

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Diskripsi Teoritis**

##### **1) Pengertian Jaminan**

Pada dasarnya, pemakaian istilah jaminan dan agunan adalah sama. Namun, dalam praktek perbankan istilah di bedakan, yaitu: Istilah jaminan mengandung arti sebagai kepercayaan/keyakinan dari bank atas kemampuan atau kesanggupan debitur untuk melaksanakan kewajibannya. Sedangkan istilah agunan diartikan sebagai barang atau benda yang dijadikan jaminan untuk melunasi utang nasabah debitur.

Sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia, dalam Penjelasan Pasal 8 UU yang Diubah, terdapat 2 (dua) jenis agunan, yaitu: agunan pokok dan agunan tambahan. Agunan pokok adalah barang, surat berharga atau garansi yang berkaitan langsung dengan objek yang dibiayai dengan kredit yang bersangkutan, seperti barang-barang atau proyek-proyek yang dibeli dengan kredit yang dijamin. Sedangkan agunan tambahan adalah barang, surat berharga atau garansi yang tidak berkaitan langsung dengan objek yang dibiayai dengan kredit yang bersangkutan, yang ditambah dengan agunan.<sup>23</sup>

Jaminan pembiayaan adalah hak dan kekuasaan atas barang jaminan yang diserahkan oleh debitur kepada lembaga keuangan guna

---

<sup>23</sup> Waangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012). Hal.308

menjamin pelunasan utangnya apabila pembiayaan yang diterimanya tidak dapat dilunasi sesuai waktu yang diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan. Jaminan dapat dibedakan sebagai berikut<sup>24</sup>:

1. Jaminan perorangan (*personal guarantee*) adalah suatu perjanjian penanggungan utang dimana pihak ketiga mengikatkan diri untuk memenuhi kewajiban debitur dalam hal debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan.
2. Jaminan perusahaan (*corporate guarantee*) adalah suatu perjanjian penanggungan yang diberikan oleh perusahaan lain untuk memenuhi kewajiban debitur dalam hal debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan.
3. Jaminan kebendaan adalah penyerahan hak oleh nasabah atau pihak ketiga atas barang-barang miliknya kepada lembaga keuangan guna dijadikan agunan atas pembiayaan yang diperoleh debitur. Penilaian jaminan kebendaan baik yang bergerak maupun tidak bergerak, perlu diperhatikan hal-hal berikut.<sup>25</sup>

- Legalitas jaminan
- Legalitas penguasaan jaminan
- Kemungkinan pengikatan jaminan

Pengikatan jaminan bisa dilakukan melalui lembaga hak tanggungan, hipotek, gadai atau fiducia (FEO). Jika tidak dilakukan pengikatan melalui salah satu lembaga jaminan, maka akan berakibat

---

<sup>24</sup> Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hlm.663.

<sup>25</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hlm.146.

lemahnya hukum penguasaan jaminan tersebut oleh lembaga keuangan. Jika pengikatan suatu jaminan tidak dilakukan, hanya antara jaminan dengan lembaga keuangan, maka lembaga keuangan mempunyai kedudukan sebagai pembiayaan *konkuren* yang mempunyai kedudukan berimbang dengan pihak pembiayaan lain terhadap harta nasabah.<sup>26</sup>

Jaminan dalam pembiayaan memiliki dua fungsi yaitu *pertama*, untuk pembayaran hutang seandainya terjadi waprestasi atas pihak ketiga dengan jalan menguangkan atau menjual jaminan tersebut. *Kedua*, sebagai akibat dari fungsi pertama, atau sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak debitur. Pemberian jumlah pembiayaan tidak boleh melebihi nilai harta yang dijamin.

Meminta jaminan atas utang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, demikian menurut Al Quran dan Sunnah. Al Quran memerintahkan umat Islam untuk menulis tagihan atau utang mereka, dan jika perlu meminta jaminan atas utang itu. Sebagaimana yang tercantum dalam surat Al Baqarah 2;283.

---

<sup>26</sup> *Ibid*, hal.146.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمْنَا

بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۚ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا

الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهٗ رِءُوسٌ لِّمَا كَتَمَ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. Barang tanggungan (borg) itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai.”<sup>27</sup>

## 2) Nilai Taksasi Jaminan

Nilai adalah harga (dalam arti taksiran harga).<sup>28</sup> Taksasi disebut juga dengan taksiran yaitu menentukan (harga atau nilai jumlah) dengan kira-kira.<sup>29</sup> Nilai dapat ditafsirkan sebagai makna atau arti sesuatu barang atau benda. Hal ini mempunyai pengertian bahwa sesuatu barang atau benda akan mempunyai nilai bagi seseorang jika barang atau benda tersebut memberi makna atau bagi seseorang tersebut.

<sup>27</sup> Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur’an..., hal.50

<sup>28</sup> Meity Taqdir Qodratilah dkk, *Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pelajar...*, hlm.350

<sup>29</sup> *Ibid*, hlm.526.

Jadi, nilai taksasi barang jaminan adalah suatu acuan yang dijadikan untuk memprediksi harga suatu barang jaminan. Nilai sebuah agunan dapat dijadikan sebuah jaminan sebagai syarat dalam pengajuan pembiayaan, proses pencairan, sebagai bahan taksiran seberapa jumlah dana yang akan dikucurkan, dan dapat diambil kembali setelah masa angsuran dalam pembiayaan berakhir.<sup>30</sup>

Berapa besar nilai perkiraan (taksasi) suatu jaminan pembiayaan terkait kepada jenis jaminan dan hal-hal yang mendukungnya sebagai suatu jaminan pembiayaan (legalitas kepemilikan, pemasaran, biaya, dan sebagainya). Jika jaminan yang diserahkan oleh nasabah berupa persediaan (stok) barang dagangan (seperti beras, semen, atau besi beton), walaupun secara ekonomis mempunyai nilai harga yang jelas, mungkin saja saat dinilai sebesar 0%. Jaminan berupa persediaan (stok) barang dagangan memerlukan tingkat pengawasan yang tinggi dan sulit karena penguasannya ada pada nasabah di samping kelemahan-kelemahan yang melekat pada pengikatannya (melalui *fiducia*).

Suatu jaminan dimaksudkan untuk dapat menutup pembayaran kembali jumlah pembiayaan bank sekiranya *customer* ingkar janji di kemudian hari. Berdasarkan hal ini, tentunya jumlah nilai jaminan adalah minimal sebesar jumlah pembiayaan atau 100. Akan tetapi, mengingat timbulnya biaya-biaya penagihan dan pencairan jaminan,

---

<sup>30</sup> Hajar Septi Nasution, Skripsi, "Pengaruh Nilai Taksiran Agunan Pada Pencairan Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA) Terhadap Perkembangan Jumlah Nasabah Bba Di Bmt Bina Insani Pringapus Kabupaten Semarang", Salatiga: Progam Studi Perbankan Syariah.

maka persentase dari jumlah nilai jaminan yang dipersyaratkan dapat melebihi angka 100% tersebut.<sup>31</sup>

Jaminan merupakan salah satu unsur dalam analisis pembiayaan. Oleh karena itu, barang-barang yang diserahkan nasabah harus dinilai pada saat dilaksanakan analisis pembiayaan dan harus berhati-hati dalam menilai barang-barang tersebut karena harga yang dicantumkan oleh nasabah tidak selalu menunjukkan harga yang sesungguhnya (harga pasar pada saat itu). Dengan kata lain, nasabah kadang-kadang menaksir barang-barang yang diagunkannya di atas harga yang sesungguhnya.

Penilaian yang terlalu tinggi bisa berakibat lembaga keuangan berada pada posisi yang lemah. Jika penjualan barang agunan tidak dapat dihindarkan, keadaan tersebut dapat membawa lembaga keuangan kepada kerugian karena hasil penjualan agunan biasanya akan lebih rendah dari pada harga semula (pada saat diberikan) maupun harga pasar pada saat agunan akan dijual sehingga tidak dapat menutupi kewajiban nasabah-nasabah kepada lembaga keuangan.<sup>32</sup>

Kedudukan jaminan atau kolateral bagi pembiayaan memiliki karakteristik khusus. Tidak semua properti atau harta dapat dijadikan jaminan pembiayaan, melainkan harus memenuhi unsur MAST yaitu<sup>33</sup>:

1. *Marketability* yakni jaminan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjualbelikan dengan harga yang

---

<sup>31</sup> Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hal.437.

<sup>32</sup> *Ibid.* Hlm. .666.

<sup>33</sup> Ismail, *Perbankan Syari'ah...*, hal. 124.

menarik dan meningkat dari waktu ke waktu atau sesuai dengan harga pasar.

2. *Ascertainability of value* yakni jaminan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.
3. *Stability of value* yakni jaminan yang diserahkan kepada bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika jaminan dijual, maka hasil penjualan bisa meng-*cover* kewajiban debitur.
4. *Transferability* yaitu jaminan yang diserahkan kepada bank mudah dipindah tangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lain.

Semua jaminan wajib diretasasi atau dinilai kembali, minimum satu kali dalam enam bulan untuk jaminan utama dan satu kali dalam satu tahun untuk jaminan tambahan. Penilaian jaminan harus dilakukan oleh pejabat yang menangani pemberian pembiayaan dan atau dengan bantuan pihak ketiga, antara lain perusahaan asuransi dan perusahaan *appraisal* terdaftar yang ditunjuk oleh bank. Biaya atas penggunaan jasa-jasa pihak ketiga ini ditanggung oleh nasabah.

Selanjutnya Jaminan akan diikat dengan hukum pengikatan. Pengikatan jaminan bisa dilakukan melalui lembaga hak tanggungan, hipotek, gadai atau fidusia (FEO). Jika tidak dilakukan pengikatan melalui salah satu lembaga jaminan, maka akan berakibat lemahnya hukum penguasaan jaminan tersebut oleh lembaga keuangan.

Jika dilakukan pengikatan terhadap suatu jaminan dengan lembaga jaminan, maka lembaga keuangan mengikat sertifikat tanah dengan lembaga hak tanggungan, maka lembaga keuangan akan memiliki kedudukan sebagai pembiayaan *preferen* yang mempunyai hak didahulukan dari pembiayaan lainnya.<sup>34</sup>

### 3) Nisbah

Nisbah keuntungan adalah salah satu rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang *bermudhorobah*. *Mudhorib* mendapat imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahibul al-mal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua pihak mengenai cara pembagian keuntungan, adapun nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu.<sup>35</sup>

Penentuan besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak, tetapi dalam prakteknya di perbankan modern, tawar-menawar nisbah antara pemilik modal (yakni investor dan deposan) dengan bank syariah hanya terjadi bagi deposan/ investor dengan jumlah besar, karena mereka ini memiliki

---

<sup>34</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hlm.146.

<sup>35</sup> Adiwarmam Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan edisi IV*. (Jakarta PT. Raja Grafindo Persada,2011), hal.194

daya tawar yang relatif tinggi. Kondisi seperti ini sebagai spesial nisbah, sedangkan untuk nasabah deposit kecil tawar-menawar tidak terjadi. Bank syariah akan mencantumkan nisbah yang ditawarkan, deposit boleh setuju boleh tidak. Bila setuju maka ia akan melanjutkan menabung, sebaliknya bila tidak setuju dipersilahkan mencari bank syariah lain yang menawarkan nisbah lebih menarik.<sup>36</sup>

Karakteristik nisbah bagi hasil:

a. Persentase

Nisbah keuntungan harus didasarkan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu.

b. Bagi Untung dan Bagi Rugi

Pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan porsi modal masing-masing pihak.

c. Jaminan

Jaminan yang diminta terkait dengan *character risk* yang dimiliki oleh *mudharib* karena jika kerugian diakibatkan oleh keburukan karakter *mudharib*, maka yang menanggung adalah *mudharib*. Akan tetapi jika kerugian diakibatkan oleh *business risk*, maka *shahibul maal* tidak diperbolehkan untuk meminta jaminan pada *mudharib*.

---

<sup>36</sup> *Ibid*, hlm.197.

d. Besaran Nisbah

Angka besaran nisbah bagi hasil muncul sebagai hasil tawar-menawar yang dilandasi oleh kata sepakat dari pihak shahibul maal dan mudharib.

e. Cara Menyelesaikan Kerugian

Kerugian akan ditanggung dari keuntungan terlebih dahulu karena keuntungan adalah pelindung modal. Jika kerugian melebihi keuntungan, maka akan diambil dari pokok modal.<sup>37</sup>

#### 4) Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan dengan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan :”distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”.<sup>38</sup> *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan sebagai pembagian laba. Namun secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Dalam mekanisme keuangan syariah model bagi hasil ini berhubungan dengan usaha pengumpulan dan (funding). Terutama yang berkaitan dengan produk penyertaan atau kerjasama usaha. Di dalam pengembangan produknya dikenal istilah *shohibul maal* dan *mudhorib*. *Shohibul maal* adalah pemilik dana yang mempercayakan dananya pada lembaga keuangan syariah (bank dan BMT) untuk dikelola sesuai dengan

---

<sup>37</sup> Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan IV...*, hal.206.

<sup>38</sup> Muhammad, *Teknik Penghitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syari`ah*. (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal.18

perjanjian. Sedangkan *mudharib* merupakan kelompok orang atau badan yang memperoleh dana untuk dijadikan modal usaha atau investasi.

Dalam sistem ini BMT, akan memerankan fungsi ganda. Pada tahap funding, ia akan berperan sebagai *mudharib* dan karenanya dana yang terkumpul harus dikelola secara optimal. Namun pada *financing*, BMT akan berperan selaku *shohibul maal* dan karenanya ia harus menginvestasikan dananya pada usaha-usaha yang halal dan menguntungkan.

Kerja sama para pihak dengan sistem bagi hasil ini harus dijalankan secara transparan dan adil. Karena untuk mengetahui tingkat bagi hasil apada periode tertentu ini tidak dapat dijalankan kecuali harus ada laporan keuangan atau pengakuan yang terpercaya. Pada tahap kerja sama ini disetujui oleh para pihak, maka semua spek yang berkaitan dengan usaha harus disepakati dalam kontrak agar antar pihak dapat saling mengingatkan.<sup>39</sup>

##### **5) Pengertian Pembiayaan**

Berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan Bab I pasal I No.12:

“ Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan

---

<sup>39</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil...*, hal.120.

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”.

Selain itu, pembiayaan dalam perbankan syari’ah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dan Bank Syari’ah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syari’ah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administrative serta sertifikat wadi’ah Bank Indonesia.<sup>40</sup>

## **6) Tujuan dan Fungsi Pembiayaan**

### **a. Tujuan Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni:

#### 1. Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

#### 2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

---

<sup>40</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah...*, hal. 196.

### 3. Masyarakat

#### a) Pemilik dana

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

#### b) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif)

#### c) Masyarakat umumnya konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

### 4. 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)

### 5. 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.

## **b. Fungsi Pembiayaan**

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, di antaranya:<sup>41</sup>

### 1. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru. Pada dasarnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian dana yang mengendap di bank (diperoleh dari para penyimpan uang) tidak *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

### 2. Meningkatkan daya guna barang

- Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.

---

<sup>41</sup> *Ibid*, hlm.197.

- Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat

### 3. Meningkatkan Peredaran Uang

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

## 7) Pembiayaan Prinsip Bagi Hasil

### a. *Musyarakah*

*Al-Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>42</sup> Dalam Al-qur`an Allah SWT Berfirman dalam QS. Shaad: 24

وَأِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا<sup>ط</sup>

وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

<sup>42</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik...*, hlm.90.

*“Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini”*.<sup>43</sup>

Ayat tersebut diatas menunjukkan perkenaan dan pengakuan Allah akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Dalam surat *Shaad: 24*

Fuqaha` sepakat menetapkan bahwa hukum *syirkah* adalah Mubah, meskipun mereka memperselisihkan beberapa jenis hukum *syirkah*. Ulama` fiqih membagi *Syirkah* menjadi 2 macam yaitu:<sup>44</sup>

1) *Syirkah Amlak (milik)*

*Syirkah Amlak* ialah: persekwaan antara dua orang atau lebih untuk memiliki harta bersama tanpa melalui akad *Syirkah*. *Syirkah* dalam kategori ini dibagi menjadi dua macam yaitu:

- a. *Syirkah Ikhtiyariah* yaitu: *Syirkah* yang terjadi atas perbuatan dan kehendak pihak-pihak
- b. *Syirkah Ijabariah* yaitu: *Syirkah* yang terjadi tanpa keinginan para pihak yang bersangkutan, seperti persekutuan ahli waris.

2) *Syirkah Uqud (akad)*

*Syirkah Uqud* yaitu: persekutuan antara dua orang atau lebih untuk mengikatkan diri dalam perserikatan

---

<sup>43</sup> Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an..., hal. 455.

<sup>44</sup> Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syari`ah Deskripsi dan Ilustrasi*. (Jakarta: EKONISIA, 2003), hal.68

modal dan keuntungan. *Syirkah* dalam kategori ini dibagi menjadi empat macam:

- a. *Syirkah Inan* yaitu sebuah persekutuan dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat didalamnya adalah sama, baik dalam hal modal, pekerjaan, maupun dalam hal keuntungan dan resiko kerugian.
- b. *Syirkah Mufawadhah* yaitu sebuah persekutuan dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat didalamnya adalah tidak sama, baik dalam hal modal, pekerjaan, maupun dalam hal keuntungan dan resiko kerugian.
- c. *Syirkah Abdan* yaitu persekutuan dua pihak atau lebih untuk mengerjakan sesuatu pekerjaan. Hasil atau upah pekerjaan tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan diantara mereka.
- d. *Syirkah Wujuh* yaitu persekutuan antara dua pihak pengusaha untuk melakukan kerjasama dimana masing-masing pihak sama sekali tidak menyertakan modal. Mereka menjalankan usahanya berdasarkan kepercayaan pihak ketiga.

b. *Mudharabah*

*Al- Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, yang artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih

tepatnya adalah *proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Mudharabah* secara teknis adalah kerja sama usaha antara dua pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.<sup>45</sup> Keuntungan usaha secara *mudharabah*, dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>46</sup>

Allah berfirman yang terdapat dalam QS Al-Jumu'ah: 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

*“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”<sup>47</sup>*

Dalam Hadis riwayat Ibnu Majjah juga dijelaskan bahwa:

*“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, mudharabah dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”<sup>48</sup>*

<sup>45</sup>Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik...*, hal.95

<sup>46</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* . (Yogyakarta: YKPN, 2005).Hal.

<sup>47</sup> Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur’an..., hal. 555.

Secara umum mudharabah terbagi menjadi dua jenis yaitu mudharabah muthlaqah dan mudharabah muqayyadah

1) *Mudharabah Muthlaqah*

*Mudharabah mutlaqah* yaitu perjanjian antara pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) dimana pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola dalam menentukan jenis usaha maupun pola pengelolaan yang dianggapnya baik dan menguntungkan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah.

2) *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah muqayyadah* yaitu perjanjian antara pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) dimana pemilik dana memberikan batasan-batasan tertentu kepada pengelola usaha dengan menetapkan jenis usaha yang harus dikelola, jangka waktu pengelolaan, lokasi usaha, dan sebagainya.<sup>49</sup>

## 8) **Minat Nasabah**

Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah atau keinginan.<sup>50</sup> Menurut Andi Mappiare ialah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian,

---

<sup>48</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik...*, hal.96

<sup>49</sup> Veithzal Rivai, H. *Islamic Financial Management...*, hal.126.

<sup>50</sup> Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, (Jakarta: Rieneka Cipta. 1998), hal. 151.

prasangka atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.<sup>51</sup> Sedangkan nasabah adalah Orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi langganan bank (dalam hal keuangan).<sup>52</sup>

Berdasarkan paparan tersebut, jika dikaitkan dengan penelitian minat nasabah dapat diambil kesimpulan bahwa minat nasabah merupakan suatu motivasi atau keinginan individu (nasabah) untuk menggunakan jasa lembaga keuangan baik syariah ataupun konvensional termasuk juga BMT.

Crow and Crow (1973) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:<sup>53</sup>

- 1) Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan untuk makan. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain. Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian dan lain-lain.
- 2) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan

---

<sup>51</sup> Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), hal. 62

<sup>52</sup> <http://kbbi.web.id/nasabah> (diakses pada tanggal 26 Desember 2015)

<sup>53</sup> Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004).hal. 264

perhatian orang lain. minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapat penghargaan dari masyarakat, karena biasanya yang memiliki pengetahuan cukup luas (orang pandai) mendapat kedudukan yang tinggi dan terpondasi dalam masyarakat.

- 3) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.

Menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, minat dapat dibagi menjadi tiga macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya, dan cara mengungkapkannya) yaitu sebagai berikut:

- a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *primitive* dan minat *kultural*. Minat *primitif* adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Sedangkan minat *kultural* atau minat *social* adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Minat

ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.

- c. Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat di bedakan menjadi empat yaitu: a) *expressed interest*; minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan kegiatan yang disenangi maupun tidak, dari jawabannya dapat diketahui minatnya, b) *manifest interest*; minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung, c) *tested interest*; minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif, dan d) *inventoried interest*; minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distadarisasikan.<sup>54</sup>

### 9) Baitul Mal Wa Tamwil

Secara harfiah atau *lughowi baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tanwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya yakni, dari masa Nabi sampai anad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>55</sup>

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga

---

<sup>54</sup>*Ibid*, hal. 265.

<sup>55</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil...*, hlm. 126.

berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul tanwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran Lembaga Amil dan Zakat (LAZ), oleh karenanya, *baitul mal* ini harus didorong agar mampu berperan secara professional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan sumber dana-dana sosial yang lain dan upaya pentasyarufan zakat kepada golongan yang paling berhak sesuai dengan ketentuan asnabiah (UU Nomor 38 tahun 1999).

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan yakni, simpan-pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan.

Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum yang paling mungkin untuk BMT adalah koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan pinjam (KSP). Namun demikian, sangat mungkin di bentuk perundangan tersendiri, mengingat, sistem operasioanal BMT tidak

sama persis dengan perkoperasian, semisal LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Syariah, dll.<sup>56</sup>

## B. Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

**Penelitian Terdahulu**  
**Table 2.1**

No	Peneliti	Judul	Variabel Dependen	Variabel Independen	Hasil Penelitian
1	Nita Ainul Khasanah (2014)	Pengaruh Promosi, Harga Taksiran Barang, dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas Di Pt. Bank Bri Syariah Kcp Gateway-Waru	Promosi, Harga Taksiran Barang, dan Prosedur Pencairan Pinjaman	Minat Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas	Terdapat pengaruh secara simultan yaitu pengaruh dari beberapa variabel bebas yang secara bersama-sama saling mempengaruhi variabel terikat. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa ada pengaruh secara simultan dari promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah non Muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru, dengan nilai signifikannya uji F 0,002
2	Yalisma Dewi (2013)	Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta)	Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi dan Pelayanan	Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah)	Nilai taksiran secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas. Biaya-biaya secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas. Promosi secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan keputusan nasabah menggunakan

<sup>56</sup> *Ibid*, hlm. 127.

					jasa pembiayaan gadai emas. Pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas
3	Erni Damayanti Alla (2012)	Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Di Tabungan Masa Depan (Tampan) Pada Pt. Bank Sulselbar, Tbk Unit Kantor Utama Makassar	Bauran Pemasaran	Minat Nasabah Untuk Menabung Di Tabungan Masa Depan (Tampan)	Secara simultan kelima variabel bauran pemasaran (Produk Tabungan, Suku Bunga, Lokasi, Promosi dan Pelayanan Bank) berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih Tabungan Masa Depan (TAMPAN) pada PT. Bank Sulselbar, Tbk Unit Kantor Cabang Utama Makassar. Hal ini dapat dilihat melalui hasil uji F dimana sig kurang dari 0,5% dengan nilai sig dari masing-masing variabel 0,000. Selain itu, dari kelima variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap nasabah dalam memilih Tabungan Masa Depan (TAMPAN) tersebut adalah variabel Produk (X1), Suku Bunga (X2), dan Pelayanan Bank (X5), hal ini dilihat dari hasil koefisien regresi yang nampak senilai koefisien 0,005% yaitu masing-masing senilai .003, .001 dan .000
3	Masduki (2012)	Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Volume Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)	Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan	Volume Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Tahun 2009-2011)	Pengaruh yang signifikan antara nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah terhadap volume pembiayaan mudharabah Bank Syariah Mandiri. Terlihat dari t hitung adalah 30.867, dengan nilai probabilitas t-hitung sebesar 0,000 menunjukkan hipotesis

		Tahun 2009-2011)			alternative (H1) yang diajukan diterima yang berarti nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah berpengaruh terhadap volume pembiayaan mudharabah. Pengaruh yang signifikan antara nisbah bagi hasil pembiayaan musyarakah terhadap Volume pembiayaan musyarakah Bank Syariah Mandiri. Terlihat dari t- hitung adalah 18.908, dengan nilai probabilitas t-hitung sebesar 0,000 menunjukkan hipotesis alternative (H2) yang diajukan diterima yang berarti nisbah bagi hasil mudharabah berpengaruh terhadap volume pembiayaan musyarakah
4	Nita Ainul Khasanah (2014)	Pengaruh Promosi, Harga Taksiran Barang, dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas Di Pt. Bank Bri Syariah Kcp Gateway-Waru	Promosi, Harga Taksiran Barang, dan Prosedur Pencairan Pinjaman	Minat Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas	Terdapat pengaruh secara simultan yaitu pengaruh dari beberapa variabel bebas yang secara bersama-sama saling mempengaruhi variabel terikat. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa ada pengaruh secara simultan dari promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah non Muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru, dengan nilai signifikannya uji F 0,002
5	Aulia Fuad Rahman dan Ridha Rochmanika (2012)	Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, dan Rasio <i>Non Performing</i>	Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, dan Rasio <i>Non</i>	Profitabilitas (ROA) Bank Umum Syariah di Indonesia	Berdasarkan uji statistik F, diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 5,741 dengan nilai signifikansi sebesar 0,2%. Nilai signifikansi tersebut lebih

		<i>Financing</i> terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia	<i>Performing Financing</i>		kecil dari $\alpha$ (5%). Hal tersebut berarti model regresi dapat digunakan untuk memprediksi nilai ROA ( <i>Return on Asset</i> ). Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan jual beli, pembiayaan bagi hasil dan NPF (Non Performing Financing) secara bersama-sama (simultan) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel ROA ( <i>Return on Asset</i> )
6	Hajar Septi Nasution (2011)	Pengaruh Nilai Taksiran Agunan Pada Pencairan Pembiayaan Ba'I Bitsaman Ajil (BBA) Di BMT Bina Insani Pringapus Kabupaten Semarang	Nilai Taksiran Agunan	Pencairan Pembiayaan Ba'I Bitsaman Ajil (BBA)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh nilai taksiran agunan dengan standar yang ditetapkan oleh pihak BMT terhadap perkembangan nasabah, tidak membawa pengaruh terhadap minat nasabah untuk tetap melakukan transaksi pembiayaan. Masyarakat lebih memilih pembiayaan BBA, dilihat dari perkembangan nasabah yang cenderung ada peningkatan nasabah tiap tahunnya. Jadi tidak ada pengaruh apapun terhadap jumlah nasabah

Penelitian yang dilakukan oleh Nita Ainul Khasanah (2014) tentang “Pengaruh Promosi, Harga Taksiran Barang, dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas Di Pt. Bank Bri Syariah Kcp Gateway-Waru” dengan tujuan penelitian yakni (1) untuk mengetahui pengaruh secara simultan faktor promosi, harga taksiran barang, dan prosedur

pencairan pinjaman terhadap minat nasabah non-muslim dalam memilih produk gadai emas di PT. bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru, (2) untuk mengetahui pengaruh secara parsial promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah non muslim dalam memilih produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru, (3) untuk mengetahui dari variabel promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman yang dominan paling berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim dalam memilih produk gadai emas PT. bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Hasil dari penelitiannya adalah terdapat pengaruh secara simultan yaitu pengaruh dari beberapa variabel bebas yang secara bersama-sama saling mempengaruhi variabel terikat. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa ada pengaruh secara simultan dari promosi, harga taksiran barang, dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah non Muslim dalam pemilihan produk gadai emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru, dengan nilai signifikannya uji F 0,002.<sup>57</sup>

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Nita Ainul Khasanah adalah terletak pada variabel bebas dan variabel terikat. Dimana untuk variabel bebas meneliti tentang harga atau nilai taksiran barang dan untuk variabel terikat meneliti tentang minat nasabah. Sedangkan perbedaannya

---

<sup>57</sup> Nita Ainul Khasanah, Skripsi, “Pengaruh Promosi, Harga Taksiran Barang, dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minta Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas di PT. Bank BRI Syariah KCP Gateway-Waru” Surabaya: Fakultas Syariah dan Hukum (<http://digilib.uinsby.ac.id/id/eprint/1092.pdf>). Diakses tanggal 15 Nopember 2015)

terletak pada sampel yang digunakan. Untuk penelitian kali ini adalah nasabah pembiayaan dengan sistem bagi hasil sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Nita mengambil sampel nasabah non muslim.

Penelitian yang dilakukan oleh Yalisma Dewi (2013) tentang “Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta) dengan tujuan (1) menjelaskan pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. bank BNI Syariah di Yogyakarta (2) menjelaskan pengaruh biaya-biaya terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta (3) menjelaskan pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta (4) menjelaskan pengaruh pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. bank BNI Syariah di Yogyakarta. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif.

Hasil dari penelitian tersebut (1) nilai taksiran secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas (2) biaya-biaya secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas (3) promosi secara parsial tidak

berpengaruh secara signifikan keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas (4) pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas.<sup>58</sup>

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Yalisma Dewi (2013) dan penulis kali ini terletak pada variabel bebasnya. Dimana salah satu dari variabel bebas terdapat Nilai Taksiran (taksasi). Perbedaannya terletak pada variabel terikat. Penelitian kali ini meneliti tentang minat nasabah sedangkan penelitian oleh Yalisma Dewi (2013) meneliti tentang keputusan nasabah.

Dalam penelitian Erni Damayanti Alla (2012) tentang “Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Di Tabungan Masa Depan (Tampan) Pada Pt. Bank Sulselbar, Tbk Unit Kantor Utama Makassar” dengan tujuan penelitian; (1) untuk mengetahui dan menganalisis apakah faktor produk tabungan, suku bunga, lokasi, promosi dan pelayanan Bank berpengaruh terhadap nasabah dalam memilih Tabungan TAMPAN pada PT. Bank Sulselbar, Tbk Unit Kantor Cabang Utama Makassar (2) untuk mengetahui faktor mana yang paling dominan berpengaruh terhadap nasabah dalam memilih Tabungan TAMPAN pada PT. Bank Sulselbar, Tbk Unit Kantor Cabang Utama Makassar. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Hasil

---

<sup>58</sup> Yalisma Dewi, skripsi, Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi, dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta), Yogyakarta: Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, 2013, ([http://digilib.uin-suka.ac.id/11340/1/BAB% 20I,%20V,% 20DAFTAR% 20PUSTAKA.pdf](http://digilib.uin-suka.ac.id/11340/1/BAB%20I,%20V,%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf)) diakses pada tanggal 15 Nopember 2015)

penelitiannya adalah secara simultan kelima variabel bauran pemasaran (Produk Tabungan, Suku Bunga, Lokasi, Promosi dan Pelayanan Bank) berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam memilih Tabungan Masa Depan (TAMPAN) pada PT. Bank Sulselbar, Tbk Unit Kantor Cabang Utama Makassar. Hal ini dapat dilihat melalui hasil uji F dimana sig kurang dari 0,5% dengan nilai sig dari masing-masing variabel 0,000. Selain itu, dari kelima variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap nasabah dalam memilih Tabungan Masa Depan (TAMPAN) tersebut adalah variabel Produk (X1), Suku Bunga (X2), dan Pelayanan Bank (X5), hal ini dilihat dari hasil koefisien regresi yang nampak senilai koefisien 0,005% yaitu masing-masing senilai .003, .001 dan .000.<sup>59</sup>

Persamaan penelitian ini dan penelitian oleh Erni (2012) yaitu variabel terikat menggunakan minat nasabah. Sedangkan perbedaannya terletak pada variabel bebas dan juga pada obyeknya. Dimana penelitian ini variabel bebasnya adalah nilai taksasi jaminan dan nisbah bagi hasil dan untuk penelitian Erni variabel bebasnya bauran pemasaran. Kemudian meskipun variabel terikatnya sama meneliti minat nasabah, tetapi untuk obyeknya penelitian Erni diperuntukkan untuk nasabah tabungan sedangkan penelitian yang ditulis oleh peneliti diperuntukkan untuk nasabah pembiayaan.

---

<sup>59</sup> Erni Damayanti Alla, Skripsi, "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Di Tabungan Masa Depan (Tampam) Pada Pt. Bank Sulselbar, Tbk Unit Kantor Utama Makassar", Makasar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis. ([http:// repository.unhas.ac.id/handle/123456789/2823](http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/2823) . Diakses pada tanggal 28 Desember 2105)

Penelitian yang dilakukan oleh Masduki (2012) tentang “Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Volume Pembiayaan *Mudharabah* Dan *Musyarakah* (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Tahun 2009-20011)” dengan tujuan penelitian yakni untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh nisbah bagi hasil terhadap volume pembiayaan *mudharabah* dan untuk mengetahui bagaimanakah pengaruh nisbah bagi hasil terhadap volume pembiayaan *musyarakah*. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Hasil penelitiannya adalah pengaruh yang signifikan antara nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* terhadap volume pembiayaan *mudharabah* Bank Syariah Mandiri. Terlihat dari t hitung adalah 30.867, dengan nilai probabilitas t-hitung sebesar 0,000 menunjukkan hipotesis alternative (H1) yang diajukan diterima yang berarti nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* berpengaruh terhadap volume pembiayaan *mudharabah*. Pengaruh yang signifikan antara nisbah bagi hasil pembiayaan *musyarakah* terhadap Volume pembiayaan *musyarakah* Bank Syariah Mandiri. Terlihat dari t-hitung adalah 18.908, dengan nilai probabilitas t-hitung sebesar 0,000 menunjukkan hipotesis alternative (H2) yang diajukan diterima yang berarti nisbah bagi hasil *mudharabah* berpengaruh terhadap volume pembiayaan *musyarakah*.<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Masduki, Skripsi, “Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Volume Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Tahun 2009-2011), Semarang: Fakultas Syariah (<http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/136/jtptiain-masduki072-6775-1-skripsi-i.pdf>). Diakses tanggal 15 Nopember 2015.

Persamaan penelitian oleh Masduki (2012) dengan penelitian ini adalah terletak pada variabel bebas yaitu nisbah bagi hasil. Untuk perbedaannya terdapat pada variabel terikat yaitu untuk penelitian kali ini meneliti minat nasabah pembiayaan dan untuk penelitian oleh Masduki meneliti volume pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

Jurnal penelitian yang dilakukan oleh Aulia Fuad Rahman dan Ridha Rochmanika (2012) dengan judul “ Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, dan Rasio *Non Performing Financing* terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia” dengan tujuan untuk memberikan bukti empiris mengenai pengaruh pembiayaan jual beli, pembiayaan bagi hasil dan rasio *non performing financing* terhadap profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Dimana data yang digunakan adalah data sekunder yang meliputi laporan keuangan triwulan bank umum syariah yang menjadi sampel selama periode triwulan I 2009 sampai triwulan III 2011.

Hasil dari penelitian tersebut diperoleh nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,249 atau 24,9%. Hal ini berarti sebesar 24,9% variasi ROA dapat dijelaskan oleh variasi dari tiga variabel independen yaitu pembiayaan jual beli, pembiayaan bagi hasil dan NPF. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 75,1% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model yang diteliti. Selanjutnya, berdasarkan uji statistik F, diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 5,741 dengan nilai signifikansi sebesar 0,2%. Nilai

signifikansi tersebut lebih kecil dari  $\alpha$  (5%). Hal tersebut berarti model regresi dapat digunakan untuk memprediksi nilai ROA (*Return on Asset*). Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan jual beli, pembiayaan bagi hasil dan NPF (Non Performing Financing) secara bersama-sama (simultan) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel ROA (*Return on Asset*).<sup>61</sup>

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Aulia Fuad Rahman dan Ridha Rochmanika (2012) dengan penulis kali ini terletak pada variabel bebasnya. Dimana salah satu dari variabel bebas terdapat Bagi Hasil Pembiayaan. Perbedaannya terletak pada variabel bebas dan variabel terikat. Penelitian kali ini meneliti tentang minat nasabah sedangkan penelitian oleh tersebut meneliti tentang Profitabilitas (ROA) pada Bank Umum Syariah di Indonesia.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Hajar Septi Nasution (2011) tentang “Pengaruh Nilai Taksiran Agunan Pada Pencairan Pembiayaan Ba’I Bitsaman Ajil (BBA) Di BMT Bina Insani Pringapus Kabupaten Semarang” yang bertujuan untuk mengetahui proses pencairan pembiayaan Bai’ Bitsaman Ajil dan untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran agunan terhadap perkembangan jumlah nasabah Ba’I Bitsaman Ajil (BBA). Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kuantitatif jenis deskriptif. Dalam

---

<sup>61</sup> Aulia Fuad Rahman dan Ridha Rochmanika, *Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Pembiayaan Bagi Hasil, dan Rasio Non Performing Financing terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah*, April 2012, Vol. 8, No 1. (<http://Ejournal.Uin-malang.Ac.Id/Index.Php/Ekonomi/Article/View/1768/3133>). Diakses pada tanggal 6 Januari 2016)

penelitian ini data diperoleh dari data penaksiran barang jaminan berupa BPKB yang dimulai dari tahun 2000 sampai dengan 2010 dan perkembangan jumlah nasabah di BMT Bina Insani Pringapus Kabupaten Semarang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh nilai taksiran agunan dengan standar yang ditetapkan oleh pihak BMT terhadap perkembangan nasabah, tidak membawa pengaruh terhadap minat nasabah untuk tetap melakukan transaksi pembiayaan. Masyarakat lebih memilih pembiayaan BBA, dilihat dari perkembangan nasabah yang cenderung ada peningkatan nasabah tiap tahunnya. Jadi tidak ada pengaruh apapun terhadap jumlah nasabah.<sup>62</sup>

Persamaan antara penelitian ini dan penelitian oleh Hajar Septi Nasution adalah variabel bebas yang diteliti sama yakni nilai taksasi jaminan. Sedangkan perbedaannya terletak pada variabel terikat. Penelitian ini variabel terikatnya yakni minat nasabah dan untuk penelitian oleh Hajar meneliti peningkatan jumlah nasabah.

### **C. Kerangka Konseptual**

Kerangka berfikir penelitian atau kerangka teori merupakan penuntun bagi peneliti dalam melaksanakan penelitian untuk memecahkan masalah. Penyusunan kerangka teori membahas tentang variabel atau sub variabel pertama, variabel kedua dan seterusnya. Dalam penelitian ini, diketahui ada dua variabel independen dan satu variable dependen. Dua

---

<sup>62</sup> Hajar Septi Nasution, Skripsi, "Pengaruh Nilai Taksiran Agunan Pada Pencairan Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) Terhadap Perkembangan Jumlah Nasabah Bba Di Bmt Bina Insani Pringapus Kabupaten Semarang", Salatiga: Progam Studi Perbankan Syariah (<http://perpus.iainsalatiga.ac.id/docfiles/fulltext/77f6f19d7ac5962e.pdf>, diakses tanggal 12 Nopember 2015)

variabel independen adalah nilai taksasi barang jaminan dan nisbah bagi hasil pembiayaan sedangkan variabel dependen adalah minat nasabah.

