

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS)

Keluarnya Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah merupakan realisasi yang tumbuh subur dalam masyarakat ekonomi Indonesia terutama dalam lingkungan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.

Dalam Kepmen memuat bahwa koperasi BMT disebut sebagai Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 yang merupakan koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syari'ah). Dengan begitu, keabsahan BMT dalam legalitas operasionalnya diakui secara nasional seiring izin yang dikeluarkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah atau departemen yang sama di masing-masing wilayah.

KJKS merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi yang menjadikan sistem syariah sebagai landasan operasional. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah salah satu jenis koperasi simpan pinjam yang memanfaatkan dana dari

masyarakat yang berupa tabungan, kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pinjaman.¹

2.2 *Baitul Maal Wattamwil (BMT)*

Baitul maalwattamwil terdiri atas dua istilah yaitu *Baitul Maal* dan *Bait at-Tamwil*. *Baitul Maal* lebih mengarahkan pada usaha-usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, infak dan shadaqoh. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.²

BMT merupakan kependekan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau *Baitul Mal wat Tamwil*, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi utama:

- a. *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b. *Baitul Maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infaq dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

¹ Lasmiatun, Perbankan Syariah, Semarang: LPSDM RA Kartini, 2010, hlm. 42

² Dadan mustaqien, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syar'ah (Bank, LKM, Asuransi, dan Reasuransi)* Yogyakarta: Safiria Insania Press, 2008, hlm. 39

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bait al-maal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga menerima titipan zakat, infaq dan shadaqah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.³

BMT merupakan suatu organisasi yang berperan sosial., sebagai lembaga sosial *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh sebab itu, *baitul maal* harus di dorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Berfungsi sebagai upaya mengumpulkan dana zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan sumber dana sosial.⁴

Sedangkan menurut Makhalul Ilmi, *Baitul Maal* adalah lembaga keuangan berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infaq dan shadaqah (ZIS), berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Al-Qur'an dan Sunnah Rasul-Nya. Karena berorientasi sosial keagamaan, tidak dapat dimanipulasi untuk kepentingan bisnis atau mencari laba (*profit*).⁵

³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Predana Media Group, 2009, hlm. 447-448

⁴Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Watamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hlm. 126

⁵Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Pres 2002, hlm. 65

Dari pengertian tersebut dapat ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tamwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ) oleh karenanya, *baitul maal* ini harus didorong agar mampu berperan secara professional menjadi LAZ yang mapan.

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota serta menyalurkannya pada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan.

2.2.1 Ciri-Ciri *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

1. Ciri-Ciri *Baitul Maal*:

- a. Visi dan misi sosial (non komersil).
- b. Memiliki fungsi sebagai mediator antara pembayar zakat (muzaki) dan penerima zakat (mustahiq).
- c. Tidak boleh mengambil profit apapun dari operasinya.
- d. Pembiayaan operasional dapat diambil dari bagian amil.

2. Ciri-Ciri *Baitut tamwil* :

- a. Visi dan misi ekonomi (komersil).
- b. Dijalankan dengan prinsip ekonomi Islam.

- c. Memiliki fungsi sebagai mediator antara anggota yang memiliki kelebihan dana dengan anggota yang kekurangan dana.
- d. Pembiayaan operasional berasal dari asset sendiri atau dana keuntungan (bagi hasil) dari pembiayaan usaha produktif anggota.⁶

3. Ciri Khusus KJKS BMT

- a. Staf dan karyawan KJKS BMT bertindak proaktif, tidak menunggu tetapi menjemput bola, bukan merebut bola, baik untuk menghimpun dana anggota maupun untuk pembiayaan. Pelayanan mengacu pada kebutuhan anggota, sehingga semua staf BMT harus mampu memberikan yang terbaik buat anggota dan masyarakat.
- b. Kantor di buka dalam waktu yang tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar, akad pembiayaan dapat saja di lakukan di luar kantor misalnya di pasar atau di rumah nasabah atau anggota.
- c. KJKS BMT mengadakan pendampingan usaha anggota. Pendampingan ini di lakukan secara berkelompok. Dalam pendampingan ini di lakukan pengajian rutin, di rumah, masjid atau sekolahan, kemudian dilanjutkan dengan berbincang mengenai bisnis dan lain-lain.

⁶ <http://tunge.wordpress.com/ciri-ciri-bmt/diakses> pada tanggal 3 April 2012, 10.00

- d. Manajemen BMT adalah profesional Islami. Administrasi keuangan dilakukan berdasarkan standar akuntansi keuangan Indonesia yang disesuaikan dengan prinsip akuntansi syariah.⁷

2.2.2 Fungsi *Baitul Maal Wattamwil* (BMT)

Dalam rangka pencapaian tujuannya, BMT berfungsi sebagai berikut:

- a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota dan menjadi lebih professional dan Islam sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary) antara shohibul maal dengan du'afa sebagai mudhorib, terutama untuk dana sosial, seperti zakat, infak, shodaqah, wakaf, hibah dan lain-lain.
- e. Menjadi perantara keuangan (financial intermediary), antara pemilik dana (shahibul maal), baik sebagai pemodal maupun

⁷ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*, hlm. 129-133

penyimpan dengan pengguna dana (mudharib) untuk pengembangan usaha produktif.⁸

2.2.3 Prinsip-Prinsip BMT

Prinsip-Prinsip Pembiayaan yang dianut Lembaga Keuangan Syari'ah (BMT):

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba).
- b. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan sistem nilai Islam (haram)
- c. Penghindaran aktifitas ekonomi yang melibatkan maysir (judi) dan gharar (ketidakpastian).⁹

2.2.4 Asas dan Landasan BMT

BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 Serta berlandaskan prinsip syariat Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan atau koperasi, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme.¹⁰

Dalam praktiknya BMT mengambil bentuk badan usaha koperasi dan sebagian lain belum memiliki badan usaha yang jelas atau masih bersifat pra-koperasi. Koperasi sendiri merupakan bentuk badan usaha yang relatif lebih dekat untuk BMT, tetapi menurut Undang-Undang Perkoperasian kegiatan menghimpun dana simpanan terbatas hanya dari para anggotanya (Pasal 44 UU.

⁸ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*, hlm.131

⁹ Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syari'ah Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2001, hlm. 48

¹⁰ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*. hlm. 129

No. 25/ 1992). Pasal 44 ayat (1) UU. No. 25 Tahun 1992 mengatur bahwa koperasi dapat menghimpun dana dan menyalurkannya melalui kegiatan usaha simpan pinjam dari dan untuk anggota koperasi yang bersangkutan, atau koperasi lain dan/atau anggotanya. Salah satu nama yang berkembang kemudian adalah lembaga KJSK (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) yang berstatus hukum koperasi.¹¹

2.3 Pengertian Persepsi

Persepsi adalah suatu proses yang dilakukan orang dalam memilih, mengorganisasikan, dan menginterpretasikan guna untuk membentuk gambaran yang berarti mengenai arti.¹² Persepsi merupakan proses yang terjadi di dalam diri individu yang dimulai dengan diterimanya rangsang, sampai rangsang itu didasari dan dimengerti oleh individu sehingga individu dapat mengenali dirinya sendiri dan keadaan di sekitarnya. Proses kognitif yang memungkinkan kita dapat menafsirkan dan memahami lingkungan sekitar kita.¹³ Sedangkan menurut Philip Kotler, persepsi adalah suatu proses yang digunakan oleh seorang individu untuk memilih,

¹¹Sutantya Rahardja Hadhikusuma, *Hukum Koperasi Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, hlm. 123

¹² Philip Kotler and Gary Amrmstrung, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta:: PT prenlindo, 1997, hlm. 156

¹³ Robert Kreitner dan Angelo Kinicki, *Prilaku Organisasi (Organization Behavior)*, Jakarta: Selemba Empat, 2005, hlm. 208

mengorganisasikan, dan menginterpretasikan masukan-masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang memiliki arti.¹⁴

Dari beberapa pengertian di atas persepsi merupakan proses mental dan kognitif yang memungkinkan individu menafsirkan dan memahami informasi tentang lingkungan, baik untuk penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman yang berpengaruh yang didapatkan dari proses penginderaan.

Seseorang mengelompokkan informasi dari berbagai sumber ke dalam pengertian yang menyeluruh untuk memahami lebih baik dan bertindak atas pemahaman itu. Prinsip dasar dari organisasi persepsi adalah penyatuan (*integration*) yang berarti bahwa berbagai stimulus akan dirasakan sebagai sesuatu yang dikelompokkan secara menyeluruh. Informasi pengorganisasian seperti itu memudahkan untuk memproses dan memberikan pengertian yang terintegrasi terhadap stimulus. Persepsi dapat juga dikatakan sebagai pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan.

1. Faktor- faktor fungsional yang menentukan persepsi

Faktor fungsional berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal lain yang termasuk dalam faktor-faktor personal, yang menentukan persepsi bukan jenis atau bentuk stimulasi,

¹⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 1*, Jakarta: PT Prenhlindo, 2002, hlm. 198

tetapi karakteristik orang yang memberikan respon pada stimulasi itu.

2. Faktor-faktor struktural yang menentukan persepsi

Faktor-faktor struktural berasal semata-mata dari sifat stimulasi fisik dan efek-efek saraf yang ditimbulkan pada system syaraf individu. Maksudnya di sini yaitu dalam memahami suatu peristiwa seseorang tidak dapat meneliti fakta-fakta yang terpisah tetapi harus memandangnya dalam hubungan keseluruhan, melihatnya dalam konteksnya, dalam lingkungan dan masalah yang dihadapinya.¹⁵

Beberapa karakteristik konsumen yang mempengaruhi persepsi adalah sebagai berikut:

- a. Membedakan stimulasi yaitu bagaimana konsumen bisa membedakan antara dua stimulasi atau lebih, apakah konsumen merasakan perbedaan antara kedua produk tersebut.
- b. Persepsi bawah sadar yaitu kemampuan konsumen memberikan tanggapan terhadap stimulus yang berada dibawah kesadaran atau berada dibawah ambang batas kesadarannya.
- c. Tingkat adaptasi adalah ketika konsumen sudah merasa terbiasa dan kemudian tidak lagi mampu memperhatikan stimulasi yang berulang-ulang.

¹⁵Jalaludin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*, Bandung: PT Remaja Rasda Karya, 1996, hlm. 58

d. Selektif perceptual seperti telah dijelaskan sebelumnya bahwa persepsi merupakan bagian dari evaluasi proses seleksi dan interpretasi terhadap stimulus. Proses persepsi yang pertama adalah seleksi perceptual. Seleksi perceptual terjadi ketika konsumen menangkap dan memilih stimulus berdasarkan pada psikologikal set yang dimiliki. Psikologikal set yaitu berbagai informasi yang ada dalam memory konsumen. Sebelum seleksi persepsi terjadi, terlebih dulu stimulus harus mendapatkan perhatian dari konsumen.¹⁶

Hal-hal yang telah diterangkan di atas pengaruh persepsi di antara bermacam-macam orang menurut karakteristik masing-masing, maka ada pula hal lain yang menyebabkan satu obyek yang sama dipersepsikan berbeda oleh masing-masing individu.

Dalam menentukan sistem bagi hasil itu di sebabkan oleh antara lain:

a. Perhatian

Perhatian adalah biasanya kita tidak menangkap seluruh rangsang yang ada di sekitar kita sekaligus, tetapi kita memfokuskan perhatian kita pada satu atau dua objek saja. Perbedaan fokus antara satu orang dengan orang lainnya, menyebabkan perbedaan antara mereka.

¹⁶ Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001, hlm. 73

b. Kebutuhan

Kebutuhan adalah kebutuhan-kebutuhan sesaat maupun yang menetap pada diri seseorang, akan mempengaruhi persepsi orang tersebut. Dengan demikian, kebutuhan-kebutuhan yang berbeda akan menyebabkan perbedaan persepsi.

c. Sistem nilai

Sistem nilai adalah sistem nilai yang berlaku dalam suatu masyarakat berpengaruh pula terhadap persepsi.

d. Ciri kepribadian

Ciri kepribadian adalah ciri kepribadian akan mempengaruhi pula persepsi.¹⁷

Mengingat bahwa persepsi berhubungan dengan pencapaian pengetahuan khusus tentang objek-objek atau kejadian-kejadian pada saat tertentu, maka ia timbul apabila stimulasi mengaktifasi indera.

Proses terjadinya persepsi dapat dijelaskan sebagai berikut: *Tahap pertama*, perhatian yaitu proses untuk menyadari sesuatu atau orang. Perhatian itu bisa berupa perhatian atas faktor lingkungan yang berpengaruh, orang, peristiwa dan objek. *Tahap kedua*, penyederhanaan. Dalam penyederhanaan dibutuhkan informasi yang mentah untuk ditafsirkan dan mengevaluasi lingkungan kita. Proses ini dapat menghasilkan tafsiran dan evaluasi yang berbeda pada orang atau peristiwa yang sama.

¹⁷ Sarwito Wirawan Sarwono, *Pengantar Umum Psikologi*, Jakarta: PT Bulan Bintang, 1982, hlm. 49-50

Tahap ketiga, penyimpanan dan mengingat. Fase ini memuaskan penyimpanan informasi pada ingatan jangka panjang. Ingatan jangka panjang disini sebagai konsep-konsep umum. Setiap konsep berisikan definisi dan sifat-sifat yang berhubungan keadaan emosional, ciri-ciri fisik, dan perilaku. *Tahap keempat*, penilaian dan tanggapan. Orang memperoleh kembali informasi dari ingatan ketika mereka membuat penilaian-penilaian dan keputusan. Penilaian dan keputusan di dasarkan pada proses penarikan, penafsiran, dan perpaduan antara informasi kategori yang disimpan dalam ingatan jangka panjang atau memperoleh kembali penilaian ringkasan yang telah dibuat.¹⁸

2.4 Pengertian Anggota

Pengertian anggota merupakan orang atau perusahaan/badan/ lembaga yang memiliki rekening pada suatu bank.¹⁹ Menurut kamus Besar Bahasa Indonesia Anggota yaitu Orang atau badan yang menjadi bagian atau masukan suatu golongan/ perkumpulan yang bukan pengurus.²⁰

Anggota, yaitu seseorang yang mengajukan lamaran untuk menjadi anggota koperasi, telah memenuhi seluruh persyaratan keanggotaan koperasi sebagaimana tercantum dalam anggaran dasar dan anggaran

¹⁸ Robert Kreitner dan Angelo Kinicki, *Op.Cit*, hlm. 208-213

¹⁹Sigit Winarno dan Sujana Ismaya, SE., *Kamus Besar Ekonomi*, Bandung: Pustaka Grafika, 2003, hlm. 49.

²⁰Djaka P., *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Jakarta: Pustaka Mandiri, hlm. 48

rumah tangga koperasi, dan dikabulkan permohonannya untuk menjadi anggota.²¹

Ada delapan tahap anggota membuat keputusan dan akhirnya menjatuhkan pilihan pada suatu lembaga keuangan, yaitu:

- a. Mencatat dan memperhatikan kemungkinan pilihan.
- b. Menopang kebebasan perasaan dan pikiran masing-masing dari kemungkinan pilihan.
- c. Meneliti pikiran dan perasaan tentang masing-masing pilihan dan menggabungkan dengan perasaan.
- d. Hubungan antara pilihan dan untuk menetapkan prioritas.
- e. Mengambil sebuah kesimpulan dengan mengangkat satu pilihan dan mengesampingkan yang terpilih.
- f. Mendaftar keputusan.
- g. Menyadari bahwa lebih mudah meninggalkan seseorang, tempat, pekerjaan aktivitas atau sesuatu yang lain daripada menemukan sesuatu yang telah pergi.
- h. Mempraktekkan keputusan ke dalam perbuatan yang optimis.²²

²¹ Standar Operasional Prosedur (SOP) Kelembagaan KJKS Koperasi

²² Theodore Isaac Rubin, *8 Strategi Keputusan Yang Efektif*, Jakarta: Effhar & Dahara Size, 2010, hlm. 76

2.5 Bagi Hasil

2.5.1 Pengertian Bagi Hasil

Sistem perekonomian Islam merupakan masalah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus di tentukan pada awal terjadi kontrak kerja sama (akad), yang ditentukan adalah porsi masing- masing pihak, misalnya 50:50 atau 40:60 yang bearti bahwa atas hasil usaha yang diperoleh akan didistribusikan sebesar 40% bagi pihak dana (*shahibul mal*) dan 60% bagi pengelola dana (*mudharib*)

Bagi hasil merupakan bentuk *retrun* (perolehan kembaliaanya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu,tidak pasti dan tidak tetap.²³

Nisbah bagi hasil merupakan nisbah dimana para anggota mendapatkan hak atas laba yang disisikan kepada pembiayaan mereka karena pembiayaan masing-masing dipergunakan oleh bank dengan menguntungkan.²⁴

2.5.2 Teori Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminology asing (inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit Sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitive *profit sharing* diartikan: “distribusi beberapa bagian dari laba dan para pegawai

²³ Adi Warman Karim, *Bank Islam,Analisa Fiqih dan Keuangan*, Jakarta:Raja Grafindo Persada,2004,hlm.191

²⁴ Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Bank Islam*, Bandung:Pustaka,Cet.Ke-1,1984,hlm.140

dari suatu perusahaan”. Hal ini dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan. Mekanisme pada lembaga keuangan syariah, pendapatan syariah atau bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyertaan, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian, atau bentuk bisnis tersebut harus melakukan *transparansi* dan kemitraan secara baik dan ideal. Sebab semua pengeluaran dan pemasukan rutin yang berkaitan dengan bisnis penyertaan, bukan kepentingan pribadi yang menjalankan proyek.²⁵

Keuntungan yang dihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shahibul mal* dengan *mudharib*. Dengan demikian semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *mudharabah*, bukan untuk kepentingan pribadi *mudharib*, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shahibul mal* dan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah ditutup dan ekuiti *shahibul mal* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian keuntungan sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan di muka.

²⁵ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Profit Margin pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hlm. 22-23

Kerjasama para pihak dengan sistem bagi hasil harus dilaksanakan dengan transparan dan adil. Hal ini disebabkan untuk mengetahui tingkat bagi hasil pada periode tertentu itu tidak dapat dijalankan kecuali harus ada laporan keuangan atau pengakuan yang terpercaya. Pada tahap perjanjian kerjasama ini disetujui oleh para pihak, maka semua aspek yang berkaitan dengan usaha harus disepakati dalam kontrak agar antar pihak dapat saling mengingatkan.²⁶

2.6 Pengertian Pelayanan

Pelayanan adalah hal mutlak yang harus dimiliki oleh perusahaan atau instansi yang menawarkan jasa, karena dengan kualitas pelayanan kepada nasabah, perusahaan atau instansi dapat mengukur tingkat kinerja yang telah dicapai.²⁷ Dalam menjalankan usaha perbankan dengan sasaran para nasabah individual. Penarikan nasabah muslim baru melalui pelayanan yang memuaskan adalah lebih mudah daripada mempertahankan pelayanan yang memuaskan terhadap nasabah lama.²⁸ Sedangkan definisi yang dikemukakan oleh Gronroos pelayanan adalah suatu aktifitas atau serangkaian aktifitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara

²⁶ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul maal Wat Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hlm. 120

²⁷ Lia Erliana Sari, *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Restaurant Terhadap Loyalitas Pelanggan Sakan Japanese Restaurant di Delonix Hotel Karawang*, fakultas Ekonomi, jurusan Manajemen, Universitas Singaperbangsa Karawang, hlm. 18

²⁸ Endar Sugiarto, *Psikologi Pelayanan dalam Industri Jasa*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002, hlm. 65

nasabah dengan karyawan atau hal-hal lain yang dikemukakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan nasabah atau pelanggan. Ada pendapat lain juga yang menguraikan pengertian pelayanan menurut Ivancevich, Lorenzi, Skinner dan Crosby adalah produk-produk yang tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang melibatkan usaha-usaha manusia dan menggunakan peralatan. Namun yang lebih rinci adalah pengertian yang diberikan oleh Gronroos.

Dari dua definisi tersebut dapat diketahui bahwa ciri pokok pelayanan adalah tidak kasat mata (tidak dapat diraba) dan melibatkan upaya manusia (karyawan) atau peralatan lain yang disediakan oleh perusahaan penyelenggara pelayanan.²⁹

2.7 Pengertian Produk

Produk yaitu istilah umum untuk barang/jasa yang dihasilkan.³⁰ Produk menurut Kotler adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen.

Dari pengertian ini dapat dijabarkan bahwa produk merupakan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa, yang ditawarkan ke konsumen

²⁹ Ratminto dan Atik Septi winarsih, *Manajemen Pelayanan Pengembangan Model Konseptual Penerapan Citizen's Charter dan Standar Pelayanan Minimal*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005, hlm. 2-3

³⁰ Sigit Winarno dan Sujana Ismaya, SE, *Op.Cit*, hlm. 357

agar diperhatikan, dan dibeli oleh konsumen. Tujuan menawarkan produk ke pasar adalah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.³¹

Sesuai dengan pengertian di atas, produk dapat dikelompokkan menjadi dua jenis, berikut:

- a. Produk yang berupa benda fisik atau benda berwujud, seperti buku, meja, kursi, rumah, mobil, dan lain-lain.

Produk yang tidak berwujud, biasanya disebut jasa. Jasa dapat disediakan dalam berbagai wahana, seperti pribadi, tempat, kegiatan, organisasi, dan ide-ide. Bagian dari kualitas produk adalah perihal kualitas produk. Kualitas suatu produk baik berupa barang maupun jasa perlu ditentukan melalui dimensi-dimensinya. Dimensi kualitas produk dapat dipaparkan berikut ini.

Kualitas sebuah produk menurut David Garvin yang dikutip Vincent Gasperz yang memiliki 8 dimensi yang akan mempengaruhi persepsi anggota (nasabah), yaitu:

1. *Performance*, hal ini berkaitan dengan aspek fungsional suatu barang dan merupakan karakteristik utama yang dipertimbangkan pelanggan dalam membeli barang tersebut.
2. *Features*, yaitu aspek performansi yang berguna untuk menambah fungsi dasar, berkaitan dengan pilihan-pilihan produk dan pengembangannya.

³¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006, hlm, 174

3. *Reliability*, hal yang berkaitan dengan probabilitas atau kemungkinan suatu barang berhasil menjalankan fungsinya setiap kali digunakan dalam periode waktu tertentu dan dalam kondisi tertentu pula.
 4. *Conformance*, hal ini berkaitan dengan tingkat kesesuaian terhadap spesifikasi yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan keinginan pelanggan. Konfirmasi merefleksikan derajat ketepatan antara karakteristik desain produk dengan karakteristik kualitas standar yang telah ditetapkan.
 5. *Durability*, yaitu suatu refleksi umur ekonomis berupa ukuran daya tahan atau masa pakai barang.
 6. *Serviceability*, yaitu karakteristik yang berkaitan dengan kecepatan, kompetensi, kemudahan, dan akurasi dalam memberikan layanan untuk perbaikan barang.
 7. *Aesthetics*, merupakan karakteristik yang bersifat subyektif mengenai nilai-nilai estetika yang berkaitan dengan pertimbangan pribadi dan refleksi dari preferensi individual.
- b. *Fit and finish*, sifat subyektif, berkaitan dengan perasaan pelanggan mengenai keberadaan produk tersebut sebagai produk yang berkualitas.³²

³²*Ibid*, hlm.175

2.8 Pengertian dan Manfaat Pembiayaan

Pembiayaan sering digunakan untuk aktifitas utama Lembaga Keuangan Syariah. Pada dasarnya istilah pembiayaan memiliki pengertian yang sama dengan istilah kredit.

Beberapa istilah perbankan modern bahkan berasal dari khazanah ilmu fiqih. Istilah kredit diambil dari istilah *qard. Credo* dalam bahasa Inggris berarti kepercayaan, sedangkan *qard* dalam fiqih berarti meminjamkan uang atas dasar kepercayaan.³³

- a. Pembiayaan adalah salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.³⁴
- b. Pembiayaan berdasarkan UU No. 7 tahun 1992 adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.³⁵
- c. Menurut Dr. H. Hendi Suhendi, M.Si, kredit adalah sesuatu yang dibayar secara berangsur-angsur baik itu jual beli maupun dalam pinjam meminjam.³⁶

³³ Adi Warman Karim, *Bank Islam, Analisa Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, hlm. 23

³⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 160

³⁵ Muhammad Ridwan, *Op.Cit.*, hlm.163

³⁶ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2005, hlm. 301

Pembiayaan adalah penyaluran dana kepada nasabah baik yang berasal dari simpanan, tabungan, deposito, maupun modal untuk keperluan pembiayaan produktif dan investasi yaitu dalam bentuk (bagi hasil, jual beli, maupun jasa) dengan didahului kesepakatan antara pemilik dana dan pengguna dengan memperhatikan kaidah aman, lancar, dan menghasilkan.

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus mempertahankan tiga aspek penting dalam pembiayaan yaitu:

a. Aman

Yaitu keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati.

b. Lancar

Yaitu keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat.

c. Menguntungkan

Yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan.³⁷

Unsur-unsur dalam pembiayaan:

- a. Adanya dua pihak yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*).
- b. Kepercayaan yaitu mempercayakan sejumlah dana untuk dikelola nasabah.

³⁷ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*, hlm. 164

- c. Adanya persetujuan yaitu kesepakatan shahibul mal dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari mudharib kepada shahibul mal
- d. Resiko yaitu akibat yang dapat timbul karena adanya jangka waktu antara pemberian pembiayaan dengan pelunasannya disamping kemungkinan juga kerugian.
- e. Waktu atau masa yaitu adanya jangka waktu pengembalian pembiayaan.

Manfaat pembiayaan antara lain yaitu:

- a. Menilai prospek dan resiko atas sebuah usulan pembiayaan dengan melakukan pemeriksaan dan evaluasi serta proses pengajuan usulan persetujuan.
- b. Menghitung berapa kebutuhan pembiayaan yang diperlukan untuk modal kerja atau investasi dan cara memonitor/ control account.
- c. Menawarkan produk dan jasa BTM untuk kepentingan pengembangan usaha atau kebutuhan nasabah.³⁸

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syari'ah pada BMT di antaranya:

- a. Produk Penghimpunan Dana

Baitul Mal menerima dan mencari dana berupa zakat, infak, dan shadaqah, meskipun selain sumber dana tersebut *Baitul Mal* juga menerima dana berupa sumbangan, hibah ataupun wakaf serta dana yang bersifat sosial.

³⁸ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008, hlm. 5

b. Produk Penyaluran Dana

Penyaluran dana yang bersumber dari dana *Baitul Mal* harus bersifat spesifik, terutama dana yang bersumber dari zakat, karena dana zakat ini sarana penyalurannya sudah ditetapkan secara tegas dalam Al-Qur'an yaitu kepada 8 *asnaf* yaitu: *fakir, miskin, amilin, mu'alaf, fisabilillah, gharimin, hamba sahaya, dan musyafir*.³⁹

Sedangkan menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- a. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.⁴⁰

Proses Pembiayaan

Salah satu aspek penting dalam perbankan syari'ah adalah proses pembiayaan yang sehat. Proses pembiayaan yang sehat adalah proses pembiayaan yang berimplikasi pada investasi halal dan baik serta menghasilkan *return* sebagaimana yang diharapkan atau bahkan lebih.

Dalam proses pembiayaan tersebut ada beberapa tahapan yang harus dilalui diantaranya:

³⁹ Jamal Lulail Yunus, *Manajemen Bank Syari'ah Mikro*, Malang: UIN Press, 2009, hlm. 34.

⁴⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit.*, hlm.160

- a. Permohonan pembiayaan, merupakan tahap awal dari proses pembiayaan, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis oleh nasabah kepada *officer* bank. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang kekurangan modal. Tidak mesti dari nasabah, tetapi juga dapat muncul dari *officer* bank.
- b. Pengumpulan Data dan Investigasi.

Data yang diperlukan dalam pembiayaan konsumtif antara lain:

1. Kartu identitas calon nasabah
2. Kartu identitas suami/ istri
3. Kartu keluarga dan surat nikah
4. Slip gaji terakhir
5. Surat-surat referensi dari kantor tempat bekerja atau SK pengangkatan untuk PNS
6. Salinan rekening bank tiga bulan terakhir

Sedangkan dalam pembiayaan produktif data-data yang dibutuhkan adalah data-data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha calon nasabah untuk membayar pembiayaan yang telah diterima.

Data-data yang diperlukan dalam pembiayaan produktif antara lain:

1. Untuk calon nasabah perorangan:
 - a. Legalisasi usaha
 - b. Kartu identitas calon nasabah

- c. Kartu identitas suami/ istri
 - d. Kartu keluarga dan surat nikah
 - e. Laporan keuangan dua tahun terakhir
 - f. Past performance satu tahun terakhir
 - g. Bisnis plan
 - h. Data obyek pembiayaan
 - i. Data jaminan
2. Untuk calon nasabah berbadan hukum:
- a. Akte pendiri usaha
 - b. Legalisasi usaha
 - c. Identitas pengurus
 - d. Laporan keuangan dua tahun terakhir
 - e. Past performance satu tahun terakhir
 - f. Bisnis plan
 - g. Data obyek pembiayaan
 - h. Data jaminan
- c. Analisis pembiayaan bertujuan untuk mengamankan pemberi modal yang akan diberikan melalui klasifikasi dan penilaian terhadap fakta-fakta yang ada. Prinsip dasar dalam analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai dengan kebijakan bank. Metode yang sering digunakan adalah metode 5C⁴¹ yaitu:

⁴¹ Sigit Prihartono, *Tanya Jawab Masalah Perbankan*, CV Aneka, Solo:1995, hlm. 41

1. *Character* (karakter) adalah sifat atau karakter anggota pengambil pinjaman.
2. *Capacity* (kapasitas atau kemampuan) adalah kemampuan anggota untuk menjalankan usahanya dan mengembalikan pinjaman yang di ambil
3. *Capital* (modal) adalah modal yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara usahanya.
4. *Collateral* (jaminan) adalah jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjaman kepada KJKS BMT
5. *Condition* (kondisi) adalah pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikalikan dengan prospek usaha calon nasabah.⁴²

d. Persetujuan

Persetujuan merupakan proses penentuan apakah permohonan pembiayaan disetujui atau tidak disetujui. Proses persetujuan ini juga tergantung pada kebijakan bank, yang disebut komite pembiayaan. Komite pembiayaan merupakan tingkat paling akhir dari persetujuan pembiayaan, karena itu hasil akhir dari komite pembiayaan adalah penolak. Penundaan atau persetujuan pembiayaan.

e. Pengikatan

Setelah semua persyaratan terpenuhi selanjutnya adalah proses pengikatan jaminan secara garis besar pengikatan terdiri dari dua

⁴² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Grafindo, 2000, hlm. 91-92

macam, yaitu pengikatan bawah tangan dan pengikatan notarial. Pengikatan bawah tangan adalah penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dengan nasabah. Sedangkan pengikatan *notariel* adalah proses penandatanganan akad antara bank dan nasabah yang dilaksanakan oleh notaris.

Dalam al-Qur'an ditegaskan bahwa apabila bermuamalah tidak secara tunai hendaklah ditulis, agar lebih terjaga jumlah dan waktunya dan lebih menguatkan saksinya, hal ini di terangkan dalam surat Al-Baqarah: 282 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ...

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya, dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar.*” (QS.al Baqarah:282)⁴³

2.9 Pengertian *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *dharib*, yang artinya memukul atau berjalan. Sedangkan yang dimaksud dengan memukul atau berjalan, yaitu seseorang yang memukulkan tangannya untuk berjalan dimuka bumi dalam mencari karunia Allah SWT.⁴⁴

85 ⁴³ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta: Cempaka Indah, 2005, hlm.

⁴⁴ Muhammad Ridwan, *Op.Cit*, hlm. 96

Mudharabah juga disebut *qiradh* yang berasal dari kata *al qardhu* yang berarti *al-qath'u* (potongan) karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan⁴⁵ *Mudharabah* atau penanaman modal adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan persentase keuntungan.⁴⁶ Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak, pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak yang lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁴⁷

Namun secara umum landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha, hal ini sesuai yang tertuang dalam Al-Qur'an surat Al-Jum'ah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.” (Al-Jumu'ah :10)⁴⁸

⁴⁵Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonosia, Edisi II, 2003, hlm. 65

⁴⁶Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, hlm. 60

⁴⁷Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit*, hlm. 95

⁴⁸Departemen Agama RI, *Al Qur'an Dan Terjemahnya*, Jakarta: Bumi Restu, 1971, hlm. 933

Dalam surat Al-Muzzammil ayat 20:

عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرْضَىٰ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَآخَرُونَ
يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

Artinya: “Dia mengetahui bahwa akan ada diantara kamu orang-orang yang sakit; dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang lain yang berperang di jalan Allah” (Al-Muzzammil: 20)⁴⁹

Dalam ayat tersebut terdapat kata *yadribun* yang asal katanya sama dengan *mudharabah*, yakni *dharaba* yang berarti mencari pekerjaan atau menjalankan usaha.

Dan Hadits Nabi Saw:

عن صهيب رضى الله عنه صلى الله عليه وسلم : ثلاثة فيهن البركة البيع اجل
والمقارضة واختلاط البر بالشعير للبيت لا للبيع (رواه ابن ماجه)

Artinya: “Dari Shalih bin Suhaib bahwa Rasulullah SAW bersabda: Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual-beli secara tangguh, *muqoradhah* (*mudhorobah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (H.R. Ibnu Majaah).⁵⁰

Dalam transaksi yang menggunakan dengan prinsip *mudharabah* harus dipenuhi dengan rukun *mudharabah* yang meliputi:

a. Pelaku (Pemilik Modal Maupun Pelaksanaan Usaha)

Pelaku dalam akad *mudharabah* sama dengan rukun dalam akad jual beli ditambah satu faktor tambahan, yakni nisbah

⁴⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, Jakarta: Bumi Restu, 1971, hlm. 29.

⁵⁰ Al-Hafidz Ibn Hajar Asqalani, *BulughulMaram*, Beirut Libanon: Darrul al-Kutub al-Alamiyah, hlm. 407

keuntungan. Faktor *pertama* (pelaku) kiranya sudah cukup jelas. Dalam akad *mudharabah*, harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul mal*), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib*).

b. Objek *Mudharabah*(Modal dan Kerja)

Objek *mudharabah* merupakan konsekuensi logis dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berupa keahlian, ketrampilan, *selling skill*, *Management skill*. Tanpa objek ini, akad *mudharabah* tidak akan ada.

c. Persetujuan Kedua Belah Pihak (*ijab qobul*)

Persetujuan kedua belah pihak merupakan konsekuensi dari prinsip *an-taraddinminkum* (sama-sama rela). Di sini kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*. Pemilik dana dengan perannya untuk berkontribusi dana, sementara pelaksana usaha dengan perannya untuk berkontribusi kerja.

d. Nisbah Keuntungan

Nisbah keuntungan adalah rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini

mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak yang ber-*mudharabah*. *Mudharibn* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahibul mal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.⁵¹

Adapun syarat-syarat *mudharabah* yaitu:

1. Yang terkait dengan orang yang melakukan transaksi haruslah orang yang cakap bertindak hukum dan cakap diangkat sebagai wakil, karena pada satu sisi posisi orang yang akan mengelola modal adalah wakil dari pemilik modal.
2. Yang terkait dengan modal, disyaratkan:
 - a. Berbentuk uang
 - b. Jelas jumlahnya
 - c. Tunai
 - d. Diserahkan sepenuhnya kepada pedagang atau pengelola modal. Jika modal itu berbentuk barang, menurut para ulama fiqih tidak dibolehkan, karena sulit untuk menentukan keuntungannya. Akan tetapi, jika modal itu berupa wadi'ah (titipan) pemilik modal pada pedagang boleh dijadikan modal *mudharabah*.

⁵¹Adiwarman karim, *Op. Cit*, hlm. 181-182

3. Yang terkait dengan keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan bagian masing-masing diambilkan dari keuntungan dagangan itu, seperti setengah, sepertiga atau seperempat.
4. Melafalkan ijab dari yang punya modal, seperti aku serahkan uang ini kepadamu untuk dagang, jika ada keuntungan akan dibagi dua dan *qabul* dari pengelola.
5. *Mudharabah* bersifat mutlak, pemilik modal tidak mengikat pengelola harta untuk berdagang di Negara tertentu, memperdagangkan barang- barang tertentu, sementara di waktu lain tidak, karena persyaratan yang mengikat sering menyimpang dari tujuan akad, yaitu keuntungan. Karena itu harus ada persyaratan.⁵²

Prinsip bagi hasil dengan akad *mudharabah* ini dibedakan menjadi dua jenis yakni yang bersifat tidak terbatas (*muthlaqah*) dan bersifat terbatas (*muqoyyadah*):

1. *Mudharabah Muthlaqah*

Muthlaqah adalah pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola untuk menggunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan.⁵³ Penerapan *Mudharabah Muthlaqah* dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis himpunan dana yaitu tabungan

⁵²*Ibid*, hlm. 140

⁵³Zainal Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta, Pustaka Alvabet, 2006, hlm. 19

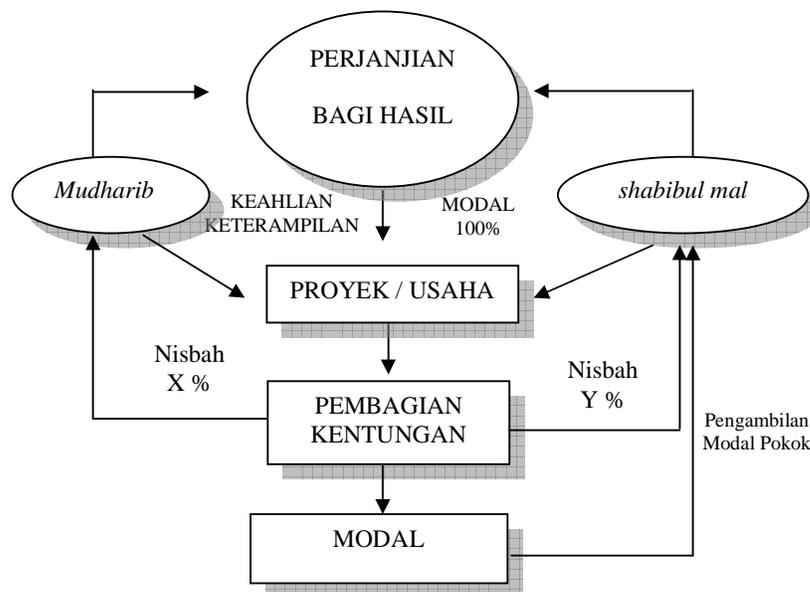
Mudharabah dan deposito *Mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.⁵⁴

2. *Mudharabah Muqayyadah*

Pemilik dana memberikan batasan- batasan tertentu kepada pengelola usaha dengan menetapkan jenis usaha yang harus dikelola, jangka waktu pengelolaan, lokasi usaha, dan sebagainya.⁵⁵

Secara umum, aplikasi proses *al-mudharabah* dapat digambarkan dalam skema berikut.⁵⁶

Gambar 2.1



⁵⁴Heri Sudarsono, *Op.Cit*, hlm.77

⁵⁵Veithzal Rivai, *Op.Cit*, hlm. 126

⁵⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit*, hlm. 98

2.9.1 Persyaratan Akad *Mudharabah*

Akad *mudharabah* ada dua jenis, yaitu *mudharabah mutlaqoh* dan *mudharabah muqayyadah*. Pada *mudharabah mutlaqoh* pemodal tidak mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu. Jenis usaha yang akan dijalankan oleh *mudharib* secara mutlak diputuskan oleh *mudharib* yang dirasa sesuai sehingga disebut *mudharabah* tidak terikat atau tidak terbatas. Hal yang tidak boleh dilakukan oleh pengelola tanpa seizin pemodal antara lain meminjam modal, meminjam modal, dan me-*mudharabah*-kan lagi dengan orang lain.⁵⁷

Gambar 2.2

Skema Akad *Mudharabah* Menurut Fiqih

No	KATEGORI	PERSYARATAN
1	Persyaratan dalam akad	
1.1	Syarat	Menggunakan judul/kata ' <i>mudharabah</i> '
1.2	Syarat	Menyebutkan hari dan tanggal akad dilakukan
1.3	Rukun	Menyebutkan pihak yang bertransaksi dan/atau yang mewakilinya
1.4	Rukun	Menetapkan <i>sahibul mal</i> sebagai pemilik dana dan <i>mudharib</i> sebagai pengelola
1.5	Rukun	Mencantumkan nisbah bagi hasil yang disepakati bagi masing-masing pihak
1.6	Syarat	Menetapkan jenis usaha yang

⁵⁷Ascary, *Op.Cit*, hlm. 66

1.7	Syarat	akan dilakukan <i>mudharib</i> Menyebutkan bahwa kerugian ditanggung oleh <i>sahibul mal</i> apabila tidak disebabkan pelanggaran akad dan bertindak melebihi kapasitas
1.8	Kesepakatan	Menetapkan sanksi bagi nasabah apabila lalai membayar bagi hasil pada waktunya
1.9	Kesepakatan	Menetapkan kesepakatan apabila terjadi <i>farce majeure</i>
1.10	Kesepakatan	Menetapkan jaminan dari pihak ketiga apabila diperlukan sanksi-sanksi apabila diperlukan
1.11	Kesepakatan	Menetapkan Badan Arbitrase Syariah sebagai tempat penyelesaian apabila terjadi sengketa
2	Persyaratan transfer dana	
2.1	Syarat turunan	Dilakukan bank dengan mengredit kepada rekening <i>mudharib</i>
2.2	Syarat turunan	Tanda terima oleh nasabah adalah tanda terima uang
3	Persyaratan perhitungan keuntungan	
3.1	Kesepakatan	Menggunakan <i>real transactionary cost</i> atau <i>real cost</i> yang ditetapkan oleh masing-masing

2.10 Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang perbankan syari'ah yang berkaitan dengan persepsi nasabah terhadap produk perbankan syari'ah telah banyak dilakukan. Penulis menggunakan penelitian tersebut sebagai bahan perbandingan dan untuk menjadikan pijakan dasar referensi penelitian yang sama. Artinya bahwa penelitian yang akan dilakukan penulis bukan usaha penjiplakan dan pengulangan, tapi sebuah penelitian murni. Permasalahan mengenai produk perbankan syari'ah sesungguhnya sudah banyak ditulis oleh penulis-penulis yang terdahulu, namun mengenai permasalahan yang berbeda yaitu:

Dalam Skripsi yang di tulis oleh saudari Orizanti Nurul S Nim: 062411075 Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang 2011 yang berjudul *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Produk Simpanan Mudharabah* (Studi Kasus pada KJKS BMT Muamalah Rowosari, Kendal). Dalam skripsi ini membahas tentang faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap simpanan *mudharabah* yaitu rasa ingin tahu atau dorongan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda dan juga untuk mengembangkan diri dari ilmu pengetahuan, yang mungkin diilhami oleh hasrat untuk mendapatkan kemampuan dalam bekerja, atau adanya hasrat untuk memperoleh penghargaan dari keluarga atau teman.⁵⁸

⁵⁸Orizanti Nurul S, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Produk Simpanan Mudharabah* (Studi Kasus pada KJKS BMT Muamalat Rowosari, Kendal), Semarang: Perpustakaan Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang 2011

Dalam skripsi yang di tulis oleh saudara Dwi Martono (2007), yang berjudul *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Nasabah BMT Amanah Ummah di Universitas Muhammadiyah Surakarta*. Kesimpulan dari penelitian ini adalah apabila produk BMT bertambah satu maka akan meningkatkan persepsi responden terhadap BMT Amanah Ummah di Universitas Muhammadiyah Surakarta.⁵⁹

Dalam skripsi saudara Widiyanto Nim. 2101200 Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang 2006 judul "*Praktek Bagi Hasil Dalam Investasi Mudharabah Studi Kasus BMT Tumang Boyolali*". Hasil penelitiannya dapat disimpulkan: Bahwa dengan adanya BMT yang mempraktekkan akad *mudharabah* dalam hal investasinya menjadikan masyarakat sekitar Tumang tidak khawatir lagi dengan lembaga keuangan syari'ah yang memberikan modal usahanya, hal ini di buktikan dengan adanya beberapa nasabah yang memulai usahanya melalui modal dari BMT.⁶⁰

Dari semua buku dan karya tulis yang pernah penulis baca, maka tidak ada satupun karya tulis atau buku yang membahas permasalahan yang penulis bahas. Oleh karena itu penulis mencoba mengkaji tentang permasalahan tentang Persepsi Anggota Tentang Sistem Bagi Hasil Terhadap Pelayanan Produk Pembiayaan *Mudharabah* di KJKS BMT Bina Ummat Sejahtera Pecangaan, Jepara.

⁵⁹Dwi Martono, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Nasabah BMT Amanah Ummah di Universitas Muhammadiyah Surakarta*, Solo : Perpustakaan Fakultas Syari'ah UMS, 2007

⁶⁰Widiyanto , *Praktek Bagi Hasil dalam Investasi Mudharabah* (Studi Kasus pada BMT Tumang, Boyolali), Semarang: Perpustakaan Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang 2006

2.11 Kerangka Teoritik



2.12 Hipotesa

Hipotesa adalah Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empiris⁶¹.

Dalam hal ini, hipotesa yang diajukan adalah:

H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan persepsi anggota tentang sistem bagi hasil terhadap pelayanan produk pembiayaan *mudharabah*.

H_a : Ada pengaruh yang signifikan persepsi anggota tentang sistem bagi hasil terhadap pelayanan produk pembiayaan *mudharabah*.

⁶¹ Prof. Dr. Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2008, hlm. 64