

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Definisi Strategi dan Pemasaran

1. Pengertian Strategi

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah-arrah operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara actual dalam bisnis. Menurut Jack Trout merumuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialis, mengetahui satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang lebih baik.¹

2. Pengertian Pemasaran

Ketika mendengar kata pemasaran, seringkali dikaitkan dengan pihak yang berjualan (*sales*), *sales promotion girl*, iklan, promosi, atau produk. Pemasaran lebih merupakan suatu seni menjual produk, sehingga proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai

¹ Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2002, h.29.

dengan produk tersebut terjual. pemasaran berarti mengolah pasar untuk menghasilkan pertukaran dengan tujuan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia.

Menurut asosiasi pemasaran Amerika pemasaran adalah fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya.

Menurut Philip Kotler dan AB Susanto pemasaran adalah suatu proses dan manajemen dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.²

Sehingga secara umum 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.³

3. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran merupakan orientasi manajemen yang menekankan bahwa untuk pencapaian tujuan organisasi

² M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Alfabeta, 2012, h.5.

³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta : 2011, h.226.

terdiri dari kemampuan perusahaan atau organisasi menentukan kebutuhandan keinginan pasar yang dituju dan kemampuan perusahaan atau organisasi tersebut memenuhi dengan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif efisien dari para saingan .⁴

Adapun konsep-konsep pemasaran meliputi:

- a. Keinginan, kebutuhan, dan permintaan. Konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah kebutuhan yaitu manusia. Manusia membutuhkan makanan, tempat tinggal, pakaian, keamanan, rasa memiliki, pengetahuan, mengekspresikan diri dan lain-lain. Keinginan adalah bentuk kebutuhan manusia yang dihasilkan oleh budaya dan kepribadian individual. Dengan keinginan dan sumber daya yang mereka miliki, manusia menciptakan permintaan akan produk dengan manfaat yang mampu memberikan kepuasan paling tinggi. Permintaan yaitu suatu keinginan yang dapat berubah permintaan apabila disertai dengan daya beli. Karena konsumen memandang produk sebagai kumpulan manfaat dan memilih produk yang memberikan kumpulan terbaik untuk uang yang mereka keluarkan.
- b. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan atau

⁴ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Depok : Raja Grafindo Persada, 2013, h.77

dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.

- c. Nilai, biaya, dan kepuasan, nilai dapat didefinisikan sebagai perbedaan antara nilai yang dinikmati pelanggan karena memiliki serta menggunakan suatu produk dan biaya untuk produk tersebut. Kepuasan merupakan apa yang didapat oleh konsumen dibandingkan dengan persepsi konsumen atas produk tersebut.
- d. Pertukaran, transaksi, dan hubungan, Pertukaran adalah cara mendapatkan suatu produk yang diinginkan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai gantinya. Pertukaran merupakan konsep pokok yang mendasari pemasaran. Transaksi merupakan pertukaran nilai antara dua pihak. Pemasar yang baik tidak hanya melahirkan transaksi dan pertukaran, tetapi berusaha membangun hubungan jangka panjang, saling percaya dan saling menguntungkan dengan pelanggan, distributor, penyalur, dan pemasok yang ia hargai.
- e. Pasar, terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan tertentu yang sama, yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut.

4. Tujuan pemasaran

- a. Memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik minat pembeli atas produk yang ditawarkan.
- b. Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan pembeli.
- c. Memaksimalkan pilihan produk dan jasa.
- d. Memaksimalkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan pembeli.
- e. Manajemen pemasaran, suatu rencana yang disusun dan dikelola dengan memperhitungkan berbagai sisi dengan tujuan agar pengaruh rencana tersebut bisa memberikan dampak positif bagi organisasi tersebut secara jangka panjang.⁵

5. Analisis Strategi Pemasaran

Merupakan bagian integral dari strategi bisnis yang memberikan arah semua fungsi manajemen suatu organisasi bisnis. Dalam mencapai tujuan organisasi dapat dilakukan secara aktif, sadar dan rasional tentang bagaimana suatu merk atau lini produk mencapai tujuannya dalam lingkungan bisnis yang semakin pesat. Strategi pemasaran bagi setiap perusahaan dapat berfungsi sebagai berikut.

- a. Sebagai respon organisasi untuk menanggapi dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan siklus bisnis.

⁵ Rianto, *Dasar, ...* h.7-12.

- b. Sebagai upaya untuk membedakan dirinya dari pesaing dengan menggunakan kekuatan korporat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih baik dalam lingkungan tertentu.
- c. Sebagai kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis.
- d. Sebagai pedoman dalam mengalokasikan sumber daya dan usaha organisasi.
- e. Sebagai alat fundamental untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan dalam melayani pasar sasaran.

Setiap fungsi manajemen memberikan kontribusi tertentu pada saat penyusunan strategi pada level berbeda. Oleh karena itu, perusahaan memiliki kendali kontak paling besar terhadap lingkungan eksternal dan harus mampu mencapai kesesuaian dengan lingkungannya. Kemudian dilakukan pembuatan rencana pemasaran yang harus diatur lewat keputusan yang dapat menyakinkan semua mitra internal untuk saling bekerja sama untuk mencapai target tersebut. Rencana strategi pemasaran yang baik dapat mencegah dari reaksi yang tidak tanggap terhadap suatu masalah dan bahkan membantu mengantisipasi masalah.

B. Definisi Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu saya percaya atau saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melakukan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁶ Sebagaimana dalam firman Allah SWT dalam QS An-Nisa : 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِإِلْبَابٍ طَرِيقًا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ . وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ . إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا .

*Artinya : Hai orang-orang yang beriman, jangan kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu : sesungguhnya allah maha penyayang kepadamu.*⁷

⁶ Veitzal Rifai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking*(sebuah teori, konsep, dan aplikasi), Jakarta : Bumi Aksara, 2010, h.689

⁷Al-Hikmah, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, Bandung : Diponegoro, 2010, h.83.

Dalam ayat ini mengandung pengertian yang luas dalam antara lain:

- a. Agama Islam mengakui adanya hak milik perseorangan yang berhak mendapat perlindungan dan tidak boleh diganggu gugat.
- b. Hak milik perseorangan apabila banyak maka wajib dikeluarkan zakatnya dan kewajiban lainnya.
- c. Walaupun mempunyai harta banyak dan ada beberapa golongan yang memerlukannya maka harta orang tersebut tidak dapat diambil begitu tanpa seizin pemilliknyaa.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil, termasuk :

- a. Pemberian surat berharga customer yang dilengkapi *Note Purchasing Agreement* (NPA).
- b. Pengambilan tagihan dalam rangka kegiatan anjak piutang.⁸

Menurut Rifa"at Ahmad Abdul Karim, pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu

⁸ Arviyan, *Islamic*, ... h.681.

pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.⁹

2. Unsur-unsur Pembiayaan

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*)
- b. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi *mudharib*.
- c. Adanya persetujuan, yaitu berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul maal*.¹⁰

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan pembiayaan untuk tingkat mikro.

- a. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk :
 - 1) Peningkatan ekonomi ummat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
 - 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh

⁹ Muhamaad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah (dari Teori ke Praktek)*, Jakarta : Gema Insani, 2001, h. 160

¹⁰ Arviyan, *Islamic*, ... h.703.

melakukan aktivitas pembiayaan sehingga dapat tergulirkan.

- 3) Meningkatkan produktivitas, yaitu adanya pembiayaan yang memberikan peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan produksinya.
 - 4) Membuka lapangan kerja baru, yaitu dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui tambahan pembiayaan maka sektor usaha tersebut menyerap tenaga kerja
 - 5) Terjadi distribusi pembiayaan, yaitu masyarakat produktif mampu melakukan aktivitas kerja .
- b. Secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:
- 1) Upaya mengoptimalkan laba, yaitu setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tinggi untuk menghasilkan laba usaha.
 - 2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba yang maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
 - 3) Pendayagunaan ekonomi, yaitu daya guna ekonomi dapat dikembang dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada.

- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan.¹¹

4. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan didalam perekonomian, perdagangan dan keuangan dapat ditemukan sebagai berikut:

- a. Meningkatkan daya guna dari modal atau uang.
- b. Meningkatkan daya guna suatu barang.
- c. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat.
- e. Sebagai alat stabilisasi ekonomi.
- f. Sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.
- g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan

Dalam menjelaskan jenis pembiayaan, dapat dilihat dari tujuan, jangka waktu, jaminan, orangnya (yang menerima dan memberi pembiayaan, dan tempat kediamannya).

- a. Jenis pembiayaan dilihat dari tujuan.
 - 1) Pembiayaan konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dslam konsumsi.

¹¹ Arviyan, *Islamic*, ... h.682

- 2) Pembiayaan produktif, bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.
- b. Jenis pembiayaan dilihat dari jangka waktu.
- 1) Pembiayaan jangka pendek, suatu pembiayaan berjangka waktu maksimal satu tahun. Jangka pendek dapat berbentuk, pembiayaan rekening Koran, pembiayaan penjual, pembiayaan pembeli, pembiayaan wesel, dan pembiayaan eksploitasi.
 - 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu 1-3 tahun.
 - 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, suatu bentuk pembiayaan berjangka waktu lebih dari tiga tahun.
 - 4) *Demand loan* atau *call loan*, suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.
- c. Jenis pembiayaan dilihat menurut lembaga yang menerima pembiayaan.
- 1) Pembiayaan untuk badan usaha pemerintahan.
 - 2) Pembiayaan untuk badan usaha swasta.
 - 3) Pembiayaan perorangan.
 - 4) Pembiayaan untuk bank koresponden.
- d. Jenis pembiayaan dilihat menurut tujuan penggunaan.
- 1) Pembiayaan modal kerja atau pembiayaan eksploitasi.

- 2) Pembiayaan investasi.
 - 3) Pembiayaan konsumsi.
- e. Jenis pembiayaan menurut sektor ekonomi.
- 1) Sektor pertanian, perburuan, dan sarana pertanian.
 - 2) Sektor pertambangan.
 - 3) Sektor perindustrian.
 - 4) Sektor listrik gas dan air.
 - 5) Sektor konstruksi.
 - 6) Sektor perdagangan, restoran, hotel.
 - 7) Sektor pengangkutan dan pergudangan.
 - 8) Sektor jasa-jasa dunia usaha.
 - 9) Sektor jasa-jasa sosial atau masyarakat.¹²
- f. Jenis pembiayaan menurut sifat penggunaanya,
- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
 - 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.¹³

¹² Rivai Veitzal, Arifin Arviyan, *Islamic*,...h.725.

¹³ Antonio, *Bank*,... h.160.

B. Akad *Mudharabah*

1. Definisi Akad *Mudharabah*

Istilah *mudharabah* dikemukakan oleh Ulama Iraq, sedangkan Ulama Hijaz menyebutnya dengan istilah *Qiradl*. *Mudharabah/Qiradl* adalah salah satu bentuk kerja sama antara pemilik modal (*shahib al-maal*) dan pedagang/pengusaha/orang yang mempunyai keahlian untuk melakukan sebuah usaha bersama. Pemilik modal menyerahkan modalnya kepada pengusaha/pedagang untuk usaha tertentu. Jika, usaha tersebut mendapatkan keuntungan, maka keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama. Namun, apabila terjadi kerugian dalam usaha, maka kerugian tersebut ditanggung pemilik modal, dan pengusaha tidak berhak atas upah dari usahanya.¹⁴ Definisi *mudharabah* menurut beberapa ahli.

Pengertian *mudharabah* menurut Abdur Rahman L. Doii, *mudharabah* dalam terminologi hukum adalah suatu ontrak dimana suatu kekayaan (*property*) atau persediaan (*stock*) tertentu (*Ras Al-Mal*) ditawarkan oleh pemiliknya atau pengurusnya (*Rabb Al-mal*) kepada pihak lain untuk membentuk suatu kemitraan (*joint partnership*) yang orang lain berhak memperoleh keuntungan karena kerjanya mengelola kekayaan itu. Orang di sebut *mudharib*.

¹⁴ M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasi dalam lembaga keuangan syariah*, Yogyakarta : Logung Pustaka, 2011 h.101.

Menurut Kazarian, *mudharabah* didefinisikan sebagai suatu perjanjian antara sekurang-kurangnya dua pihak dimana satu pihak, yaitu pihak yang menyediakan pembiayaan (*financier* atau *shahib al-mal*), mempercayakan dana kepada pihak lainnya, yaitu pengusaha (*mudharib*), untuk melaksanakan suatu kegiatan. *Mudharib* mengembalikan pokok dari dana yang diterimanya kepada *shahib al-mal* ditambah suatu bagian dari keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya.¹⁵

Berdasarkan pengetahuan-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *mudharabah* adalah suatu produk financial syariah yang berbasis kemitraan. Dari definisi-definisi tersebut dapat diketahui bahwa *mudharabah* terdapat dua pihak yang melakukan kemitraan. Pihak yang satu menyediakan dana untuk diinvestasikan dalam kerjasama kemitraan tersebut, yang disebut *shahibul al-mal* atau *rabbul-maal*, sedangkan pihak yang menyediakan pikiran, tenaga yaitu disebut *mudharib*. Mereka bersepakat untuk membagi hasil usaha yang berupa keuntungan maupun kerugian sesuai dengan kesepakatan.¹⁶

2. Dasar hukum

¹⁵ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta : Prenamedia Grup, 2007h.292

¹⁶Sjahdeini, *Perbankan*,... h.291

Dalam akad *mudharabah*, Al Qur'an hanya memberikan garis-garis besar, agar ummat manusia mencari risky di ridhai Allah SWT, tidak membicarakan pada aspek teknisnya. Sedangkan teknis pelaksanaan akad *mudharabah* banyak didapatkan dari praktek Rasulullah SAW bersama-sama masyarakat Arab. Maka, sebenarnya akad *mudharabah* secara teknis merupakan hasil kearifan lokal masyarakat Arab ketika itu, bukan pesan-pesan suci Al Qur'an. Bahkan al shan'ani mengatakan bahwa praktek akad *mudharabah* sudah berjalan sejak jaman jahiliah pra Islam. Dengan itu Islam datang mengakomodasi dan mengabsahkan praktek tersebut. Dan para ulama fiqih sepakat akan keabsahan akad *mudharabah*.¹⁷

Landasan dasar syariah *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadist berikut ini :

a. Al Qur'an

1) QS. Al-Muzzammil : 20

..... وَءَاخِرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاٰخِرُونَ
يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ .

Artinya: ...dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT,

¹⁷ Afandi, *Fiqh*,.. h.102

*dan yang lain berperang di jalan Allah...(QS. Al Muzzammil : 20).*¹⁸

Yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argumen dari surat Al Muzzammil:20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama-sama dengan akar kata *mudhrabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

2) QS. Al-Baqarah : 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِنْ رَبِّكُمْ

*Artinya : Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia tuhanmu...(QS Al Baqarah : 198)*¹⁹

Surat Al-Jumu'ah :10 dan Al-Baqarah :198 sama-sama mendorong rukun muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

b. Al Hadist

Melihat keumuman ayat Al-Qur'an yang dijadikan landasan bagi akad *mudharabah* diatas, maka landasan teknis tentang kehalalan akad *mudharabah* dapat dilihat dari Sunnah Nabi Muhammad SAW. Dimana waktu itu, akad *mudharabah* dengan teknis perakadan

¹⁸ Al-Hikmah, *Al-Qur'an*, ... h.575.

¹⁹ Al-Hikmah, *Al-Qur'an*,... h.31.

sebagaimana yang berjalan saat ini sudah dipraktekkan oleh Nabi SAW bersama-sama sahabat. Ada Riwayat yang menunjukkan bahwa Nabi SAW mengakui praktek *mudharabah* dalam Hadist Riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib tersebut Rasulullah SAW bersabda :

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمَقَا
رَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ .

Artinya : Tiga bentuk usaha yang diberkahi oleh Allah, yaitu menjual dengan kredit, muqaradhadh (mudharabah) dan mencampur gandum basah dan gandum kering karena untuk kepentingan konsumtif bukan untuk diperjual belikan.

Di samping itu, Imam malik dalam kitabnya, *Al-muwaththa'* juga menyebutkan :

أَنَّ عُثْمَانَ بْنَ عَفَّانَ أَعْطَاهُ مَا لَا قِرَا ضًا يَعْمَلُ فِيهِ عَلِيٌّ أَنَّ الرِّبْحَ بَيْنَهُمَا .

Artinya : bahwa Usman Ibn 'Affan telah menyerahkan hartanya untuk dikelola (oleh orang lain) dengan model qiradh dan keuntungan dibagi antara keduanya.

Dua hadits di atas mempertegas bahwa, landasan hukum keabsahan tehnik transaksi *mudharabah/qiradl* ditemukan pada preseden yang terjadi pada masa Rasulullah bersama-sama sahabat. Hadits pertama menunjukkan adanya indikasi kuat bahwa praktek *mudharabah* menjadi sebuah model akad yang dirildai

allah SWT. Sedangkan hadist kedua mengindikasikan sebuah praktek qiradl yang dilaksanakan dengan cara berbagai untung. Tehnis pelaksanaan dari akad tersebut tergambar dalam hadist kedua ini.²⁰

c. Ijma

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengeolahan harta yatin secara *mudharabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadits yang dikutip Abu Ubaid.

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Mudharabah sebagai salah satu noda pembiayaan, legalitasnya didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 07/DSN-MUI/IV/2000 menetapkan tentang pembiayaan *mudharabah*, adalah pembiayaan yang disalurkan LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha produktif.²¹

3. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

Faktor yang harus ada (rukun) dalam akad *mudharabah*.

- a. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha), dalam akad *shahibul maal* dan yang satu sebagai *mudharib*.

²⁰ Afandi, *Fiqh*,.. h.103.

²¹ Sugeng Widodo, *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*, Yogyakarta : Kaukaba, 2014, h.124

- b. Objek *mudharabah* (modal dan kerja), dalam hal modal dapat berupa uang atau barang yang dirinci berapa nilainya. Sedangkan kerja dapat berbentuk keahlian, keterampilan *management skill* dan lain-lain.
- c. Persetujuan kedua belah pihak, kedua belah pihak harus secara rela bersepakat mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*.
- d. Nisbah keuntungan, kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan.²²

Sedangkan syaratnya yaitu harus dipenuhi setelah rukun-rukun di atas terpenuhi. Keberadaan syarat *mudharabah* terkait dengan rukunnya. Sehingga ditetapkan dalam akad ini sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

- a. Terkait dengan pelaku.
 - 1) Cakap bertindak dan cakap diangkat sebagai akid.
 - 2) Pemilik dana tidak boleh mengikat dan melakukan intervensi kepada *mudharib*. Akan tetapi harus memberikan kebebasan sepenuhnya kepada *mudharib*.
- b. Terkait dengan modal.
 - 1) Modal harus berupa uang. Karena menurut mazhab *syafi'i* mata uang suatu Negara posisinya sama dengan mata uang emas dan perak dan dapat

²²,Adiwarman Karim, *Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007, h.205

digunakan sebagai modal usaha selama uang tersebut masih berlaku.

- 2) Besarnya ditentukan secara jelas, yaitu harus diketahui secara pasti oleh pihak-pihak terkait dan harus ada ketika akad berlangsung.
 - 3) Modal bukan pinjaman.
 - 4) Modal diserahkan langsung kepada *mudharib*.
 - 5) Modal digunakan sesuai dengan syarat akad yang disepakati.
 - 6) Pengembalian modal dapat dilakukan bersamaan dengan waktu penyerahan bagi hasil atau pada waktu berakhirnya akad.
 - 7) Pada prinsipnya, dalam *mudharabah* tidak diperkenankan menggunakan jaminan. Namun, agar pengelola tidak melakukan penyimpangan, pengelola dapat meminta jaminan kepada *mudharib*.
- c. Terkait dengan keuntungan.
- 1) Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan.
 - 2) *Shahib al mal* siap mengambil resiko dari modal yang dikelolanya, sebaliknya *mudharib* mengambil resiko tidak mendapat apa-apa dari usahanya.
 - 3) Penentuan angka keuntungan dihitung dengan prosentase hasil usaha yang dikelola oleh *mudharib* berdasarkan atas kesepakatan kedua belah pihak.

- 4) Harus ada kejelasan posisi antara modal yang akan dikembalikan secara utuh dan keuntungan yang akan dibagi.
- 5) *Mudharib* hanya bertanggung jawab atas sejumlah modal yang telah diinvestasikan dalam usaha.
- 6) *Mudharib* berhak memotong biaya berkaitan dengan usaha yang diambil dari modal mudharabah.
- 7) Jika melanggar syarat akad, ia bertanggung jawab terhadap kerugian atau biaya yang diakibatkan oleh pelanggaran.²³

4. Jenis-Jenis *Mudharabah*

Secara umum *mudharabah* dibagi menjadi dua yaitu *mudhrabah mumuthlaqah* dan *mudhrabah muqayyadah* :

- a. *Mudhrabah muthlaqah* adalah dimana pemilik dananya memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya. *Mudharabah* ini disebut juga investasi tidak terikat. Dalam *mudharabah muthlaqah* peneglola dana memiliki kewenangan untuk melakukan apa saja dalam pelaksanaan bisnis bagi hasil tujuan mudhrabah itu. Namun, apabila pengelola melakukan kelalaian dalam menjalankan usahanya, maka pengelola bertanggung jawab atas kensekuensi-konsekuensi yang di timbulkannya. Sedangkan yang terjadi sebaliknya bukan karena pengelola maka kerugian tersebut di tanggung oleh

²³ Afandi, *Fiqh*,...h.106

pemilik dana. Penerapan *mudhrabah mutlaqah* dapat berupa tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.

Ketentuan umum :

- 1) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan penyimpangan dana, yang dicantukan dalam akad.
- 2) Untuk tabungan *mudharabah* bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanana. Sedangkan deposito bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.
- 3) Tabungan dapat diambil sewaktu-waktu oleh penabung.
- 4) Deposito hanya dapat dicair sesuai jangka waktu yang disepakati.
- 5) Ketentuan-ketentuan yang lain, yang berkaitan dengan dengan tabungan dan deposito *mudharabah* tetsp berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan syariah.²⁴

²⁴ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012, h.73

- b. *Mudharabah muqayyadah* adalah dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana antara lain, mengenai dana, lokasi, cara, dan atau obyek investasi atau sektor usaha. Misalnya, tidak mencampurkan dana yang dimiliki oleh pemilik dana dengan dana lainnya, yaitu dengan tidak menginvestasikan dananya pada transaksi penjualan cicilan tanpa penjamin atau mengharuskan pengelola dana untuk melakukan investasi sendiri tanpa pihak ketiga. Namun, apabila pengelola dana bertindak bertentangan dengan syarat yang diberikan pemilik dana, pengelola dana harus bertanggung jawab atas konsekuensi yang ditimbulkannya, termasuk konsekuensi keuangan.²⁵

5. Aplikasi dalam Perbankan

Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana *mudharabah* diterapkan pada :

- a. Tabungan berjangka, untuk tujuan khusus seperti, tabungan haji, deposito, dan sebagainya.
- b. Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan anggota khusus untuk bisnis tertentu.

Sedangkan pada sisi pembiayaan *mudharabah* diterapkan untuk :

²⁵ Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah Indonesia*, Jakarta : Salemba Empat, 2011, h.125

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
- b. Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat yang telah ditetapkan oleh pemilik dana.²⁶

6. Berakhirnya Akad *Mudharabah*

Akad *mudharabah* dapat berakhir karena hal-hal berikut

- a. Dalam hal *mudharabah* dibatasi waktunya, maka *mudharabah* berakhir pada waktu yang ditentukan.
- b. Salah satu pihak memutuskan mengundurkan diri.
- c. Salah satu pihak meninggal dunia atau hilang akal.
- d. Pengelola dana tidak menjalankan amanahnya sebagai penegelola usaha unntuk mencapai tujuan sebagaimana di tuangkan dalam akad.
- e. Modal sudah tidak ada²⁷

²⁶Antonio, *Bank*, ...h.97.

²⁷Nurhayati, *Akuntansi*, ...h.125.