

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pemasaran

Salah satu kegiatan pokok yang harus diperhatikan dalam mempertahankan perusahaan adalah dengan cara memasarkan. Pemasaran yang dilakukan merupakan kumpulan aktivitas dalam rangka sosialisasi dan pendistribusian produk oleh perusahaan melalui penciptaan dan penghargaan nilai yang ditujukan untuk kepuasan dan pencapaian tujuan dari perusahaan.

Pemasaran seringkali dikaitkan oleh banyak pihak dengan penjualan (*sales*), *sales promotion girl*, iklan, promosi, atau produk. Bahkan seringkali orang menyamakan profesi *marketer* (pemasar) dengan *sales* (penjual). namun sebenarnya pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berikut pada terjadinya transaksinya penjualan barang atau jasa.¹

¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2012,h.5

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan menajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.²

Menurut Kotler dan AB Susanto, pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.³

Sedangkan pemasaran menurut Wiliam J. Stanton mengartikan pemasaran sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis dalam merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli.⁴

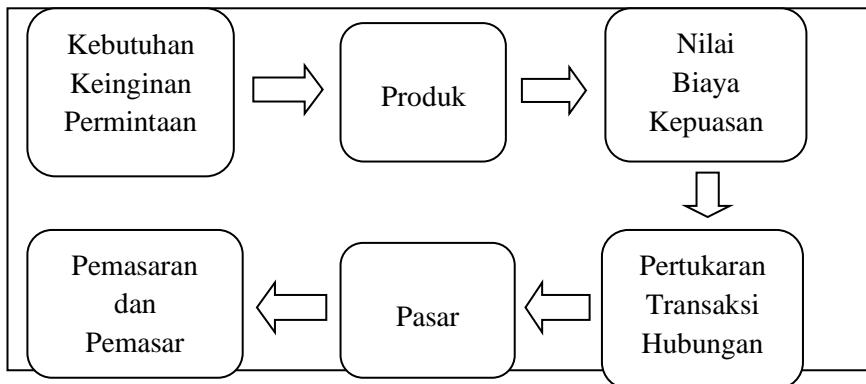
Ada 6 konsep dalam pemasaran dimana setiap konsep dapat dijadikan landasan pemasaran oleh masing-masing

²Abdullah dan Tantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : PT. RajaGrafindo Pustaka, 2012 h. 14.

³ Philip Kotler dan AB Susanto, dalam Buku *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2012,h.5

⁴Gita Danupranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta : Salemba Empat, 2013, h.39

perusahaan. Konsep inti dari pemasaran dapat digambarkan sebagai berikut :⁵



Gambar 2.1 Konsep Inti Pemasaran

Sehingga secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.⁶

1. Tujuan Pemasaran

Bagi perusahaan kegiatan pemasaran merupakan suatu hal yang pokok dalam mencapai tujuan karena

⁵ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta : Liberty, 2002, h.39

⁶ Arif, *Dasar,..,h.6*

kegiatan pemasaran diarahkan untuk menciptakan pertukaran yang memungkinkan perusahaan untuk memperoleh laba. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut perusahaan harus dapat menganalisa faktor permintaan yang mempengaruhi penjualan. secara garis besar faktor permintaan terdiri dari faktor yang tidak dapat dikendalikan dan faktor yang dapat dikendalikan. Faktor yang tidak dapat dikendalikan yaitu faktor yang tidak dapat dikuasai oleh perusahaan, misalnya faktor konsumen, pesaing, teknologi, peraturan pemerintah. Kedua yaitu faktor yang dapat dikendalikan perusahaan yaitu faktor-faktor yang dapat dikuasai oleh perusahaan misalnya masalah harga, produk, promosi dan lokasi (tempat). Rangkaian faktor-faktor yang dapat dikendalikan perusahaan pada saat tertentu sering dikenal sebagai *marketing mix* atau bauran pemasaran dalam ilmu pemasaran modern.⁷

Secara umum tujuan pemasaran antara lain :

- a) Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.

⁷ Arif, *Dasar*, h.10-11

- b) Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui cerita (*word of mouth*).
 - c) Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
 - d) Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.
2. Lingkungan Pemasaran

Lingkungan pemasaran adalah faktor-faktor dan kekuatan di luar bagian pemasaran yang memengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan pelanggan sasaran⁸. Lingkungan pemasaran ini sangat menentukan strategi yang akan dijalankan, karena lingkungan pemasaran sangat mempengaruhi sukses tidaknya kegiatan pemasaran yang akan dijalankan nantinya.

Lingkungan pemasaran diartikan sebagai kekuatan yang ada di dalam dan di luar perusahaan yang

⁸ Thamrin Abdullah, *Manajemen Pemasaran*, h. 115.

memengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan produk-produk bank yang ada. Lingkungan pemasaran bank dibagi menjadi dua, yaitu lingkungan mikro dan lingkungan makro :

a) Lingkungan Mikro

Lingkungan Mikro adalah kekuatan yang dekat dengan bank yang mempengaruhi kemampuan bank yang bersangkutan dalam melayani dan memuaskan segala kebutuhan para pelanggannya.⁹

b) Lingkungan Makro

Lingkungan makro adalah kekuatan masyarakat lebih luas yang memengaruhi seluruh lingkungan mikro: terdiri dari demografis, ekonomi, teknologi dan politik.

1) Lingkungan Demografis

Merupakan lingkungan yang menyangkut kependudukan seperti jumlah penduduk, populasi, kepadatan penduduk di suatu wilayah, lokasi penduduk, usia penduduk, jenis kelamin, pendidikan, dan pergeseran penduduk dari suatu wilayah ke wilayah lain seperti urbanisasi.

2) Lingkungan Ekonomi

⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Rajawali Pers, 2012, h. 202

Merupakan faktor-faktor yang memengaruhi daya beli dan pola pembelanjaan konsumen. Daya beli ini diukur dari tingkat pendapatan, harga, tabungan, utang dan ketersediaan pembiayaan berjalan masyarakat dan perkembangan tingkat-harga umum. Yang menyebabkan perubahan daya beli adalah perubahan pendapatan dan perubahan harga-harga di pasar.

3) Lingkungan Teknologi

Merupakan kekuatan-kekuatan yang menciptakan teknologi baru, menciptakan inovasi baru melalui pengembangan produk baru serta mampu menangkap peluang-peluang yang ada. Lingkungan teknologi juga diukur melalui laju pertumbuhan penelitian dan pengembangan.

4) Lingkungan Politik

Lingkungan Politik dan Undang-undang yang mengawasi perubahan seperti badan pemerintah, kelompok penekan yang mempengaruhi dan membatasi ruang gerak organisasi dan individu dalam suatu masyarakat seperti tumbuhnya lembaga swadaya masyarakat (LSM).¹⁰

¹⁰ Kasmir, *Manajemen...*, h. 204.

B. Pengertian Strategi

Kata “Strategi” berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*strategos*”(stratos = militer dan ag = memimpin), yang berarti “*generalship*” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Definisi tersebut juga dikemukakan oleh seseorang ahli bernama Clauswitz. Ia mengatakan bahwa strategi merupakan seni pertempuran untuk memenangkan perang.¹¹ Dalam pengertian umum strategi adalah cara untuk mendapatkan kemenangan atau mencapai tujuan. Strategi pada dasarnya merupakan kekuatan (politik, ekonomi dan sosial budaya) untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Strategi menurut Stephanie K. Marrus, strategi didefinisikan sebagai proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya untuk mencapai tujuan.¹²

Secara umum, George Steiner mendefinisikan strategi sebagai cara mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri atas aktivitas-

¹¹Rachmat, *Manajemen Strategik*, Bandung : CV Pustaka Setia, 2014, h.2

¹² Rachmat, *Manajemen*, h.2

aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Sedangkan menurut Grant memahami strategi sebagai keseluruhan rencana mengenai penggunaan sumber daya untuk menciptakan posisi menguntungkan.¹³

Manfaat dari Strategi, antara lain :

1. Dapat memberikan tujuan dan arah perusahaan di masa depan dengan jelas pada semua karyawan.
2. Sebagai cara untuk mengantisipasi masalah-masalah perusahaan di masa depan pada kondisi perusahaan yang berubah secara cepat.
3. Serta untuk memonitoring semua kegiatan untuk mencapai kesuksesan ataupun kegagalan yang mungkin terjadi.

C. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada

¹³ Rahmat, *Manajemen*,...h.15

masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya.¹⁴

Strategi pemasaran adalah menetukan pasar target dan bauran pemasaran terkait menentukan strategi pemasaran 4P yang meliputi *product* (produk), *price*(harga), *place* (tempat), dan *promotion*(promosi)¹⁵ yang merupakan gambaran besar mengenai apa yang dilakukan perusahaan di suatu pasar.

Pada prinsipnya strategi pemasaran sangat erat hubungannya dengan segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, positioning, elemen bauran pemasaran dan biaya pemasaran. Strategi pemasaran merupakan bagian dari strategi bisnis yang memberi arah bagi semua fungsi manajemen suatu organisasi.

¹⁴Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2013 h. 168-169.

¹⁵ Danupranata, *Buku Ajar*,..,h.40-41

D. Pengertian Pembiayaan

Dalam bank syariah atau bmt mendapatkan penghasilan (*income*) berupa margin keuntungan, bagi hasil, fee (*ujrah*), dan pungutan lainnya seperti administrasi. Namun, pendapatan sebagian besar masih berasal dari imbalan (bagi hasil/margin/fee). Imbalan tersebut diperoleh dari kegiatan usaha berupa pembiayaan. Oleh karenanya pembiayaan masih merupakan kegiatan paling dominan pada bank syariah.¹⁶

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Pembiayaan (*financing*) merupakan istilah yang dipergunakan dalam bank syariah, sebagaimana dalam bank konvensional pembiayaan disebut dengan kredit (*lending*). Dalam kredit kentungan berbasis bunga, sedangkan dalam pembiayaan

¹⁶ A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 2012, h.78

berbasis pada keuntungan riil yang dikehendaki ataupun bagi hasil.¹⁷

Sedangkan pendapat lain tentang pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik melakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam kaitannya pembiayaan pada perbankan islam atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Islam baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga islam, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah.¹⁸

1. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dasar demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan

¹⁷ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah*, Yogyakarta : Teras, 2012, h.162

¹⁸ Viethzal Rivai, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Jakarta : PT Bumi Aksara, 2010, h.681

oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur pembiayaan tersebut adalah :

- a) Adanya dua belah pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong-menolong
- b) Adanya kepercayaan *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *muqarib*.
- c) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan).
- d) Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shahibul mal* kepada *mudharib*.
- e) Adanya unsur waktu, unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul mal* maupun dilihat dari *mudharib*. Misalnya pemilik uang memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar di masa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.

- f) Adanya unsur resiko baik di pihak *shahibul mal* maupun di pihak *mudharib*. Resiko di pihak *shahibul mal* adalah resiko gagal bayar baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Resiko dipihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul mal* yang dari bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.¹⁹

1. Tujuan Pembiayaan

Tujuan dari pembiayaan antara lain :

- a) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalukan kepada pihak yang kekurangan dana sehingga dapat tergulirkan.
- c) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar

¹⁹ Rivai, *Islamic Financial* ,...h.4

mampu meningkatkan daya produktifnya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.

- d) Membuka lapangan kerja baru, dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang kelebihan dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam pemyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan dana.²⁰

2. Fungsi Pembiayaan

Sebagaimana dengan tujuan pembiayaan sebagaimana di atas, pembiayaan secara umum memiliki fungsi :

- a) Meningkatkan Daya Guna Uang

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas, memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha

²⁰ Rivai, *Islamic Banking*,...,h.681-682

peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian, dana yang mengendap di bank tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi penguasa maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

b) Meningkatkan Daya Guna Barang

- 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga daya guna dari bahan tersebut meningkat.
- 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan/dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih kerasa, pada dasarnya meningkatkan daya guna barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

c) Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran

uang giral dan sejenisnya seperti cek, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah.

d) Menimbulkan Kegairan Berusaha.

Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guntingkatan usahanya.²¹

3. Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya :

a. Pembiayaan menurut Tujuan

Pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.

²¹ Rivai, *Islamic Banking*,...h.683-684

- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktunya dibedakan menjadi :

- 1) Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun.
- 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai 5 tahun.
- 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.²²

E. Pengertian Pendidikan

Pendidikan adalah proses yang melancarkan pembelajaran. Ilmu pengetahuan, ketrampilan, nilai-nilai, kepercayaan, dan kebiasaan dari sekelompok orang di *transfer* kepada orang lain, dengan cara bercerita, berdiskusi, pengajaran, pelatihan, atau penelitian. Pendidikan seringkali diselenggarakan dibawah bimbingan seorang pendidik, tetapi peserta didik bisa juga belajar sendiri dalam proses yang disebut pembelajaran otodidak. Pendidikan secara formal biasanya digolongkan dalam

²² Rivai, *Islamic Financial*...h.686

tahapan –tahapan misalnya Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Lanjutan, Universitas, Kemudian magang.²³

Pendidikan merupakan sebuah proses pembelajaran bagi setiap individu untuk memperoleh pengetahuan dan pemahaman tentang sesuatu yang bersifat positif. Bahkan islam menganjurkan setiap muslim wajib belajar dan menuntut ilmu. Berikut surah Al-Khaf ayat 66 dan surah Luqman ayat 13 tentang pendidikan :

وَإِذْ قَالَ لُقْمَانَ لِأَبْنِيهِ وَهُوَ يَعِظُهُ رَبِّنِي لَا تُشْرِكُ بِاللَّهِ إِنَّ الْشَّرِكَ
لَظُلْمٌ عَظِيمٌ ﴿١٣﴾

Artinya : Dan (Ingatlah) ketika Luqman Berkata kepada anaknya, di waktu ia memberi pelajaran kepadanya: "Hai anakku, janganlah kamu mempersekuatkan Allah, Sesungguhnya mempersekuatkan (Allah) adalah benar-benar kezaliman yang besar".

فَالَّهُ مُوسَى هَلْ أَتَيْتُكَ عَلَىٰ أَنْ تُعْلِمَنِ مِمَّا عُلِّمْتَ رُشْدًا ﴿٦٦﴾

Artinya : Musa Berkata kepada Khidhr: "Bolehkah Aku mengikutimu supaya kamu mengajarkan kepadaku ilmu yang benar di antara ilmu-ilmu yang Telah diajarkan kepadamu?"

²³ Wikipedia Free Dictionary

Kaitan dari kedua ayat diatas tentang pendidikan adalah orang tua sebagai peran pendidik yang paling utama dalam penanaman akidah dan akhlah serta berkewajiban memberikan pendidikan kepada anaknya. Selain peran utama dari orang tua, peran seorang pendidik juga diperlukan dalam pendidikan. Peran pendidik yaitu memberi pengetahuan tentang kesulitan-kesulitan yang akan dihadapi dalam menuntut ilmu serta memberi arahan untuk sesuatu yang tidak sesuai dengan bidang ilmu yang dipelajarinya. Peran tersebut dilakukan agar anak didiknya sesuai dengan yang diharapkan.

F. Pengertian Ijarah

Kata ijarah berasal dari kata *al-Ajr* yang berarti kompensasi (*compensation*), substitusi (*substitute*), pertimbangan (*consideration*), imbalan (*return*), atau *counter value* (*al-iwad*). Ijarah berarti *lease contract* dan juga berarti *hire contract*. Dalam konteks perbankan syariah, ijarah adalah suatu *lease contract* dibawah mana suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equitment*), sebuah bangunan, barang-barang seperti mesin-mesin, pesawat terbang, dan lain-lain kepada salah satu

nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya sewa yang sudah ditentukan sebelumnya secara pasti (*fixed charge*).²⁴

Menurut Fatwa DSN MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 13 April 2000 tentang pembiayaan ijarah, yang dimaksudkan dengan ijarah adalah pemindahan hak pakai atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

Para ulama masa lalu telah mendefinisikan makna *al-ijarah* ke dalam beberapa definisi. Berikut akan diuraikan definisi dari beberapa Imam Ahlussunnah tentang akad *al-ijarah* :

- 1) *Al-ijarah* adalah suatu transaksi yang memberi faedah pemilikan suatu manfaat yang dapat diketahui kadarnya untuk suatu maksud tertentu dari barang yang disewakan dengan adanya imbalan. Definisi ini dikemukakan oleh para ulama dari golongan *Hanafiyah*.
- 2) *Al-ijarah* adalah suatu akad atau perjanjian terhadap manfaat dari al-adamy dan benda-benda bergerak lainnya. Selain kapal laut dan binatang. Adapun al-kira digunakan untuk akad sewa menyewa pada benda-benda tetap, namun

²⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya)*, Jakarta:Prenadamedia, 2014, h. 263.

demikian dalam hal tertentu, penggunaan istilah tersebut kadang-kadang juga digunakan. Demikian pendapat yang paling kuat dari mazhab *Malikiyah*.

- 3) *Al-ijarah* adalah suatu akad atas suatu manfaat yang dibolehkan oleh syara' dan merupakan tujuan dari transaksi tersebut, dapat diberikan dan dibolehkan menurut syara' disertai sejumlah imbalan yang diketahui. Demikian pendapat yang masyhur dari ulama *Syafiiyah*.
- 4) *Al-ijarah* adalah akad atas suatu manfaat yang dibolehkan menurut syara' dan diketahui besarnya manfaat tersebut yang diambilkan sedikit demi sedikit dalam waktu tertentu dengan adanya iwadah. Definisi ini merupakan pendapat dari ulama *Hanabila*.²⁵

1. Landasan Hukum *Ijarah*

Dasar-dasar hukum *ijarah* adalah Al-Qur'an, As-sunnah dan landasan operasional lainnya.

a) Al Qur'an :

Surah Al-Qhashash ayat 27, yang berbunyi :

²⁵ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta : Akademia Permata, 2012 h.269-270

قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنِكِحَكَ إِحْدَى أَبْنَتِي هَتَّيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي
 شَمَنِي حَجَجٌ فَإِنْ أَتَمْمَتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشْقَى
 عَلَيْكَ سَتَحْدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الْصَّالِحِينَ

Artinya : Berkatalah dia (Syu'aib): "Sesungguhnya Aku bermaksud menikahkan kamu dengan salah seorang dari kedua anakku ini, atas dasar bahwa kamu bekerja denganku delapan tahun dan jika kamu cukupkan sepuluh tahun Maka itu adalah (suatu kebaikan) dari kamu, Maka Aku tidak hendak memberati kamu. dan kamu insya Allah akan mendapatkan termasuk orang-orang yang baik".

Surah An-Nisa' ayat 29, yang berbunyi :

يَتَأْمِنُهَا الَّذِينَ إِيمَانُهُمْ لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ
 تَكُونَ تِحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
 بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu;

*Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*²⁶

b) Hadits

Hadits riwayat Malik dari Ibn Syihab bahwa Nabi bersabda

:

عَنْ بْنِ شِهَابٍ أَنَّهُ سَأَلَهُ عَنِ الرَّجُلِ يَتَكَارَى الدَّابَّةَ ثُمَّ يُرِيهَا
بِأَكْثَرِ مِمَّا تَكَرَّاهَا بِهِ فَقَلَ لَا بُأْسَ بِذَلِكَ

Dari Ibn Syihab bahwa ia pernah ditanya tentang seorang lelaki yang menyewa seekor binatang yang ditunggangi, lalu binatang tersebut dia sewakan lagi kepada orang lain dengan harga yang lebih tinggi daripada harga sewanya. Ibn Syihab menjawab; “Tidak apa-apa” (HR.Malik nomor 1194)

c) Landasan hukum Ijarah dalam Fatwa DSN-MUI

Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-UI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah

Pertama : Rukun dan Syarat Ijarah

- a) *Sighat Ijarah*, yaitu *ijab* dan *qabul* berupa pernyataan dari kedua belah pihak yang berkontrak, baik secara verbal atau dalam bentuk lain.
- b) Pihak-pihak yang berakad (berkontrak) terdiri atas pemberi sewa atau pemberi jasa, dan penyewa atau penggunaan jasa.

²⁶ Salman, *Akuntansi*.,,h.272-273

- c) Objek akad ijarah, yaitu :
 - a. Manfaat barang dan sewa
 - b. Manfaat jasa dan upah

Kedua : Ketentuan Objek Ijarah

- a) Objek ijarah adalah manfaat dari penggunaan barang atau jasa.
- b) Manfaat barang atau jasa harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak.
- c) Manfaat barang atau jasa harus yang bersifat dibolehkan (tidak diharamkan).
- d) Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syariah.
- e) Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan jahalah (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa.
- f) Spesifikasi manfaat harus dinyatakan dengan jelas, termasuk jangka waktunya. Bisa juga dikenali dengan spesifikasi atau identifikasi fisik.
- g) Sewa atau upah adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga (*tsaman*) dalam jual-beli dapat pula dijadikan sewa atau upah dalam ijarah.

- h) Pembayaran sewa atau upah boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan objek kontrak.
- i) Kelenturan (*flexibility*) dalam menentukan sewa atau upah dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat, dan jarak.

Ketiga : Kewajiban LKS dan Nasabah dalam Pembiayaan Ijarah

- 1) Kewajiban LKS sebagai pemberi manfaat barang atau jasa :
 - a. Menyediakan barang yang disewakan atau jasa yang diberikan.
 - b. Menanggung biaya pemeliharaan barang.
 - c. Menjamin bila terdapat cacat pada barang yang disewakan.
- 2) Kewajiban nasabah sebagai penerima manfaat barang atau jasa :
 - a. Membayar sewa atau upah dan bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan barang serta menggunakannya sesuai akad (kontrak).
 - b. Menanggung biaya pemeliharaan barang yang sifatnya ringan (tidak materiel).

- c. Jika barang yang disewa rusak, bukan karena pelanggaran dari penggunaan yang dibolehkan, juga bukan karena kelalaian pihak penerima manfaat dalam menjaganya, ia tidak bertanggung jawab atas kerusakan tersebut.

Keempat :

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.²⁷

2. Macam-Macam Akad Ijarah

Dilihat dari segi objeknya Ijarah dapat dibagi dua macam, yaitu :

- a) Ijarah yang bersifat manfaat. Umapamanya, sewa-menyewa rumah, toko, kendaran, pakaian (pengantin) dan perhiasan.
- b) Ijarah yang bersifat pekerjaan, ialah dengan cara memperkerjakan seseorang untuk melakukan sesuatu

²⁷ Sjahdeini, *Perbankan*.,,h.267

pekerjaan. Ijarah semacam ini dibolehkan seperti buruh bangunan, tukang jahit, tukang sepatu, dan lain-lain.²⁸

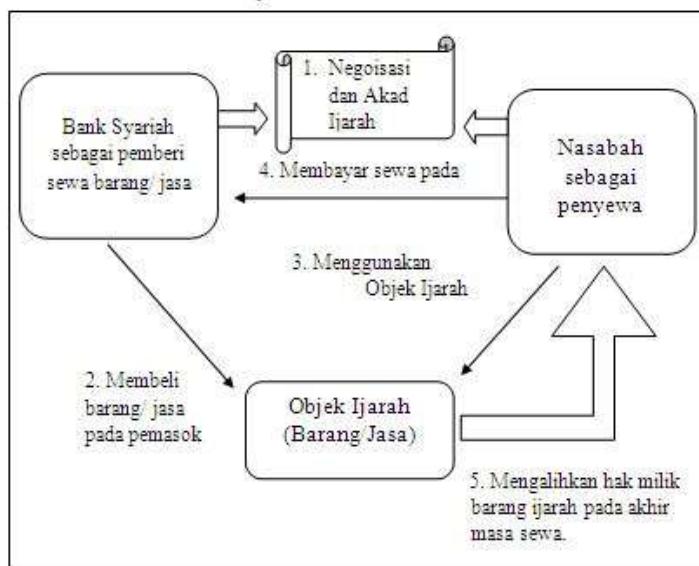
Berdasarkan PSAK107, Ijarah dapat dibagi menjadi 3, namun yang telah dikenal secara luas adalah dua jenis Ijarah, yaitu :

- 1) Ijarah adalah akad pemindahaan hak guna (manfaat) atas suatu aset atau jasa, dalam waktu tertentu dengan pembayaran upah atau sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindaah kepemilikan atas aset itu sendiri.
- 2) Ijarah *muntahiya bittamlik*(IMBT) merupakan ijarah dengan akad (janji) dari pemberi sewa berupa perpindahan kepemilikan maka akan dibuat akad yang baru dan terpisah dari akad ijarah sebelumnya.
- 3) Jual dan sewa kembali (*sale and lease back*) atau transaksi jual dan ijarah. Jenis ijarah seperti ini terjadi dimana seseorang menjual asetnya kepada pihak lain dan menyewa kembali aset tersebut. Transaksi jual dan sewa kembali harus merupakan transaksi yang terpisah dan tidak saling tergantung (*ta 'lluq*) sehingga harga jual harus dilakukan pada nilai wajar dan penjual akan mengakui

²⁸ Hasan M.Ali, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta : PT.RajaGrafindo Persada, 2003 h. 236

keuntungan atau kerugian pada periode terjadinya penjualan dalam laporan laba rugi.²⁹

3. Alur Transaksi Akad Ijarah



Gambar 2.2 Alur Transaksi Akad Ijarah

Dari gambar diatas dapat diterangkan bahwa transaksi yang dilakukan dengan alur pembayaran yang pertama adalah nasabah/anggota mengajukan permohonan pembiayaan ijarah dengan mengisi formulir sebagai informasi yang diberikan selanjutnya diverifikasi kebenarannya dan dianalisis kelayakannya oleh Bank. Bagi nasabah yang dianggap layak,

²⁹ Salman, *Akuntansi,...*, h.274

selanjutnya akan diadakan perikatan dalam bentuk penandatanganan kontrak ijarah.

Kedua, sebagaimana telah di fatwakan oleh DSN, Bank selanjutnya menyediakan objek sewa yang akan digunakan oleh nasabah/anggota. Bank dapat mewakilkan kepada nasabah untuk mencariakan barang atau jasa yang akan disewa nasabah untuk selanjutnya dibeli atau dibayar oleh bank syariah.

Ketiga, nasabah menggunakan barang atau jasa yang disewakan sebagaimana yang telah diterapkan dalam kontrak. Selama penggunaan objek sewa, nasabah menjaga dan menanggung biaya pemeliharaan barang yang disewa sesuai kesepakatan. Sekiranya terjadi kerusakan bukan karena kesalahan penyewa, maka bank syariah sebagai pemberi sewa akan menanggung biaya perbaikannya.

Keempat, nasabah penyewa membayar upah kepada bank syariah sesuai kesepakatan akad sewa. Dan selanjutnya pada transaksi IMBT, setelah masa ijarah selesai, bank sebagai pemilik barang dapat melakukan pengalihan hak milik kepada penyewa.³⁰

³⁰ Rizal Yaya et al, *Akuntansi*..., h.255-256

4. Berakhirnya Akad Ijarah

Suatu akad ijarah berakhir, apabila sebagai berikut :

1. Objek hilang atau musnah seperti rumah terbakar.
2. Habis tenggang waktu yang disepakati. Kedua point tersebut diatas disepakati oleh ulama.
3. Menurut Mazhab Hanafi, akad berakhir apabila salah seorang meninggal dunia, karena manfaat tidak dapat diwariskan. Berbeda dengan Jumhur ulama, akad tidak berakhir (batal) karena manfaat dapat diwariskan.
4. Menurut Mazhab Hanafi, apabila ada uzur seperti rumah disita, maka akad berakhir. Sedangkan Jumhur ulama melihat, bahwa uzur yang membatalkan ijarah itu apabila objeknya mengandung cacat atau manfaatnya hilang seperti kebakaran dan dilanda banjir.³¹

5. Manfaat dan Resiko akad Ijarah

a) Manfaat akad Ijarah

Manfaat dari transaksi ijarah bagi bank adalah keuntungan sewa dan kembalinya uang pokok. Bagi bank syariah, transaksi ini memiliki beberapa keunggulan jika dibandingkan dengan jenis akad lainnya, yaitu :

1. Dibandingkan dengan akad murabahah, akad ijarah lebih fleksibel dalam hal objek transaksi. Pada akad murabahah,

³¹ Hasan, *Berbagai,..,h.* 237-238.

objek transaksi haruslah berupa barang sedangkan pada akad ijarah, objek transaksi dapat berupa jasa seperti jasa kesehatan, pendidikan, ketenagakerjaan, pariwisata, dan lainnya yang tidak bertentangan dengan syariah.

2. Dibandingkan dengan investasi, akad ijarah mengandung risiko usaha yang lebih rendah, yaitu adanya pendapatan ijarah yang relative tetap.³²

Risiko yang mungkin terjadi dalam ijarah adalah sebagai berikut :

1. *Default*, nasabah tidak membayar cicilan dengan sengaja.
2. Rusak, aset ijarah rusak sehingga menyebabkan biaya pemeliharaan bertambah, terutama bila disebutkan dalam kontrak bahwa pemeliharaan harus dilakukan oleh bank.
3. Berhenti, nasabah berarti ditengah kontrak dan tidak mau membeli aset tersebut. Akibatnya bank harus menghitung kembali keuntungan dan mengembalikan sebagian kepada nasabah.

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta : Gema Insani,2001, h.169