

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG PERSEPSI PEDAGANG KECIL TERHADAP PEMBIAYAAN MUDHARABAH

A. PERSEPSI

1. Pengertian Persepsi

Persepsi berasal dari bahasa Inggris yaitu kata *perception*, yang diambil dari bahasa latin *perceptio*, yang berarti menerima atau mengambil. ”*Perception* dalam pengertian sempit adalah penglihatan, yaitu bagaimana seseorang melihat sesuatu; sedangkan dalam arti luas, *perception* adalah pandangan, yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu”.

Melalui persepsi, seseorang terus menerus melakukan hubungan dengan lingkungan dan orang lain. Hubungan ini dilakukan lewat inderanya, yaitu indera penglihat, pendengar, peraba, perasa dan penciuman. Persepsi tiap-tiap individu tentang sesuatu akan berbeda-beda karena persepsi seseorang terhadap sesuatu akan mempengaruhi pikirannya. Persepsi akan memungkinkan manusia memberi penilaian terhadap suatu kondisi tertentu karena rangsangan (stimulus) yang diberikan. Penilaian seseorang mengenai rangsangan tersebut dilakukan melalui proses kognitif. ”Proses kognitif yaitu proses mental yang memungkinkan seseorang mengevaluasi, memaknai, dan menggunakan informasi yang diperoleh melalui inderanya”. Proses kognitif

ini yang mengarahkan pola pikir dan reaksi-reaksi kognitif seseorang sehingga memberi perbedaan persepsi dari masing-masing individu.¹

Persepsi adalah penelitian bagaimana kita mengintegrasikan sensasi ke dalam *percepts* objek, dan bagaimana kita selanjutnya menggunakan *percepts* itu untuk mengenali dunia (*percepts* adalah hasil dari proses perceptual).² Definisi lain menyebutkan bahwa persepsi adalah kemampuan membedakan, mengelompokkan, memfokuskan perhatian terhadap suatu terhadap suatu objek rangsang.³

Persepsi ini didefinisikan sebagai proses menggabungkan dan mengorganisasikan data-data indra kita untuk dikembangkan sedemikian rupa sehingga kita dapat menyadari disekeliling kita, termasuk sadar akan diri kita sendiri.⁴

Persepsi adalah adalah proses yang menyangkut masuknya pesan atau informasi ke dalam otak manusia. Melalui persepsi manusia terus menerus mengadakan hubungan dengan lingkungannya. Hubungan ini dilakukan lewat inderanya, yaitu indera penglihat, pendengar, peraba, perasa dan pencium.⁵

¹ <http://adityaromantika.blogspot.com/2010/12/persepsi.html>, 19-12-2012, 17.42, Rabu.

² Rita L. Atkinson dan Richard c. Atkinson (eds), *Introduction to Psychology*, terj. Dr. Widjaya Kusuma, "Pengantar Psikologi", Batam: Interaksa, edisi Kesebelas, Jilid 1, h, 276.

³ Sarlito W. Sarwono, *Pengantar Spikologi Umum*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010, h. 85.

⁴ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, "*psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*", Jakarta: Prenada Media, 2004, h. 89

⁵ Slameto, *Belajar dan Faktor- Faktor yang Mempengaruhinya*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010, h, 102.

2. Faktor-faktor yang berperan dalam Persepsi

Guna memahami persepsi lebih dalam, perlu diketahui faktor-faktor yang berperan dalam persepsi.”Beberapa faktor yang berperan, yang merupakan syarat agar terjadi persepsi, yaitu sebagai berikut:

a. Objek atau stimulus yang dipersepsi.

Obyek dari luar diri seseorang baik berupa benda, kejadian, atau pun sikap dari orang lain biasanya merupakan sumber stimulus bagi seseorang.

b. Alat indera, syaraf, dan pusat susunan syaraf.

Melalui alat indera yang dimiliki seseorang, stimuli yang ada diterima oleh seseorang. Dengan syaraf sebagai pusat kesadaran, seseorang akan menginterpretasikan stimuli yang diterima.

c. Perhatian.

Perhatian merupakan pemusatan atau konsentrasi dari seluruh aktifitas individu yang ditunjukkan kepada sesuatu atau sekelompok objek.

3. Prinsip-Prinsip Persepsi

Perlu dipahami mengenai prinsip-prinsip persepsi agar tidak terjadi salah interpretasi atau salah pengertian. Ada lima prinsip dasar tentang persepsi, yaitu:

- 1) Persepsi itu relatif bukannya absolut.

Manusia bukanlah instrumen ilmiah yang menyerap segala sesuatu persis seperti keadaan sebenarnya tetapi dengan penerimaan dari inderanya dia dapat menerka dan memberikan tanggapan mengenai rangsangan (*stimulus*) yang diterimanya.

- 2) Persepsi itu selektif.

Ada keterbatasan seseorang dalam menerima rangsang (*stimulus*), oleh karenanya ada kemungkinan seseorang hanya akan memberikan perhatian ke arah mana persepsi itu memiliki kecenderungan.

- 3) Persepsi itu mempunyai tatanan.

Seseorang tidak menerima rangsangan secara sembarangan, oleh karena itu apabila rangsangan yang diterima kurang lengkap maka orang tersebut akan melengkapinya sendiri sehingga menjadi cukup jelas untuknya.

- 4) Persepsi dipengaruhi oleh harapan dan kesiapan (penerima rangsangan).

Harapan dan kesiapan penerima akan sangat menentukan pesan mana yang dia pilih untuk kemudian diinterpretasikan.

- 5) Persepsi seseorang atau kelompok dapat jauh berbeda dengan persepsi orang atau kelompok lain sekalipun situasinya sama.

Perbedaan persepsi antara satu individu dengan individu yang lain sangat dipengaruhi oleh perbedaan kepribadian, sikap dan motivasi dari masing-masing individu.

4. Komponen Persepsi

Persepsi sebagai suatu interaksi antara manusia dengan lingkungan maupun dengan manusia lain terdapat beberapa komponen pembentuknya. Persepsi meliputi suatu interaksi rumit yang melibatkan setidaknya tiga komponen utama, yaitu: seleksi, penyusunan, dan penafsiran”. Berikut adalah pemaparannya:

a. Seleksi.

Seleksi yang dimaksud adalah proses penyaringan oleh indera terhadap stimulus. Seleksi ini bergantung pada perhatian, minat, kebutuhan dan nilai-nilai yang dianut.

b. Penyusunan.

Setelah stimulus diseleksi maka proses selanjutnya adalah menyederhanakan informasi dari yang kompleks ke dalam suatu pola kognitif yang bermakna.

c. Penafsiran.

Stimulus yang diterima dan telah disederhanakan menjadi sebuah informasi yang bermakna kemudian diterjemahkan dalam bentuk tingkah laku yang berupa respon. Penafsiran ini berbeda-beda dari masing-masing individu.⁶

B. PEDAGANG KECIL

Pedagang kecil atau pengecer adalah sebuah lembaga yang melakukan kegiatan usaha menjual barang kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi.⁷

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil.⁸

Usaha kecil dan menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00. Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri.

⁶ *Ibid Blogspot.*

⁷ Swastha Basa, *Azaz-Azaz Marketing*, Jogjakarta: Liberty, 2001, h, 25

⁸ Undang-undang Perkoperasian, Jakarta: Redaksi Sinar Grafika, 1992, h, 168.

Menurut keputusan presiden RI no.99 tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.⁹

Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) antara lain:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha

⁹ <http://frozercorporation.blogspot.com/2011/12/serba-serbi-tentang-usaha-kecil.html>, 13.33. 15-05-2013.

besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.¹⁰

1. Kriteria Usaha Kecil Menengah

Criteria usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,-(Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah).
- c. Mwmiliki Warga Negara Indonesia.
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha Besar.
- e. Berbentuk usaha orang perorangan, badab usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.¹¹

¹⁰ http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=129. Tanggal, 15-05-2013.

¹¹ *Ibid, serba-serbi-tentang-usaha-kecil.html*

2. Undang-undang dan peraturan UKM

Berikut ini adalah list beberapa UU dan Peraturan tentang UKM :

- a. UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil
- b. PP No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan
- c. PP No. 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil
- d. Inpres No. 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah
- e. Keppres No. 127 Tahun 2001 tentang Bidang/Jenis Usaha Yang Dicadangkan Untuk Usaha Kecil dan Bidang/Jenis Usaha Yang Terbuka Untuk Usaha Menengah atau Besar Dengan Syarat Kemitraan
- f. Keppres No. 56 Tahun 2002 tentang Restrukturisasi Kredit Usaha Kecil dan Menengah
- g. Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan
- h. Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara
- i. Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.¹²

¹² Undang-Undang No.20 tahun 2008 tanggal 4 Juli 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

3. Perbedaan Usaha Kecil Menengah

Perbedaan usaha kecil dengan usaha lainnya, seperti usaha menengah dan usaha kecil, dapat dilihat dari:

- a. Usaha kecil tidak memiliki sistem pembukuan, yang menyebabkan pengusaha kecil tidak memiliki akses yang cukup menunjang terhadap jasa perbankan.
- b. Pengusaha kecil memiliki kesulitan dalam meningkatkan usahanya, karena teknologi yang digunakan masih bersifat semi modern, bahkan masih dikerjakan secara tradisional.
- c. Terbatasnya kemampuan pengusaha kecil dalam mengembangkan usahanya, seperti: untuk tujuan ekspor barang-barang hasil produksinya.
- d. Bahan-bahan baku yang diperoleh untuk kegiatan usahanya, masih relatif sulit dicari oleh pengusaha kecil.

4. Contoh UKM

- a. Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja;
- b. Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya;
- c. Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan;

d. Peternakan ayam, itik dan perikanan.¹³

C. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerja sama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau calon anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.

Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.

2. Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip adalah sesuatu yang dijalankan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan.

¹³ <http://www.Potensi Koperasi dan UKM di saat Krisis Global.htm>.

Prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu:

- a) *Character* adalah sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.
- b) *Capacity* adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- c) *Capital* adalah besarnya modal yang diperlukan pinjaman.
- d) *Colateral* adalah jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- e) *Condition* adalah keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.¹⁴

3. Tujuan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini bertujuan:

- a) Untuk menilai kelayakan usaha calon meminjam.
- b) Untuk menekan resiko akibat terbayarnya pembiayaan.
- c) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.¹⁵

Tujuan utama dari analisis permohonan pembiayaan adalah memperoleh keyakinan apakah customer punya kemauan dan kemampuan

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h, 261

¹⁵ *Ibid*, h, 261

memenuhi kewajibanya secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunga, sesuai kesepakatan dengan baik.¹⁶

4. Prosedur Analisis Pembiayaan

Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syariah:

- a. Berkas dan pencatatan
- b. Data pokok dan analisis pendahuluan
 - 1) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
 - 2) Rencana pembelian, produksi dan penjualan
 - 3) Jaminan
 - 4) Laporan keuangan
 - 5) Data kualitatif dari calon debitur.
- c. Penelitian data
- d. Penelitian atas realisasi usaha
- e. Penelitian atas rencana usaha
- f. Penelitian dan penilaian barang jaminan
- g. Laporan keuangan dan penilitiannya.¹⁷

¹⁶ Veithzal Rival, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h, 347

¹⁷ Muhammad, *Op,cit*, h, 260

5. Pendekatan Analisis Pembiayaan

Ada beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola Bank Syariah dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan yaitu:

- a. *Pendekatan jaminan*, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- b. *Pendekatan karakter*, artinya bank mencermati sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
- c. *Pendekatan kemampuan pelunasan*, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- d. *Pendekatan dengan studi kelayakan*, artinya bank memperhatikan kelakan usahan yang dijalankan nasabah peminjam.
- e. *Pendekatan fungsi-fungsi bank*, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.¹⁸

Dalam penyaluran dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga hal kategori yang dibedakan berdasarkan tinjauan penggunaannya, yaitu:

¹⁸ Muhammda, *Op,cit*, h, 261

- a. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
- b. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa yang dilakukan prinsip sewa.
- c. Transaksi pembiayaan untuk usaha untuk kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.¹⁹

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan banyak ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti murabahah, salam, dan istishna' serta produk yang menggunakan prinsip sewa atau ijarah. Sedangkan pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntunganusaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk kedalam kelompok ini adalah musyarakah dan bagi hasil.²⁰

¹⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Diskripsi dan Ilustrasi)*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, h, 57.

²⁰ *Ibid*, h, 57

D. MUDHARABAH

1. Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata ضارب, artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis, *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang digunakan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.²¹

Mudharabah adalah akad yang telah dikenal oleh umat muslim sejak zaman nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad Saw berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *mudharabah* dengan Khadijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *mudharabah* ini dibolehkan, baik menurut al-Qur'an, sunnah, maupun ijma'.

²¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah (dari Teori ke Praktek)*, Jakarta: 2001, Tazkia Cendekia, hlm. 95.

Dalam praktik *mudharabah* antara Khadijah dengan Nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh Nabi Saw ke luar negeri. Dalam kasus ini, Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shohibul maal*). Sedangkan Nabi Saw berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*). Bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut *akad mudharabah*.²²

Al Mudharabah adalah suatu perjanjian usaha antara pemilik modal dengan pengusaha, dimana pihak pemilik modal menyediakan seluruh dana yang diperlukan dan pihak pengusaha melakukan pengelolaan atas usaha. Hasil usaha bersama ini dibagi sesuai dengan kesepakatan pada waktu akad pembiayaan ditandatangani yang dituangkan dalam bentuk nisbah. Apabila terjadi kerugian tersebut merupakan konsekuensi bisnis (bukan penyelewengan atau keluar dari kesepakatan) maka pihak penyedia dana akan menanggung kerugian manakala akan menanggung kerugian managerial skill dan waktu serta kehilangan nisbah keuntungan bagi hasil yang akan diperolehnya.²³

²² Adiwarmam Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, Jakarta: IIT Indonesia, 2003, h, 180

²³ Karnaen Perwataatmadja dan Syafi'I Antonio, *Apa dan Bagaimana BANK ISLAM*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992, h, 21-22.

Kontrak *mudharabah* pada umumnya telah dioperasionalkan dalam sistem perbankan Islam di timur tengah dewasa ini. Kontrak ini dalam bank Islam kebanyakan digunakan untuk tujuan perdagangan jangka pendek (*short-term commercial*) dan jenis usaha tertentu (*specificventure*). Kontrak tersebut memberikan wewenang terhadap segala macam yang menyangkut pembelian (*buying*) dan penjualan (*selling*) barang, yang indisasinya untuk merealisasikan tujuan utama dari perdagangan yang didasarkan pada kontrak. Dalam hal ini, posisi mudharib bertindak sebagai nasabah bank Islam untuk meminta pembiayaan usaha berdasarkan kontrak *mudharabah*. Mudharib menerima dukungan dana dari bank, yang dengan dana tersebut mudharib dapat mulai menjalankan usaha dengan membelanjakan dalam bentuk barang dagangan untuk dijual kepada pembeli, dengan tujuan agar memperoleh keuntungan profit.²⁴

Tujuan akad *mudharabah* adalah supaya ada kerjasama kemitraan antara pemilik harta (modal) yang tidak ada pengalaman dalam perniagaan/perusahaan atau tidak ada peluang untuk berusaha sendiri dalam lapangan perniagaan, perindustrian, dan sebagainya dengan orang berpengalaman di bidang tersebut tapi tidak punya modal. Ini merupakan suatu langkah langkah untuk menhdindari menyia-nyiakan modal pemilik

²⁴ Saeed Abdullah, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2004, h, 99-100.

harta dan menyia-nyiaikan keahlian tenaga ahli yang tidak mempunyai modal untuk memanfaatkan keahlian mereka.²⁵

Pembiayaan mudharabah adalah akad kerjasama permodalan usaha dimana BMT sebagai pemilik modal (*shohibul maal*) menyetorkan modalnya kepada anggota, BMT lain dan atau anggotanya sebagai pengusaha (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha sesuai akad dengan ketentuan pembagian keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan (*misbah*) dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal sepanjang bukan merupakan kelalaian penerima pembiayaan.

2. Jenis-jenis Mudharabah

Secara umum *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis, yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

a) *Mudharabah Muthlaqah*

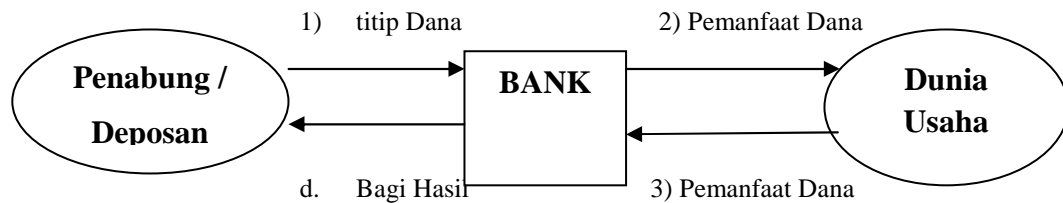
Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shohibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak di batasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama salafus saleh seringkali

²⁵ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005, h, 34

dicontohkan dengan ungkapan *ifal ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shohibul maal* ke *mudharib* yang member kekuasaan sangat besar.²⁶

Skema 1

Skema *mudharabah muthlaqah* dapat digambarkan sebagai berikut, yaitu:



(Sumber: Antonio, 2001, h, 151)

Dalam skema *mudharabah muthlaqah* terdapat beberapa hal yang sangat berbeda secara fundamental dalam hal *nature of relationship between bnk and customers* pada bank konvensional .

- 1) Penabung atau deposan di Bank Syariah adalah investor dengan sepenuh-penunya makna investor. Dia bukanlah *lender* atau *creditor* bagi bank seperti halnya di bank umum. Dengan demikian, secara prinsip, penabung dan deposan *entitled* untuk *risk* dan *return* dari hasil usaha bank.
- 2) Bank memiliki dua fungsi, kepada deposan dan penabung, ia bertindak sebagai pengelola (*mudharib*), sedangkan kepada dunia

²⁶ Muhammad Syafi'I Antonio, *BANK SYARIAH (dari Teori ke Praktik)*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h, 97

usaha, ia berfungsi sebagai pemilik dana (*shohubul maal*). Dengan demikian, baik kekiri maupun kekanan, bank harus *sharing riks* dan *return* (lihat skema sebelumnya).

- 3) Dunia usaha berfungsi sebagai pengguna dan pengelola dana yang harus berbagi hasil dengan pemilik dana, yaitu bank. Dalam pengembangannya, nasabah pengguna dana dapat juga menjalin hubungan dengan bank dalam bentuk jual beli, sewa, dan *free based services*.²⁷

b) *Mudharabah Muqayyadah*

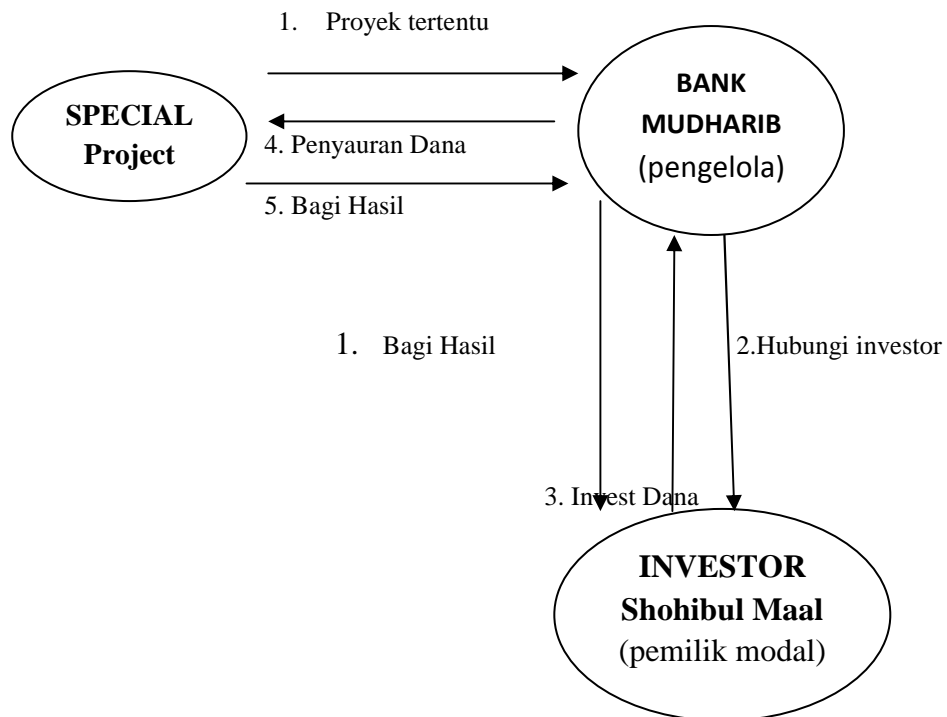
Mudharabah muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah* atau *specifid mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* di batasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shohibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.²⁸

²⁷ *Ibid*, h, 151

²⁸ *Ibid*, h, 97

Skema 2

Penghimpunan Dana

(Mudharabah Muqayyadah)

(Sumber: Antonio, 2001, h, 152)

Dalam investasi dengan menggunakan konsep *mudharabah muqayyadah* pihak bank terikat dengan ketentuan-ketentuan yang telah diterapkan oleh *shohibul maal*, misalnya:

- Jenis Investasi
- Waktu dan tempat

Produk special investment based on restricted mudharabah ini sangat sesuai dengan special high networth individuals atau company yang memiliki kecenderungan investasi khusus.

Di samping itu, special investment merupakan suatu modus funding dan financing, sekaligus yang sangat cocok pada saat-saat krisis dan sektor perbankan mengalami kerugian yang menyeluruh. Dengan special investment, investor terlalu tidak perlu menanggung overhead bank yang terlalu besar karena seluruh dananya masuk ke proyek khusus dengan return dan cost yang dihitung khusus pula. 29

Jenis mudaharabah *muqayyadah* ini dibedakan menjadi dua yaitu:

1. Mudharabah Muqayyadah *On Balance Sheet*

Jenis mudharabah ini merupakan simpanan khusus, dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Misalnya disyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu, atau disyaratkan digunakan dengan akad tertentu, atau disyaratkan digunakan untuk nasabah tertentu.

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut:

- a. Pemilik dana wajib menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank dan wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus.

²⁹ *Ibid*, h, 152

- b. Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan / pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
- c. Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana ini dari rekening lainnya.
- d. Untuk deposito mudharabah, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.

2. Mudharabah Mudharabah *Off Balance Sheet*

Jenis mudharabah ini merupakan penyaluran dana mudharabah langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara (*arrsnger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari bisnis (pelaksana uasah).

Karakteristik Janis simpanan ini adalah:

- a. Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lannya. Simpanan khusus dicatat pada pos terdiri dalam rekening administrasi.

- b. Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.
- c. Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak. Sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.³⁰

3. Syarat-syarat Mudharabah

Syarat-syarat mudharabah

1. Pihak yang berakad, kedua belah pihak harus mempunyai kemampuan dan kemauan untuk bekerjasama mudharabah.
2. Objek yang dilakukan:
 - a. Harus dinyatakan dalam jumlah/nominal yang jelas.
 - b. Jenis pekerjaan yang harus dibiayai, dan jangka waktu kerjasama pengelolaan dananya.
 - c. Nisbah (*porsi*) pembagian keuntungan telah disepakati bersama dan ditentukan tata cara pembayarannya.
3. Sighat/akad
 - a. Pihak-pihak yang berakad harus jelas dan disebutkan.
 - b. Materi akad yang berkaitandengan modal kegiatan usaha/kerja dan nisbah telah disepakati bersama saat perjanjian (akad).

³⁰ *Ibid*, h, 99-100

4. Resiko usaha yang timbul dari proses kerjasama ini harus diperjelas pada saat ijab qobul, yakni bila terjadi kerugian usaha maka akan ditanggung oleh pemilik modal dan pengelola tidak mendapatkan keuntungan dari usaha yang telah dilakukan.
5. Untuk memperkecil resiko terjadinya kerugian usaha, pemilik modal dapat menyertakan persyaratan kepada pengelola dalam menjalankan usahanya dan harus disepakati bersama.³¹

Syarat-syarat sahnya perjanjian mudharabah dalam perbankan Islam:

1. Bank menerima dana dari nasabah penyimpanan dana dalam bentuk mudharabah tidak terbatas.
2. Bank boleh menggunakan dana yang diterima untuk keperluan investasi bank sendiri.
3. Untuk menentukan besarnya keuntungan nasabah dan membayar keuntungan itu, bank boleh mengumpulkan keuntungan dari semua proyek (investasi) yang dibiayai bank.
4. Bank yang berbentuk mudharabah dalam hal membiayai adalah mudharabah terbatas. Bank tidak boleh mencampuri manajemen nasabah yang memperoleh pembiayaan mudharabah.
5. Dalam mudharabah bank tidak boleh meminta jaminan apapun.

³¹ PP. NO 91 Tahun 1994 h, 32

6. Tanggungjawab dari bank dalam kedudukannya sebagai *shohibul maal*, terbatas hanya sampai modal yang disediakan.
7. Pembagian keuntungan ditentukan di muka
8. Mudharib boleh diberi gaji.³²

4. Rukun Mudharabah

Faktor-faktor yang harus ada (*rukun*) dalam akad *mudharabah* adalah:

- a. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha).
- b. Objek *mudharabah* (modal dan kerja).
- c. Persetujuan kedua belah pihak (*ijab qobul*)
- d. Nisbah keuntungan.³³

Aplikasi dalam perbankan *mudharabah* biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana, *al-mudharabah* diterapkan pada:

- a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, dan sebagainya.
- b. Deposito biasa

³² Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999, h, 48-52

³³ *Ibid*, h, 181

- c. Deposito khusus, (*special investment*) di mana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murabahah* saja atau *ijaroh* saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan pada:

- 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-syarat yang telah ditetapkan oleh *shohibul maal*.³⁴

5. Karakteristik Mudharabah

- a. Kedua pihak yang mengadakan kontrak antara pemilik antara dana dan mudharib akan menentukan kapasitas baik sebagai nasabah maupun pemilik.
- b. Modal adalah sejumlah uang pemilik dana diberikan kepada mudharib untuk diinvestasikan (dikelola) dalam kegiatan usaha mudharabah.
- c. Keuntungan adalah jumlah yang melebihi jumlah modal dan merupakan tujuan mudharabah.
- d. Jenis upah/pekerjaan diharapkan mewakili/menggambarkan adanya kontribusi mudharib dalam usahanya untuk mengembalikan /membayar modal kepada penyedia dana.

³⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op, cit*, h, 97

- e. Modal *mudharabah* tidak boleh dalam penguasaan pemilik dana, sehingga “*tidak dapat*” ditarik sewaktu-waktu.
- f. Garansi dalam *mudharabah* untuk menunjukkan adanya tanggungjawab mudharib dalam mengembalikan modal kepada pemilik dana dalam semua pekerjaannya.³⁵

6. Manfaat Mudharabah

- a. BMT akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- b. BMT tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- d. BMT akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
- e. Prinsip bagi hasil dalam *al-mudharabah/al-musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

³⁵ *Ibid*, h, 38-42

7. Resiko Mudharabah

Resiko yang terdapat dalam *al-mudharabah*, terutama pada penerapannya dalam pembiayaan, relatif tinggi. Di antaranya”

- a. *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak.
- b. Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- c. Penyembunyain keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.³⁶

8. Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminology asing inggris dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan sebagai distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bagi hasil adalah bentuk return (perolehan aktivitas usaha) dari kontrak investasi, dari waktu-kewaktu, tidak pasti dan tidak tetap pada bank syariah. besar kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar diperoleh bank syariah.³⁷

Kontrak bagi hasil (*mudharabah*) sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik langsung maupun tidak langsung. Hal ini perlu dipahami oleh

³⁶ Muhammad Syafi’I Antonio, *BANK SYARIAH dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Tazkia Cendekia, 2001, h, 97-98

³⁷ Veihzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking sebuah teori, konsep dan aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h, 800

semua pihak supaya penerimaan hasil investasi yang diharapkan tidak mengecewakan. Hal ini membedakan factor itu menjadi dua, yaitu:

1) Faktor langsung

Dantara faktor langsung (*direct factor*) yang dapat mempengaruhi tingkat bagi hasil meliputi:

- *Investmen rate*, merupakan presentase aktual dana yang dapat diinvestasikan dari total dana yang terhimpun. Jika 80% dana yang terhimpun diinvestasikan, berarti 20% nya dicadangkan untuk memenuhi kebutuhan likuiditas.
- Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber yang dapat diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode, rata-rata saldo minimum bulanan dan rata-rata total saldo. *Investmen rate* dikalikan dengan jumlah dana yang tersedia akan menghasilkan jumlah dana aktual yang digunakan.
- Nisbah (*profit sharing ratio*) merupakan proporsi pembagain hasil usaha
 - ❖ Nisbah diterapkan diawal perjanjian / akad.
 - ❖ Nisbah satu BMT dengan BMT lainnya dapat berbeda, begitu juga antara debitur yang satu dengan yang lainnya.
 - ❖ Nisbah juga dapat berbeda dari satu produk dengan yang lain.

- ❖ Nisbah juga dapat berbeda antara deposito dengan jangka waktu yang berbeda.

2) Faktor tidak langsung

Faktor yang tidak langsung dapat mempengaruhi tingkat bagi hasil meliputi:

- Penentuan biaya dan pendapatan

Shohibul dan mudharib akan melakukan *share* baik dalam pendapatan maupun biaya. Pendapatan yang dihasilkan setelah dikurangi biaya dapat juga pendapatan kotor. Jika semua biaya ditanggung BMT maka hal disebut *revenue sharing*.

- Kebijakan akuntansi

Bagi hasil akan dibayarkan sesuai dengan kebijakan akuntansinya. Kerena pengakuan pendapatan dan biaya sesuai dengan periode akuntansi.³⁸

³⁸ Muhammd Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004, h, 123-124

Artinya:

Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. “(QS. Al Muzammil 20).³⁹

b. Al-Hadist

³⁹Departemen Agama Jakarta, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Semarang: PT. Kusumadasmoro Grafindo Semarang, 1994, h, 990

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَالْأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ
لَا الْبَيْعِ

Artinya:

Dari Shalih bin Suhaib: bahwa Rasulullah bersabda: “tiga hal yang
didalamnya terdapat keberkataan: jual-beli secara tangguh, muqaradhadh
(mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan
rumah, bukan untuk dijual.” (H.R. Ibnu Majah no. 2280, kitab At
Tijarah).⁴⁰

Diriwalkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul
Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara *mudharabah* ia
mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruti
lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan
tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut.
Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan
Rasulullah pun membolehkannya. “ (HR. Thabrani)

c. Ijma’

⁴⁰ Hafid abi abdillah Muhammad bin Yazid al Qozwini, *Sunan ibnun Majah kitab at Tijarah*
no 2289, h 768

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsesus terhadap legitimasi pengelolaan harta yatim secara *mudharabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadist yang dikutip Abu Ubaid Dari kitab Al Amwal. Dari landasan *mudharabah* merupakan suatu akad yang diperbolehkan.⁴¹ “*Rasulullah Saw*, telah berkhotbah di depan kaumnya seraya berkata para wali yatim, bergegaslah untuk menginvestasikan harta amanah yang ada di tanganmu janganlah didiamkan sehingga termakan oleh zakat. Menginvestasikan harta anak yatim secara *mudharabah* sudah dianjurkan, apalagi *mudharabah* dalam harta sendiri. Adapun pengertian zakat disini, seandainya harta tersebut di investasikan maka zakatnya akan diambil dari *return on investment* (keuntungan) bukan dari modal. Dengan demikian harta amanat tersebut akan senantiasa berkembang, bukan berkurang.⁴²

d. Qiyas

Mudharabah di qiyaskan kepada *al- Musyaqah* (menyuruh seseorang untuk mengelola kebun). Selain diantara manusia ada yang miskin dan ada pula yang kaya. Disatu sisi lain, tidak sedikit orang miskin yang mau bekerja, tetapi tidak memiliki modal. Dengan demikian adanya

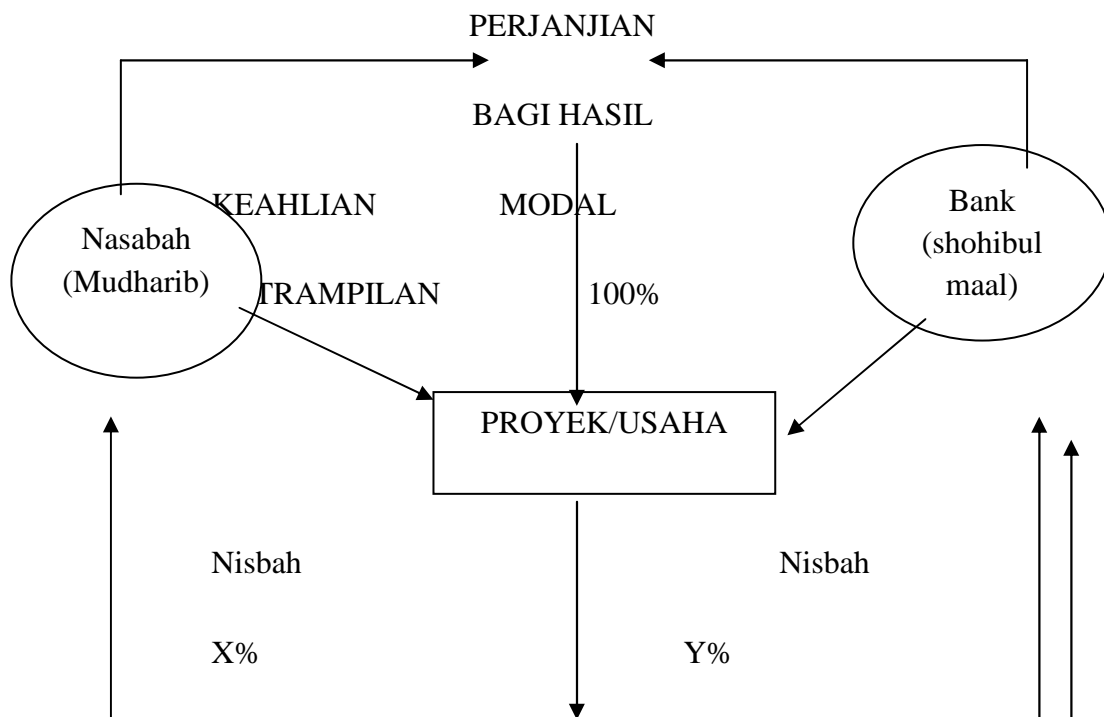
⁴¹ *Ibid*, h, 96

⁴² <http://obrolanmanusia.blogspot.com/2011/01/mudharabah.html>, 20-12-2012, 11.00, Kamis.

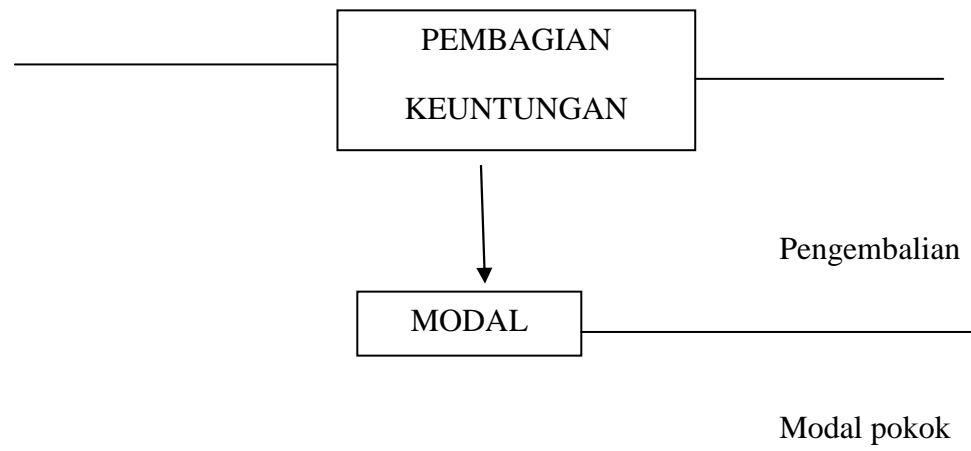
mudharabah ditujukan antara lain untuk memenuhi kenutuhan golongan diatas, yakni untuk kemaslahatan manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan mereka.⁴³

Skema 3

Skema pembiayaan Mudharabah



⁴³ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Ceria, 2001, h, 224-225



(Sumber: Antonio, 2001, h, 98)