

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Kegiatan bank yang selanjutnya setelah menghimpun dana dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan, dan deposito adalah menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkannya. Kegiatan pengalokasian dana ini dikenal juga dengan istilah penyaluran dana.

Pengalokasian dana dapat diwujudkan dalam bentuk pinjaman atau lebih dikenal dengan istilah pembiayaan. Pengalokasian dana dapat pula dilakukan dengan membelikan berbagai *asset* (harta) yang dianggap menguntungkan bank. Arti lain dari alokasi dana adalah menjual kembali dana yang diperoleh dari penghimpunan dana dalam bentuk simpanan. Penjualan dana ini tidak lain agar perbankan memperoleh keuntungan seoptimal mungkin. Dalam, pengalokasian dananya pihak perbankan harus dapat memilih dari berbagai alternatif yang ada.

Seperti dijelaskan sebelumnya bahwa keuntungan utama bisnis perbankan syariah adalah selisih antara bagi hasil yang diterima dari alokasi dana tertentu. Oleh karena itu, baik faktor-faktor sumber dana maupun alokasi sumber dana memegang peranan yang sama pentingnya di dunia perbankan. Penentuan sumber dana perbankan akan berpengaruh terhadap bagi hasil

alokasi dana yang akan dibebankan. Kegiatan alokasi dana yang terpenting adalah alokasi dana dalam bentuk pinjaman atau lebih dikenal kredit bagi bank berdasarkan prinsip konvensional dan pembiayaan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah¹

2. Perbedaan pembiayaan dan kredit

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998:

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pengertian pembiayaan 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.²

Dari pengertian di atas dapatlah dijelaskan bahwa kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*kreditor*) dengan nasabah penerima kredit (*debitor*) bahwa mereka sepakat sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Dalam perjanjian kredit tercantum hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama. Demikian pula dengan masalah sanksi apabila debitor ingkar janji terhadap perjanjian yang telah dibuat bersama.

Perbedaan antara kredit yang diberikan oleh bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan pada prinsip syariah adalah

¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan...*, hal. 95-96.

² *Undang-Undang Perbankan*, No. 10 Tahun 1998.

terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil.

Dalam artian luas kredit diartikan sebagai kepercayaan. Begitu pula dengan bahasa latin kredit berarti *credere* artinya percaya. Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit adalah ia percaya kepada si penerima kredit bahwa kredit yang disalurkaninya pasti akan kembali sesuai dengan perjanjian sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.

Sebelum pembiayaan diberikan, untuk meyakinkan bank bahwa nasabah memang benar-benar dapat dipercaya, maka bank terlebih dahulu melakukan analisis pembiayaan.³ Analisis pembiayaan dilakukan dengan prinsip 5C adalah sebagai berikut:

1) *Character*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya (tingkatan sosial). Ini merupakan ukuran kemauan membayar.

2) *Capacity*

³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan....*, hal. 96-97.

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu juga dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini, pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

3) *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

4) *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dipergunakan secepat mungkin.

5) *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang

baik sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.⁴ Setelah dilakukan analisis selanjutnya akan dilakukan penilaian kredit dengan metode 7P adalah sebagai berikut:

1) *Personality*

Personality yaitu menilai nasabah dari segi kepribadianya atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2) *Party*

Party yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3) *Purpose*

Purpose yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif, dan lain sebagainya.

4) *Prospect*

Prospect yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek

⁴ *Ibid.*, hal. 109 -110.

atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi melainkan juga nasabah.

5) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah dalam mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitor maka akan semakin baik. Dengan demikian jika salah satu usahanya merugi maka masih dapat ditutupi oleh sektor lain.

6) *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.

7) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.⁵

3. Jenis-jenis pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan yang sering digunakan dalam kegiatan penyaluran dana bank syariah secara umum adalah sebagai berikut:

⁵ *ibid.*, hal. 110 – 111.

a. Pembiayaan murabahah

Pembiayaan murabahah merupakan transaksi menjual barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahnya.⁶ Pada perjanjian murabahah ini, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan nasabah dengan membeli barang tersebut ke pemasok dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah atau markup.⁷

b. Pembiayaan istisna'

Pembiayaan yang disediakan bank mulai dari proses produksi sampai menghasilkan barang jadi. Melalui fasilitas ini bank melakukan pemesanan barang dengan harga yang disepakati kedua belah pihak dan dengan pembayaran dimuka secara bertahap. Dengan demikian kewajiban dan tanggung jawab pengusaha adalah keberhasilan proses produksi tersebut sampai menghasilkan barang jadi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang telah diperjanjikan.⁸ Skim istisna' umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.⁹

⁶ Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta, Djambatan: Karya Unipress, 2002), hal. 66.

⁷ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah edisi 2*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), hal. 27.

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori Kekuasaan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 164.

⁹ Syarifudin Arif Marah Manunggal, *Pengantar Manajemen Keuangan Syariah*, (Tulungagung: STAIN Tulungagung Press, 2011), hal. 159.

c. Pembiayaan qard

Qard merupakan pinjaman kebajikan atau lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible* (yaitu barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai dengan berat, ukuran, dan jumlahnya). Kata *qard* ini kemudian diadopsi menjadi *credo* (romawi), *credit* (inggris), dan kredit (Indonesia). Objek pinjaman *qard* biasanya adalah uang atau alat tukar lainnya, yang merupakan transaksi pinjaman murni tanpa bunga ketika pinjaman mendapatkan uang tunai dari pemilik dana (dalam hal ini bank) dan hanya wajib mengembalikan pokok hutang pada waktu tertentu dimasa yang akan datang. Peminjam atas prakarsa sendiri dapat mengembalikan lebih banyak sebagai ucapan terimakasih. Ulama-ulama tertentu memperbolehkan pemberi pinjaman untuk membebani biaya jasa pengadaan pinjaman. Biaya jasa ini bukan merupakan keuntungan, tetapi merupakan biaya aktual yang dikeluarkan oleh pemberi pinjaman, seperti biaya sewa gedung, gaji pegawai dan peralatan kantor. Hukum Islam memperbolehkan pemberi pinjaman untuk meminta kepada peminjam untuk membayar biaya-biaya operasi diluar pinjaman-pinjaman pokok, tetapi agar biaya ini tidak menjadi bunga terselubung komisi atau biaya ini tidak boleh dibuat prosposional terhadap jumlah pinjaman. Biaya jasa ini pada umumnya tidak boleh lebih dari 2,5% dan selama ini berkisar antara 1-2%. Dalam aplikasinya pada perbankan Islam, qard biasa digunakan untuk menyediakan

dana talangan kepada nasabah prima dan untuk menyumbang sektor usaha kecil atau mikro atau bisa juga membantu sektor sosial.¹⁰

d. Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank syariah atau bank muamalah untuk membiayai suatu proyek bersama antara nasabah dengan bank. Nasabah dapat mengajukan proposal kepada bank syariah untuk mendanai suatu proyek atau usaha tertentu dan kemudian akan disepakati berapa modal dari bank dan berapa modal dari nasabah serta akan ditentukan bagi hasilnya bagi masing-masing pihak berdasarkan persentase pendapatan atau keuntungan bersih dari proyek usaha tersebut sesuai dengan kesepakatan. Oleh karena itu, musyarakah adalah perjanjian atau akad antara dua pihak atau lebih dalam suatu usaha tertentu, yaitu masing-masing pihak akan memberikan kontribusi dengan kesepakatan bila terjadi keuntungan. Namun bila terjadi kerugian maka masing-masing pihak mendapat margin dalam bentuk menanggung resiko.¹¹

Pembagian laba atau resiko antar mitra harus berupa persentase, bukan suatu jumlah tertentu. Menurut kalangan madzab Hanafi dan Hanbali, persentase tersebut harus ditentukan secara jelas dalam kontrak. Menentukan suatu jumlah tetap bagi seorang mitra tidak diperbolehkan lantaran total laba yang akan diperoleh barangkali tidak akan melebihi

¹⁰ Veithzal Rivai, *Islamic Banking...*, hal. 207.

¹¹ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal. 34.

jumlah yang telah ditetapkan, dalam kasus seperti itu mitra lainya bisa tidak memperoleh bagian dari laba tersebut.¹²

e. Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan ini merupakan bentuk pembiayaan bagi hasil ketika bank sebagai pemilik dana atau modal yang biasa disebut *shahibul maal* sebagai penyedia modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola yang biasa disebut dengan *mudharib* untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya. Pengelola tidak ikut menyertakan modal, tetapi menyertakan tenaga dan keahliannya, dan juga tidak meminta gaji atau upah dalam menjalankan usahanya. Pemilik dana hanya menyediakan modal dan tidak dibenarkan untuk ikut campur dalam manajemen usaha yang dibiayainya. Kesiediaan pemilik dana untuk memegang resiko apabila terjadi kerugian menjadi dasar untuk mendapat bagian dari keuntungan.¹³

Mudharabah dibagi menjadi dua yakni mudharabah mutlaqah yaitu perjanjian kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang tidak

¹² Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*, (Jakarta: Paramadina, 2004), hal. 92-93.

¹³ Veithzal Rivai, *Islamic Banking ...*, hal. 192.

dibatasi dengan spesifikasi usaha, tempat dan waktu selagi dalam batas-batas yang dibenarkan oleh hukum syara'. Dan yang kedua adalah mudharabah muqayadah yaitu usaha kerja sama yang dalam perjanjiannya akan dibatasi sesuai dengan kehendak *shahibul maal*, selama sesuai dengan bentuk-bentuk yang dihalalkan oleh syariah.¹⁴

4. Konteks pembiayaan dalam perbankan syariah

Konteks pembiayaan pada praktik bank syariah secara umum dibagi menjadi dua yakni pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Berikut akan dijelaskan untuk masing-masing konteks pembiayaan pada bank syariah:

a. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi. Pembiayaan ini dibagi menjadi dua hal yakni:

1. Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi dan juga untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang. Unsur-unsur modal kerja yang terdiri atas komponen-komponen alat likuid (*Cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*).

a) Pembiayaan likuiditas (*Cash Financing*)

Pembiayaan ini umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian antara uang yang masuk (*Cash inflow*) dan uang yang keluar (*Cash outflow*) pada perusahaan nasabah. Dalam hal ini bank syariah menyediakan fasilitas seperti fasilitas pada bank konvensional yang disebut dengan kredit

¹⁴ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah ...*, hal. 36.

rekening koran namun dalam bank syariah berbentuk pinjaman qard timbal balik atau sering disebut *compancating balance*. Melalui fasilitas ini bank harus membuka rekening giro dan bank tidak akan memberikan bonus atas giro tersebut. Atas fasilitas ini bank syariah tidak dibenarkan meminta imbalan apapun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.¹⁵

b) Pembiayaan piutang (*Receivable Financing*)

Kebutuhan pembiayaan ini biasanya timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bagi bank syariah untuk kasus pembiayaan piutang hanya dapat dilakukan dalam bentuk *al Qard* dimana bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasi.¹⁶

c) Pembiayaan Persediaan (*Inventory Financing*)

Pada bank syariah untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan mempunyai mekanisme tersendiri yaitu menggunakan prinsip jual beli (*al bai'*) dalam dua tahap. Tahap pertama bank mengadakan (membeli barang dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Pada tahap kedua bank menjual kembali kepada nasabah dengan pembayaran tangguh dan dengan

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, hal. 162.

¹⁶ *Ibid.*, hal. 162.

mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.¹⁷

d) Pembiayaan modal kerja untuk perdagangan

a. Perdagangan umum

Perdagangan umum yaitu perdagangan yang dilakukan dengan target pembeli siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan ditempat penjual, baik pedagang eceran maupun pedagang besar. Untuk pembiayaan modal kerja perdagangan jenis ini menggunakan skema mudharabah.

b. Perdagangan berdasarkan pada pesanan

Perdagangan ini biasanya tidak dilakukan atau diselesaikan ditempat penjual, yaitu seperti perdagangan antar kota, perdagangan antar pulau ataupun antar negara. Pembeli terlebih dulu memesan berdasarkan contoh barang atau daftar barang serta harga yang ditawarkan. Biasanya pembeli hanya akan membayar barang-barang yang dipesan telah diterimanya. Untuk mengatasi masalah kedua belah pihak, bank syariah telah mengadopsi mekanisme *Letter of Credit* (pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah) dengan skema *wakalah* (mewakikan), *musyarakah* (kerjasama antara dua orang dimana keduanya sama-sama memberikan modal, baik uang maupun tenaga dan fikiran), *mudharabah* (kerja sama dua orang

¹⁷ *Ibid.*, hal. 163.

atau lebih salah satu pihak sebagai pemilik dana dan yang lain sebagai pengelola) ataupun *murabahah* (jual beli dimana pembeli memberitahukan harga pokok barang yang dijual). Dalam hal ini bank syariah dapat memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul mall*) sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*).¹⁸

2. Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, berjangka waktu menengah dan panjang. Untuk pembiayaan investasi bank syariah menggunakan skema *musyarakah muntanaqishah* (dalam musyarakah ini bank secara bertahap menurunkan partisipasinya dan secara bertahap pemilik perusahaan akan mengambil alih usahanya). Dalam hal ini, bank menggunakan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya, dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali. Skema ini dapat

¹⁸ *Ibid.*, hal. 165.

dilakukan dengan *Ijarah Muntahiya Bit-Tamlik* (sewa yang berakhir dengan kepemilikan barang oleh penyewa).¹⁹

b. Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder.

Bank syariah dapat menggunakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema *Al-ijarah bi tsaman ajil* (jual beli yang dilakukan dengan pembayaran angsuran), *Al-ijarah al Muntahiya bit-tamlik* (sewa yang berakhir dengan kepemilikan barang oleh penyewa), *Al-musyarakah al-muthanaqishah* (dalam hal ini bank secara bertahap menurunkan partisipasinya dan secara bertahap pemilik perusahaan akan mengambil alih usahanya). Pembiayaan komersil ini pada umumnya dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sekunder. Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan primer tidak dapat dipenuhi dengan pembiayaan komersial.²⁰

5. Tujuan pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan untuk tingkat mikro.

Secara makro pembiayaan bertujuan untuk :

¹⁹ *Ibid.*, hal. 167.

²⁰ *Ibid.*, hal. 168.

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan dana membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiyaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan. Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:
 - 1) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha

menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk mencapai laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

- 2) Upaya meminimalkan resiko artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan percampuran antara sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan manusianya ada dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada yang kekurangan. Dalam kaitanya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.²¹

Secara garis besar, kegiatan operasional bank syariah ditentukan oleh hubungan akad yang terdiri dari lima konsep dasar akad. Bersumber dari lima akad inilah dapat ditentukan produk beserta keuntungan atau profit yang diperoleh oleh bank syariah Kelima prinsip akad tersebut adalah sistem

²¹ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : PT Dana Bhakti Wakaf, 2003), hal. 380.

simpanan, bagi hasil, margin keuntungan, sewa dan jasa atau fee.²² Sumber dana yang berasal dari kelima akad tersebut kemudian dikumpulkan atau sering disebut dengan *pooling fund*.

Pooling fund ini kemudian digunakan dalam penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, jual beli, dan sewa. Dari pembiayaan dengan prinsip bagi hasil diperoleh bagian dari bagi hasil laba sesuai dengan kesepakatan awal (nisbah bagi hasil) dengan masing-masing nasabah atau mitra usaha. Dari pembiayaan dengan prinsip jual beli diperoleh margin keuntungan. Sedangkan dari prinsip pembiayaan dengan prinsip sewa diperoleh pendapatan sewa. Keseluruhan pendapatan dari *pooling fund* ini kemudian dibagikan antara bank dengan semua nasabah yang menitipkan, menabung, atau menginvestasikan uangnya sesuai dengan kesepakatan awal. Bagian nasabah atau pihak ketiga akan didistribusikan kepada nasabah, sedangkan bagian bank akan dimasukkan kedalam laporan laba rugi sebagai pendapatan operasi utama.²³

B. Profit

Profit secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan suatu perusahaan lebih besar dari biaya total.²⁴ Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing* (bagi hasil dan bagi rugi). *Profit sharing* (bagi hasil) dalam kamus ekonomi diartikan sebagai laba.²⁵

²² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), hal.86.

²³ Veithzal Rivai, *Islamic Banking*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2010), hal. 211.

²⁴ Cristoper Pass dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Ekonomi ed. ke 2*, (Jakarta: Erlangga, 1994), hal. 534.

²⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah...*, hal. 101.

Laba merupakan salah satu fungsi penting dari kegiatan ekonomi dan perbankan konvensional dimana transfer kesejahteraan bagi pihak-pihak terkait sangat ditentukan. Laba juga merupakan petunjuk untuk melakukan investasi.²⁶

Pada perbankan syariah, saat menetapkan keuntungan terdapat beberapa hal dalam menentukannya, yaitu dengan penetapan margin keuntungan dan juga nisbah bagi hasil pembiayaan sesuai dengan kebijakan syariah. Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract*, yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran baik dari segi jumlah, maupun waktu seperti pembiayaan *murabahah* (jual beli dengan keuntungan berupa margin dimana penjual memberitahukan harga pokok barang dan kemudian bersepakat untuk menentukan margin), *ijarah* (sewa), *ijarah muntahiya bitamlik* (sewa yang berakhir dengan kepemilikan barang oleh penyewa), *salam* (jual beli yang pembayarannya kontan dan barangnya kemudian) dan *istisna'* (jual beli dengan pemesanan barang sesuai spesifikasi dengan pembayaran kontan maupun secara tangguh). Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun. Jika perhitungan margin dilakukan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari sedangkan margin keuntungan secara bulanan maka setahun ditetapkan selama 12 bulan.²⁷

Sedangkan penetapan nisbah bagi hasil diterapkan pada produk yang sifatnya *Natural Uncertainty Contract*, yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu

²⁶ Muhammad, *Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hal. 37.

²⁷ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hal. 297.

(*timing*) seperti *mudharabah* (akad kerjasama dengan salah satu pihak sebagai pemberi dana dan di lain pihak sebagai pengelola dan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan) dan *musyarakah* (akad kerjasama antara dua orang atau lebih dan kedua belah pihak saling menyetor sesuatu baik modal, tenaga, ataupun fikiran dan keuntungan atau kerugian dibagi sesuai dengan porsi modal).²⁸

C. Sumber-sumber Dana Bank Syariah

Sumber-sumber dana bank adalah usaha bank dalam menghimpun dana untuk membiayai operasinya. Hal ini sesuai dengan fungsinya bahwa bank adalah lembaga keuangan dimana kegiatan sehari-harinya adalah dalam bidang jual beli uang. Tentu saja sebelum menjual uang atau memberikan pinjaman bank harus lebih dulu membeli uang atau menghimpun dana sehingga dari selisih penghimpunan dan penyaluran tersebut bank mencari keuntungan.²⁹

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan maka dana merupakan masalah bank yang paling utama. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain bank tidak dapat berfungsi sama sekali. Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank dalam bentuk tunai, atau aktiva lain yang dapat segera diubah menjadi uang tunai. Uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank tidak hanya berasal dari para pemilik dana itu sendiri, tetapi juga berasal dari titipan atau penyertaan dana orang lain

²⁸ *Ibid.*, hal. 286.

²⁹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan...*, hal. 65.

atau pihak lain yang sewaktu-waktu atau pada suatu saat tertentu akan ditarik kembali, baik sekaligus ataupun secara berangsur-angsur.

Berdasarkan data empiris selama ini dana yang berasal dari para pemilik dana itu sendiri, ditambah dari cadangan modal yang berasal dari akumulasi keuntungan yang ditanam kembali pada bank hanya 7% sampai 8% dari total aktiva bank. Bahkan di Indonesia rata-rata jumlah modal dan cadangan yang dimiliki oleh bank-bank belum pernah melebihi 4% dari total aktiva. Ini berarti bahwa sebagian besar modal kerja bank berasal dari masyarakat, lembaga keuangan lain dan pinjaman likuiditas dari Bank Indonesia.³⁰ Berdasarkan pada uraian di atas menjelaskan bahwa dana pihak ketiga bank yang berasal dari masyarakat dapat mencapai 85% dari total dana yang dimiliki oleh bank.

Sedangkan pada dana pihak kedua bank, yang merupakan dana pinjaman yang salah satunya dapat diperoleh dari Bank Indonesia. Pinjaman ini diperoleh bank sebesar 70% sampai 80% dari total pembiayaan yang diberikan oleh bank. Misalnya bank memberikan pembiayaan investasi sebesar Rp. 100 juta. Bantuan pembiayaan likuiditas dari Bank Indonesia berarti sebesar 70% sampai 80% dari total pembiayaan sebesar Rp. 100 juta, yakni sebesar Rp. 70 juta atau Rp. 80 juta. Dan sisanya sebesar Rp. 30 juta atau Rp. 20 juta diambil dari dana sendiri bank yang bersangkutan. Baik dana pihak ke satu maupun dana pihak ketiga bank.³¹ Adapun penjelasan dari masing-masing sumber dana bank adalah sebagai berikut:

³⁰ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), hal. 49-50.

³¹ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2000), hal. 87.

1. Dana pihak pertama

Dana pihak pertama yaitu dana yang merupakan modal sendiri yang berasal dari penyeteroran modal oleh pemegang saham bank. Dalam kelompok dana pihak ke satu ini termasuk sumber dana modal dari pemegang saham itu sendiri. Pemegang saham yang datang dan bergabung kemudian sebagai pemegang saham bank serta dari pemegang saham masyarakat ketika bank itu go publik.³² Dana pihak pertama ini meliputi:

- a. Dana yang disetor yaitu jumlah uang yang disetor secara efektif oleh para pemegang saham pada saat bank itu berdiri.
- b. Cadangan-cadangan yaitu sebagian dari laba bank yang di sisihkan dalam bentuk cadangan modal dan cadangan lainnya yang digunakan untuk menutup timbulnya resiko dikemudian hari.
- c. Laba yang ditahan yaitu laba yang mestinya menjadi milik para pemegang saham, tapi oleh mereka sendiri diputuskan untuk tidak dibagi dan dimasukkan kembali dalam modal kerja.³³

2. Dana pihak kedua

Dana pihak kedua yaitu merupakan dana dari pinjaman pihak luar bank yang meliputi :

- 1) Pinjaman dari bank-bank lain yang dikenal dengan *call money* yaitu pinjaman harian antar bank. Pinjaman ini biasanya diminta bila ada kebutuhan mendesak yang diperlukan bank. Jangka waktu *call money* ini

³² Masyud Ali, *Asset Liability Management (Menyiasati Risiko Pasar dan Risiko Operasional dalam Perbankan)*, (Jakarta : PT Elex Media Komputindo,2004), hal. 264.

³³ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank...*, hal. 85.

biasanya tidak lama, yaitu sekitar satu bulan atau bahkan hanya beberapa hari saja.³⁴

- 2) Pinjaman antar bank yang merupakan pinjaman dari bank lain melalui Pasar Uang Antar Bank (PUAS) yang merupakan pinjaman yang berjangka waktu pendek.
- 3) Pinjaman dari bank lain yang berkaitan dengan pinjaman bersama terhadap sesuatu pembiayaan proyek tertentu yang berjangka waktu menengah atau panjang sesuai dengan persyaratan-persyaratan tertentu yang disepakati kedua belah pihak.
- 4) Pinjaman dari bank sentral dalam menjalankan perannya, berupa kredit likuiditas dengan agunan berupa tagihan lancar dengan tingkat risiko yang rendah, antara lain berupa Sertifikat Bank Indonesia (SBI).³⁵

3. Dana pihak ketiga

Dana pihak ketiga merupakan dana yang berasal dari pinjaman masyarakat berupa giro, deposito dan tabungan. Dana-dana dari masyarakat ini dianggap dari *surplus* unit yang menyerahkan kelebihan dana-dananya itu sebagai unsur pendanaan bagi bank. Karena selanjutnya dana-dana dari surplus unit tersebut disalurkan kembali oleh bank dalam bentuk pemberian pinjaman kepada *deficit* unit, maka bank dinilai memiliki peranan sebagai lembaga intermediasi atas dana-dana dari masyarakat tersebut.³⁶ Berikut ini akan dijelaskan untuk masing-masing dana pihak ketiga yang dihimpun oleh bank syariah yaitu:

³⁴ *Ibid.*, hal. 86.

³⁵ Masyud Ali, *Asset Liability Management...*, hal. 265.

³⁶ *Ibid.*, hal. 265-266.

1) Giro

Giro pada bank syariah umumnya tetap sama dengan giro pada bank konvensional, dimana bank tidak membayar apapun kepada pemegangnya, bahkan tidak mengenakan biaya layanan (*service charge*). Dana giro ini boleh dipakai bank-bank syariah dalam operasi bagi hasil. Pembayaran kembali nilai nominal giro dijamin sepenuhnya oleh bank dan dilihat sebagai pinjaman depositor kepada bank.³⁷ Dalam sumber lain menyatakan bahwa giro pada bank syariah ada dua macam yaitu dengan prinsip titipan atau giro wadi'ah dan dengan prinsip bagi hasil atau giro mudharabah. Namun demikian dalam praktiknya perbankan syariah banyak menggunakan prinsip giro wadi'ah. Mengingat motivasi nasabah memilih produk giro adalah untuk kemudahan dalam lalu lintas pembayaran, bukan untuk mendapatkan keuntungan.

Disamping itu apabila menggunakan prinsip bagi hasil atau mudharabah maka penarikan sewaktu-waktu akan sulit dilakukan mengingat sifat dari akad mudharabah yang memerlukan jangka waktu untuk menentukan untung atau rugi. Sehingga hanya produk berupa giro wadi'ah yang dikenal dalam sistem perbankan syariah. Secara singkat giro wadi'ah dapat dijelaskan sebagai bentuk simpanan yang penarikannya dilakukan tiap saat dengan menggunakan cek, *bilyet giro*, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan yang didasarkan pada prinsip titipan. Oleh karena itu nasabah tidak mendapatkan pendapatan baik berupa

³⁷ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher, 2009), hal. 49.

bunga pada bank konvensional maupun bagi hasil pada bank syariah melainkan akan mendapatkan bonus yang nilainya tidak diperjanjikan diawal akad.³⁸ Giro dengan menggunakan prinsip wadi'ah adalah firman Allah SWT. Dalam Surah An-Nisa' ayat 58 sebagai berikut:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

Artinya:

...*Sesungguhnya Allah SWT. Menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya...*³⁹

2) Tabungan

Tabungan pada bank konvensional berbeda dengan giro dimana ada beberapa batasan seperti berapa dan kapan dapat ditarik. Tabungan biasanya memperoleh hasil pasti (*fixed return*). Pada bank syariah, tabungan juga mempunyai sifat yang sama dengan tabungan pada bank konvensional.⁴⁰ Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro* atau dengan alat lain yang dipersamakan dengan itu. Nasabah yang ingin mengambil simpanannya dapat langsung datang ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan atau dengan fasilitas seperti *Automatic Teller Machine* (ATM).

Prinsip yang digunakan dalam perjanjian untuk diimplementasikan dalam produk tabungan perbankan syariah adalah wadi'ah dan mudharabah.

³⁸ Abdul Ghafur Anshari, *Perbankan Syariah Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), hal. 85-86.

³⁹ Departemen Agama (Lembaga Lektur Keagamaan), *Surat An-Nisa' ayat 58...*, hal. 88.

⁴⁰ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen...*, hal. 50.

Hampir sama dengan giro, pilihan pada produk ini tergantung motif dari nasabah. Jika motifnya hanya menyimpan saja maka bisa dipakai produk tabungan wadi'ah. Namun jika untuk memenuhi nasabah yang memiliki motif untuk berinvestasi atau mencari keuntungan maka dapat menggunakan tabungan mudharabah. Secara teknis mudharabah adalah akad kerjasama antara shahibul maal yang menyediakan dana atau modal 100% dengan mudharib sebagai pengelola pada kegiatan produktif.⁴¹ Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam perbankan syariah memiliki dua macam produk tabungan yaitu tabungan mudharabah dan tabungan wadi'ah. Perbedaan tabungan bank syariah dengan bank konvensional adalah jika pada bank syariah tidak mengenal bunga namun memakai bagi hasil untuk tabungan mudharabah dan bonus untuk tabungan wadi'ah.⁴² Selain dalam Surah An-Nisa' ayat 58, prinsip wadi'ah untuk produk tabungan terdapat dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 283 yakni sebagai berikut:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ
عَلَيْمٌ مِّن

Artinya:

⁴¹ Abdul Ghafur Azhari, *Perbankan Syariah...*, hal. 92.

⁴² *Ibid.*, hal. 93.

...Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah SWT...⁴³

3) Deposito

Deposito pada bank konvensional menerima jaminan pembayaran kembali atas simpanan pokok dan hasil (bunga) yang telah ditetapkan sebelumnya. Pada perbankan syariah, deposito diganti dengan simpanan yang memperoleh bagian dari laba atau rugi bank. Oleh karena itu bank syariah menyebutnya sebagai rekening investasi oleh bank syariah sebagai sumber dana utama bagi kegiatan pembiayaan (*financing*).⁴⁴ Deposito merupakan produk dari bank yang memang ditujukan untuk kepentingan investasi dalam bentuk surat-surat berharga, sehingga dalam perbankan syariah akan memakai prinsip mudharabah.

Berbeda dengan bank konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, maka dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (*profit sharing*) sebesar nisbah yang disepakati diawal akad. Bank dan nasabah masing-masing mendapatkan keuntungan. Keuntungan bagi bank dengan menghimpun dana lewat deposito adalah uang yang tersimpan relatif lebih lama, mengingat deposito memiliki jangka waktu yang relatif panjang dan frekuensi penarikan yang panjang. Oleh karena itu bank akan lebih leluasa menyalurkan dana tersebut untuk kegiatan yang produktif. Sedangkan

50. ⁴³ Departemen Agama (Lembaga Lektur Keagamaan), Surat Albaqarah Ayat 283..., hal.

⁴⁴ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen...*, hal. 50.

nasabah akan mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil yang besarnya sesuai dengan nisbah yang telah disepakati diawal perjanjian.⁴⁵

Setelah dana pihak ketiga telah dikumpulkan oleh bank, maka sesuai dengan fungsi intermediasinya maka bank berkewajiban menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan. Dalam hal ini, bank harus mempersiapkan strategi penggunaan dana-dana yang dihimpunnya sesuai dengan rencana alokasi berdasarkan kebijakan yang telah digariskan. Alokasi dana ini mempunyai beberapa tujuan yaitu:

- a) Mencapai tingkat profitabilitas yang cukup dan tingkat resiko yang rendah.
- b) Mempertahankan kepercayaan masyarakat dengan menjaga agar posisi likuiditas tetap aman.

Untuk mencapai kedua keinginan tersebut maka alokasi dana-dana bank harus diarahkan sedemikian rupa agar pada saat diperlukan semua kepentingan nasabah dapat terpenuhi Alokasi penggunaan dana bank syariah pada dasarnya dapat dibagi dalam dua bagian penting dari aktiva bank yaitu *earning asset* (aktiva yang menghasilkan) dan *non earning asset* (aktiva yang tidak menghasilkan). Aktiva yang menghasilkan atau *earning asset* adalah *asset* atau harta bank yang digunakan untuk mendapatkan pendapatan.⁴⁶

D. Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bank

⁴⁵ Abdul Ghafur Azhari, *Perbankan Syariah...*, hal. 99-100.

⁴⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah...*, hal.55-56.

Hal yang perlu diperhatikan pada penghimpunan dan penyaluran dana bank adalah pemasaran. Pemasaran adalah kemampuan perusahaan memasarkan barang produksi atau jasa, hasil usahanya baik yang sekarang maupun yang direncanakan. Hal yang perlu diperhatikan dalam pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Marketing sebagai pengiklanan, promosi penjualan dan publisitas

Perusahaan bank akan meningkatkan anggaran untuk pengiklanan dan promosi penjualan sehingga dapat menarik banyak nasabah baru.⁴⁷

2. Marketing sebagai senyum dan suasana keramahan

Bank-bank yang semula menerapkan pengiklanan yang modern kemudian mendapati bahwa keunggulan yang diterapkannya ada peniruan yang dilakukan bank-bank lain yang serentak. Sehingga mereka menyadari bahwa menarik masyarakat ke bank itu mudah tetapi menjadikannya nasabah yang loyal sangatlah sulit. Bank-bank tersebut kemudian merumuskan konsep marketing yang lebih luas, yakni mencoba menyenangkan nasabah.

3. Marketing adalah inovasi

Bank-bank kemudian harus mencari basis baru untuk suatu keunggulan yang bersifat *differential* (berbeda secara khas dengan bank-bank lainnya). Beberapa bank mulai menyadari bahwa mereka berada pada basis pemenuhan kebutuhan keuangan nasabah yang terus berkembang. Karena itu bank-bank tersebut mulai berfikir untuk memberi layanan yang baru dalam bentuk inovasi jasa-jasa baru yang terus menerus dan bernilai seperti seperti kartu kredit, rencana tabungan hari raya, dan kredit bank secara otomatis. Namun jasa-jasa

⁴⁷ Hasanuddin Rahman Daeng Naja, *Membangun Micro Banking*, (Yogyakarta: Pustaka Widyatama, 2004), hal. 15.

bank itu dapat dengan mudah ditiru sehingga keunggulan bank itu hanya berumur pendek.⁴⁸ Namun, apabila bank yang sama telah melakukan inovasi secara kontinuen atau terus menerus, maka bank tersebut akan terus menerus berada didepan bank-bank lainnya.

4. Marketing adalah *positioning*

Apa yang terjadi bila semua bank melakukan *advertising*, tersenyum dan melakukan inovasi?. Akhirnya mereka kemudian dipaksa untuk mencari basis baru yang berbeda. Mereka kemudian menyadari bahwa tidak ada bank yang berhasil menjadi bank terbaik untuk semua segmen nasabah. Tak ada bank yang dapat menawarkan semua produk bank dalam posisi terbaik, mereka tetap harus memilih. Mereka harus melihat peluang-peluangnya dan mengambil posisi dipasar.

Positioning merupakan suatu upaya untuk membedakan bank dari pesaing-pesaingnya agar menjadi bank yang lebih disukai untuk segmen-segmen pasar tertentu. *Positioning* bertujuan untuk membantu nasabah mengetahui perbedaan-perbedaan nyata antara bank-bank yang kompetitif itu, sehingga bank dapat menyediakan kebutuhan dan kepuasan nasabah yang optimal.

5. Marketing adalah analisis, perencanaan dan kontrol pemasaran

⁴⁸ *Ibid.*, hal. 16.

Merupakan konsep pemasaran bank yang lebih tinggi, yang mewakili semua konsep pemasaran dari pemasaran modern.⁴⁹ Secara umum terdapat faktor pendorong menjadikan pemasaran sebagai suatu fungsi yang strategis dalam operasional perbankan, yaitu kondisi umum dan kondisi strategis bank yang bersangkutan. Kondisi umum suatu bank dapat dilihat dari kemampuannya untuk mengatasi hambatan atau keluar dari kesulitan serta kemampuan untuk memanfaatkan kesempatan atau menciptakan pasar. Ketidakmampuan dalam mengatasi hambatan dan ketidakmampuan keluar dari kesulitan, bank akan menghadapi kesulitan-kesulitan diantaranya menurunnya pangsa pasar, semakin sulitnya pengerahan dana masyarakat, menurunnya etos kerja yang mengakibatkan menurunnya profit.⁵⁰

Dalam menetapkan suatu rencana pemasaran (*marketing plan*) kiranya penelitian dan pengenalan lingkungan perlu dilakukan. Lingkungan dan keadaan ekonomi (*economic environment*) perlu diketahui terutama mengenai keadaan-keadaan ekonomi yang menunjukkan pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan penabungan, pertumbuhan investasi, pertumbuhan produksi, pertumbuhan jumlah uang dan sebagainya.

Begitu pula diperhitungkan hal-hal yang bersifat lingkungan budaya dan kebiasaan (*cultural environment*) kebiasaan cara membayar (*payments habits*), kebiasaan menabung (*saving habit*) dan lain-lain. Dan tak lain adalah suasana perundang-undangan yang ada (*regulatory environmenmt*) yang memberi batasan-batasan tertentu mengenai apa yang dapat diusahakan dan apa yang

⁴⁹ *Ibid.*, hal. 17.

⁵⁰ *Ibid.*, hal 18.

tidak. Misanya, perbankan tidak boleh masuk dalam sektor usaha tertentu atau tidak boleh menangani suatu produk atau proyek tertentu.

Berdasarkan data-data ini dapatlah diteliti lebih lanjut mengenai gambaran keadaan pasar masa kini (*the present market*) dan keadaan pasar pada masa yang akan datang (*the future market*). Dan juga sektor mana yang akan mengalami pertumbuhan serta kelompok mana yang akan menjadi nasabah dan calon nasabah yang diharapkan. Hal ini sangat penting untuk menentukan kelompok nasabah mana yang akan menjadi perhatian. Apa yang menjadi ciri-ciri nasabah, seperti apa kebutuhan pembiayaannya, apakah bersifat musiman atau tidak. Apakah nasabah ini merupakan nasabah pemberi dana atau penerima dana. Sehingga perlu ditinjau kepekaannya terhadap penetapan harga.⁵¹ Selanjutnya perlu diketahui bank mana yang menjadi saingan dalam menyajikan jasa-jasa keuangan (*financial product*) tertentu dimana letak keunggulan dan kelemahannya. Apakah pada pelayanannya atau dalam penetapan harganya (*pricing*).⁵²

E. Keterkaitan Antara Profit, Dana Pihak Ketiga dan Pembiayaan

Sebagai lembaga keuangan, bank syariah mempunyai usaha pokok yaitu menghimpun dana (*funding*) dan kemudian menyalurkannya kembali dana (*financing*) tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dan layak untuk jangka waktu tertentu. Fungsi mencari dan menghimpun dana dalam bentuk simpanan, giro dan deposito sangat menentukan pertumbuhan suatu bank. Sebab jumlah dana yang dapat dihimpun akan menentukan pula jumlah dana yang dapat

⁵¹ *Ibid.*, hal. 19.

⁵² *Ibid.*, hal 20.

dioperasikan oleh bank syariah dalam bentuk pembiayaan maupun dalam penanaman dana lainnya, misalnya pembelian surat-surat berharga pasar modal.⁵³

Menurut Frianto Pandia keberhasilan suatu bank bukan terletak pada jumlah modal yang dimilikinya, tetapi lebih didasarkan kepada bagaimana bank tersebut mempergunakan modal itu untuk menarik sebanyak mungkin dana atau simpanan masyarakat yang kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan sehingga membentuk pendapatan bagi bank tersebut.⁵⁴

Dana adalah uang tunai atau aktiva lain yang dapat segera diuangkan dan yang tersedia atau disisihkan untuk maksud tertentu. Bank akan selalu berusaha bagaimana menghimpun dana sebesar-besarnya dari masyarakat. Semakin besar bank dalam menghimpun dana dari masyarakat, maka akan semakin besar kemungkinan bank tersebut dapat memberikan pembiayaan, dan ini berarti semakin besar kemungkinan bank tersebut memperoleh pendapatan, sebaliknya semakin kecil dana yang dihimpun oleh bank syariah maka semakin kecil pembiayaan yang akan disalurkan, dan akan semakin kecil pula pendapatan yang diperoleh oleh bank syariah.⁵⁵

Berdasarkan pada pernyataan Pandia bahwa antara sumber dana pihak ketiga bank syariah yang berupa simpanan, giro, dan deposito sangat berpengaruh terhadap jumlah penyaluran pembiayaan pada perbankan syariah. Dan penyaluran dana tersebut diharapkan dapat memberikan keuntungan seoptimal mungkin. Karena sumber dana yang dihimpun dari masyarakat adalah dana yang memiliki

⁵³ Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2012), hal. 16.

⁵⁴ *Ibid.*, hal. 28.

⁵⁵ *Ibid.*, hal. 3.

biaya untuk mendapatkannya. Sehingga, bank syariah harus segera menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dengan tujuan untuk mendapatkan profit yang optimal. Karena pengendapan dana yang terlalu lama pada bank tentunya akan menyebabkan kerugian bagi bank. Begitu juga sebaliknya, jika profit yang diharapkan oleh bank syariah dari hasil pembiayaan mengalami peningkatan maka hal tersebut mengindikasikan bahwa penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah tergolong lancar, sehingga bank syariah dipastikan akan meningkatkan jumlah pembiayaannya.

F. Kajian Penelitian Terdahulu

Banyak terdapat beberapa penelitian yang memiliki kemiripan dengan penelitian ini dari segi topik yang dibahas, beberapa penelitian tersebut secara keseluruhan membahas mengenai masalah pembiayaan, Sehingga perlu diungkapkan sebagian penelitian tersebut dalam penelitian ini.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Citra dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa pengaruh margin keuntungan murabahah terhadap pembiayaan murabahah yaitu tinggi atau positif yaitu sebesar 53,5%. Artinya semakin tinggi keuntungan yang diperoleh dari margin keuntungan yang diperoleh bank setelah pembiayaan, maka bank akan memperbanyak jumlah penyaluran pembiayaan murabahah. Dan sisanya yaitu sebesar 46,5% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam persamaan regresi.⁵⁶ Sedangkan pada hasil penelitian Siregar dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi

⁵⁶ Dian Pranata Citra, *Analisis Margin Keuntungan (Profit Margin) Terhadap Penyaluran Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Muamalat Indonesiamtbk*, (Medan: Skripsi, 2014). hal. 93.

linier berganda menunjukkan bahwa variabel dana pihak ketiga berpengaruh positif dan signifikan terhadap penyaluran dana. Artinya ketika jumlah dana pihak ketiga mengalami peningkatan maka jumlah dana yang disalurkan ke masyarakat juga akan mengalami peningkatan dan begitu juga sebaliknya.⁵⁷ Selain itu pada penelitian Saryadi masih menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yaitu besarnya kredit yang disalurkan adalah profit sebesar 1,2%, Kualitas Aktiva Produktif (KAP) sebesar 0,3%, Return On Asset (ROA) sebesar 0,1%, Loan to Deposit Ratio (LDR) sebesar 30,9%, Net Performing Loan (NPL) sebesar 1,2%, dana pihak ketiga (DPK) sebesar 72,4%, Bunga Kredit sebesar -2,1%, dan seluruh variabel bebas berpengaruh secara bersama-sama yaitu sebesar 100%.⁵⁸ Pada penelitian yang dilakukan oleh Pratama dengan menggunakan metode kuantitatif dengan teknik analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa variabel dana pihak ketiga berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penyaluran kredit perbankan.⁵⁹ Namun dalam penelitian Anggraini dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda menunjukkan hanya variabel profit yang positif dan signifikan mempengaruhi jumlah penawaran pembiayaan masyarakat dan mudharabah. Hal ini berarti semakin tinggi profit, bagi hasil yang

⁵⁷Nurhayati Siregar, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyaluran Dana Perbankan Syariah di Indonesia*, (Medan: Thesis, 2004). hal. 83.

⁵⁸Saryadi, *Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Penyaluran Kredit Perbankan (Studi pada Bank Umum Swasta Nasional Devisa)*, Jurnal Administrasi Bisnis, Volume 2, Nomor 1, Maret 2013, hal. 15.

⁵⁹Billy Arma Pratama, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebijakan Penyaluran Kredit Perbankan (Studi Pada Bank Umum di Indonesia Periode Tahun 2005-2009)*, (Semarang : Skripsi, 2010), hal. 82.

diperoleh oleh bank syariah akan semakin tinggi pula jumlah penawaran pembiayaan musyarakah dan mudharabah. Sedangkan variabel dana pihak ketiga dan non performing financing tidak berpengaruh nyata terhadap jumlah penawaran pembiayaan musyarakah dan mudharabah, kedua variabel ini berdistribusi positif dalam menerangkan jumlah penawaran pembiayaan musyarakah dan mudharabah. Hal ini berarti semakin besar dana pihak ketiga yang dimiliki oleh bank syariah maka semakin bertambah pula jumlah penawaran pembiayaan musyarakah dan mudharabah.⁶⁰ Dan pada penelitian yang dilakukan oleh Astuti dan juga sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa dana pihak ketiga, profit, dan Non Performing Financing (NPF) terbukti berpengaruh bersama-sama secara signifikan terhadap pembiayaan bagi hasil di bank umum syariah dan unit usaha syariah. Hasil uji t menunjukkan masing-masing variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap pembiayaan bagi hasil di bank umum syariah dan unit usaha syariah.⁶¹

Secara keseluruhan kajian penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai pertimbangan dalam penulisan skripsi ini adalah memiliki kesamaan. Kesamaan tersebut muncul dari tema yang digunakan. Secara keseluruhan dari penelitian terdahulu di atas membahas mengenai hal-hal yang berpengaruh terhadap pembiayaan dan salah satu variabel yang digunakan adalah profit dan dana pihak

⁶⁰ Desti Anggraini, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penawaran Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri)*, (Universitas Indonesia: Thesis diterbitkan, 2005), hal. 79.

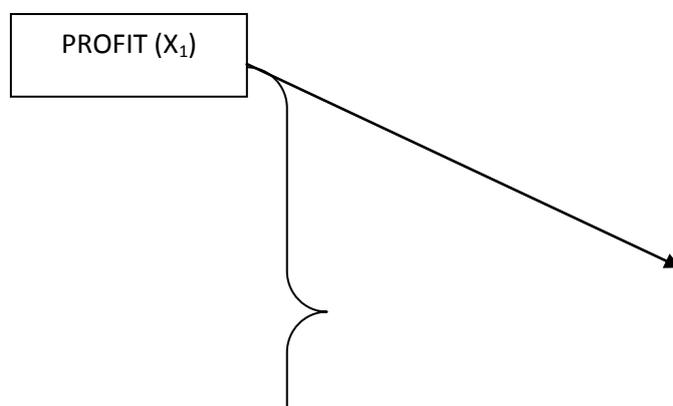
⁶¹ Nestri Winda Astuti, *Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Profit dan Non Performing Financing Terhadap Jumlah Pebiayaan Bagi Hasil di Bank Umum Syariah Dan Unit Usaha Syariah*, (Yogyakarta: Skripsi, 2009, hal. 86.

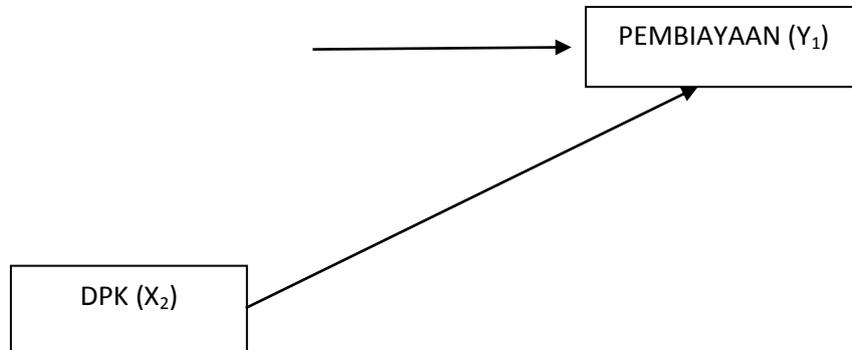
ketiga. Namun, ada salah satu penelitian yang memiliki kesamaan dari segi variabel yang digunakan, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Astuti yang sama-sama menggunakan variabel bebas profit dan dana pihak ketiga dan variabel terikat pembiayaan.

Sedangkan perbedaan penelitian terletak pada cakupan variabel yang digunakan. Pada penelitian memfokuskan pada tiga variabel, yakni variabel profit dan dana pihak ketiga terhadap pembiayaan secara keseluruhan yang belum dibahas oleh penelitian sebelumnya.

G. Kerangka Berfikir Penelitian

Kerangka berfikir penelitian ini dimaksudkan untuk memperjelas konsep dari penelitian ini agar lebih mudah untuk dipahami. Sehingga dapat dipetakan seperti berikut ini:





Dari kerangka berfikir penelitian di atas dapat dijelaskan bahwa variabel profit (X_1) mempunyai pengaruh terhadap pembiayaan (Y_1). Begitu juga dengan dana pihak ketiga (X_2) juga memiliki pengaruh terhadap pembiayaan (Y_1). Kemudian, variabel profit (X_1) dan dana pihak ketiga (X_2) secara bersama-sama juga memiliki pengaruh terhadap pembiayaan (Y_1).

H. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pada kerangka konseptual di atas maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

1. Ada pengaruh antara profit terhadap pembiayaan.
2. Ada pengaruh antara dana pihak ketiga terhadap pembiayaan.
3. Ada pengaruh secara bersama-sama antara profit dan dana pihak ketiga terhadap pembiayaan.