**BAB II**

**LANDASAN TEORI**

1. **Bank Syariah**

Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai banknote. Kata bank berasal dari bahasa Italia yaitu "*banque*" atau "*banca*" yang berarti bangku, karena waktu itu para *bankir Florence* pada masa *Renaissans* melakukan transaksi mereka untuk duduk sambil bekerja.[[1]](#footnote-1)

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang paling penting dan besar peranannya dalam kehidupan masyarakat. Dalam menjalankan peranannya maka bank bertindak sebagai salah satu bentuk lembaga keuangan yang bertujuan memberikan kredit dan jasa-jasa keuangan lainnya. Adapun pemberian kredit itu dilakukan, baik dengan modal sendiri, dengan dana-dana yang dipercayakan oleh pihak ketiga, maupun dengan jalan memperedarkan alat-alat pembayaran baru berupa uang giral.[[2]](#footnote-2)

Usaha bank tidak sebatas sebagai penyimpan dana dan pemberi kredit saja tetapi juga merupakan alat bagi pemerintah untuk menstabilkan moneter dan mendorong laju pertumbuhan perekonomian nasional atau sebagai *agent of development*. Sesuai dengan bidang usaha yang dijalankan bank tidak terlepas dengan dunia bisnis dan perekonomian pada umumnya sehingga untuk itu pengaturan, pengawasan dan pengendalian bank oleh pemeritah.[[3]](#footnote-3)

Peranan bank sebagai lembaga keuangan baik dalam menghimpun dana masyarakat maupun menyalurkannya kembali ke masyarakat semakin meningkat dalam kondisi perekonomian saat ini maupun dimasa yang akan datang, peranan perbankan mempunyai kedudukan yang strategis sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar arus lalu lintas pembayaran yang dirasakan amat dibutuhkan.

Namun bank dalam melakukan usahanya menghadapi kendala antara lain:[[4]](#footnote-4)

1. Kebijakan pemerintah dalam bidang moneter sebagai kewajiban mengendalikan keuangan Negara dan roda perekonomian, yang kadang berhubungan dengan kepentingan bank.
2. Berusaha untuk mencapai keuntungan yang maksimal namun tetap berpegang kepada aturan yang ditetapkan pemerintah, dan juga dituntut untuk menjaga likuiditasnya agar dapar memenuhi kewajiban kepada nasabahnya yang dapat menarik atau mencairkan simpanannya sewaktu-waktu.
3. Tingkat persaingan yang semakin tajam yng disebabkan oleh bertambahnya bank baru beserta kantor cabang yang baru, juga bertambahnya produk-produk perbankan yang baru yang sudah domidifikasi sesuai dengan permintaan pasar.
4. Bargaining *power nasabah*/calon nasabah lebih kuat, mereka semakin pintar memilih sehingga kalau tidak bias memperoleh apa yang diinginkannya, dengan mudah mereka pindah ke bank lain.
5. Otomatis dalam sistem perbankan yang merupakan salah satu usaha meningkatkan kualitas pelayanan semakin diperlukan, namun manajemen menghadapi kendala dalam hal investasi yang relatif tidak kecil nilainya.

Pada umumnya fungsi bank adalah menghimpun dana (*funding*) dalam bentuk simpanan, menyalurkan dana (*lending*) dalam bentuk kredit, dan bentuk-bentuk usaha lainnya. Fungsi bank pada umumnya adalah sebagai berikut:[[5]](#footnote-5)

1. Menghimpun dana (funding) dalam bentuk simpanan yaitu kegiatan mengumpulkan uang dari masyarakat dalam bentuk rekening tabungan, rekening giro, dan deposito berjangka.

2. Menyalurkan dana (lending) dalam bentuk kredit adalah pemberian fasilitas kredit kepada nasabah maupun masyarakat umum yang membutuhkan pembiayaan, seperti: Kredit Modal Kerja, Kredit Investasi, Kredit Konstruksi, Kredit Komsumtif, Kredit Pemilikan Rumah, dan lain-lain.

3. Bentuk-bentuk usaha lainnya dari bank yaitu jasa bank lainnya, seperti: pengiriman uang (transfer), kliring, jual-beli valuta asing, pembayaran gaji, uang kuliah dan lain-lain.

Fungsi bank tidak hanya pada umumnya sebagai penyimpan dana (*funding*) dalam bentuk simpanan, menyalurkan dana (*lending*), dan bentuk-bentuk usaha lainnya dari bank, tetapi bank juga berfungsi secara spesifik sebagai *agent of thrust, agent of development*, dan *agent of service*.

1. ***Bargaining Power* Nasabah** 
   1. Pengertian *Bargaining Power* Nasabah

*Bargaining power* nasabah/calon nasabah lebih kuat, mereka semakin pintar memilih sehingga kalau tidak bisa memperoleh apa yang diinginkannya, dengan mudah mereka pindah ke bank lain*.*[[6]](#footnote-6)

*Bargaining power* atau daya tawar adalah *konsep* yang berkaitan dengan kemampuan relatif dari pihak dalam situasi memberikan pengaruh satu sama lain. Jika kedua belah pihak pada kedudukan yang sama dalam debat, maka mereka akan memiliki daya tawar yang sama.[[7]](#footnote-7) Bank adalah suatu lembaga yang eksistensinya tergantung pada kepercayaan dari para nasabah, yang mempercayakan dana serta jasa-jasa lainya.[[8]](#footnote-8) Kadar kepercayaan masyarakat terhadap eksistensi suatu bank, yang sudah maupun yang akan menyimpan dana atau yang telah menggunakan jasa-jasa bank tersebut. Kepercayaan masyarakat kepada bank merupakan unsur paling pokok dari eksistensi suatu bank.[[9]](#footnote-9)

Hubungan bank dengan nasabah dapat dituangkan dalam bentuk tertulis. Perjanjian tertulis antara bank dengan nasabah tersebut dituangkan dalam perjanjian baku. Perjanjian baku atau perjanjian standar adalah perjanjian yang isinya dibuat oleh salah satu pihak, dan pihak tersebut adalah pihak yang biasanya mempunyai *bargaining power* yang lebih kuat, dalam hal ini bank. Pihak lain dalam hal ini adalah nasabah, cukup memberikan persetujuannya dengan menandatangani atau tidak menandatangani perjanjian tersebut.

2. Fungsi *Bargaining Power* Nasabah

Fungsi *Bargaining Power* nasabah sebagai salah satu kekuatan kompetitif melalui daya tawarnya. Daya tawar nasabah menjadi sangat penting, karena merekalah yang memiliki kebutuhan dan keinginan. Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan itu, mereka jugalah yang yang mempunyai sarana pembelian (waktu dan uang), dalam menentukan pilihan dan mengambil keputusan. Dewasa ini, tuntutan masyarakat terhadap dunia perbankan semakin meningkat, dimana masyarakat tidak hanya memandang sebuah bank sebagai sarana untuk menyimpan uang yang lebih aman, namun lebih dari itu, mereka mengharapkan hasil investasi yang lebih tinggi, sehingga menciptakan suasana persaingan antar bank dalam penggalangan dana nasabah yang semakin ketat dan   
di sisi lain pemerintah membatasi bank dalam memberikan suku bunga produk simpanan tidak melebihi bunga perjanjian Bank Indonesia.

Bagi BMI supplier terbesarnya adalah para nasabahnya yang menyimpan dana mereka baik dalam bentuk dana dari pihak ketiga, yang mana dana tersebut adalah modal utama bagi sebuah bank untuk dapat menjalankan kegiatan operasional utamanya, yaitu menyalurkan kredit kepada masyarakat. Perlu diingat penghasilan utama bagi sebuah bank adalah berasal dari pendapatan bunga, yang mana bunga hanya bisa didapatkan jika bank melakukan pemberian kredit kepada para debiturnya. Oleh karena itu, bank dalam usahanya untuk menarik orang agar mau menyimpan dananya di bank tersebut, maka bank tersebut harus mampu memberikan penawaran-penawaran yang lebih baik dari para pesaingnya, misalnya dengan memberikan rata-rata bunga simpanan yang lebih tinggi dari para pesaingnya dan juga memberikan bunga kredit yang lebih rendah dari para pesaingnya, dengan demikian maka bank akan mendapatakan *bargaining power* yang lebih besar daripada para kompetitornya.

Saat ini banyak lembaga pembiayaan melakukan eksekusi pada objek barang yang dibebani jaminan fidusia yang tidak didaftarkan. Bisa bernama *remedial*, *rof coll*, atau *remove*. Selama ini perusahaan pembiayaan merasa tindakan mereka aman dan lancar saja. Menurut penulis, hal ini terjadi karena masih lemahnya daya tawar nasabah terhadap kreditor sebagai pemilik dana. Ditambah lagi pengetahuan hukum masyarakat yang masih rendah. Kelemahan ini termanfaatkan oleh pelaku bisnis industri keuangan, khususnya sektor lembaga pembiayaan dan bank yang menjalankan praktek jaminan fidusia dengan akta di bawah tangan.[[10]](#footnote-10)

Jaminan semacam ini baisanya diberikan oleh bank dengan catatan terlebih dahulu nasabah harus menyediakan jaminan lawan dimana besarnya jaminan lawan biasanya melebihi nilai proyek. Hal ini dilakukan untuk menjamin nasabah apabila akan mengerjakan suatu proyek tertentu atau untuk mengikuti tender di instansi tertentu pula. Jaminan ini merupakan bukti bahwa nasabah memiliki sejumlah uang sehingga si pemberi proyek merasa yakin tidak akan dirugikan, jika proyeknya dijalankan.[[11]](#footnote-11)

Dasar hukum untuk akad memberi kepercayaan ini dapat dipelajari dalam al-Qur’an pada bagian yang mengisahkan Nabi Yusuf, yaitu firman Allah SWT :

*Ya'qub berkata: "Aku sekali-kali tidak akan melepaskannya (pergi) bersama-sama kamu, sebelum kamu memberikan kepadaku janji yang teguh atas nama Allah, bahwa kamu pasti akan membawanya kepadaku kembali, kecuali jika kamu dikepung musuh". tatkala mereka memberikan janji mereka, Maka Ya'qub berkata: "Allah adalah saksi terhadap apa yang kita ucapkan (ini)".* (Q.S. Yusuf: 66)[[12]](#footnote-12)

Ayat al-Qur’an di atas memberikan penjelasan bahwa dalam jaminan atau tanggungan (al kafalah) harus terkandung suatu perjanjian akad yang kokoh antara para pihak serta harus berlandaskan rasa saling percaya atas nama Allah, agar semata-mata akad itu terjadi karena keyakinan seorang muslim.

3. Faktor Penentu *Bargaining Power* Nasabah

*Bargaining power* menjadi faktor penentu kekuatan nasabah sebagai berikut:

1. Jumlah Rekening Tabungan

Menurut Kashmirmenyatakan bahwa Tabungan adalah simpanan pihak ketiga dalam bentuk rupiah maupun valuta asing pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu dari masing-masing bank penerbit.[[13]](#footnote-13) Pengertian penarikanya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati maksudnya adalah untuk dapat menarik uang yang disimpan di rekening tabungan antar satu bank dengan bank yang lainnya berbeda, tergantung dari bank yang mengeluarkanya.hal ini sesuai dengan perjanjian sebelumya yang telah dibuat oleh bank

Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah.*

Tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah.* Sama seperti giro *mudharabah*, tabungan *mudharabah* pun mempunyai dua bentuk yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah,* yang perbedaan utama diantara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya.

Menurut Antonio menyatakan bahwa tabungan *mudharabah* adalah tabungan yang menerapkan akad *mudharabah*, diantaranya adalah keuntungan dari dana yang digunakan harus dibagi antara nasabah (*shahibul maal*) dan bank (mudharib) dan adanya tenggang waktu antara dana yang diberikan dan pembagian keuntungan ,karena untuk melakukan investasi dengan memutarkan dana itu diperlukan waktu yang cukup.[[14]](#footnote-14)

1. Giro Syariah

Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah bayar lainnya atau dengan pemindahbukuan.[[15]](#footnote-15) Adapun yang dimaksud dengan giro syariah menurut Dewan Syariah Nasional yaitu giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa giro yang dibenarkan secara syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.

Menurut Kashmir menyatakan bahwa giro adalah simpanan masyarakat baik dalam bentuk rupiah maupun valuta asing pada bank yang dalam transaksinya (penarikan dan penyetoran) dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, kartu ATM, sarana perintah bayar yang lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.[[16]](#footnote-16)

Giro *wadiah* adalah giro yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yakni titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika pemiliknya menghendaki. Bank syariah menerapkan prinsip *wadiah yad dhamanah,* yakni nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi yang disertai hak untuk mengelola dana titipan dengan tanpa mempunyai kewajiban memberikan bagi hasil dari keuntungan pengelolaan dana tersebut. Namun demikian, bank syariah diperkenankan memberikan insentif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya.

Ketentuan umum dari Giro *Wadiah* yaitu bahwa dana *wadiah* dapat digunakan oleh bank untuk kegiatan komersial dengan syarat bank harus menjamin pembayaran kembali nominal dana tersebut, keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung oleh bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian serta pemilik dana *wadiah* dapat menarik kembali dananya sewaktu-waktu (*on call*), baik sebagian ataupun seluruhnya.

Giro *Mudharabah* adalah giro yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. Giro mudharabah mempunyai dua bentuk, yakni *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah.* Perbedaan utama diantara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya, baik dari sisi tempat, waktu maupun objek investasinya. Dalam hal ini, bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik dana). Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank syariah dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain.

Dengan demikian, bank syariah dalam kapasitasnya sebagai *mudharib* memiliki sifat sebagai seorang wali amanah (*trustee*), yakni harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya.   
Di samping itu, bank syariah juga bertindak sebagai kuasa dari usaha bisnis pemilik dana yang diharapkan dapat memperoleh keuntungan seoptimal mungkin tanpa melanggar berbagai aturan syariah.

Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, bank syariah akan membagihasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah *mismanagement* (salah urus), bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut.

Dalam mengelola harta *mudharabah*, bank menutup biaya operasional giro dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Disamping itu, bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah giran tanpa persetujuan yang bersangkutan. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, PPH bagi hasil giro *mudharabah* dibebankan langsung ke rekening giro *mudharabah* pada saat perhitungan bagi hasil. Kaitannya dengan *bargaining power* nasabah, karena nasabah mempunyai giro syariah, sehingga dapat dengan mudah bank memberikan pembiayaan.

1. Deposito Syariah

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.[[17]](#footnote-17)

Menurut Kashmir menyatakan bahwa Deposito berjangka adalah simpanan pihak ketiga dalam rupiah maupun valuta asing, yang diterbitkan atas nama nasabah kepada bank dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan. Simpanan berjangka termasuk deposit on call yang jangka waktunya relatif lebih singkat dan dapat ditarik sewaktu-waktu dengan pemberitahuan sebelumnya.[[18]](#footnote-18)

Adapun yang dimaksud dengan deposito syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah.* Dalam hal ini bank syariah betindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana). Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank syariah dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak ketiga.

Dengan demikian, bank syariah dalam kapasitasnya sebagai *mudharib* memiliki sifat sebagai seorang wali amanah (*trustee*), yakni harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya. Di samping itu, bank syariah juga bertindak sebagai kuasa dari usaha bisnis pemilik dana yang diharapkan dapat memperoleh keuntungan seoptimal mungkin tanpa melanggar berbagai aturan syariah.

Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, bank syariah akan membagi hasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah *mismanagement* (salah urus), bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut.

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pemilik dana, terdapat dua bentuk mudharabah, yakni:

1. *Mudharabah Mutlaqah* (*Unrestricted Investment Account*,URIA)

Dalam deposito *Mudharabah Mutlaqah* (URIA), pemilik dana tidak memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada bank syariah dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara maupun objek investasinya. Dengan kata lain, bank syariah mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam mengeinvestasikan dana URIA ini ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.

1. *Mudharabah Muqayyadah* (*restricted Investment* Account,RIA)

Dalam deposito *Mudharabah Muqayyadah,* pemilik dana memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada bank dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara, maupun objek investasinya. Bank syariah tidak mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dan RIA ini ke berbagai sektor bisnis.

1. Jenis Pekerjaan

Di negara yang telah maju seperti negara barat pada umumnya, jenis pekerjaan dibedakan dengan sebutan pekerja kerah putih (*white collars*), yang maksudnya adalah orang kantoran dan pekerja kerah biru (*blue collars*), yang maksudnya adalah buruh pabrik. Di Indonesia jenis pekerjaan sering dibedakan dengan pekerja sektor formal dan pekerja sektor non formal. Maksudnya tidak beda dengan yang telah diutarakan di atas, yakni pegawai kantoran dan pekerja pabrik.[[19]](#footnote-19)

Pelaku usaha yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah pelaku usaha kecil. Pelaku usaha kecil jelas dapat memberikan harapan bagi bank untuk dapat mengembalikan pinjaman, sehingga pihak bank percaya dan memberikan pembiayaan.

1. Status sosial

Status sosial adalah satu rangkaian tingkatan posisi sosial, dimana tiap anggota dari tingkatan menempati posisinya atau sejumlah kelompok yang membagi-bagi kelompoknya dalam beberapa strata tingkatan.[[20]](#footnote-20) Perbedaan tingkat pendapatan menjadikan terbentuknya masyarakat kelas atas, masyarakat kelas menengah dan masyarakat kelas bawah.

Status sosial secara tidak langsung mempengaruhi gaya hiup seseorang. Masyarakat yang memiliki tingkat pendapatan yang tinggi lazimnya cenderung membelanjakan uangnya untuk membeli barang dan jasa yang harganya juga tinggi.

1. **Kegiatan Usaha Kecil Nasabah**
2. Pengertian dan Karakteristik Usaha Kecil

Kegiatan usaha adalah suatu aktivitas yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil. Kegiatan usaha dalam penelitian ini difokuskan pada kegiatan usaha kecil. Ada dua definisi usaha kecil, *pertama,* Usaha kecil menurut Undang – Undang Nomor 9 Tahun 1995 dan Edaran Bank Indonesia No. 3/9 Bkr Tahun 2001 tentang usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak 200 juta[[21]](#footnote-21)

*Kedua*, Usaha kecil menurut Sadono Sukuirno yaitu kegiatan usaha yang mempunyai modal awal yang kecil, atau asset yang kecil dan jumlah pekerja yang kecil. Jenis usaha kecil ini memang banyak definisinya dan sangat relative untuk masing - masing Negara. Misalnya Indonesia mendefinisikan usaha kecil sebagai perusahaan yang mempunyai pekerja kurang dari 20 orang atau nilai aset yang kurang dari 5 orang dikatakan sebagai usaha kecil level mikro.[[22]](#footnote-22)

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. Berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas   
usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan   
usaha menengah merupakan entitias usaha yang memiliki tenaga kerja   
20 s.d. 99 orang.

Karakteristik usaha kecil adalah :[[23]](#footnote-23)

1. Jenis barang / komodoti yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
2. Lokasi / tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah – pindah.
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
4. Sudah memiliki izin usaha dan penyertaan legalitas lainnya termasuk NPWP.
5. Sumber daya manusia (pengusaha) memiki pengalaman dalam berwira usaha.
6. Sebagian sudah akses keperbankan dalam hal keperluan modal.
7. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *Business Planning.*

Menurut UU No 20 Tahun 2008 Pengertian Usaha Kecil Menengah: Undang undang tersebut membagi kedalam dua pengertian yakni:

* + 1. Usaha Kecil adalah entitas yang memiliki kriteria sebagai berikut :
       - 1. Kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
         2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak   
            Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
    2. Sementara itu, yang disebut dengan Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut :
       - 1. Kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
         2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).
         3. Definisi dan Kriteria UKM menurut Lembaga dan beberapa Negara Asing.

Pada prinsipnya definisi dan kriteria UKM di negara-negara asing didasarkan pada aspek-aspek sebagai berikut: Jumlah tenaga kerja, Pendapatan, dan Jumlah aset.

Jadi pengertian usaha kecil adalah memiliki dan mengopresikan usaha sendiri yang tidak dibatasi pada usaha tertentu saja. Pengusaha kecil mengelola bisnisnya denan mengharapkan penjualan berjalan normal, menguntungkandan tumbuh berkembang. Mereka bebas untuk mengelola keuangannya sendiri secara umum , pengelolaan usaha kecil dilakukan oleh keluarga sendiri sesuai dengan kemampuannya. Sementara itu alas an memulai sebuah usaha, yaitu sebagai pengakuan atas keberhasilan mereka dalam mengelola bisnisnya, keuntungan / profit, pertumbuhan.

1. Kategori Usaha Kecil

Pada umumnya, Usaha keeil dikelompokkan kedalam 4 kategori yaitu :[[24]](#footnote-24)

1. Sektor Informal

Yaitu usaha kecil yang tidak memiliki tempat operasional secara pemanen (menetap), misalnya: penjual makanan keliling, penjual barang dagangan atau jasa yang berpindah tempat dan hanya pada waktu tertentu saja dalam sehari

1. Usaha Marginal

Yaitu usaha yang bersifat individual yang tidak mengharapkan tumbuh menjadi usaha besar.

1. Usaha Profesional

Yaitu usaha yang beroperasi secara perorangan. Misalnya: Dokter gigi, pijat saraf, Penasehat hokum, Akuntan, dan Arsitek

1. Usaha Potensi Tumbuh

Yaitu perusahaan kecil yang memiliki potensi untuk tumbuh. Misalnya: Usaha pada bidang teknologi atau bisnis pengembangan *software computer*

1. Penggolongan Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha rumah tangga yang melakukan kegiatan mengolah barang dasar atau bahan baku menjadi barang jadi atau setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi atau dari yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual dengan jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak   
19 orang termasuk pengusaha. Penggolongan industri berdasarkan jumlah tenaga kerja (berdasarkan klarifikasi lapangan usaha Indonesia) yaitu:[[25]](#footnote-25)

* 1. Industri rumah tangga yaitu usaha industri yang memilki tenaga kerja   
     1 sampai 4 orang.
  2. Industri kecil yaitu usaha industri yang memiliki tenaga kerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 9 orang.
  3. Industri sedang atau menengah yaitu usaha industri yang mempunyai jumlah tenaga kerja 20 sampai 99 orang.
  4. Industri besar adalah usaha industri dengan jumlah tenaga kerja lebih dari 100 orang.

1. Kontribusi Usaha Kecil

Perusahaan kecil berbeda dengan kompetitornya yang merupkan perusahaan besar. Berikut ini adalah kontribusi perusahaan kecil:[[26]](#footnote-26)

1. Meningkatkan inovasi dan flexibilitas

Perusahaan kecil selalu mempunyai ide – ide baru, material   
dan proses serta servis dimana perusahaan besar kesulitan untuk menerapkannya.

1. Memelihara hubungan dengan dengan *customer* dan komunitinya

Perusahaan cenderung lebih dekat hubungannya dengan pelanggan dan komunitasnya. Mereka bias melayani secara lebih individual bila dibandingakan dengan perusahaan besar. Hal ini menjadi keunggulan tersendiri bagi perusahaan kecil dimana mereka bias melayani pelanggan sesuai dengan permintaan dan selera mereka.

1. Menjaga agar lebih kompetitif dibandingkan dengan perusahaan besar.

Dengan memperkenalkan dan memproduksi produksi baru mereka secra tidak langsung menjadi control dalamperdagangan dimana perusahaaan besar akan kesulitan untuk mengimbangi memproduksi produk baru dalam waktu yang singkat.

1. Memberikan pengalaman dan proses belajar bagi karyawannya.

Dibandingkan dengan perusahaan besar, karyawan pada perusahaan kecil akan melakukan proses belajar di sumua bidang. Karena jumlah karyawannya yang sedikit maka tanggung jawab masing – masing mereka menjadi lebih besar.

1. Meningkatkan daya tahan terhadap resiko

Pemilik perusahaan kecil mempunyai kebebasan untuk masuk dan meninggalkan bisnisnya dengan lebih mudah bila dibandingkan dengan perusahaan besar. Apabila perusahaannya sudah tidak menguntungkan atau mengalami kemunduran dengan waktu yang singkat mereka bias berganti dengan bisnisnya baru lainnya.

1. Menciptakan peluang kerja baru.

Setiap usaha kecil baru akan memberikan peluang lapangan usaha baru, dimana para karyawannya akan mendapatkan pengalaman yang berguna bagi mereka.

1. Memberikan kepuasan lebih bagi karyawannya

Karyawan yang bekerja pada perusahaan kecil biasanya akan merasa lebih puas bila dibandingkan dengan karyawan yang bekerja pada perusahaan besar.

1. **Penentuan Nisbah**

Bagi hasil merupakan nama lain dari *return* yang digunakan dalam perbankan syariah. Sama halnya dengan produk penghimpunan dana seperti deposito mudharabah pun menghasilkan *return* atau dengan kata lain bagi hasil.

Bank syariah menetapkan Nisbah bagi hasil terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis Natural Contracts (NUC), yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (return), baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing) seperti mudharabah.[[27]](#footnote-27)

Menurut Peraturan Pemerintah No. 12 tahun 1992, Bank berdasarkan prinsip bagi hasil adalah Bank Umum dan BPR yang melakukan kegiatan usaha semata-mata berdasarkan prinsip bagi hasil. Oleh karena itu Bank Umum atau BPR yang memperoleh ijin sebagai Bank Konvensional (Bank Umum), tidak diperkenankan melakukan kegiatan perbankan dengan konsep bagi hasil. Lebih lanjut, aturan yang berkaitan dengan Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah diatur dalam Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/34/KEP/DIR tanggal 12 Mei 1999 (Muhammad, 2004:6).

Disamping itu, terbitnya PP No, 72 tentang bank bagi hasil yang secara tegas memberikan batasan bahwa bank bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang tidak berdasarkan prinsip bagi hasil (bunga), sebaliknya pula bank yang kegiatan usahanya tidak berdasarkan prinsip bagi hasil tidak diperkenankan melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil.

Di dalam Pasal 1 angka 13, Pasal 13 huruf (c) Undang-undang   
No. 10 tahun 1998, Pasal 1 angka 13 menjelaskan bahwa prinsip bagi hasil adalah:

Aturan perjanjian berdasarkan Hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah. Penetapan besarnya bagi hasil antara bank berdasarkan prinsip bagi hasil dengan nasabahnya didasarkan pada kesepakatan yang dituangkan dalam perjanjian tertulis antara kedua pihak (Pasal 3 PP No. 72 tahun 1992).

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan   
didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari’ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan   
di dalam aturan syari’ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Menurut KarimBagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar kecilnya perolehan kembali itu bergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik perbankan syariah.[[28]](#footnote-28)

Menurut Antonio prinsip bagi hasil (profit sharing) berdasarkan pada kaidah *mudharabah*. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sementara penabung sebagai *shahibul maal* (penyandang dana). Di sisi lain, dengan peminjam dana, bank Islam akan bertindak sebagai *shahibul maal* sementara peminjam akan berfungsi sebagai *mudharib*.[[29]](#footnote-29)

Menurut Muhammadbagi hasil (*profit sharing)* yaitu di artikan distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Pada mekanisme lembaga keuangan syariah pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk produk penghimpunan dan penyertaan modal, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian atau bentuk bisnis korporasi (kerjasama). Keuntungan yang dibagi hasilkan harus di bagi secara proporsional antara shahibul maal dengan mudharib sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya.[[30]](#footnote-30)

**Tabel 2.1 Perbedaan Sistem Bagi Hasil dan Sistem Bunga**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hal** | **Sistem Bagi Hasil** | **Sistem Bunga** |
| 1. Penentuan besarnya hasil | Penentuan besarnya bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung-rugi. | Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung. |
| 1. Yang ditentukan sebelumnya | Menyepakati besarnya rasio/proporsi bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh. | Besarnya persentase (bunga, besarnya nilai rupiah) berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan. |
| 1. Jika terjadi kerugian | Ditanggung kedua belah pihak, nasabah dan lembaga keuangan syariah. | Ditanggung oleh nasabah peminjam saja. |
| 1. Dihitung darimana ? | Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan, belum tentu besarnya. | Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah itu untung atau rugi. |
| 1. Titik perhatian proyek/usaha | Keberhasilan proyek/usaha jadi perhatian bersama, nasabah dan bank syariah. | Besarnya bunga yang harus dibayar nasabah/pasti diterima bank. |
| 1. Berapa besarnya | Proporsi (%) kali jumlah untung yang belum diketahui = belum diketahui. | Pasti : (%) kali jumlah pinjaman yang telah pasti diketahui. |
| 1. Status hukum | Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil, melaksanakan QS. Luqman : 34. | Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk Islam. Berlawanan dengan QS. Luqman : 34. |

Sumber: Antonio (2001)

Larangan umat Islam supaya tidak melibatkan diri dengan riba tidak hanya bersumber dari berbagai surat dalam Al Qur’an, tetapi juga dari berbagai Hadits merupakan sumber rujukan, selain Al Qur’an, bagi umat Islam untuk mengesahkan atau mendapatkan keterangan lebih lanjut peraturan yang telah digariskan Al Qur’an.

Firman Allah SWT :

*“Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia. Maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya) (Qs. Arrum : 39)*

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (Qs. Ali Imran : 130).*

Pada mekanisme lembaga keuangan syariah, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyertaan seperti *musyarakah* dan *mudharabah* atau bentuk bisnis korporasi (kerjasama). Dalam sistem bagi hasil keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara proporsional antara shohibul maal dengan mudharib. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis mudharabah yang bukan untuk kepentingan pribadi mudharib, dapat dimasukkan kedalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara shohibul maal dan mudharib sesuai dengan porsi yang telah disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam awal perjanjian.

Jika dalam usaha bersama tersebut mengalami resiko kerugian, maka dalam konsep bagi hasil kedua belah pihak akan sama-sama menanggung resiko. Disatu pihak, pemilik modal menanggung kerugian modalnya, dipihak lain pelaksana proyek akan mengalami kerugian atas tenaga atau biaya tenaga kerja yang dikeluarkan. Dengan kata lain masing-masing pihak yang melakukan kerjasama dalam sistem bagi hasil akan berpartisipasi dalam kerugian dan keuntungan.

Faktor langsung yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah *investment* *rate*, jumlah dana yang tersedia dan nisbah bagi hasil (*profit sharing ratio*). *Investment rate* merupakan prosentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment* *rate* sebesar 80%, hal ini berarti 20% dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas. Jumlah dana yang tersedia merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan.

Faktor tidak langsung yaitu Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya *mudharabah* dimana *Shahibul Maal* dan *Mudharib* akan melakukan *share* baik dalam pendapatan maupun biaya. Pendapatan yang dibagihasilkan merupakan pendapatan yang diterima setelah dikurangi biaya-biaya serta kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting) dimana bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

Berbeda dengan penentuan tingkat bunga, dimana seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa tingkat suku bunga ditentukan dan dipengaruhi oleh beberapa faktor sedangkan penentuan nisbah bagi hasil bagi bank Syariah dilakukan oleh Dewan Syariah dengan mempertimbangkan unsur-unsur dalam pengelolaan dana yang antara lain: biaya operasional dalam mengelola dana, laba perusahaan dan pembagian keuntungan kepada pemilik.

Bagi hasil (*Mudharabah*) pada pembiayaan yaitu suatu perjanjian pembiayaan antara Bank dengan nasabah, di mana bank menyediakan 100% pembiayaan bagi usaha tertentu (meliputi bidang pertanian, perikanan, industry kecil dan industri rumah tangga) dari nasabah. Nasabah mengelola usaha tersebut tanpa campur tangan dari Bank Syariah. Bank mempunyai hak untuk mengajukan usul dan melakukan pengawasan. Atas penyediaan dana pembiayaan tersebut Bank Syariah mendapat imbalan atau keuntungan yang besarnya ditetapkan atas dasar persetujuan kedua belah pihak. Apabila terjadi kerugian atas usaha yang dibiayai tersebut, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung oleh Bank Syariah, kecuali apabila kerugian akibat dari kelalaian nasabah pengelola usaha.

Menurut TarsidinBesarnya rasio bagi hasil antara bank syariah dan nasabah pada dasarnya ditentukan dengan memperhatikan tingkat inflasi, juga level kompetitif dibandingkan yang ditawarkan bank lain, serta premi risiko. Besarnya simpanan masyarakat yang dapat dihimpun oleh bank syariah akan sangat ditentukan oleh tingkat bagi hasil yang diperolah nasabah.[[31]](#footnote-31)

Dalam mengelola dana nasabah, bank menutup biaya operasional dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Dari hasil pengelolaan tersebut, Bank syariah akan membagihasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang disebabkan oleh kelalainnya. Namun, apabila yang terjadi adalah *management* (salah urus), bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut.[[32]](#footnote-32)

Tingkat bagi hasil akan mempunyai hubungan yang positif terhadap jumlah dana pihak ketiga bank syariah. Asumsinya, bahwa para nasabah menyimpan uangnya di bank konvensional dengan motif *profit maximization*. Jika manajemen bank syariah juga mempunyai asumsi yang sama, maka bank syariah akan berusaha untuk memberikan tingkat bagi hasil minimal sama atau bahkan lebih tinggi dari pada yang diinfokan oleh bank konvensional.

Dalam perbankan syariah sudah dikenal dengan namanya sistem bagi hasil, yang biasanya persentasenya ditetapkan diawal. Namun jumlah nominalnya ditetapkan pada akhir periode (per 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan ataupun per 12 bulan). Jumlah bagi hasil yang diterima nasabah diperoleh dari jumlah simpanan (tabungan,giro maupun deposito mudharabah) dikalikan dengan persentase bagi hasil awal. Yang mana total bagi hasil yang diterima dapat diketahui pada akhir periode. Jadi secara logika, semakin besar nasabah melakukan simpanan maka akan semakin besar pula jumlah nominal bagi hasil yang diterima oleh nasabah tersebut.[[33]](#footnote-33)

Dalam penentuan nisbah bagi hasil terdapat tiga metode, diantaranya:[[34]](#footnote-34)

Penentuan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan

Nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan berdasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat. Perkiraan   
tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan:

1. Perkiraan penjualan.
2. Perkiraan biaya-biaya langsung.
3. Perkiraan biaya-biaya tidak langsung.

Penentuan Nisbah Hagi Hasil Pendapatan

Nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi referansi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat. Perkiraan tingkat pendapatan bisnis yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan :

1. Perkiraan penjualan.
2. Perkiraan biaya-biaya langsung.

Penentuan Nisbah Bagi Hasil Penjualan

Dalam nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dalam rapat. Perkiraan penerimaan penjualan dihitung dengan mempertimbangkan perkiraan penjualan.

Dalam penentuan angsuran pokok dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Pembiayaan berjangka waktu dibawah satu tahun

Pembiayaan pokok pembiayaan dengan jangka waktu kurang dari satumtahun dapat dilakukan pada saat jatuh tempo.

1. Pembiayaan berjangka waktu diatas satu tahun

Pembayaran pokok pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari satu tahun wajib diangsur secara proporsional selama jangka waktu pembiayaan. Yang dimaksud dengan proporsional adalah pembayaran angsuran sesuai dengan arus kas dari usaha nasabah.

**Cara Perhitungan Nisbah Bagi Hasil**

Nisbah merupakan ratio atau porsi bagi hasil yang akan diterima oleh tiap – tiap pihak yang melakukan akad kerja sama usaha, yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*) yang tertuang dalam akad/perjanjian dan telah ditandatangani pada awal sebelum dilaksanakan kerja sama usaha.[[35]](#footnote-35)

Contoh 1 :

Dari contoh tersebut diatas apabila dalam akad diperjanjikan bahwa nisbah *simpanan mudharabah* adalah 40:60 maka bagi hasil yang didistribusikan kepada penabung/investor/nasabah adalah 60% dari distribusi pendapatan untuk klasifikasi *simpanan mudharabah*, sedangkan untuk bagian bank/pengelola dana adalah sebesar 40%. Sehingga akan diperoleh bagi hasil untuk masing – masing pihak adalah :

Untuk penabung/investor/nasabah :

60% X Rp. 20.000.000 = Rp. 12.000.000

Untuk bank/pengelola dana :

40% X Rp. 20.000.000 = Rp. 8.000.000

Contoh 2 :

Dari contoh tersebut diatas apabila dalam akad diperjanjikan bahwa nisbah *investasi mudharabah* 1 bulan adalah 50:50 maka bagi hasil yang didistribusikan kepada penabung/investor/nasabah adalah 50% dari distribusi pendapatan untuk klasifikasi *simpanan mudharabah*, sedangkan untuk bagian bank/pengelola dana adalah sebesar 50%. Sehingga akan diperoleh bagi hasil untuk masing – masing pihak adalah :

Untuk penabung/investor/nasabah :

50% X Rp. 60.000.000 = Rp. 30.000.000

Untuk bank/pengelola dana :

50% X Rp. 60.000.000 = Rp. 30.000.000

1. **Pembiayaan** 
   1. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan Syari’ah 2008 (UU RI No. 21 Tahun 2008) Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan/piutang yang dapat dipersamakan dengan itu dalam:[[36]](#footnote-36)

1. Transaksi investasi yang didasarkan antara lain atas Akad *Mudharabah* dan/atau *Musyarakah;*
2. Transaksi sewa yang didasarkan antara lain atas Akad *Ijarah* atau Akad *Ijarah* dengan opsi perpindahan hak milik *(Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*);
3. Transaksi jual beli yang didasarkan antara lain atas Akad *Murabahah,* *Salam*, dan *Istishna*;
4. Transaksi pinjaman yang didasarkan antara lain akad *Qard*: dan
5. Transakasi multi jasa yang didasrkan antara lain atas Akad *Ijarah* dan *Kafalah*

Pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[[37]](#footnote-37)

Pembiayaan dalam perbankan syari’ah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syari’ah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syari’ah, penempatan, penyertaan modal sementara dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.[[38]](#footnote-38)

Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syari’ah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil.[[39]](#footnote-39)

1. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syari’ah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syari’ah terkait dengan stake holder, yakni:[[40]](#footnote-40)

* 1. Pemilik

Para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

* 1. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

* 1. Masyarakat

1. Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

1. Debitur yang bersangkutan

Bagi nasabah sebagai debitur dengan mendapatkan pembiayaan bertujuan untuk megatasi kesulitan pembiayaan dan meningkatkan usaha dan pendapatan dimasa depan.[[41]](#footnote-41) Mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sector produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

1. Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

* 1. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan)

* 1. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

1. Fungsi Pembiayaan

Menurut Sinungan ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syari’ah kepada masyarakat penerima, fungsi-fungsi tersebut dalam garis besarnya adalah sebagai berikut:[[42]](#footnote-42)

a. Meningkatkan daya guna (*utility*) dari uang.

* 1. Meningkatkan daya guna (*utility*) dari barang.
  2. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
  3. Merupakan salah satu stabilitas ekonomi.
  4. Menimbulakan kegairahan berusaha.
  5. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.
  6. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.
     1. Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian pembiayaan adalah sebagai berikut:[[43]](#footnote-43)

* + - * 1. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi pinjaman (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, karena sebelum dana dikucurkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah. Penelitian dan penyelidikan dilakukan untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membayar pembiayaan yang disalurkan.

* + - * 1. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak mendatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah.

* + - * 1. Jangka Waktu

Setiap pinjaman yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Dalam unsur jangka waktu ini, terkandung pengertian agio dari uang, yaitu uang yang ada sekarang lebih tinggi nilainya dari uang yang akan diterima pada masa yang akan datang.[[44]](#footnote-44)

* + - * 1. Resiko

Resiko ini menjadi tanggungan bank, baik resiko yang disengaja maupun resiko yang tidak disengaja. Resiko yang disengaja yaitu resiko yang diakibatkan oleh nasabah sengaja tidak mau membayar padahal mampu, sedangkan resiko kerugian yang tidak sengaja yaitu resiko yang diakibatkan karena nasabah tertimpa musibah seperti bencana alam yang tidak dapat dihindari oleh nasabah. Semakin panjang jangka waktu yang diberikan, maka semakin besar risikonya untuk tidak tertagih. Dengan adanya unsur risiko inilah, maka timbullah jaminan dalam pemberiaan pembiayaan.[[45]](#footnote-45)

* + - * 1. Balas Jasa

Bagi Bank konvensional balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi ini merupakan keuntungan utama bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syari’ah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

* 1. Aspek-Aspek Penilaian Pembiayaan

Hal-hal yang selalu ingin diketahui bank sebelum menyalurkan dananya dalam bentuk kredit maupun pembiayaan berdasar prinsip syari’ah adalah:[[46]](#footnote-46)

* + - * 1. Perizinan dan Legalitas

Bank tidak ingin menanggung resiko yang besar apabila setelah dana digunakan oleh nasabah debitor, lalu dikemudian hari, sebelum nasabah mampu memenuhi kewajibannya kepada bank, kegiatan atau usaha nasabah tidak dapat dilanjutkan karena tidak sah secara yuridis. Bentuk-bentuk perizinan dan aspek legalitas yang harus dipenuhi debitor sangat bervariasi tergantung pada bidang kegiatan atau usaha nasabah.

* + - * 1. Karakter

Untuk menilai karakter suatu nasabah dan meramalkan perilakunya di masa yang akan datang, bank hanya dapat menggunakan beberapa indikator. Meskipun bank telah berusaha untuk memilih hanya nasabah yang diramalkan akan berperilaku tidak merugikan bank, namun tidak tertutup kemungkinan dikemudian hari nasabah berperilaku berbeda.

* + - * 1. Pengalaman dan Manajemen

Pengalaman dan manajemen nasabah sangat mempengaruhi kemampuan nasabah untuk mengelola kegiatannya sehingga dapat menghasilkan dana untuk membayar kewajibannya kepada bank.

* + - * 1. Kemampuan Teknis

Kemampuan teknis nasabah menyangkut faktor yang dapat mendukung kelancaran kegiatan usaha nasabah secara teknis.

* + - * 1. Pemasaran

Bagi kegiatan nasabah yang memerlukan pemasaran atas suatu produk, kegiatnnya harus didukung dengan perencanaan pemasaran yang matang dan wajar. Apabila nasabah tidak berhasil menjual produknya, nasabah akan mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak bank.

* + - * 1. Sosial

Keberadaan kegiatan yang dibiayai oleh bank sedikit banyak pasti membawa dampak tertentu teerhadap masyarakat. Dampak tersebut bias sebagai sesuatu yang disukai oleh masyarakat, atau tidak disukai oleh masyarakat, dan bisa juga keduanya terjadi secara beramaan.

* + - * 1. Keuangan

Sehat dan tidaknya keadaan usaha nasabah dapat dilihat salah satunya melalui keadaan keuangannya, dan keadaan keuangan nasabah dapat dilihat melalui laporan keuangannya. Dari laporan keuangan ini, pihak bank bisa mengetahui tingakt keuntungan, jumlah dana yang diperlukan, waktu tambahan dana diperlukan, kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban kepada bank dan lain-lain.

* + - * 1. Agunan

Antisipasi terhadap kemungkinan macetnya pemenuhan kewajiban oleh nasabah adalah kewajiban penyerahan berbagai bentuk agunan sebelum dana diberikan kepada nasabah. Hal penting dalam penyerahan agunan ini adalah keabsahan secara yuridis dalam perjanjian pengikat agunan. Pihak bank harus yakin bahwa agunan yang telah diserahkan telah berdasarkan perjanjian yang sah secara yuridis

* 1. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Ada beberapa prinsip-prinsip penialaian kredit atau pembiayaan yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5 C dan analisis 7 P. Prinsip pemberian kredit atau pembiayaan dengan analisis 5 C dapat dijelaskan sebagai berikut:[[47]](#footnote-47)

* + - * 1. *Character*

Adanya penyerahan uang kepada debitur itu didasari kepercayaan. Kepercayaan timbul karena debitur memiliki *character* berupa moral, watak ataupun sifat-sifat personality yang positif dan kooperatif serta memiliki rasa tanggung jawab.

* + - * 1. *Capacity*

Ini menyangkut kemampuan debitur untuk melunasinya kreditnya. Penilaian ini akan dilihat dari kemampuan jenis usahanya untuk mendatangkan penghasilan guna melunasi kredit. *Capacity* ini dapat didekati dari aspek keuangan dan aspek yuridis.

* + - * 1. *Capital*

*Capital* menyangkut modal yang dimiliki perusahaan debitur. Semakin besar modal sendiri yang dimiliki, maka semakin tangguh menghadapi kemungkinan risiko yang dihadapi di kemudian hari. Capital ini umumnya dicerminkan oleh neraca calon debitur dengan melihat komponen modal.

* + - * 1. *Collateral*

*Collateral* merupakan jaminan perusahaan atas kredit yang diterimanya. Bank memerlukan jaminan ini untuk menutup kemungkinan risiko terburuk yaitu tidak terbayarnya hutang akibat apapun. Jaminan merupakan pengaman bagi dana perbankan yang dikucurkan.

* + - * 1. *Condition of Economic*

Kondisi ekonomi dimaksudkan adalah kondisi makro yang mempengaruhi kredit perbankan. Secara spesifik adalah kondisi makro yang mempengaruhi bisnis debitur. Apakah bisnis debitur sangat rentan dengan fluktuasi perekonomian atau relative tangguh menghadapi gejolak perekonomian.

Sedangkan penilaian dengan 7P adalah sebagai berikut:[[48]](#footnote-48)

1. *Peronality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

1. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

1. *Perpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

1. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

1. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang telah diperolehnya.

1. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

1. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.

* 1. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Prosedur pengucuran dana kemasyarakat oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak persyaratan dan ukuran-ukuran penilaian yang ditetapkan oleh bank dengan pertimbangan masing-masing. Seperti juga dalam perbankan konvensional perbankan syariah menetapkan syarat-syarat umum untuk sebuah pembiayaan.[[49]](#footnote-49)

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut[[50]](#footnote-50):

* + - * 1. Pengajuan Proposal

Untuk memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank tahap yang pertama mengajukan surat permohonan secara tertulis dalam suatu proposal. Yang memuat antara lain gambaran umum usaha, rencana atau prospect usaha, rencana dan rincian penggunaan dana, jumlah kebutuhan dan jangka waktu penggunaan dana.

Selanjutnya proposal ini dilampiri berkas-berkas seperti identitas diri akta pendirian, surat izin umum perusahaan, dan tanda daftar perusahaan.

* + - * 1. Penyelidikan Berkas

Tahap selanjutnya adalah penyelidikan dokumen-dokumen yang diajukan pemohon. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah sesuai persyaratan yang telah ditetapkan.

* + - * 1. Penilaian Kelayakan

Dalam penilaian layak atau tidak suatu pembiayan disalurkan, maka perlu dilakukan suatu penilaian pembiayaan. Penilaian kelayakan suatu pembiayaan dapat dilakukan dengan menggunakan 5C atau 4P atau 3R namun untuk pembiayaan yang lebih besar jumlahnya perlu dilakukan metode penilaian dengan studi kelayakan. Dalam studi kelayakan ini setiap aspek dinilai apakah memenuhi syarat atau tidak.

Adapun aspek-aspek yang perlu dinilai dalam sutu fasilitas pembiayaan adalah aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, tehnis, manajemen dan ekonomi sosial.

* + - * 1. Wawancara Pertama.

Tahap ini merupakan penyelidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan. Wawancara ini jugga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah-nasabahnya.

* + - * 1. Peninjauan Lokasi

Setelah memperoleh keyakinan atau keabsahan dokumen dari hasil penyelidikan dan wawancara maka langkah selanjutnya adalah melakukan peninjauan ke lokasi yang menjadi obyek pembiayaan.

* + - * 1. Wawancara Kedua

Hasil peninjauan ke lapangan dicocokan dengan dokumen yang ada serta hasil wawancara kedua.

* + - * 1. Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan adalah untuk menentukan apakah pembiayan layak utnuk diberikan atau ditolak, jika layak maka disiapkan administrasinya.

1. Penandatanganan Akad Pembiayaan

Kegiatan ini merupakan lanjutan dari diputuskannya pembiayaan sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, kemudian mengikat jaminan.

1. Realisasi Pembiayaan.

Setelah akad pembiayaan ditanda tangani maka langkah selanjutnya adalah merealisasikan pembiayaan.

1. **Mudharabah** 
   1. Pengertian Mudharabah

*Mudharabah* atau *qiradh* termasuk salah satu bentuk akad *syrikah* (perkongsian). Istilah mudharabah digunakan oleh orang Irak, sedangkan orang Hijaz menyebutnya dengan istilah *qiradh.* Dengan demikian, mudharabah dan *qiradh* adalah dua istilah untuk maksud yang sama.[[51]](#footnote-51)

Menurut bahasa, *qiradh* (القراض) diambil dari kata القرض yang berarti القطع (potongan), sebab pemilik memberikan potongan dari hartanya untuk diberikan kepada pengusaha agar mengusahakan harta tersebut, dan pengusaha akan memberikan potongan dari laba yang diperoleh.

*Mudharabah* merupakan kontrak yang melibatkan antara dua kelompok, yaitu pemilik modal (investor) yang mempercayakan modalnya kepada pengelola (*mudharib*) untuk digunakan dalam aktivitas perdagangan. *Mudharib* dalam hal ini memberikan kontribusi pekerjaan, waktu, dan mengelola usahanya sesuai dengan ketentuan yang dicapai dalam kontrak, salah satunya adalah untuk mencapai keuntungan (profit) yang dibagi antara pihak investor dan mudharib berdasarkan proporsi yang telah disetujui bersama. Namun apabila terjadi kerugian yang menanggung adalah pihak investor saja.[[52]](#footnote-52)

* 1. Jenis-jenis Mudharabah

*Mudharabah* terbagi atas dua jenis, yakni yang bersifat tidak terbatas (*muthlaqah,* unrestricted) dan yang bersifat terbatas (*muqayyadah*, restricted).[[53]](#footnote-53)

* + - * 1. *Mudharabah Muthlaqah*

Pada jenis mudharabah yang ini pertama pemilik dana memberikan otoritas dan hak sepenuhnya kepada mudharib untuk menginvestasikan atau memutar uangnya.

* + - * 1. *Mudharabah Muqayyadah*

Pada jenis mudharabah kedua ini, pemilik dana memberi batasan kepada mudharib. Di antara batasan itu, misalnya, adalah jenis investasi, tempat investasi, serta pihak-pihak yang diperbolehkan terlibat dalam investasi. Pada jenis ini shahibul maal dapat pula mensyaratkan kepada mudharib untuk tidak mencampurkan hartanya dengan dana al mudharabah.

* 1. Landasan Syari’ah Mudharabah

*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 praktek *mudharabah* ini dibolehkan menurut Alquran, Sunnah, maupun Ijma’.[[54]](#footnote-54)

* + - * 1. Al-Qur’an

…وَءَاخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ…(المزمل: 20)

*“…dan dari orang-orang yang yang berjlan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT…” (Q.S. al-Muzzammil: 20)[[55]](#footnote-55)*

Yang menjadi wajhud-dilalah (وجه الدلاله) atau argument dari surah al-Muzzammil: 20 adalah adanya kata yadhribun yang sama dengan akar kata mudharabah yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.[[56]](#footnote-56)

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...(الجموعة: 10)

*“Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT…“ (al-Jumu’ah: 10)*

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ...(البقارة: 198)

*“Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu…” (al-Baqarah: 198)*

Surah al-Jumu’ah: 10 dan al-Baqarah: 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

* + - * 1. Al-Hadist

روى ابن عباس رض الله عنهما أنه قال: كان سيدنا العباس بن عبد المطلب إذا دفع المال مضاربة اشترط على صاحبه أن لايسلك به بحرا ولاينزل به واديا ولا يشترى به دابة ذات كبد رطبة فإن فعل ذلك ضمن فبلغ شرطه رسول الله صلى الله عليه وسلم فأجازة.

*Diriwayatkan 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, menuruni 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.”   
(H.R. Thabrani)*

عن صالح بن صهيب عن أبيه قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث فيهن البركة البيع إلى أجل والمقارضة وأخلاط البر بالشعير للبيت لا للبيع.

*Dari Shalih bin Shihaib r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah no. 2280, kitab at-Tijarah)*

* + - * 1. Ijma

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta yatim ecara mudharabah. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadits yang dikutip Abu Ubaid.

* + - * 1. Qiyas

Mudharabah diqiyaskan kepada al-musyaqah (menyuruh seseorang untuk mengelola kebun). Selain di antara manusia, ada yang miskin dan ada pula yang kaya. Di satu sisi, banyak orang kaya yang tidak dapat mengusahakan hartanya. Di sisi lain, tidak sedikit orang miskin yang mau bekerja, tetapi tidak memiliki lodal. Dengan demikian, adanya mudharabah ditujukan antara lain untuk memenuhi kebutuhan kedua golongan di atas, yakni untuk kemaslahatan manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan mereka.[[57]](#footnote-57)

* 1. Skema Pembiayaan Mudharabah

PERJANJIAN BAGI HASIL

PROYEK/USAHA

PEMBAGIAN KEUNTUNGAN

MODAL

KEAHLIAN

KETRAMPILAN

MODAL

100%

Nisbah

X%

Nisbah

Y%

Pengambilan

Modal Pokok

Gambar 2.1 Skema al-Mudharabah

* 1. Rukun dan Syarat Mudharabah
     + - 1. Rukun *Mudharabah*

Adapun rukun perjanjian mudharabah adalah sebagai berikut:[[58]](#footnote-58)

Ijab dan qabul. Pernyataan kehendak yang berupa ijab dan qabul antara kedua belah pihak memiliki syarat-syarat yaitu: (a). ijab dan qabul itu harus menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan mudharabah. (b). ijab dan qabul harus bertemu, artinya penawaran pihak pertama sampai dan diketahui oleh pihak kedua. (c). ijab dan qabul harus sesuai maksud pihak pertama cocok dengan keinginan pihak kedua.

Adanya dua pihak (pihak penyedia dana dan pengusaha). Para pihak (*shahib al-Mal dan mudharib*) disyaratkan: (a). Cakap bertindak hukum secara *syar’i.* Artinya, shahib al-Mal memiliki kapasitas untuk menjadi pemodal dan mudharib memiliki kapasitas menjadi pengelola. (b). Memiliki wilayah *al-tawkil wa al-wikalah* (memiliki kewenangan mewakilkan/memberi kuasa dan menerima pemberian kuasa), karena penyerahan modal oleh pihak pemberi modal kepada pihak pengelola modal merupakan suatu bentuk pemberian kuasa untuk mengolah modal tersebut.

Adanya modal. Adapun modal disyaratkan: (a). Modal harus jelas jumlah dan jenisnya dan diketahui oleh kedua belah pihak pada waktu dibuatnya akad mudharabah sehingga tidak menimbulkan sengketa dalam pembagian laba karena ketidakjelasan jumlah.   
(b). Harus berupa uang (bukan barang). Mengenai modal harus berupa uang dan tidak boleh berupa barang adalah pendapat mayoritas ulama. Mereka beralasan mudharabah dengan barang itu dapat menimbulkan kesamaran. (c). Uang bersifat tunai (bukan utang). Mengenai keharusan uang dalam bentuk tunai (tidak utang) bentuknya. (d). Modal diserahkan sepenuhnya kepada pengelola secara langsung.

Adanya usaha (*al-‘aml*). Dalam menjalankan usaha ini *shahib   
al mal* tidak boleh ikut campur dalam teknis operasional dan manajemen usaha dan tidak boleh membatasi usaha *mudharib* sedemikian rupa sehingga mengakibatkan upaya pemerolehan keuntungan maksimal tidak tercapai. Tetapi di lain pihak pengelola harus senantiasa menjalankan usahanya dalam ketentuan syari’ah secara umum. Dalam usaha itu dijalankandi bawah akad mudharabah terbatas, maka ia harus memenuhi klausul-klausul yang ditentukan oleh shahib al-mal.

Adanya keuntungan. Mengenai keuntungan disyaratkan bahwa   
(a). Keuntungan tidak boleh dihitung berdasarkan presentase dari jumlah modal yang diinvestasikan, melainkan hanya keuntungannya saja setelah dipotong besarnya modal. (b). Keuntungan untuk masing-masing pihak tidak ditentukan dalam jumlah nominal. Karena jika ditentukan dengan nilai nominal berarti shahib al-mal telah mematok untung tertentu dari sebuah usaha yang belum jelas untung dan ruginya. Ini akan membawa pada perbuatan riba.   
(c). Nisbah pembagian ditentukan dengan presentase, misalnya 60%: 40%, 50%: 50% dan seterusnya. Penentuan presentase tidak harus terikat pada bilangan tertentu. Artinya jika nisbah bagi hasil tidak ditentukan pada saat akad, maka masing-masing pihak memahami bahwa keuntungan itu akan dibagi secara sama.   
(d). Keuntungan harus menjadi hak bersama seingga tidak boleh diperjanjikan bahwa seluruh keuntungan untuk salah satu pihak.

* + - * 1. Syarat *Mudharabah*

Syarat-syarat sah mudharabah berkaitan dengan aqidani (orang yang melakukan akad), modal, dan laba.[[59]](#footnote-59)

Syarat Aqidani

Disyaratkan bagi orang yang akan melakukan akad, yakni pemilik modal dan pengusaha adalah ahli dalam mewakilkan atau menjadi wakil sebab mudharib mengusahakan harta pemilik modal, yakni menjadi wakil.

Syarat Modal

(a) Modal harus berupa uang, seperti dinar, dirham, atau sejenisnya, yakni segala sesuatu yang memungkinkan dalam perkongsian (*As-Syirkah*).

(b) Modal harus diketahui dengan jelas dan memiliki ukuran.

(c) Modal harus ada, bukan berupa utang, tetapi tidak berarti harus ada di tempat akad. Juga dibolehkan mengusahakan harta yang dititipkan kepada orang lain.

(d) Modal harus diberikan kepada pengusaha. Hal itu dimaksudkan agar pengusaha dapat mengusahakannya, yakni menggunakan harta terebut sebagai amanah.

Syarat-syarat Laba

(a) Laba harus memiliki ukuran

Mudaharabah dimaksudkan untuk mendapatkan laba. Dengan demikian, jika laba tidak jelas, *mudharabah* batal.

(b) Laba harus berupa bagian yang umum (*Masyhur*)

Pembagian laba harus sesuai dengan keadaan yang berlaku secara umum, seperti kesepakatan di antara orang yang melangsungkan akad bahwa setengah laba adalah untuk pemilik modal, sedangkan setengah lainnya lagi diberikan kepada pengusaha. Akan tetapi, tidak dibolehkan menetapkan jumlah tertentu bagi satu pihak dan sisanya bagi pihak lain.

1. **Penelitian Terdahulu**
   1. Mochamad Jumrih.[[60]](#footnote-60) Skripsi. Pengaruh Penawaran produk murabahah Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Swamitra Syariah Al Hikmah. Universitas Pamulang

Tujuan penelitiannya untuk mengetahui hubungan yang positif antara penawaran produk murabahah terhadap kepuasan nasabah pada Swamitra Syariah Al Hikmah. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Jenis penelitiannya menggunakan penelitian survey. Hasil penelitian menunjukkan terdapat hubungan yang signifikan antara penawaran produk murabahah terhadap kepuasan nasabah dengan koefisien korelasi sebesar rxy= 0, 60,Untuk uji koefisien determinasi   
(R = r2 x 100%) di dapat hasil sebesar = 36. 00% yang artinya variabel X berpengaruh terhadap variabel Y sebesar 36. 00%, sedangkan 64. 00% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Dan untuk uji signifikansi t-hitung   
di dapat hasil sebesar = 3. 90, yang artinya terdapat hubungan korelasi yang signifikan antara penawaran produk murabahah dengan kepuasan nasabah karena nilai t-hitung (7. 72) lebih besar dari nilai t-tabel (1, 66). Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara penawaran produk murabahah terhadap kepuasan nasabah pada Swamitra Syariah Al Hikmah.

* 1. Setyo Susilo,[[61]](#footnote-61) dkk. Jurnal. Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah.

Dari hasil pengisian kuesioner pada para nasabah BNI Syariah dapat dikatakan bahwa BNI Syariah sesuai dalam menerapkan sistem Murabahah (87,86%) untuk pembiayaan UKM. Responden yang menyatakan bahwa BNI Syariah lebih menentukan penyaluran pembiayaan kepada UKM dengan pola murabahah adalah 82% dan yang menyatakan terdapat kendala dalam menerapkan pola bagi hasil adalah 86%. Dalam pembiayaan kepada UKM, BNI Syariah lebih menentukan penyalurannya menggunakan pola murabahah, karena dengan pola murabahah tidak melibatkan SDM BNI Syariah secara langsung dalam usaha/proyek yang dibiayai, tidak terpengaruh fluktuasi tingkat suku bunga yang dapat memberatkan UKM, risiko kecil dibandingkan dengan pola bagi hasil dan pemantauan pembiayaan lebih mudah dilakukan secara administratif melalui riwayat pembayaran.

* 1. [Zhelika Nurtriani](https://plus.google.com/103734523102728390948).[[62]](#footnote-62) Jurnal. 2013. Pengaruh total kredit terhadap usaha kecil menengah

Variabel total kredit, dan PDB mempunyai pengaruh yang berbanding lurus terhadap peningkatan jumlah unit usaha berskala kecil dan menengah, sedangkan tingkat suku bunga yang berbanding terbalik dengan peningkatan jumlah unit usaha berskala kecil dan menengah. Variabel tingkat suku bunga berpengaruh sangat dominan terhadap peningkatan jumlah unit usaha berskala kecil dan menengah. Koefisien variabel suku bunga pada hasil pengolahan data adalah sebesar –79634.414, ini berarti bahwa peningkatan suku bunga sebesar 1 % dapat menurunkan jumlah unit usaha sebesar 634.414 unit usaha. Total Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia dari tahun 2000-2008 mengalami tren yang meningkat, dari tahun 2000 yang berjumlah sebesar 150,196 milyar dollar dan tahun 2008 sudah meningkat menjadi 467 milyar dollar. Peningkatan PDB ini juga berbanding lurus terhadap peningkatan jumlah unit usaha berskala kecil dan menengah. Hal ini ditunjukan dari nilai koefisien untuk PDB adalah sebesar 12.416,26. Ini berarti bahwa peningkatan PDB Indonesia sebesar 1 milyar dollar dapat meningkatkan jumlah unit usaha berskala kecil dan mengah sebesar 12.416,26 unit usaha.

* 1. Rahmat Faisal,[[63]](#footnote-63) Skripsi. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah TBK Kantor Cabang Medan. Program Studi Perbankan dan Keuangan Jurusan Akuntansi. Politeknik Negeri Medan.

Rumusan masalahnya adalah 1) Bagaimana tingkat perkembangan pembiayaan mudharabah, 2) pengaruh nisbah bank terhadap Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah TBK Kantor Cabang Medan, 3) pengaruh nisbah nasabah terhadap Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah TBK Kantor Cabang Medan?

Hasil penelitiannya adalah 1) perkembangan pembiayaan mudharabah tertinggi pada bulan Juli 2012 yaitu sekitar 44,57%, 2) nisbah bank memiliki hubungan yang lemah dan tidak signifikan, hal itu ditunjukkan dengan r : 0,1017, 3) nisbah nasabah juga memiliki hubungan yang lemah dan tidak signifikan hal itu ditunjukkan dengan r: -0,1007

* 1. Nurqadri Yanmar Syam.[[64]](#footnote-64) Skripsi. Analisis Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Sulawesi Selatan Periode 2004-2011. Jurusan Ilmu Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Pembiayaan melalui Dana Pihak Ketiga Pada Bank Syariah di Sulawesi Selatan. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Regresi dengan metode TSLS (Two Stage Least Square) dengan model data Sekunder yang bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS)   
dan Website Bank Indonesia. Pengujian statistik meliputi uji t, uji F, R (koefisien Korelasi) dan R2 (koefisien determinasi).

Dari penelitian ini didapatkan hasil analisis data yang menunjukkan bahwa Tingkat Bagi Hasil mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap penyaluran Pembiayaan pada Bank Syariah melalui Dana Pihak Ketiga pada Bank Syariah di Sulawesi Selatan. Dari hasil pengujian yang dilakukan terhadap penelitian ini diketahui secara simultan menunjukkan bahwa variabel independen Tingkat Bagi Hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap penyaluran Pembiayaan melalui variabel Dana Pihak Ketiga DPK) dengan tingkat signifikansi sebesar 95.00%.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu, bahwa pada penelitian terdahulu membahas tentang penawaran, UKM, Nisbah Bagi Hasil Terhadap Pembiayaan Mudharabah dan jumlah pendapatan, penyaluran, tabungan, nisbah dan BI Rate Terhadap tingkat imbal bagi hasil nasabah dengan skim mudharabah, sedangkan penelitian ini difokuskan pada pengaruh bargaining power dan kegiatan usaha nasabah terhadap penentuan nisbah pembiayaan mudharabah.

1. **Paradigma Penelitian**

Paradigma penelitian adalah pandangan atau model pola pikir yang menunjukkan permasalahan yang akan diteliti yang sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian.[[65]](#footnote-65)

Paradigma penelitian dalam tesis ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Bargaining Power   
(X1)

Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah

(Y)

Kegiatan Usaha Nasabah

(X2)

Gambar 2.2 Paradigma Penelitian

Keterangan:

X1: *Bargaining Power* (X1) (Variabel bebas = *Independen*)

X2 : Kegiatan usaha nasabah (X2) (Variabel bebas = *Independen*)

Y : Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah (variabel terikat = *dependen*)

Penelitian ini hanya akan menggali data berupa informasi tentang pengaruh *Bargaining Power* dan Kegiatan Usaha Nasabah Terhadap Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi sederhana dan regresi ganda, dimana regresi sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh tiga variabel yaitu variabel *Bargaining Power* dan Kegiatan Usaha Nasabah. Regresi ganda digunakan untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama tiga variabel bebas yaitu bargaining power pada nasabah terikat yaitu pengaruh Penentuan Nisbah Pembiayaan Mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung.

1. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 1 [↑](#footnote-ref-1)
2. Sigit Trianduri, dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 3 [↑](#footnote-ref-2)
3. *Ibid.*, 3 [↑](#footnote-ref-3)
4. Syamsu Iskandar, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: In Media, 2013), 8 [↑](#footnote-ref-4)
5. Iswardano, *Uang dan Bank Edisi Keempat*, (Yogyakarta : BPFE, 1991), 20 [↑](#footnote-ref-5)
6. Syamsu Iskandar, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: In Media, 2013), 4 [↑](#footnote-ref-6)
7. Ma’ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah,* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), 175 [↑](#footnote-ref-7)
8. Djoni S.Gasali dan Racmadi Usman, *Hukum Perbankan*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 85 [↑](#footnote-ref-8)
9. *lbid*., 85 [↑](#footnote-ref-9)
10. Jurnal.[eksekusi-terhadap-benda-objek-perjanjian-fidusia-dengan-akta-di-bawah-tangan](http://www.hukumonline.com/berita/baca/hol17783/eksekusi-terhadap-benda-objek-perjanjian-fidusia-dengan-akta-di-bawah-tangan), http://www.hukumonline.com/berita/baca/hol17783/diakses 10 Maret 2014 [↑](#footnote-ref-10)
11. Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 56 [↑](#footnote-ref-11)
12. Depag RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya,* (Semarang: PT Toha Putra, 1995), 506 [↑](#footnote-ref-12)
13. Kashmir**,** *Manajemen Perbankan,* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), 78 [↑](#footnote-ref-13)
14. M. Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institut dengan Bank Indonesia, 2001), 155 [↑](#footnote-ref-14)
15. Undang-Undang RI No.10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 1992 tentang Pebankan [↑](#footnote-ref-15)
16. Kashmir, *Manajemen Perbankan…,* 78 [↑](#footnote-ref-16)
17. Undang-Undang RI No.10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang No.7 1992 tentang Perbankan [↑](#footnote-ref-17)
18. Kashmir, *Manajemen Perbankan…,* 78 [↑](#footnote-ref-18)
19. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen dalam Perspekjtif Kewirausahaan,* (Bandung: Alfabeta, 2013), 97 [↑](#footnote-ref-19)
20. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen …*, 102 [↑](#footnote-ref-20)
21. Suhardjno, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah,* (Yogyakata: (UPP) AMPYKPN), 33 [↑](#footnote-ref-21)
22. Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), 365 [↑](#footnote-ref-22)
23. *Ibid.,* 369 [↑](#footnote-ref-23)
24. Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta,Prenada Media, 2004), 35 [↑](#footnote-ref-24)
25. Prabu Setiawan, *Pengertian Usaha Kecil dan Menengah,* <http://prabusetiawan> blogspot. com/2009/05 pengertian-usaha-kecil-dan-menengah.html diakses 16 Mei 2009 [↑](#footnote-ref-25)
26. Sutejo, Jurnal *Kontribusi Perusahaan Kecil,* dalam http:// usahakecil. html diakses Maret 2014 [↑](#footnote-ref-26)
27. Asdar Munanar, Jurnal *Menetapkan marjin keuntungan dan Nisbah,* dalam <http://Asdarmunandar.Html>, diakses 8 April 2014 [↑](#footnote-ref-27)
28. Adiwarman Karim. *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta: PT Remaja Rosdakarya, 2006), 97 [↑](#footnote-ref-28)
29. M. Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institut dengan Bank Indonesia, 2001), 12 [↑](#footnote-ref-29)
30. Muhammad, *Bank Syari’ah Analisis, Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman,* (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), 26 [↑](#footnote-ref-30)
31. Tarsidin *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis*, Jakarta. (2010 FE UI), 192 [↑](#footnote-ref-31)
32. Karim, *Bank Islam…,* 105 [↑](#footnote-ref-32)
33. Widiastama, Siffa (2006) , *Pengaruh Total Bagi Hasil, Suku Bunga dan Fatwa MUI terhadap Simpanan Mudharabah (Studi Bank Muamalat)*, Yogyakarta: skripsi tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-33)
34. Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan edisi keempat,*(Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2010), 287-288 [↑](#footnote-ref-34)
35. Slamet Wiyono, Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasar PSAK dan PAPSI ,* (Jakarta: Grasindo 2005), 62 [↑](#footnote-ref-35)
36. UU *Perbankan Syari’ah* 2008 (UU. No. 21 Th 2008), (Jakarta: Sinar Grafika, 2008),   
    92 [↑](#footnote-ref-36)
37. Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 73 [↑](#footnote-ref-37)
38. Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: EKONISIA, 2004), 196 [↑](#footnote-ref-38)
39. Kasmir*, Manajemen*…, 73 [↑](#footnote-ref-39)
40. Muhammad, *Manajemen Dana..,* 196 [↑](#footnote-ref-40)
41. Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan* *(Teknik Analisis Kinerja Keuangan Bank*), (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2003), 84 [↑](#footnote-ref-41)
42. Muhdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT Bumi Akasara, 2000), 210 [↑](#footnote-ref-42)
43. Kasmir, *Manajemen…*, 75 [↑](#footnote-ref-43)
44. Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarata: Prenada Media, 2005), 56 [↑](#footnote-ref-44)
45. *Ibid*., 75 [↑](#footnote-ref-45)
46. Sigit Triandaru, Totok Budisantoso*, Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 114 [↑](#footnote-ref-46)
47. Taswan, *Manajemen Perbankan, Konsep, Teknik & Aplikasi* (Yogyakarta: UUP STIM YKPN, 2006), 156 [↑](#footnote-ref-47)
48. Kasmir, *Manajemen…,* 94 [↑](#footnote-ref-48)
49. Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah…,* 171 [↑](#footnote-ref-49)
50. Khasmir, *Manajemen Perbanakan*…, 96 [↑](#footnote-ref-50)
51. Rachmat Syafe’i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), 223 [↑](#footnote-ref-51)
52. Abdullah Saeed, Islamic *Banking and Interest A Study of The Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation (Bank Islam dan Bunga Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontempore)*, terj. Muhammad Ufuqul Mubin dkk, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2003), 91 [↑](#footnote-ref-52)
53. Muhammad, *Manajemen Bank Syari’ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN), 104 [↑](#footnote-ref-53)
54. Adiwarman Karim, *Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 192 [↑](#footnote-ref-54)
55. Depag RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya,* (Semarang: PT Toha Putra, 1995), 264 [↑](#footnote-ref-55)
56. Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank* …, 95 [↑](#footnote-ref-56)
57. Rahmat Syafe’i, *Fiqih*…, 226 [↑](#footnote-ref-57)
58. Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam,* (Yogyakarta: BPFE, 2004), 243 [↑](#footnote-ref-58)
59. Rahmat Syafe’I, *Fiqih*…, 228 [↑](#footnote-ref-59)
60. Mochamad Jumrih. 2012. dengan judul *Pengaruh Penawaran produk murabahah Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Swamitra Syariah Al Hikmah.* Universitas Pamulang, skripsi tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-60)
61. Setyo Susilo, dkk. Jurnal. 2012. dengan judul Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah [↑](#footnote-ref-61)
62. [Zhelika Nurtriani](https://plus.google.com/103734523102728390948). Jurnal. 2013. dengan judul Pengaruh total kredit terhadap usaha kecil menengah [↑](#footnote-ref-62)
63. Rahmat Faisal, Skripsi. 2012. *dengan judul Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah TBK Kantor Cabang Medan. Program Studi Perbankan dan Keuangan Jurusan Akuntansi. Politeknik Negeri Medan*, skripsi tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-63)
64. Nurqadri Yanmar Syam. Skripsi. 2012. dengan judul Analisis Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Sulawesi Selatan Periode 2004-2011. Jurusan Ilmu Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar, skripsi tidak diterbitkan [↑](#footnote-ref-64)
65. Sugiono, *Metode Penelitian Adminitrasi Dilengkapi dengan Metode R & D,* (Bandung: Alfabeta, 2006), 43 [↑](#footnote-ref-65)