

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### A. Koperasi Syariah

##### 1. Pengertian Koperasi Syariah

Koperasi sebagai sebuah istilah yang telah diserap ke dalam bahasa Indonesia yang berasal bahasa Inggris yaitu dari kata “*cooperation*”. Secara semantik koperasi berarti kerja sama. Menurut Muhammad dalam bukunya menjelaskan bahwa koperasi merupakan “Padanan makna dengan kata *syirkah* dalam bahasa Arab. *Syirkah* merupakan wadah kemitraan, kerja sama, kekeluargaan, kebersamaan usaha yang sehat, baik dan halal yang sangat terpuji dalam Islam.”<sup>18</sup>

Koperasi merupakan suatu kumpulan dari orang-orang yang mempunyai tujuan atau kepentingan bersama. Pembentukan koperasi berdasarkan atas kekeluargaan dan gotong royong khususnya untuk membantu para anggotanya yang memerlukan bantuan baik berbentuk barang ataupun pinjaman uang.

Dalam Islam koperasi adalah kerjasama atau *Syirkah Al-Musyarakah*. Secara bahasa *Syirkah* memiliki arti persekutuan atau perserikatan. Persekutuan merupakan suatu kerjasama yang diajarkan dalam syara’, karena dengan adanya persekutuan ini berarti telah adanya kesatuan. Dengan suatu kesatuan ini, maka tercipta suatu kekuatan yang dapat dijadikan pedoman dalam syara’. Menurut Mardani dalam bukunya

---

<sup>18</sup> Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hal. 93

pengertian koperasi syariah adalah sebagai berikut “koperasi syariah adalah usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah.”<sup>19</sup>

Koperasi Syariah merupakan koperasi yang berlandaskan pada Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945, berlandaskan asas kekeluargaan, dan berlandaskan pada syariah Islam yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Usaha koperasi syariah meliputi semua kegiatan usaha yang halal, baik dan bermanfaat serta menguntungkan dengan sistem bagi hasil, dan tidak riba. Untuk menjalankan fungsi dan perannya, koperasi syariah menjalankan usaha sebagaimana tersebut dalam sertifikasi usaha koperasi. Usaha-usaha yang diselenggarakan koperasi syariah harus dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Banyak hal-hal yang membedakan karakteristik koperasi syariah dengan lembaga keuangan lainnya, yang termasuk dengan bank yang secara sekilas siklus kegiatannya hampir mirip dengan kopsyah. Kopsyah mempunyai ciri utama pada pelayanan nasabahnya, kopsyah memberikan kemudahan terhadap nasabah yang umumnya adalah rakyat kecil. Hadirnya kopsyah dikalangan masyarakat diharapkan mampu mendongkrak perekonomian serta membawa kesejahteraan untuk masyarakat.

---

<sup>19</sup>Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia...*, hal. 237

Kemunculan koperasi syariah di Indonesia yaitu seiring dengan perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia. Pada awalnya yaitu untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan mikro yang tidak dapat dijangkau oleh perbankan. Lembaga keuangan mikro syariah selain dikenal dengan koperasi syariah saat ini juga berkembang lembaga Baitul Maal wat Tanwil (BMT). Keberadaan BMT berada di tengah-tengah masyarakat bahkan berada di pedesaan.

BMT merupakan singkatan dari *Baitul Maal wat Tanwil* atau Balai Usaha Mandiri Terpadu, yang merupakan sebuah lembaga keuangan mikro syariah yang berintikan *Baitul Maal* (lembaga amil zakat / non profit) dan *Baitut Tanwil* (lembaga pembiayaan / *profit oriented*). Keberadaan BMT diharapkan menjadi pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dan mikro dengan berlandaskan sistem syariah.

Fungsi dari koperasi syariah tidak berbeda dengan koperasi yang lainnya, yaitu penghimpunan dana dan pembiayaan. Yang membedakan koperasi syariah dengan koperasi konvensional terletak pada prinsip dari penghimpunan dana dan pembiayaannya yaitu selain berlandaskan peraturan hukum positif tetapi juga berlandaskan hukum agama Islam.

a. Penghimpunan Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana dalam koperasi sering disebut dengan simpanan. Menurut Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian menjelaskan bahwa: “Simpanan adalah sejumlah uang yang disimpan oleh anggota kepada Koperasi Simpan Pinjam, dengan

memperoleh jasa dari Koperasi Simpan Pinjam sesuai perjanjian.<sup>20</sup>

Penghimpunan dana yang dilakukan oleh koperasi syariah sering menggunakan prinsip wadiah dan mudharabah.

b. Pembiayaan (*Financing*)

Pembiayaan menurut Veithzal dalam bukunya adalah:

”Penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”<sup>21</sup>

Produk pembiayaan pada koperasi syariah tidak sebanyak pada perbankan syariah, produk-produk yang sering digunakan yaitu *mudharabah, musyarakah, murabahah*.

2. Tujuan Koperasi

Koperasi didirikan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya. Keanggotaan koperasi adalah bersifat sukarela dan didasarkan atas kepentingan bersama sebagai pelaku ekonomi. Melalui koperasi, para anggota ikut berpartisipasi langsung memperbaiki kehidupan diri serta masyarakat pada umumnya. Dalam usahanya, koperasi akan lebih menekankan pada pelayanan terhadap kepentingan anggota. Oleh karena itu, kegiatan koperasi akan lebih banyak dilakukan kepada anggota dibandingkan dengan pihak luar.

---

<sup>20</sup> Bab 1, Pasal 1, Butir 13 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian

<sup>21</sup> Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, hal. 4

### 3. Prinsip-prinsip Koperasi

Istilah prinsip sering dikaitkan dengan unsur fundamental yang dijadikan sebagai rujukan ketika akan melakukan perbuatan untuk mencapai tujuan tertentu. Begitu halnya dengan berkoperasi untuk mencapai tujuan sebagaimana yang diharapkan diperlukan adanya prinsip-prinsip yang berlaku secara umum. Adapun yang menjadi prinsip-prinsip koperasi adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

#### a. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka

Sifat kesukarelaan dalam keanggotaan koperasi mengandung makna bahwa menjadi anggota suatu koperasi berdasarkan atas kesadaran tanpa adanya unsur paksaan dari siapapun. Burhanudin dalam bukunya menjelaskan bahwa:

“Sukarela memberi arti bahwa seorang anggota dapat mendaftarkan diri atau mengundurkan diri dari koperasinya sesuai dengan syarat yang telah ditentukan dalam Anggaran Dasar Koperasi. Sedangkan sifat terbuka mengandung makna bahwa dalam keanggotaan suatu koperasi tidak boleh dilakukan pembatasan atau diskriminasi dalam bentuk apapun.”<sup>23</sup>

#### b. Pengelolaan dilakukan secara demokratis

Prinsip demokrasi menunjukkan bahwa pengelolaan koperasi dilakukan atas kehendak para anggota koperasi tersebut. Implementasi dari prinsip tersebut diwujudkan melalui rapat-rapat anggota untuk menetapkan dan melaksanakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi.

---

<sup>22</sup> Burhanuddin, *Koperasi Syariah dan Pengaturannya di Indonesia*, (Malang: UIN-MALIKA PRESS, 2013), hal. 14

<sup>23</sup> *Ibid.*, hal. 14

Dalam koperasi kekuasaan ditentukan dari hasil keputusan yang diambil berdasarkan musyawarah mufakat diantara para anggota.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya koperasi harus melayani kepentingan anggotanya dengan sebaik-baiknya. Begitupula pada lingkup yang lebih luas, koperasi harus memberikan manfaat bagi kehidupan masyarakat di sekitarnya. Untuk mencapai harapan tersebut, usaha koperasi perlu dijalankan secara transparan sehingga mudah dikontrol oleh anggota yang lain. Ketentuan ini merupakan wujud komitmen semua anggota untuk mengaplikasikan asas demokrasi dalam berkoperasi.

c. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil

Pembagian ini sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota. Burhanudin menjelaskan dalam bukunya sebagai berikut:

“Pembagian sisa hasil usaha (SHU) kepada anggota dilakukan tidak semata-mata berdasarkan pada modal yang disimpan atau disertakan oleh seseorang dalam koperasi, tetapi juga berdasarkan pertimbangan jasa usaha yang telah diberikan anggota terhadap koperasi. Disamping pembagian sisa hasil usaha (SHU), implementasi prinsip keadilan dalam koperasi juga dapat diwujudkan dalam bentuk kesiapan anggota untuk berbagi risiko apabila usaha mengalami kerugian.”<sup>24</sup>

d. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal

Kedudukan modal dalam koperasi pada umumnya dipergunakan untuk memulai usaha, sehingga diharapkan dapat segera memberikan

---

<sup>24</sup> Burhanuddin, *Koperasi Syariah dan Pengaturannya di Indonesia*, (Malang: UIN-MALIKA PRESS, 2013), hal. 14

manfaat kepada semua anggotanya. Pemberian balas jasa melalui wadah koperasi tidak semata-mata ditentukan oleh besarnya modal, melainkan yang lebih diutamakan adalah sejauh mana partisipasi anggota dalam mengembangkan usaha tersebut.

e. Kemandirian

Koperasi harus mampu berdiri sendiri, tanpa selalu bergantung pada pihak lain. Disamping itu, kemandirian mengandung makna kebebasan yang bertanggung jawab, otonomi, swadaya, berani mempertanggung jawabkan perbuatan dan kehendak untuk mengelola diri sendiri.

4. Fungsi dan peran koperasi

Sebagai badan hukum yang berpihak pada rakyat, koperasi mempunyai fungsi dan peran penting dalam pembangunan ekonomi. Adapun yang menjadi fungsi dan peran koperasi adalah:

- a. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
- b. Memperkuat kualitas sumber daya insan anggota, agar menjadi lebih amanah, professional, konsisten dan konsekuen di dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan prinsip-prinsip syariah Islam.
- c. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

- d. Sebagai mediator antara menyangdang dana dengan penggunaan dana, sehingga tercapai optimalisasi pemanfaatan harta.
  - e. Menguatkan kelompok-kelompok anggota, sehingga mampu bekerjasama melakukan control terhadap koperasi secara efektif.
  - f. Mengembangkan dan memperluas kesempatan kerja.
  - g. Menumbuh-kembangkan usaha-usaha produktif anggota.
5. Sumber-sumber Dana Koperasi

Sumber dana merupakan hal penting bagi kehidupan koperasi khususnya koperasi simpan pinjam dalam rangka memenuhi kebutuhan dana para anggotanya. Bagi anggota koperasi yang kelebihan dana diharapkan untuk menyimpan dananya di koperasi dan kemudian oleh pihak koperasi dipinjamkan kembali kepada para anggota yang membutuhkan dana dan jika memungkinkan koperasi juga akan meminjamkan dananya kepada masyarakat luas.

Setiap anggota koperasi menyeter sejumlah uang sebagai sumbangan pokok anggota, di samping itu, ditetapkan pula sumbangan wajib kepada para anggotanya. Kemudian sumber dana lainnya dapat diperoleh dari berbagai lembaga baik lembaga pemerintah maupun lembaga swasta.

Secara umum sumber dana koperasi adalah:

- a. Dari para anggota koperasi berupa iuran wajib, iuran pokok dan iuran sukarela.
- b. Dari luar koperasi seperti badan pemerintah, perbankan atau lembaga swasta lainnya.



Untuk pembagian keuntungan di koperasi syariah menurut Kasmir dalam bukunya menjelaskan bahwa pembagian keuntungan diberikan kepada para anggota sangat tergantung kepada keaktifan para anggotanya dalam meminjamkan dananya.<sup>25</sup>

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen koperasi syariah atau BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni:

a. Aman

Keyakinan bahwa dana yang telah dilepas dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT atau koperasi syariah terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan usaha yang dibiayai layak.

b. Lancar

Keyakinan bahwa dana dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar pemutaran dananya, maka pengembangan dana akan semakin baik.

c. Menguntungkan

Perhitungan dan proyeksi yang tepat sangat diperlukan untuk memastikan dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan.

Muhammad Ridwan menjelaskan dalam bukunya sebagai berikut:

“Semakin tepat dalam memproyeksikan usaha, kemungkinan gagal dapat diminimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh

---

<sup>25</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya...*, hal. 254

besar bagi kelangsungan BMT atau koperasi syariah. Karena para deposan akan secara langsung merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh para penabung dan sebaliknya.”<sup>26</sup>

Dengan kerjasama yang baik antara pihak BMT atau koperasi syariah dan nasabah kedua belah pihak akan dapat melakukan usaha dengan baik dan sama-sama memperoleh keuntungan. Selain itu BMT atau koperasi syariah juga harus selektif untuk menentukan nasabah yang akan diberi pembiayaan.

## B. Pembiayaan

### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan menurut Veithzal adalah:

“Penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”<sup>27</sup>

Dari kegiatan pembiayaan tersebut bank syariah mendapatkan penghasilan berupa margin keuntungan, bagi hasil, fee (ujrah) dan yang lainnya seperti biaya administrasi. Pendapatan terbesar bank syariah sebagian besar masih berasal dari imbalan berupa bagi hasil ataupun margin. Imbalan tersebut diperoleh bank syariah dari kegiatan berupa pembiayaan syariah. Menurut Wangsawidjaja dalam bukunya menjelaskan pengertian pembiayaan, sebagai berikut:

“Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudarabah* dan *musharakah*

<sup>26</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) ...*, hal 165

<sup>27</sup> Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, hal. 4

- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. transaksi jual beli dengan piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qard*
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain (nasabah penerima fasilitas) yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.”<sup>28</sup>

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan penyediaan dana atau tagihan berdasarkan kesepakatan antara pihak bank syariah dengan pihak lain dimana pihak yang dibiayai tersebut wajib mengembalikan uang sesuai dalam jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Sesuai dengan fungsinya, dalam transaksi pembiayaan, bank syariah bertindak sebagai penyedia dana dan setiap nasabah penerima fasilitas pembiayaan dari bank syariah, setelah jangka waktu tertentu wajib untuk mengembalikan pembiayaan tersebut kepada bank syariah serta bagi hasil atas pembiayaan tersebut.

Penyediaan dana oleh bank syariah dalam fasilitas pembiayaan tersebut dapat diberikan berupa transaksi bagi hasil dalam suatu kerja sama usaha antara bank dengan nasabah berdasarkan akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*. Dalam fasilitas pembiayaan berdasarkan akad *mudharabah*, bank bertindak sebagai *sahib al-mal* (pemilik modal) dan

---

<sup>28</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal. 79

nasabah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan dalam akad *mudharabah*.

Sedangkan dalam pembiayaan akad *musyarakah* bank dan nasabah masing-masing memberikan dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dalam kerja sama itu akan dibagi sesuai kesepakatan dan kerugian ditanggung secara proporsional sesuai porsi dana masing-masing.

Selain berdasarkan akad *mudharabah* dan *musyarakah* tersebut, fasilitas pembiayaan dapat berupa penyediaan tagihan dengan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, dan akad *istishna'*, serta akad *ijarah*, pada dasarnya berdasarkan akad tersebut, bank menyediakan tagihan atas barang yang dibeli atau disewa oleh nasabah sehingga dalam transaksi tersebut timbullah tagihan pemilik barang kepada nasabah yang dibebankan oleh bank ke dalam rekening pembiayaan nasabah.

Penyediaan tagihan dalam fasilitas pembiayaan tersebut berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, dan akad *istishna'* termasuk dalam bidang jual beli barang (*ba'i*). dalam jual beli (*ba'i*) antara bank syariah dengan nasabah penerima fasilitas ini timbullah piutang bank syariah kepada nasabah penerima fasilitas. Wangsawidjaja menjelaskan mengenai besarnya piutang dalam transaksi jual beli antara bank syariah dengan nasabah bahwa besarnya piutang bank kepada nasabah penerima fasilitas adalah sebesar harga beli barang oleh bank dari *supplier* atau produsen ditambah dengan keuntungan (*margin*) serta biaya perolehan.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 81

## 2. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Menurut Muhammad Sholahuddin prinsip-prinsip pembiayaan syariah adalah sebagai berikut:<sup>30</sup>

- a. Universal, dalam prinsip ini tidak membeda-bedakan berbagai pihak karena adanya suatu perbedaan latar belakang suku, agama, ras dan golongan dalam memberikan pelayanan.
- b. Jelas, prinsip ini tercermin dari cara penyampaian informasi dalam kontrak mengenai tanggung jawab dalam transaksi pembiayaan yang disepakati secara bersama.
- c. Bersih, prinsip ini menggunakan tata cara pembiayaan syariah untuk menjamin semua transaksi pembiayaan dilakukan sesuai dengan syariah Islam.
- d. Terbuka, menurut Sholahudin menjelaskan dalam bukunya mengenai prinsip terbuka dalam pembiayaan sebagai berikut:

“Penawaran harga disampaikan secara detail dan transparan mengenai harga pokok produk dan *margin* keuntungan yang diinginkan oleh lembaga pembiayaan sebagai total biaya yang harus ditanggung oleh pembeli sesuai dengan kesepakatan bersama.”<sup>31</sup>

- e. Adil, melalui pembiayaan syariah, lembaga pembiayaan memberikan nasabah pengguna dana dalam hak, kewajiban, keuntungan dan resiko yang berimbang dengan cara yang adil dan merata.
- f. Jujur, dalam prinsip ini menyampaikan informasi yang ada sesuai dengan kondisi dan apa adanya.

---

<sup>30</sup> Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam...*, hal. 311

<sup>31</sup> *Ibid.*, hal. 311

### 3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh lembaga keuangan secara umum berfungsi untuk:<sup>32</sup>

#### a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang dari para penabung tersebut yang ditingkatkan kegunaannya oleh bank dalam prosentase tertentu. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha lainnya ataupun dapat juga memulai usaha baru. Dengan demikian, dana yang mengendap di bank tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi masyarakat.

#### b. Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat meningkatkan *utility* dari bahan tersebut. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan atau dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan *utility* barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya

---

<sup>32</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hal. 184

mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.”

c. Meningkatkan peredaran uang

Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu dorongan untuk berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan usaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank maupun lembaga keuangan kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitas.

e. Stabilitas ekonomi

Pembiayaan bank memegang peranan penting untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi. Menurut Muhammad dalam bukunya menjelaskan bahwa:

“Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasnya diarahkan pada usaha-usaha seperti, pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana dan pemenuhan kebutuhan pokok rakyat.”<sup>33</sup>

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha juga akan berdampak pada peningkatan profit. Bila keuntungan ini dikembangkan lagi atau digunakan lagi dalam struktur permodalan,

---

<sup>33</sup> *Ibid.*, hal 185

maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Apabila rata-rata pengusaha mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara via pajak akan bertambah.

#### 4. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro. Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro antara lain:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya pengusaha yang ingin mengembangkan usahanya membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat atau pengusaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha atau pengembangan suatu usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti dapat membuka lapangan kerja baru.



- e. Terjadi distribusi pendanaan, artinya masyarakat dapat lebih produktif dan mampu melakukan aktivitas kerja, sehingga mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, antara lain:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap pengusaha menginginkan agar usahanya mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup. Sehingga diperlukan adanya pembiayaan untuk mendukung usaha mereka.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan *mixing* antara sumber daya alam, sumber daya manusia serta sumber daya modal.<sup>34</sup> Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam masyarakat ada pihak yang kelebihan dana dan ada pihak yang kekurangan dana. Maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyaluran

---

<sup>34</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hal. 682

kelebihan dana dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang kekurangan dana.

#### 5. Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsure-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

##### a. Kepercayaan

Menurut Kasmir dalam bukunya pengertian kepercayaan “Merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan diberikan benar-benar diterima kembali dimasa datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan.”<sup>35</sup>

Kepercayaan yang telah diberikan oleh pihak bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani diberikan. Oleh karena itu sebelum pembiayaan diberikan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian tentang kondisi pemohon pembiayaan sekarang dan masa lalu untuk menilai kesungguhan dan etika baik nasabah terhadap bank.

##### b. Kesepakatan

Kesepakatan antara pemohon dengan pihak bank ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

---

<sup>35</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya...*, hal. 87

c. Jangka waktu

Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.<sup>36</sup> Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu yang mencakup masa pengembalian angsuran yang sudah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak.

d. Resiko

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu resiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Muhammad menjelaskan sebagai berikut:

“Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar resikonya, demikian pula sebaliknya. Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko disengaja, maupun resiko yang tidak disengaja.”<sup>37</sup>

e. Balas jasa

Dalam bank syariah balas jasa dalam pembiayaan dikenal dengan bagi hasil. Disamping balas jasa dalam bentuk bagi hasil, juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank.

---

<sup>36</sup> *Ibid.*, hal. 87

<sup>37</sup> *Ibid.*, hal. 87

### C. Ba'i Bitsaman Ajil

#### 1. Pengertian *Ba'i Bitsaman Ajil*

Akad Bai' Bithaman Ajil merupakan akad transaksi jual-beli, dengan melakukan penjualan pada tingkat keuntungan yang disepakati dengan pembayaran yang ditunda. Jadi BBA bukan merupakan transaksi pinjaman, dengan kata lain BBA merupakan akad *murabahah* dengan pembayaran yang ditunda. Ada beberapa pengertian tentang *ba'i bitsaman ajil* (BBA), antara lain:

*Ba'i Bitsaman Ajil* adalah penjualan dengan harga tangguh atau penjualan dengan bayaran angsur.<sup>38</sup> Menurut Muhammad menjelaskan mengenai *ba'i bitsaman ajil* bahwa *ba'i bitsaman ajil* mirip *Murabahah*, yaitu menjual dengan harga asal ditambah dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati bersama, dan pembayaran dilakukan secara kredit.<sup>39</sup>

*Bai' bitsaman ajil* merupakan akad jual beli suatu barang dengan pembayaran cicilan, sedangkan harga jual adalah harga pokok ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati. Menurut Antonio bahwa *bai' bitsaman ajil* adalah "Jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' bitsaman ajil*, penjual memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan."<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arivin, *Islamic Banking*,... hal. 391

<sup>39</sup> Muhammad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2002), hal 118

<sup>40</sup> Muhamaad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*..., hal.101

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa *Ba'i Bitsaman Ajil* (BBA) merupakan suatu perjanjian pembiayaan yang menggunakan akad jual beli yang disepakati oleh BMT atau koperasi syariah dengan anggotanya dimana BMT atau koperasi syariah menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas dasar harga barang modal dan *mark-up* atau keuntungan yang telah disepakati.

## 2. Proses Ba'i Bitsaman Ajil

*Bai' Bitsaman Ajil* atau BBA merupakan akad jual beli *murabahah* ( $cost + margin$ ) dimana pembayaran dilakukan secara tangguh dan dicicil dalam jangka waktu yang panjang. Pada jual beli *bai bitsaman ajil*, ada empat langkah proses yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

- a. Nasabah mengidentifikasi asset, misalnya asset X yang ingin dimiliki atau dibeli.
- b. BMT atau koperasi syariah menjual asset X tersebut kepada nasabah dengan harga jual (Rp Y) sama dengan harga perolehan (Rp.X) ditambah margin keuntungan.
- c. BMT atau koperasi syariah menjual asset x tersebut kepada nasabah dengan harga jual sama dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan

d. Nasabah membayar harga asset X dengan cicilan sesuai dengan kesepakatan.

Kaidah-kaidah khusus yang berkaitan dengan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sebagai berikut:

- a. Harga barang dengan transaksi *Bai' Bitsaman Ajil* dapat ditentukan lebih tinggi dari pada transaksi tunai.<sup>41</sup> Namun, ketika harga telah disepakati, tidak dapat dirubah lagi.
- b. Jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Manakala nasabah tidak dapat membayar tepat pada waktu yang telah disepakati maka BMT atau koperasi syariah akan mencarikan jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh BMT tidak akan melakukan *repricing* dari akad yang sama.

### 3. Hukum *Al-Bai' Bitsaman Ajil*

Penjualan dengan harga tangguh adalah halal menurut Islam pada barang yang bukan bahan ribawi seperti emas, perak, dan bahan makanan dalam pertukaran sama sejenis yang disyaratkan serah menyerah di satu perjanjian yang sama. Dalam Islam terdapat beberapa rukun dan syarat jual beli, rukun dan syarat penjualan dengan harga tangguh adalah sama dengan rukun dan syarat jual beli. Mengenai perbedaan harga barang dalam transaksi jual beli dengan harga tangguh, Veithzal menjelaskan mengenai hukum *ba'i bitsaman ajil* sebagai berikut:

---

<sup>41</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 30

“Ulama mempunyai dua pendapat mengenai berlainan harga bagi barang yang sama antara penjualan tunai dengan penjualan dengan harga tangguh. Menurut Al-jumhur termasuk Syafi’i, berpendapat bahwa berlainan harga tersebut adalah halal. Sedangkan menurut segolongan ulama berpendapat bahwa membedakan harga tersebut adalah haram.”<sup>42</sup>

Dalam hal ini bank Islam mengikuti dua jalan dalam bidang penjualan dengan harga tangguh atau penjualan dengan bayaran angsur yang harganya lebih daripada harga penjualan tunai. Jalan pertama, menjual barang kepada orang yang memerlukannya untuk kegunaan sendiri, bukan untuk berniaga, berjualan dengan harga tangguh atau angsur mengikuti harga penjualan tunai sekiranya jumlah angsur sedikit dan masa tangguh tidak panjang. Jalan kedua, menjual dengan harga tangguh atau bayaran angsur dengan harga yang lebih daripada harga tunai dalam dua kondisi yakni:

- a. Dijalankan secara *al-musyarakah* dalam perniagaan dengan pengusaha-pengusaha yang mau musyarakah dengan bank Islam.<sup>43</sup>
- b. Dalam keadaan dimana tempo penangguhannya lama dan jumlah besar, seperti yang berlaku dalam pembelian rumah, maka bank Islam boleh menyediakan rumah lalu menjualkan kepada pelanggan dengan harga tangguh atau angsur bulanan seperti yang disepakati.

#### 4. Perbedaan *Ba’i Bitsaman Ajil* Dengan Murabahah

Pembiayaan *murabahah* yang merupakan pembiayaan jual beli dimana pembayarannya dilakukan pada saat jatuh tempo beserta *mark-up*

---

<sup>42</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi...*, hal. 392

<sup>43</sup> *Ibid.*, hal. 392

berdasarkan kesepakatan bersama. Sedangkan pada pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* merupakan pembiayaan jual beli yang pembayarannya dilakukan secara mengangsur terhadap pembelian suatu barang dan jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah sebesar jumlah harga barang beserta *mark-up* yang telah disepakati.

Dengan sistem *ba'i bitsaman ajil* ini anggota atau nasabah akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan keuntungannya dengan cara mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

**Tabel 2.1**

**Perbedaan Murabahah dan Ba'i Bitsaman Ajil**

No	Perihal	Murabahah	Ba'i Bitsaman Ajil
1.	Fiqih	Murabahah adalah salah satu bagian prinsip jual beli	Ba'i bitsaman ajil merupakan istilah baru sebagai bagian dari murabahah
2.	Sistem pembayaran	Sistem pembayaran boleh angsuran atau sekaligus	Ba'i bitsaman ajil berarti jual beli dengan cara angsur saja, tidak ada pembayaran sekaligus
3.	Pembayaran angsuran	Angsuran murabahah berisi margin keuntungan saja, sedangkan harga barang dibayar di akhir	Angsuran ba'i bitsaman ajil berisi harga pokok barang dan margin keuntungan
4.	Jangka waktu	Jangka waktu satu tahun	Jangka waktu lebih dari satu tahun



*Murabahah* dan *ba'i bitsaman ajil* merupakan salah satu bentuk pembiayaan berdasarkan akad jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan yang telah disepakati. Menurut Muhammad Ridwan jika dilihat dari cara pengembaliannya sistem pembiayaan jual beli dapat dibagi menjadi dua yakni jual beli bayar cicilan (*ba'i bitsaman ajil*) dan jual beli bayar tangguh (*ba'i al murabahah*). Menurut Mustofa mengenai kedua produk pembiayaan ini hampir tidak ada perbedaan. "Bahkan ada tanggapan bahwa *ba'i bitsaman ajil* merupakan pengembangan dari *murabahah* karena banyaknya kemiripan kedua produk ini dalam teknis operasional kerjanya."<sup>44</sup>

Perbedaan diantara *murabahah* dan *ba'i bitsaman ajil* salah satunya adalah dari cara pembayarannya. Menurut Muhammad Sholahuddin menjelaskan perbedaan antara *ba'i bitsaman ajil* dan *murabahah*, bahwa *bitsaman ajil* sebenarnya hampir sama dengan *murabahah* perbedaannya adalah pada *murabahah* pembayaran dilakukan oleh anggota setelah jatuh tempo.<sup>45</sup>

Pada pembiayaan *murabahah* pembayaran dapat dilakukan dengan angsuran atau sekaligus, hanya saja dalam sistem ini nasabah akan mengembalikan pembiayaannya setelah jatuh tempo. Muhammad Ridwan menjelaskan bahwa keuntungan *murabahah* dapat diminta setiap

---

<sup>44</sup> Mustofa, *Mark up, Ba'i Bitsaman Ajil dan Kredit Menurut Manajemen Keuangan Islam*, Jurnal Al-Ulum Vol. 10, No. 1 Juni 2010

<sup>45</sup> Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam...*, hal. 151

bulan atau sekaligus dengan pokoknya.<sup>46</sup> Dalam pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* pembayarannya terdiri dari harga pokok ditambah dengan margin keuntungan dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

Menurut Mustofa perbedaan dari murabahah dan *ba'i bitsaman ajil* juga dapat dilihat dari jangka waktunya, dimana pada pembiayaan murabahah jangka waktunya satu tahun dan dalam pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* jangka waktunya lebih dari satu tahun. Menurut Gibtiah juga menjelaskan mengenai pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* bahwa pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* mirip dengan kredit investasi pada bank konvensional, karena itu jangka waktu pembiayaan bisa lebih dari satu tahun.<sup>47</sup>

Dalam praktiknya jual beli *ba'i bitsaman ajil* bisa juga terjadi suatu perjanjian dimana pihak pemilik modal membiayai pembelian suatu barang dengan pihak ketiga dan pemilik modal membeli secara kontan pada pihak ketiga sementara pembeli (nasabah) membayar kepada pemilik modal dengan sistem pembayaran angsuran atau cicilan.

#### D. Margin

##### 1. Pengertian Margin

*Margin* adalah keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak atas pembelian suatu barang atau jual beli. Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Syariah sebagai penjual menawarkan harga jual berdasarkan

---

<sup>46</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*..., hal. 168

<sup>47</sup> Gibtiah, *Fikih Kontemporer*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hal. 125

harga pokok yang diberitahukan secara jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh nasabah.

Menurut Sri Dewi Anggadini pengertian *margin* adalah sebagai berikut:

*Margin* merupakan keuntungan yang diperoleh koperasi atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya. *Margin* adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar. Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *margin* adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.<sup>48</sup>

Menurut Adiwarmarman Karim juga menjelaskan pengertian *margin* dalam bukunya, sebagai berikut:

*Margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.<sup>49</sup>

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran pembiayaan secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli atau sewa berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna'*, atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.

---

<sup>48</sup> Sri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah*, UNIKOM Vol.9, No. 2 2003, hal. 190

<sup>49</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*,... hal. 280

Dalam penentuan *margin* ini memiliki perhatian lebih dari nasabah yang akan melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*. Karena dengan adanya margin ini, nasabah bisa memperkirakan berapa harga yang pantas dari barang yang akan dibeli dari pihak Bank Syariah ataupun Lembaga Keuangan Syariah. Karena disini margin adalah harga perolehan penentu akhir yang diperoleh dari penambahan harga pokok dari *supplier*.

## 2. Referensi Margin Keuntungan

Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:<sup>50</sup>

### a. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)

Tingkat margin rata-rata perbankan syariah juga menjadi salah satu hal yang perlu dipertimbangkan. Pengertian *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) dijelaskan oleh Adiwarmarman Karim dalam bukunya sebagai berikut:

“Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok competitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai competitor terdekat.”<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup>Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, ... hal. 280

<sup>51</sup>*Ibid.*, hal. 280

b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Pengertian *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

dijelaskan oleh Adiwarman Karim sebagai berikut:

“Tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok competitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai competitor tidak langsung yang terdekat.”<sup>52</sup>

c. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

*Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* merupakan target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

*Acquiring Cost* adalah merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya bank dalam memperoleh dana pihak ketiga.

e. *Overhead Cost*

*Overhead Cost* merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya bank dalam memperoleh dana pihak ketiga.

3. Faktor-faktor Dalam Penetapan Margin

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan *margin* dan bagi hasil di bank syariah antara lain:<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> *Ibid.*, hal. 280

<sup>53</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: EKONISIA, 2004), hal. 192

a. Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, dimana nisbah nasabah tidak setinggi deposito, maka penentuan keuntungan (*margin* atau bagi hasil) bagi bank akan lebih kompetitif jika dibandingkan dengan suatu bank yang porsi terbesar pendanaannya adalah deposito..

b. Tingkat Persaingan

Tingkat kompetisi yang ketat, akan membuat porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi. Hal ini dikarenakan dalam kompetisi yang ketat penentuan margin oleh bank akan lebih kompetitif agar dapat bersaing dengan lembaga lain.

c. Risiko Pembiayaan

Pada pembiayaan pada sektor yang berisiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibandingkan dengan sektor yang berisiko sedang apalagi kecil.

d. Jenis Nasabah

Jenis nasabah terbagi menjadi dua yaitu, nasabah prima dan nasabah biasa. Menurut Muhammad dalam bukunya menjelaskan bahwa nasabah prima, di mana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambilkan keuntungan yang lebih tinggi.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> Ibid., hal. 193

e. Kondisi Perekonomian

Muhammad dalam bukunya menjelaskan kondisi perekonomian dalam pengaruhnya terhadap keuntungan pembiayaan, sebagai berikut:

“Jika perekonomian secara umum berada di mana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar, sebaliknya apabila berada pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak merugipun sudah bagus (keuntungan sangat tipis).”<sup>55</sup>

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan Bank

Dalam tingkat keuntungan yang diharapkan bank, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tertentu bank telah menetapkan berapa besar keuntungan. Inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya *margin* ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

4. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Terdapat beberapa metode angsuran harga jual. Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/ harga pokok dan angsuran *margin* keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu :

a) Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*Sliding*)

*Margin* keuntungan menurun adalah perhitungan *margin* keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok. Jumlah

---

<sup>55</sup> Ibid., hal. 193

angsuran (harga pokok dan *margin* keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

b) Metode *Margin* Keuntungan Rata-rata.

*Margin* keuntungan rata-rata adalah *margin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan *margin* keuntungan) dibayar nasabah tiap bulan

c) Metode *Margin* Keuntungan *Flat*.

*Margin* Keuntungan *Flat* adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

d) Metode *Margin* Keuntungan *Annuitas*.

*Margin* Keuntungan *Annuitas* adalah *margin* keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara *annuitas*. Perhitungan *annuitas* adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan *margin* keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan *margin* keuntungan yang semakin menurun.

## E. Minat

### 1. Pengertian Minat

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Menurut Slameto minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri



dengan sesuatu di luar diri.<sup>56</sup> Minat menurut Abdul Rahman Shaleh diartikan sebagai “suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.”<sup>57</sup>

Minat adalah sikap jiwa orang seorang termasuk ketiga fungsi jiwanya (kognisi, konasi, emosi), yang tertuju pada sesuatu, dari dalam hubungan itu unsur perasaan yang kuat. Suatu minat dapat diekspresikan melalui suatu pernyataan yang menunjukkan bahwa seseorang lebih menyukai suatu hal daripada hal lainnya. Seseorang yang memiliki minat terhadap subyek tertentu cenderung untuk memberikan perhatian yang lebih besar terhadap subyek tersebut.

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa minat merupakan sikap seseorang yang mempunyai rasa ketertarikan atau keinginan yang tinggi terhadap sesuatu atau suatu rasa kemauan yang kuat untuk melakukan suatu hal untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

## 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Terdapat beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, menurut Crow and Crow ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu dorongan dari dalam individu, motif sosial, dan faktor emosional. Sedangkan dalam bidang pemasaran terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi minat, antara lain:

---

<sup>56</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), hal. 180

<sup>57</sup> Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar ...*, hal. 263

a. Faktor produk

Atribut yang ada pada suatu produk merupakan salah satu hal penting untuk menarik seseorang untuk menggunakannya. Adapun indikator yang dapat digunakan adalah produk yang bervariasi, sesuai dengan tujuan dan kebutuhan, persyaratan yang ringan, biaya administrasi yang murah dan lain sebagainya.

b. Faktor kepercayaan

Dalam memilih produk, seseorang pasti akan memilih produk yang baik dan juga terpercaya. Kepercayaan seseorang terhadap suatu produk tertentu turut memiliki peran tersendiri dalam membentuk perilaku orang tersebut. Indikator yang dapat digunakan dalam adalah jaminan keamanan yang diberikan.

c. Faktor kebutuhan

Kebutuhan merupakan sifat alamiah pada setiap orang sehingga kebutuhan dapat dijadikan sebagai suatu motivasi dalam berperilaku yaitu dengan memanfaatkan fasilitas yang ada. Indikator yang dapat digunakan adalah adanya kebutuhan yang mendesak, untuk modal usaha atau kondisi keuangan yang minim.

d. Faktor bagi hasil

Bagi hasil dikenal dengan istilah profit sharing yang dapat diartikan sebagai pembagian laba. Secara syariah prinsip bagi hasil (*profit sharing*) berdasarkan kerja sama secara syariah, seperti musyarakah, mudharabah

e. Faktor fasilitas pelayanan

Pelayanan merupakan suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau konsumen dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.

f. Faktor promosi

Promosi merupakan kegiatan yang ditunjuk untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat mengenal produk yang ditawarkan sehingga diharapkan konsumen menjadi senang dan tertarik menggunakannya.

F. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penetapan *margin* pembiayaan *bai' bitsaman ajil* dalam meningkatkan minat anggota adalah sebagai berikut

Penelitian yang dilakukan oleh Nanik Utari, bertujuan untuk mengetahui prosedur pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* pada KJKS BMT Walisongo dan untuk mengetahui mekanisme perhitungan margin pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* pada KJKS BMT Walisongo Semarang. Hasil dari penelitian ini yakni perhitungan margin pada pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* sesuai dengan ketentuan syariah dalam hal harga jual atau total angsuran.<sup>58</sup> Persamaan antara penelitian tersebut dengan penelitian ini yakni terletak pada pembahasannya mengenai penetapan margin pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*.

---

<sup>58</sup> Nanik Utari, *Mekanisme Perhitungan Margin Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA) pada KJKS BMT Walisongo Semarang*, (Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2014)

Sedangkan perbedaannya yaitu tujuan dari penetapan margin dalam penelitian, jika dalam jurnal analisis dilakukan hanya untuk mengetahui penetapan margin pembiayaan ba'i bitsaman ajil, namun jika dalam penelitian ini analisis penetapan margin dilakukan dalam meningkatkan minat anggota memilih pembiayaan tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Fithria Aisyah Rahmawati dan Wahibur Rokhman, bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penetapan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara. Hasil dari penelitian ini adalah biaya operasional, *risk cost* dan rata-rata *margin* pasar mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penetapan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara. Sedangkan faktor *cost of fund* dan *profit target* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara.<sup>59</sup> Untuk persamaannya terletak pada pembahasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan *margin* pembiayaan *murabahah*, sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian, jika dalam jurnal tersebut peneliti menggunakan metode analisis regresi linear berganda, namun dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Selain itu perbedaan juga terletak pada pembahasan, dimana pada penelitian tersebut tidak meneliti mengenai minat anggota sedangkan dalam penelitian ini menganalisis penerapan margin dalam meningkatkan minat anggota.

---

<sup>59</sup> Fithria Aisyah Rahmawati dan Wahibur Rokhman, *Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT Se-Kabupaten Jepara*, *Equilibrium*, Vol. 3, No. 2, Desember 2015

Penelitian yang dilakukan oleh Yusro Rahma, yang bertujuan untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi *margin murabahah* diantaranya, target laba, biaya overhead, bagi hasil, dana pihak ketiga dan pembiayaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa return on asset, biaya overhead dan pembiayaan tidak berpengaruh terhadap *margin murabahah* secara parsial, namun hasil penelitian menunjukkan bahwa bagi hasil DPK berpengaruh terhadap *margin murabahah*.<sup>60</sup> Untuk persamaan antara jurnal dengan penelitian ini adalah mengenai pembahasan yaitu membahas *margin murabahah*. Untuk perbedaannya dalam metode dan tujuan, jika dalam jurnal tersebut menggunakan analisis regresi berganda dengan menggunakan beberapa variabel yaitu faktor-faktor yang berpengaruh terhadap *margin*, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan variabel *margin* terhadap minat anggota.

Penelitian yang dilakukan oleh Hotimatul Adalah dan Fadlan, bertujuan untuk mengetahui pengaruh penetapan *margin* terhadap minat nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan *murabahah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bhakti Sumekar. Hasil dari penelitian ini adalah potongan margin mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan *murabahah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bhakti Sumekar.<sup>61</sup> Untuk persamaannya terletak pada tujuan dari

---

<sup>60</sup> Yusro Rahma, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Margin Murabahah Bank Syariah Indonesia*, Akuntabilitas Jurnal Ilmu Akuntansi, Vol. 9, No. 1, April 2016

<sup>61</sup> Hotimatul Adalah dan Fadlan, *Pengaruh Potongan Margin (Muqashah Ar-Ribhi) Terhadap Minat Nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan murabahah di bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bhakti Sumekar: Studi Kasus di Kantor Cabang Bluto Sumenep*, Iqtishadia Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol. 3, No. 1, Juni 2016

penelitian yakni untuk mengetahui pengaruh atau akibat dari penetapan *margin* terhadap minat nasabah. Sedangkan untuk perbedaannya terletak pada metode penelitian, jika dalam jurnal penelitian dilakukan dengan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan metode regresi linier sederhana, namun dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Rukaya Ulvi, yang bertujuan untuk mengetahui mekanisme sistem margin keuntungan pada pembiayaan ba'i bitsaman ajil di BMT Dirgantara Pasar Kliwon Surakarta. Hasil dari penelitian ini adalah adanya kesepakatan antara pihak BMT Dirgantara dengan nasabah atas pengelolaan keuangan, pihak nasabah memberikan jaminan pada BMT Dirgantara, sistem margin keuntungan yang dilakukan oleh pihak BMT sesuai dengan kelangsungan usaha dimana pihak nasabah harus dapat memenuhi kewajibannya dalam pembayaran pokok, margin keuntungan yang dikenakan oleh nasabah yang satu dengan yang lainnya sama.<sup>62</sup> Untuk persamaannya dengan penelitian ini adalah pembahasan mengenai *margin* pembiayaan ba'i bitsaman ajil dan metode penelitian yang digunakan. Untuk perbedaannya terletak pada hasil penelitian. Jika dalam penelitian tersebut menganalisis sistem margin pembiayaan ba'i bitsaman ajil sedangkan dalam penelitian ini menganalisis mengenai penetapan margin pembiayaan ba'i bitsaman ajil dalam meningkatkan minat anggota.

---

<sup>62</sup> Rukaya Ulvi, *Analisis Sistem Margin Keuntungan Pada Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil di BMT Digantara Pasar Kliwon Surakarta*, (Surakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016)