sharing*)

Perkembangan lembaga keuangan syariah, baik Bank Umum Syariah, Bank Konvensional yang mempunyai cabang syariah, Bank Kreditan Rakyat Syariah (BPRS), dan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di Indonesia, dalam melakukan distribusi hasil usaha antara pemilik dana, *shahibul maal* dengan lembaga keuangan syariah sebagai penyedia dana/*mudharib* masih mempergunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) belum ada yang mempergunakan metode pembagian laba (*profit sharing*).²⁶

Karakteristik hasil usaha berdasarkan prinsip bagi hasil (*prinsip sharing*), beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain:

a. Pendapatan operasi utama

Pendapatan operasi utama bank syariah adalah pendapatan dari penyaluran dana pada investasi yang dibenarkan syariah yaitu pendapatan penyaluran dana prinsip bagi hasil (*mudharabah, isthisna, isthisna pararel, salam*

²⁶ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo, 2005, hlm.120

dan slam pararel), pendapatan penyaluran dana dengan prinsip bagi hasil (pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*), pendapatan penyaluran dana dengan prinsip *ujroh* (*ijaroh dan ijaroh mutahiyah bitamlik*), serta pendapatan penyaluran lain sesuai dengan prinsip syariah. Jadi, pendapatan operasi utama bank syariah inilah yang akan dibagikan kepada *shahibul maal* (pemilik dana *mudharabah mutlaqoh*) atau sebagai unsur dalam perhitungan distribusi hasil usaha.

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 dilakukan oleh bank syariah.

- b. 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 mutlaqoh* (investasi tidak terikat). Penentuan

besarnya bagi hasil dari hasil usaha (pendapatan) yang diserahkan kepada pemilik dana investasi tidak terikat tersebut dilakukan dalam perhitungan distribusi hasil usaha yang sering disebut dengan *profit distribution*.

c. Pendapatan operasi lainnya

Pada praktiknya dalam penyaluran dana bank syariah menggunakan *fee* administrasi atas penyaluran tersebut yang besarnya disepakati antara bank sebagai pemilik dana dan debitur sebagai pengelola dana (*mudharib*). Oleh bank syariah pendapatan *fee* administrasi tersebut menjadi milik bank sendiri karena pendapatan tersebut merupakan upaya administrasi yang dilakukan oleh bank syariah sehingga pendapatan tersebut bukan sebagai unsur distribusi hasil usaha.

Pendapatan operasional 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 insako*, *fee transfer*, *fee LC*, dan *fee* kegiatan yang berbasis imbalan lainnya. Pendapatan tersebut sepenuhnya menjadi milik bank syariah

sehingga bukan sebagai unsur pendapatan pada distribusi hasil usaha (distribusi hasil usaha).

d. Beban operasi

Dalam pembagian hasil usaha dengan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) semua beban yang dikeluarkan oleh bank syariah sebagai *mudharib*, baik beban yang dikeluarkan bank syariah sendiri maupun untuk kepentingan pengelolaan dana *mudharib*, seperti beban tenaga kerja, beban umum dan beban administrasi, beban operasi lainnya ditanggung oleh bank syariah sebagai *mudharib*. Beban-beban tersebut tidak diperkenankan dan dipergunakan sebagai faktor pengurangan dalam pembagian hasil usaha. Hal ini sangat berbeda apabila bank syariah dalam pembagian hasil usahanya mempergunakan prinsip bagi untung (*profit sharing*) maka harus dipisahkan beban yang menjadi tanggungan bank syariah sendiri dan beban-beban yang menjadi tanggungan dana *mudharabah*.

b. Prinsip Bagi Untung (*Profit sharing*)

1) Laporan hasil usaha *mudharabah*

Laporan hasil usaha *mudharabah* ini dibuat sebagai pertanggung jawaban bank

syariah dalam mengelola dana *mudharabah mutlaqah* yang telah dipercayai *shahibul maal* kepada bank syariah sebagai *mudhrib*. Dalam laporan hasil usaha *mudharabah*, ada beberapa hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut :²⁷

a) Pendapatan operasi utama

Pendapatan operasi utama bank syariah adalah pendapatan dari penyaluran dana pada investasi yang dibenarkan syariah yaitu pendapatan penyaluran dana prinsip bagi hasil (*mudharabah, isthisna, isthisna pararel, salam dan slam pararel*), pendapatan penyaluran dana dengan prinsip bagi hasil (pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*), pendapatan penyaluran dana dengan prinsip *ujroh (ijaroh dan ijaroh mutahiyah bitamlik)*, serta pendapatan penyaluran lain sesuai dengan prinsip syariah. Jadi, pendapatan operasi utama bank syariah inilah yang akan dibagikan kepada *shahibul maal* (pemilik dana *mudharabah mutlaqoh*) atau sebagai unsur dalam perhitungan distribusi hasil usaha.

²⁷*Ibid*, hlm.124

Besarnya pendapatan yang dibagikan dalam pembagian hasil usaha pada prinsip bagi untung (*profit sharing*) ini adalah pendapatan (*revenue*) dari pengelolaan dana sebesar porsi dari dana *mudharabah* yang dihimpun.

b) Beban *mudharabah*

Dalam pembagian hasil usaha dengan prinsip bagi untung (*profit sharing*), bank syariah harus dapat memisahkan beban yang menjadi tanggungan bank syariah sendiri dan beban yang akan dibebankan pada pengelolaan dana *mudharabah*.

c) Laba/rugi *mudharabah*

Pendapatan operasi utama dikurangi dengan beban *mudharabah* inilah yang akan menghasilkan laba dan rugi. Jika dalam pengelolaan *mudharabah* tersebut mendapat keuntungan maka laba inilah yang akan dibagikan dengan pemilik dana dimana sebagian diserahkan kepada pemilik dan investasi tidak terikat dan sebagian menjadi milik bank syariah.

2) Laporan laba rugi bank syariah

Laporan yang lain yang harus dibuat oleh bank syariah adalah laporan laba rugi yang merupakan pertanggung jawaban bank syariah dalam menjalankan institusi keuangan bank syariah tersebut. Dalam laporan laba rugi ini, beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut :

a) Pendapatan bank sebagai *mudharib*

pendapatan yang ada pada laporan ini adalah bagian pendapatan atas pengelolaan dana *mudharabah* yang diperoleh bank syariah dan pendapatan penyaluran yang menjadi milik bank syariah sendiri seperti pendapatan penyaluran yang berasal dari prinsip *wadiah* dari bagian modal 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 adalah beban-beban yang dikeluarkan oleh bank syariah sebagai institusi keuangan syariah sendiri tidak kaitannya dengan pengelolaan dana *mudharabah*, baik beban tenaga kerja, beban umum dan administrasi serta beban-beban lainnya.

2.1.8. Pengertian Lembaga Pendidikan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Lembaga adalah badan (organisasi) yang tujuannya melakukan suatu penyelidikan keilmuan atau melakukan suatu usaha. Pendidikan adalah segala kegiatan pembelajaran yang berlangsung sepanjang zaman dalam segala situasi kegiatan kehidupan. Kegiatan berlangsung di segala jenis, bentuk, dan tingkat lingkungan hidup, yang kemudian mendorong pertumbuhan segala potensi yang ada di dalam diri individu.²⁸

Pendidikan adalah pembelajaran pengetahuan keterampilan, dan kebiasaan sekelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya dengan materi terorganisasi, dilaksanakan secara terjadwal dalam sistem pengawasan, pengajaran, pelatihan, atau penelitian. Pendidikan sering terjadi di bawah bimbingan orang lain,

²⁸ Suparlan Suhartono, *Filsafat Pendidikan*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2009, hlm. 80

tetapi juga memungkinkan secara otodidak. Setiap pengalaman yang memiliki efek formatif pada cara orang berpikir, merasa, atau tindakan dapat dianggap pendidikan. Pendidikan umumnya dibagi menjadi tahap seperti prasekolah, sekolah dasar, sekolah menengah dan kemudian perguruan tinggi, universitas atau magang.

Lembaga Pendidikan (baik formal, non formal atau informal) adalah tempat transfer ilmu pengetahuan dan budaya (peradaban). Melalui praktik pendidikan, peserta didik diajak untuk memahami bagaimana sejarah atau pengalaman budaya dapat ditransformasi dalam zaman kehidupan yang akan mereka alami serta mempersiapkan mereka dalam menghadapi tantangan dan tuntutan yang ada di dalamnya. Dengan demikian, makna pengetahuan dan kebudayaan sering kali dipaksakan untuk dikombinasikan karena adanya pengaruh zaman terhadap pengetahuan jika ditransformasikan.

Lembaga pendidikan terbagi menjadi dua yaitu, lembaga pendidikan formal dan non formal. Pendidikan formal adalah tempat yang paling memungkinkan seseorang meningkatkan pengetahuan, dan paling mudah untuk membina generasi muda yang dilaksanakan oleh pemerintah dan masyarakat. Sedangkan pendidikan non formal adalah

bentuk pendidikan yang diselenggarakan dengan sengaja, tertib, dan berencana, diluar kegiatan persekolahan.²⁹

Tujuan utama pendidikan adalah pengembangan potensi intelektual dalam bentuk penguasaan bidang ilmu khusus dan kecakapan merakit sistem teknologi.³⁰ Pendidikan nasional bertujuan mempersiapkan masyarakat baru yang lebih ideal, yaitu masyarakat yang mengerti hak dan kewajiban dan berperan aktif dalam proses pembangunan bangsa. Esensi dari tujuan pendidikan nasional adalah proses menumbuhkan bentuk budaya keilmuan, sosial, ekonomi, dan politik yang lebih baik dalam perspektif tertentu harus mengacu pada masa depan yang jelas. Melalui kegiatan pendidikan, gambaran tentang masyarakat yang ideal itu dituangkan dalam alam pikiran peserta didik sehingga terjadi proses pembentukan dan perpindahan budaya. Pemikiran ini mengandung makna bahwa lembaga pendidikan sebagai tempat pembelajaran manusia memiliki fungsi sosial (agen perubahan di masyarakat).

Tidak bisa kita pungkiri lagi bahwa lembaga pendidikan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap corak dan karakter masyarakat. Belajar dari sejarah perkembangannya lembaga pendidikan yang ada di Indonesia

²⁹ Abu Ahmadi dan Nur Uhbiyati, *Ilmu Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta, 2001, hlm. 162-164

³⁰ Suparlan Suhartono, *Filsafat Pendidikan*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2009, hlm. 84

memiliki beragam corak dan tujuan yang berbeda-beda sesuai dengan kondisi yang melingkupi, mulai dari zaman kerajaan dengan bentuknya yang sangat sederhana dan zaman penjajahan yang sebagian memiliki corak ala barat dan gereja,³¹ dan corak ketimuran ala pesantren sebagai penyeimbang, serta model dan corak kelembagaan yang berkembang saat ini tentunya tidak terlepas dari kebutuhan dan tujuan-tujuan tersebut.

Sebagai sistem sosial, lembaga pendidikan harus memiliki fungsi dan peran dalam perubahan masyarakat menuju ke arah perbaikan dalam segala lini. Dalam hal ini lembaga pendidikan memiliki dua karakter secara umum. Pertama, melaksanakan peranan fungsi dan harapan untuk mencapai tujuan dari sebuah sistem. Kedua mengenali individu yang berbeda-beda dalam peserta didik yang memiliki kepribadian dan disposisi kebutuhan.³²

2.1.8.1. Karakteristik Manfaat

Konsumen ketika membeli sesuatu barang/jasa, maka ia akan mendapat kepuasan dan/atau *mashlahah*. Kepuasan akan diperoleh jika berhasil memenuhi keinginannya dan keinginan ini bisa berwujud kebutuhan ataupun sekedar kebutuhan semu. *Mashalahah* yang diperoleh konsumen

³¹ Nasution, *Sejarah pendidikan Indonesia*, Jakarta: bumi aksara ,tt.cet 2, hlm. 152

³²Oemar hamalik, *Perencanaan Pengajaran Berdasarkan Pendekatan Sistem.*, Jakarta: Bumi aksara, 2005, cet 5, hlm. 23

ketika membeli barang dapat berbentuk satu di antara hal berikut:³³

1. Manfaat Materiil, yaitu berupa diperolehnya tambahan harta bagi konsumen akibat pembelian suatu barang/jasa. Manfaat materiil dapat berbentuk murahnya harga, *discount*, transportasi dan sebagainya.
2. Manfaat fisik dan psikis, yaitu berupa terpenuhinya kebutuhan fisik atau psikis manusia, seperti rasa lapar, haus, keinginan, kesehatan, keamanan, kenyamanan, dan sebagainya.
3. Manfaat intelektual, yaitu berupa terpenuhinya kebutuhan akal manusia ketika ia membeli sesuatu barang/jasa seperti kebutuhan tentang informasi, pengetahuan, ketrampilan, dan sebagainya.
4. Manfaat terhadap lingkungan, yaitu berupa adanya eksternalitas positif dari pembelian pada generasi yang sama.
5. Manfaat jangka pajang, yaitu terpenuhinya kebutuhan duniawi jangka panjang atau terjaganya generasi masa mendatang terhadap kerugian akibat dari tidak membeli suatu barang/jasa.

Di samping itu, kegiatan konsumsi terhadap barang/jasa yang halal dan bermanfaat akan memberi berkah bagi

³³ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam/P3EI*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008, hlm. 142

konsumen. Berkah ini akan hadir jika seluruh hal berikut ini dilakukan dalam konsumen:

1. Barang/jasa yang dikonsumsi bukan merupakan barang haram.
2. Tidak berlebih-lebihan dalam jumlah konsumsi.
3. Diniatkan untuk mendapat ridha Allah.

2.2. Tinjauan Pustaka

Dalam rangka pencapaian penulisan skripsi yang maksimal, penulis bukanlah pertama yang membahas materi produk tabungan. Berbagai buku dan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh beberapa mahasiswa antara lain:

Kayisul Aroiyah (Semarang, UIN Walisongo Semarang, 2012) “*Analisis Sistem Pembiayaan dan Tabungan yang Dipraktekkan pada Lembaga Keuangan Non Bank*” Dalam penerapan perhitungan pembiayaan *Mudharabah*, BMT Logam Mulia tersebut belum menjalankan prinsip bagi hasil secara benar, meskipun terdapat akad dalam pembiayaan tersebut. Ini dapat dilihat dari pembayaran angsuran dari pokok pinjaman ditambah bagi hasil, dimana BMT Logam Mulia tidak memandang apakah usaha nasabah mendapat untung atau rugi. Nasabah hanya diwajibkan membayar angsuran tiap periode tertentu dalam jumlah tetap sesuai yang diperjanjikan dalam akad.

Dimaz Pradana Putra (Jawa Timur, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”, 2011) “*Analisis Faktor-*

Faktor yang Mempengaruhi Penghimpunan Tabungan Masyarakat pada PT.Bank Syariah Mandiri” Dari pengaruh kedua variabel bebas terhadap Jumlah Tabungan *Mudharabah* dan Giro *Wadi'ah* yang terdiri dari tingkat Suku Bunga Bank Umum (X2), dan Pendapatan perkapita (X3), dapat mengambil kesimpulan bahwa Tabungan *Mudharabah* yang mempunyai hasil koefisien yang lebih besar dari pada Tabungan *Wadi'ah*, hal ini menunjukkan bahwa Tabungan *Mudharabah* merupakan sektor yang paling dominan dalam meningkatkan penghimpunan dana tabungan syariah.

Samsul Ma'arif (Malang, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2009) “*Analisis Perhitungan Sistem Bagi Hasil pada Tabungan Mudharabah (Studi Kasus pada BRI Syariah Cab. Malang)*” Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa Sistem bagi hasil yang diterapkan BRI Syariah Cabang Malang pada tabungan *mudharabah* adalah mengacu pada prinsip *revenue sharing*, artinya bank BRI Syariah memperoleh pendapatan dari debitur (orang yang melakukan pembiayaan) dan BRI Syariah langsung mendistribusikan kepada *shahibul maal* melalui bagi hasil yang telah disepakati bersama terus dipotong biaya-biaya operasional.

Idham Antaditama (Semarang, Universitas Diponegoro Semarang, 2014) “*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Hubungan Kerjasama Mitra dan Perum Bulog*

Sub Divre V Kedu Jawa Tengah” Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator dalam penelitian ini bersifat valid dan reliabel. Pada pengujian asumsi klasik, model regresi bebas multikolinieritas, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan berdistribusi normal. Variabel yang paling besar yaitu variabel kerjasama sebesar 0,306, sedangkan variabel yang paling kecil yaitu variabel kepercayaan sebesar 0,225. Hasil penelitian mendapatkan bahwa seluruh variabel independen berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependennya.

Rizka Maima KH (Semarang, Universitas Diponegoro Semarang, 2012) “*Analisis Pengaruh Kepercayaan Pelanggan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Sikap Pelanggan dan Implikasinya Terhadap Pembelian Ulang*” Hasil analisa data menunjukkan bahwa model penelitian mempunyai kesesuaian yang baik dan semua hipotesis penelitian terbukti. Kesimpulan yang diambil adalah kepercayaan pelanggan dan kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap sikap pelanggan. Sikap pelanggan berpengaruh terhadap keputusan beli ulang. Berdasarkan hasil penelitian ini, implikasi manajerial yang dapat diberikan adalah saran bagi manajemen CV. Mukti Manunggal untuk memberi perhatian yang lebih pada kualitas pelayanan, karena

hal ini merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi sikap pelanggan.

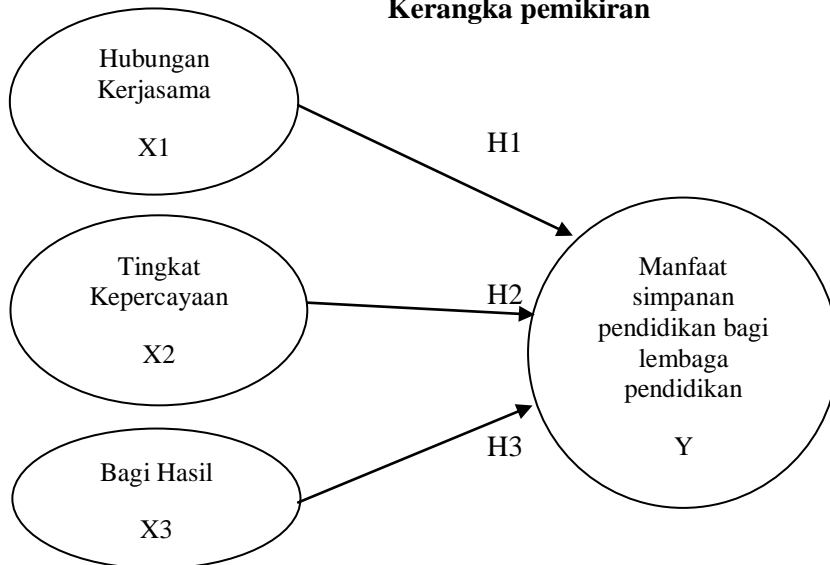
2.3. Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiono, kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan secara teoritis hubungan antara variabel yang akan diteliti. Jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antara variabel independen dan dependen.³⁴

Dari tinjauan pustaka yang ada, maka dibuat model penelitian sebagai berikut bahwa manfaat yang diperoleh nasabah yaitu lembaga pendidikan dari produk simpanan pendidikan KSPPS BMT NU Sejahtera Mangkang dipengaruhi oleh variabel kepercayaan, kerjasama dan bagi hasil, seperti model dibawah ini:

³⁴ Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2014, hlm.50

Tabel 2.1
Kerangka pemikiran



2.4. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian, yang sebenarnya masih harus diuji secara empiris. Pengertian hipotesis rumusan Hadari Nawawi adalah, dalil atau prinsip yang logis dan dapat diterima secara rasional tanpa mempercayainya sebagai kebenaran sebelum diuji (*ditest*) atau disesuaikan dengan fakta-fakta atau kenyataan-kenyataan yang mendukung atau menolak kebenaran. Pengertian yang sama dikemukakan oleh Arief Furchan, hipotesis dapat dirumuskan sebagai pernyataan sementara yang diajukan tentang harapan peneliti mengenai hubungan antara variabel-variabel di dalam suatu persoalan penelitian. Disini kesimpulan sementara adalah :

- H0 :Hubungan Kerjasama, Tingkat Kepercayaan dan Bagi Hasil tidak mampu mempengaruhi manfaat simpanan pendidikan KSPPS BMT NU Sejahtera bagi lembaga pendidikan.
- H1 :Hubungan Kerjasama mampu mempengaruhi manfaat simpanan pendidikan KSPPS BMT NU Sejahtera bagi lembaga pendidikan.
- H2 :Tingkat Kepercayaan mampu mempengaruhi manfaat simpanan pendidikan KSPPS BMT NU Sejahtera bagi lembaga pendidikan.
- H3 :Bagi Hasil mampu mempengaruhi simpanan pendidikan KSPPS BMT NU Sejahtera bagi lembaga pendidikan.