

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Harga Jual Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Harga Jual

Kebijakan adalah rangkaian konsep dan asas yang menjadi garis besar dan dasar rencana dalam pelaksanaan suatu pekerjaan, kepemimpinan, dan cara bertindak.¹ Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Harga berinteraksi dengan elemen lainnya dalam bauran pemasaran untuk menentukan efektivitas dari setiap elemen dan keseluruhan elemen. Tujuan yang menuntun strategi penetapan harga haruslah merupakan bagian dari tujuan yang menuntun strategi pemasaran secara keseluruhan.² Jadi kebijakan harga merupakan rangkaian dasar rencana atau keputusan dalam menentukan harga dan laba yang diinginkan untuk mencapai tujuan pada target tertentu.

Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi. Peranan alokasi harga adalah fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan kekuatan membelinya. Dengan demikian adanya harga dapat membantu para

¹<http://kbbi.web.id/bijak> diakses tanggal 21 november 2015

²Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: LaksBang Pressindo, 2012), hal. 149

pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan kekuatan membelinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki. Peranan informasi dari harga adalah fungsi harga dalam “mendidik” konsumen mengenai faktor produk, misalnya kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.³

Harga jual dalam murabahah merupakan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Akibat dari harga jual murabahah yang pembayarannya dilakukan secara tangguh adalah timbulnya hutang nasabah. Hal-hal lain yang terkait dengan harga jual ini adalah pembayaran angsuran, potongan pelunasan sebelum jatuh tempo.⁴ Jadi harga jual murabahah adalah penentuan besaran barang yang ditawarkan untuk mengetahui nilai dan kualitas dari barang tersebut dengan cara utang piutang atau dengan cara angsuran.

Harga pokok atau harga perolehan barang merupakan nilai dari suatu barang penentuan nilai terkait dengan sesuatu yang dinilai, yaitu proses pengadaan barang sampai barang tersebut mempunyai nilai. Oleh karena itu yang terkait dengan harga pokok barang-barang jadi adalah harga barang yang diperjualbelikan, diskon yang diterima dari pemasok atau *supplier*,

³*Ibid.*, hal. 149-150

⁴Wirosa, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 94

biaya pengadaan barang tersebut jika diwakilkan dan nilai atau harga perolehan sendiri.⁵

Banyak yang mempermasalahkan boleh tidaknya harga murabahah yang dibayar secara tunai berbeda atau lebih tinggi jika dibayar dengan tangguh. Sehubungan dengan hal tersebut, para ahli hukum tidak menanyakan keabsahan dari bentuk penjualan tertunda pertama, yakni terhadap harga tunai. Perbedaan pendapat terjadi antara para ahli hukum pada keabsahan dari harga kredit yang lebih tinggi (karena berbeda dengan harga tunai) dalam penjualan pembayaran yang ditunda.⁶ Penjualan secara kredit lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan tunai terjadi karena penjualan yang dilakukan secara kredit memakan lebih banyak waktu dan dengan waktu yang tidak sebentar itu uang hasil penjualan yang apabila dilakukan secara tunai bisa digunakan untuk memproduksi sesuatu untuk dijual kembali, maka dari itu penjualan secara kredit memiliki harga yang lebih tinggi.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual adalah sebagai berikut⁷:

a) Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga

⁵ *Ibid.*, hal. 61

⁶ *Ibid.*, hal. 94

⁷ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal 154-156

simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di bank, dengan demikian kebutuhan dana akan terpenuhi. Sebaliknya, jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan dana. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

b) Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing.

c) Kebijakan Pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

d) Target Laba yang Diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besardan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus serius untuk menentukan persentase laba dan keuntungan yang diinginkan.

e) Jangka Waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan risiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

f) Kualitas Jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai jaminan sertifikat deposito bunga pinjaman akan lebih rendah jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah hal pencairan jaminan apabila kredit diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

g) Reputasi Perusahaan

Reputasi perusahaan atau Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko kredit macet di masa mendatang relatif kecil, dan sebaliknya.

h) Produk yang Kompetitif

Produk yang kompetitif maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku di pasaran. Untuk produk yang kompetitif bunga kredit yang

diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku di pasaran.

i) Hubungan Baik

Dalam praktiknya pihak bank mengolongkan nasabahnya menjadi dua, yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (sekunder). Pengolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya memiliki hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

j) Jaminan Pihak Ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuannya membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, bunga yang dibebankan pun berbeda. Demikian pula sebaliknya, jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

3. Metode Penentuan Harga Jual dan Profit Marjin

Ada empat metode dalam penentuan harga jual yang diterapkan pada bisnis/bank konvensional, yaitu:

- a) *Mark-up Pricing*. Adalah penentuan tingkat harga dengan me-*markup* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.
- b) *Target-Return Pricing*. Adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasa keuangan dikenal dengan *Return On Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.
- c) *Perceived-Value Pricing*. Adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
- d) *Value Pricing*. Adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan: *ono rego ono rupo*, artinya: barang yang baik pasti harganya mahal.⁸

4. Pengakuan Angsuran Harga Jual

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

- a) Metode Marjin Keuntungan Menurun (*Sliding*) adalah perhitungan marjin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah

⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta:UPP AMP YKPN, 2005), hal. 135-137

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

- b) Marjin Keuntungan Rata-rata adalah marjin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.
- c) Marjin Keuntungan *Flat* adalah perhitungan marjin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu period eke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.
- d) Marjin Keuntungan Anuitas adalah marjin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan marjin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan marjin keuntungan yang semakin menurun.⁹

5. Harga Jual Murabahah yang Efisien

Bank syariah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + marjin) produk murabahah. Cara penetapan marjin hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan, dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya marjin yang diambil oleh bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau

⁹ *Ibid.*, hal. 281-282

inflasi. Sehingga, kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil. Namun demikian, apabila suku bunga di pasar tetap stabil, atau bahkan turun, maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional.¹⁰

Penetapan harga jual dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga jual, Rasul secara transparan menjelaskan harga belinya, berapa harga yang dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank atau LKS kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut¹¹:

Harga Jual = harga beli bank + *cost recovery* + keuntungan

*Cost Recovery*¹² = $\frac{\text{Proyeksi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$

Margin dalam Presentasi = $\frac{\text{Cost Recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\%$

6. Pengertian Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹³ Jadi pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang pembayarannya setelah jatuh tempo pengembalian dengan

¹⁰ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta PT RajaGrafindo, 2008), hal. 170

¹¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah...*, hal. 138-140

¹² *Cost Recovery* adalah pengembalian atas biaya operasi atau dana talangan

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal. 101

harga dasar barang yang dibeli oleh penjual yang kemudian ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

Sebagaimana fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), karakteristik pembiayaan murabahah berbeda dengan kredit yang terjadi pada perbankan konvensional. Diantaranya harga jual kredit kepada konsumen pada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan pada pembiayaan murabahah, margin atau tingkat keuntungan murabahah (bila sudah terjadi ijab kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi, sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan, bank syariah tidak diperbolehkan mengubah harga yang telah diperjanjikan atau diakadkan. Pada perbankan syariah diwajibkan adanya suatu barang yang diperjualbelikan. Barang yang diperjualbelikan tersebut berupa harta yang jelas harganya, seperti mobil atau motor. Sedangkan akad kredit perbankan konvensional terhadap konsumen berupa akad pinjam meminjam yang dalam ini belum tentu ada barangnya.¹⁴

Dalam beberapa kitab fikih, *murabahah* adalah salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawamah* (tawar menawar). *Murabahah* terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun diberitahukan kepada pembeli. Sedangkan *musawamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dengan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang.

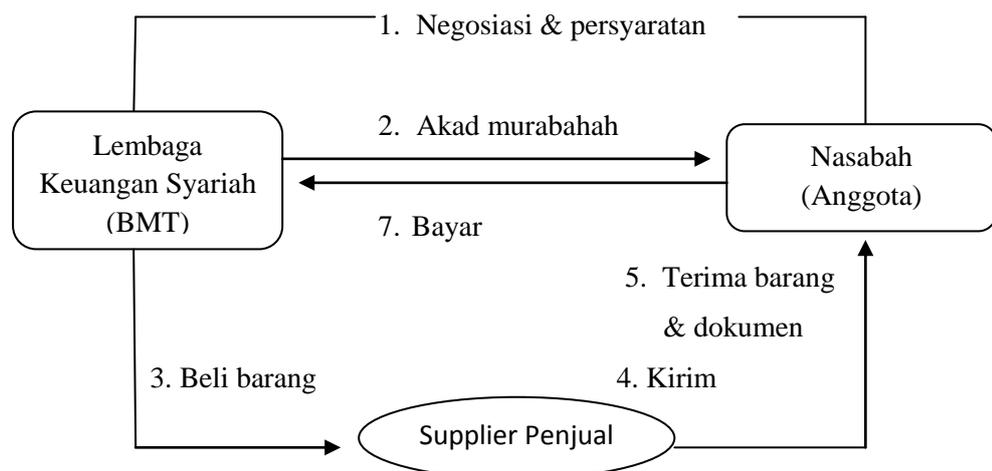
¹⁴Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 224

Jual beli yang juga termasuk amanah adalah jual beli *wadi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian). Jual beli *wadi'ah* terlaksana apabila nilai barang turun dari harga asli. Namun apabila menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian, maka disebut jual beli *tauliyah*.¹⁵

Ciri dasar kontrak murabahah adalah¹⁶:

- a) Si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga hasil barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk nominal/persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b) Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c) Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan di penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- d) Pembayaran di tangguhkan

Gambar 1.1
Skema Murabahah



Sumber: Ismail, *Perbankan Syariah*. 2011

¹⁵ Wiroso, *Jual Beli Murabahah...*, hal. 13-14

¹⁶ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 224-225

7. Landasan Syariah Murabahah

- a) Al-Qur'an

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "...Allah telah Menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.." (Q.S Al-Baqarah: 275)¹⁷

- b) Hadits

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَنْفَرَقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَنْفَرَقَا فَإِنْ صَدَقَ وَبَيْنَا بُورِكٌ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا (رواه البخاري)

Artinya: "Dari Hakim bin Hizam, dia berkata, Rasulullah Shallallahu Alaihi wa Sallam bersabda, 'Dua orang yang jual beli mempunyai hak pilih selagi belum saling berpisah', atau beliau bersabda, 'Hingga keduanya saling berpisah, jika keduanya saling jujur dan menjelaskan, maka keduanya diberkahi dalam jual-beli itu, namun jika keduanya saling menyembunyikan dan berdusta, maka barakah jual-beli itu akan dihapuskan'". (HR. Bukhori).¹⁸

8. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun pembiayaan murabahah adalah:

- Ba'I* (penjual)
- Musytarik awal* (pembeli pertama)
- Musytarik tsani* (pembeli kedua)
- Ma'aqud* (obyek 'Alaih jual beli)
- Sighat 'ijab qabul* (ucapan serah terima)

Syarat pembiayaan Murabahah adalah:

- Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.

¹⁷ Kementerian Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, (Tangerang: PT Indah Kiat Pulp Paper Tbk, 2007), hal. 47

¹⁸ Kathur Suhardi, *Edisi Indonesia: Syarah Hadist Pilihan Bukhari Muslim*, (Jakarta: Darul Falah, 2002), hlm. 580

- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak harus bebas dari riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian,
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- c) Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *murabahah* diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negoisasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah kepada pemesan pembelian (murabahah KPP)*. Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesannya.¹⁹

9. Pembebanan Biaya Murabahah

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama Mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual

¹⁹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal. 102-103

beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.²⁰

Ulama Mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam satu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambahkan nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang mestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab berpendapat membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan ke pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual.²¹

10. Manfaat dan Risiko Pembiayaan Murabahah

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. Murabahah

²⁰ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan...*, hal. 114

²¹ *Ibid.*, hal. 114

memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.²²

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut²³:

- a) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d) Dijual; karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika demikian, risiko untuk *default* akan besar.

²²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...* hal. 106

²³*Ibid.*, hal. 107

B. Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah

1. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan: “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”. Lebih lanjut dikatakan, bahwa hal itu dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan.²⁴

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu persentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan.²⁵ Jadi bagi hasil merupakan keuntungan atau laba yang diperoleh oleh pihak yang melakukan suatu usaha dan akan dibagi dengan pihak yang telah membantu usaha tersebut bisa berjalan dengan baik.

Pada mekanisme lembaga keuangan syariah atau bagi hasil, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyertaan, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian-sebagian, atau berbentuk bisnis korporasi

²⁴Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal 18

²⁵Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal 95

(kerjasama). Sebab semua pengeluaran dan pemasukan rutin yang berkaitan dengan bisnis penyertaan maupun usaha, bukan untuk kepentingan pribadi yang menjalankan proyek atau usaha.

Keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shohibul maal* dengan *mudharib*. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shahibul maal* dan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah ditutup dan ekuiti *shahibul maal* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian kerugian sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan dimuka.²⁶

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

a) Faktor Langsung

Diantara faktor-faktor langsung (*direct factors*) yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah:

- 1) *Investment rate* merupakan presentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment rate* sebesar 80 persen, hal ini berarti 20 persen dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.
- 2) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode ini:

²⁶Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah...*, hal. 19

- Rata-rata saldo minimum bulanan,
- Rata-rata total saldo harian.

Investment rate dikalikan dengan jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan, akan menghasilkan jumlah dana aktual yang digunakan.

3) Nisbah (*profit sharing ratio*)

- Salah satu ciri *al-mudharabah* adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.
- Nisbah antara satu bank dan bank lainnya dapat berbeda.
- Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank, misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.
- Nisbah juga dapat berbeda antara satu *account* dan *account* lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.²⁷

b) Faktor Tidak Langsung

1) Metode Perhitungan Bagi Hasil

Bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil, yaitu bagi hasil yang dihitung dengan menggunakan konsep *revenue sharing* dan bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing*. Bagi hasil yang menggunakan *revenue sharing*, dihitung dari pendapatan kotor sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dengan *profit/loss sharing* dihitung berdasarkan presentase nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum pajak.

²⁷Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal 139-140

2) Kebijakan akuntansi

Kebijakan akuntansi akan berpengaruh pada besarnya bagi hasil. Beberapa kebijakan akuntansi yang akan mempengaruhi bagi hasil antara lain penyusutan. Penyusutan akan berpengaruh pada laba usaha bank. Bila bagi hasil menggunakan metode *profit/loss sharing*, maka penyusutan akan berpengaruh pada bagi hasil, akan tetapi bila menggunakan *revenue sharing*, maka penyusutan tidak mempengaruhi bagi hasil.²⁸

3. Metode Perhitungan Bagi Hasil

a) Bagi Hasil dengan Menggunakan *Revenue Sharing*

Dasar perhitungan bagi hasil yang menggunakan *revenue sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan atas penjualan dan/atau pendapatan kotor atas usaha sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dalam *revenue sharing* dihitung dengan mengalikan nisbah yang telah disetujui dengan pendapatan bruto.²⁹

b) Bagi Hasil dengan Menggunakan *Profit/Loss Sharing*

Dasar perhitungan bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing* merupakan bagi hasil yang dihitung dari laba/rugi usaha. Kedua pihak, bank syariah maupun nasabah akan memperoleh keuntungan hasil usaha *mudharib* dan ikut menanggung kerugian bila usahanya mengalami kerugian.³⁰

²⁸Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 98

²⁹*Ibid.*, hal 98

³⁰*Ibid.*, hal 99

Contoh:

Bank syariah (A) melakukan kerjasama bisnis dengan Bapak Andi, seorang pedagang baju di Pasar Pahing Tulungagung dengan menggunakan akad mudharabah (Bank syariah A sebagai pemilik dana dan Andi sebagai pengelola dana). Bank syariah A memberikan modal kepada Andi sebesar Rp 15.000.000 sebagai modal usaha pada tanggal 1 Januari 2010 dengan nisbah bagi hasil Bank: Andi= 30%:70%. Pada tanggal 28 februari 2010, Andi memberikan Laporan Laba Rugi penjualan baju sebagai berikut:

Penjualan	Rp 2.000.000
Harga Pokok Penjualan	<u>(Rp 1.700.000)</u>
Laba Kotor	Rp 300.000
Biaya-biaya	<u>Rp 100.000</u>
Laba bersih	Rp 200.000

Hitunglah pendapatan yang diperoleh Bank syariah A dan Andi dari kerjasama bisnis tersebut pada tanggal 28 februari 2010 bila kesepakatan pembagian bagi hasil tersebut menggunakan metode:

- a) *Revenue sharing*
- b) *Profit sharing*

Jawab:

- a) *Revenue sharing*

Bank syariah : $30\% \times \text{Rp } 300.000$ (laba kotor) = Rp 90.000

Andi : $70\% \times \text{Rp } 300.000 = \text{Rp } 210.000$

b) *Profit sharing*

Bank syariah : 30% x Rp 200.000 (laba bersih) = Rp 60.000

Andi : 70% x Rp 200.000 = Rp 140.000³¹

4. Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti *memukul* atau *berjalan*. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara teknis, mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*).³²

Mudharib adalah *entrepreneur*, yang melakukan usaha untuk mendapatkan keuntungan atau hasil atas usaha yang dilakukan. *Shahibul maal* sebagai pemilik modal atau investor, perlu mendapat imbalan atas dana yang diinvestasikan. Sebaliknya, bila usaha yang dilaksanakan oleh *mudharib* menderita kerugian, maka kerugian itu ditanggung oleh *shahibul maal*, selama kerugiannya bukan karena penyimpangan atau kesalahan yang dilakukan oleh *mudharib*. Bila *mudharib* melakukan kesalahan dalam melaksanakan usahanya, maka *mudharib* diwajibkan untuk mengganti dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal*.³³ Jadi mudharabah adalah kerjasama yang berdasarkan rasa saling percaya antara dua belah pihak dimana satu pihak merupakan pemilik modal dan pihak lain merupakan pengelola usaha,

³¹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 196-197

³² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal. 95

³³ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 84

pengelola usaha harus bertanggung jawab sepenuhnya atas modal yang telah diberikan dan mengelolanya untuk usaha yang baik dan halal.

Sementara makna mudharabah dalam sistem perekonomian modern, khususnya perbankan, menjadi berkembang. Pihak yang terlibat dalam kerja sama ini ada tiga: (1) pihak yang menyimpan dana (*depositor*), (2) pihak yang membutuhkan dana atau pengusaha (*debitur*), dan (3) pihak yang mempertemukan antara keduanya (bank syariah). Pihak yang pertama (*depositor*) inilah yang seharusnya menjadi *shahibul maal* sebab dia yang memiliki dana yang secara sadar akan digunakan untuk kepentingan usaha. Sementara pihak kedua (*debitur*) adalah *mudharibnya* karena dia yang menggunakan dana untuk digunakan sebagai modal usaha. Sedangkan, pihak ketiga (bank syariah) adalah pihak yang menjembatani keinginan keduanya (pihak pertama dan pihak kedua).³⁴

Departemen Bank Islam Pakistan mendefinisikan mudharabah sebagai “suatu bentuk kemitraan dimana salah satu pihak menyediakan dana sedangkan pihak lain menyediakan keahlian”. Orang-orang yang membawa uang disebut (*Rob-ul-Maal*), sementara pengelola dan bekerja adalah tanggung jawab eksklusif (*mudharib*). Nisbah bagi hasil ditentukan pada saat melakukan perjanjian mudharabah sedangkan dalam kasus kehilangan ini ditanggung oleh *Rob-ul-Maal* saja.³⁵

Istilah mudharabah sesungguhnya tidak muncul pada masa Nabi Saw., tetapi jauh sebelum Nabi lahir pun sudah ada. Istilah itu muncul sebagai kerja

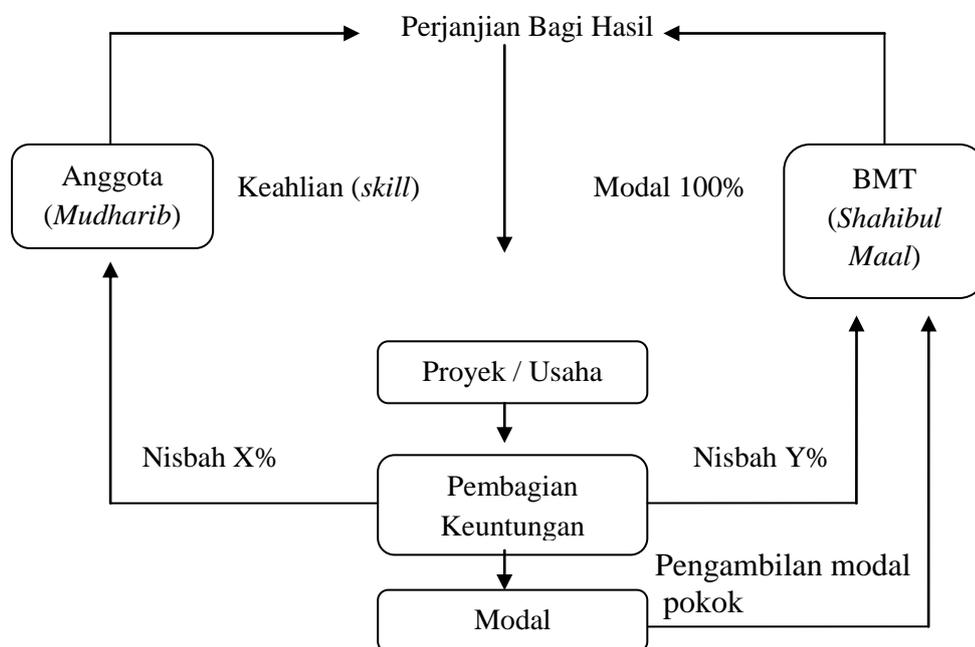
³⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah...*, hal. 28-29

³⁵ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 184

sama bangsa semenanjung Arabia yang berkembang dalam konteks perdagangan para kafilah Arab sebelum Islam. Istilah itu berkembang luas ketika dalam sejarah bangsa ini berhasil menaklukkan beberapa wilayah seperti negara-negara yang termasuk dalam wilayah Timur Dekat, Afrika Utara, sampai pada Eropa Selatan.³⁶

Gambar 2.1

Skema Mudharabah



Sumber: Ismail, *Perbankan Syariah*. 2011

5. Landasan Syariah Mudharabah

Secara umum, landasan dasar syariah mudharabah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadits berikut ini.³⁷

³⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah...*, hal. 26

³⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal. 95-96

a) Al-Qur'an

...وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

“... dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...” (Q.S. Al-Muzzammil: 20)³⁸

Yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argumen dari surah al-Muzammil: 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan suatu usaha.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

“Apabila telah ditunaikan sholat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT...” (Q.S. Al-Jumu'ah: 10)³⁹

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ ...
أَنْ تَبْتَغُوا أَفْضَلًا مِّنْ
رَّبِّكُمْ

“Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu...” (Q.S. Al-Baqarah: 198)⁴⁰

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

b) Al-Hadits

كَانَ سَيِّدِنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَاذِيًّا وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةٍ فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ قَبْلَهُ شَرُّهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara *mudharabah* ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni

³⁸ Kementerian Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah...*, hal. 575

³⁹ *Ibid.*, hal. 554

⁴⁰ *Ibid.*, hal. 31

lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw. dan Rasulullah pun membolehkannya.” (Hadits Riwayat Thabrani)⁴¹

c) Ijma

Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada *mudharib*) harta anak yatim sebagai *mudharabah* dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai Ijma'.⁴²

6. Rukun Mudharabah

Rukun dalam akad *mudharabah* adalah:

a) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)

Pelaku pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib*).

b) Objek *Mudharabah* (modal dan kerja)

Pemilik modal menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan bisa berupa uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, ketrampilan, *selling skill*, *management skill*, dan lain-lain.

c) Persetujuan kedua belah pihak (*Ijab-Qabul*)

⁴¹ Hadits, K.H Moenawar Chalil, Jakarta 1993

⁴² Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 186

Persetujuan merupakan konsekuensi dari prinsip *an-taraddin minkum* (sama-sama rela). Keduabelah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*.

d) Nisbah keuntungan

Nisbah keuntungan merupakan cerminan imbalan yang berhak diterima oleh keduabelah pihak yang bermudharabah. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahibul maal* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya.⁴³

7. Jenis-Jenis Pembiayaan Mudharabah

Secara umum, mudharabah terbagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut:

a) Mudharabah Muthlaqah

Merupakan akad perjanjian antara dua pihak yaitu *shahibul maal* dan *mudharib*, yang mana *shahibul maal* menyerahkan sepenuhnya atas dana yang diinvestasikan kepada *mudharib* untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. *Shahibul maal* tidak memberikan batasan jenis usaha, waktu yang diperlukan, strategi pemasarannya, serta wilayah bisnis yang dilakukan. *Shahibul maal* memberikan kewenangan yang sangat besar kepada *mudharib* untuk menjalankan aktivitas usahanya, asalkan sesuai dengan prinsip syariah Islam.⁴⁴ Mudharabah ini sifatnya mutlak dimana *shahibul maal* tidak menetapkan syarat-syarat tertentu kepada *mudharib*.⁴⁵

b) Mudharabah Muqayyadah

⁴³ *Ibid.*, hal. 187-188

⁴⁴ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 86

⁴⁵ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 189

Mudharabah muqayyadah disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*.⁴⁶ Pemilik dana (*shahibul maal*) memberikan batasan-batasan tertentu kepada pengelola usaha (*mudharib*) dengan menetapkan jenis usaha yang harus dikelola, jangka waktu pengelolaan, lokasi usaha, dan sebagainya.⁴⁷

Dalam praktiknya di bank syariah, *mudharabah muqayyadah* terdiri dari:

1) *Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet*

Merupakan akad dimana *mudharib* ikut menanggung risiko atas kerugian dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal*. Dalam akad ini, *shahibul maal* memberikan batasan secara umum, misalnya batasan tentang jenis usaha, jangka waktu pembiayaannya, dan sektor usahanya.⁴⁸

2) *Mudharabah Muqayyadah Off Balance Sheet*

Merupakan akad dimana pihak *shahibul maal* memberikan batasan yang jelas, baik batasan tentang usaha yang diperbolehkan, jangka waktu, serta pihak pelaksana usaha. *Mudharibnya* telah ditetapkan oleh *shahibul maal*. Bank syariah bertindak sebagai pihak yang mempertemukan antara *shahibul maal* dan *mudharib*. Bagi hasil yang akan dibagi antara *shahibul maal* dan *mudharib* berasal dari usaha yang dijalankan. Bank syariah

⁴⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal. 97

⁴⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi...*, hal.

⁴⁸ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal 87-88

bertindak sebagai agen yang mempertemukan kedua belah pihak, dan akan memperoleh *fee*.⁴⁹

8. Manfaat dan Risiko Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah memiliki manfaat sebagai berikut:

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

Adapun risiko yang terdapat dalam mudharabah adalah sebagai berikut:

- a) *Side streaming* (penyalahgunaan pembiayaan); nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak.

⁴⁹ *Ibid.*, hal. 88

- b) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- c) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.⁵⁰

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pengertian pembiayaan dapat didefinisikan sebagai berikut:

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁵¹

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah.⁵² Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁵³ Jadi pembiayaan merupakan kegiatan yang dilakukan atas dasar saling percaya antara pemberi dana dan peminjam dana, peminjam dana juga harus bertanggung jawab atas modal yang diberikan dan mengelolanya dengan baik untuk usaha atau kegiatan yang halal.

⁵⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal. 97-98

⁵¹ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal 106

⁵² *Ibid.*, hal 105

⁵³ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi...*, hal 3

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya dengan adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.⁵⁴

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

⁵⁴ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal 4-5

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal dengan dukungan dana yang cukup.
- 2) Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperoleh pembiayaan.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya: Dalam kaitan 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.⁵⁵

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana.

⁵⁵ *Ibid.*, hal 5-6

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

- b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*⁵⁶.

Bank dapat memanfaatkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

- c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

⁵⁶ *Idle Fund* adalah dana yang masih menganggur atau belum digunakan pada alokasi yang produktif.

- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.⁵⁷

D. BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*)

1. Pengertian BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*)

BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) merupakan kependekan dari *Baitul Maal wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tanwil*. Secara *harfiyah/lughowi* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tanwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.

Dari pernyataan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasanya BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitul tanwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya *baitul maal* harus didorong agar mampu berperan secara

⁵⁷ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 108-109

profesional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan sumber dana lainnya, dan upaya pensyarufan 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 nasabah dan calon nasabah (nasabah) serta menyalurkan sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan 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 bank.

Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum yang paling penting untuk BMT adalah koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan-pinjam (KSP). namun demikian, sangat mungkin dibentuk perundangan tersendiri, mengingat sistem operasional BMT tidak sama persis dengan perkoperasian, semisal LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Syariah, dll.⁵⁸

2. Peran BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*)

BMT memiliki beberapa peran, yaitu sebagai berikut:

- a) Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islami.

⁵⁸ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil...*, hal. 126-127.

- b) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.
- c) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat.
- d) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan.⁵⁹

E. Penelitian Terdahulu

Untuk memastikan apakah kajian ini sudah diteliti atau belum dan untuk memposisikan diri dari penelitian-penelitian yang sudah dilakukan, peneliti berusaha menghimpun buku-buku, disertasi dan jurnal yang berkenaan dengan evaluasi kebijakan harga jual pembiayaan murabahah dan bagi hasil

⁵⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hal. 97-98

pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah Tulungagung. Adapun penelitian ini merupakan penelitian analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Achmad Fauzan dengan judul “Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah Pada BMT Prima Syariah”. Tahun 2011, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Rumusan masalah: Apa yang di maksud metode penentuan harga jual beli murabahah?. Kenapa ada metode penentuan harga jual beli murabahah?. Untuk apa metode penentuan harga jual beli murabahah?. Bagaimana kebijakan penentuan harga (marjin) jual beli murabahah di BMT Prima Syariah?. Apakah metode penerapan penentuan harga (marjin) jual beli murabahah di BMT Prima Syariah telah sesuai dengan prinsip syariah?

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan studi pustaka. Analisis data menggunakan data kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian yang diteliti menyimpulkan bahwa penentuan harga jual beli murabahah adalah model bagi sebuah institusi keuangan syariah untuk menentukan tingkat harga jual beli pembiayaan murabahah. Metode penentuan harga jual beli murabahah ini akan mempermudah pihak Lembaga Keuangan Syariah dalam menentukan harga dari pembiayaan murabahah tersebut.⁶⁰

⁶⁰Achmad Fauzan, tahun 2011, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, skripsi dengan judul “Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah pada BMT Prima Syariah” dalam <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/4547/1/101615-ACHMAD%20FAUZAN-FSH.PDF>, diakses 16 november 2015

Dari penelitian terdahulu ini persamaannya adalah mengevaluasi harga jual pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya adalah peneliti terdahulu mengevaluasi penerapan metode penentuannya, sementara peneliti sekarang mengevaluasi kebijakan harga jual dan bagi hasil.

Samsul Ma'arif dengan judul "Analisis Perhitungan Bagi Hasil Pada Tabungan Mudharabah (Studi pada BRI Syariah Cab. Malang)". Tahun 2009, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Rumusan masalah: Bagaimana sistem transaksi tabungan mudharabah pada Bank BRI Syariah cabang Malang?. Bagaimana analisis perhitungan sistem bagi hasil pada tabungan mudharabah di Bank BRI Syariah cabang Malang?

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara atau interview, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan data kualitatif deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian yang diteliti menyimpulkan bahwa sistem transaksi Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Malang menggunakan akad mudharabah mutlaqah, dengan cara Nasabah datang dan disambut petugas, menuju meja pengisian slip nasabah mengisi slip setoran petugas mengantar nasabah ke teller kemudian nasabah menyerahkan slip setoran, buku tabungan serta uang ke teller, teller memeriksa slip, buku tabungan serta uang setelah itu teller memasukan setoran ke saldo teller mengentri slip serta buku tabungan dan teller menyerahkan slip serta buku tabungan ke nasabah. Dan Sistem bagi hasil yang diterapkan BRI Syariah Cabang Malang pada tabungan mudharabah adalah mengacu pada prinsip *revenue sharing*, artinya bank BRI Syariah memperoleh pendapatan dari

debitur (orang yang melakukan pembiayaan) dan BRI Syariah langsung mendistribusikan kepada *Shahibul maal* melalui bagi hasil yang telah disepakati bersama terus dipotong biaya-biaya operasional.⁶¹

Dari penelitian terdahulu ini persamaannya adalah membahas tentang bagi hasil dalam mudharabah. Sedangkan perbedaannya adalah peneliti terdahulu menganalisis bagi hasil tabungan mudharabah, sementara peneliti sekarang mengevaluasi kebijakan bagi hasil pembiayaan mudharabah.

Rani Ernawati dengan judul “Analisis Peran Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang)”. Tahun 2012, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang. Rumusan masalah: Apa Bagaimana realisasi akad pembiayaan mudharabah pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi?. Apakah akad pembiayaan mudharabah pada BMT Ummat Sejahtera Abadi dapat meningkatkan pendapatan masyarakat?.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara atau interview, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan data kualitatif deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian yang diteliti menyimpulkan bahwa akad pembiayaan mudharabah yang dilaksanakan oleh pihak KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi dapat dikatakan dapat memberikan perubahan pada tingkat pendapatan masyarakat sekitar. Sebab melalui pembiayaan mudharabah ini, para pedagang kecil yang memerlukan tambahan modal

⁶¹Samsul Ma'arif, tahun 2009, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, skripsi dengan judul “Analisis Perhitungan Bagi Hasil Pada Tabungan Mudharabah (Studi pada BRI Syariah Cab. Malang)” dalam <http://lib.uin-malang.ac.id/files/thesis/fullchapter/05610044.pdf>, diakses 16 november 2015

untuk mengembangkan usahanya dengan mudah mereka mendapatkan dengan cara mengajukan pembiayaan yakni pembiayaan mudharabah. Sehingga dengan adanya pembiayaan tersebut, mereka tidak perlu meminjam modal dari para rentenir yang menggunakan sistem bunga yang melambung tinggi. Dalam KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi ini, mereka memberikan modal bukan hanya dalam bentuk uang saja melainkan juga dapat wujud peralatan yang dapat dijadikan sebagai sarana untuk bekerja. Dari hasil penelitian dan data-data yang diperoleh dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa, dalam program meningkatkan pendapatan masyarakat yang dilaksanakan oleh pihak BMT melalui akad pembiayaan mudharabah ternyata dapat meningkatkan perekonomian umat. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil pelaksanaan program yang cukup maksimal.⁶²

Dari penelitian terdahulu ini persamaan yang diperoleh adalah membahas tentang pembiayaan mudharabah. Sedangkan perbedaannya adalah peneliti terdahulu menganalisis peran pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, sementara peneliti sekarang mengevaluasi kebijakan bagi hasil pembiayaan mudharabah.

Tabel 1.2
Penelitian Terdahulu

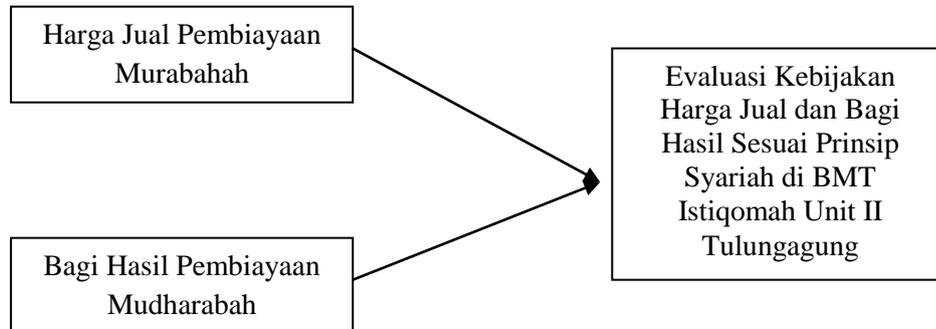
No	Nama	Judul	Jenis Penelitian	Temuan Hasil Penelitian
1.	Rani Ernawati,	Analisis Peran	Kualitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan

⁶² Rani Ernawati, tahun 2012, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, skripsi dengan judul “Analisis Peran Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang)” dalam <http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/136/jtptiain--raniernawa-6779-1-raniern-a.pdf>, diakses 16 november 2015

	2012	Pembiayaan Mudharabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Pada KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi Rembang)		bahwa akad pembiayaan mudharabah yang dilaksanakan oleh pihak KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi dapat dikatakan dapat memberikan perubahan pada tingkat pendapatan masyarakat sekitar. Sebab melalui pembiayaan mudharabah ini, para pedagang kecil yang memerlukan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya dengan mudah mereka mendapatkan dengan cara mengajukan pembiayaan yakni pembiayaan mudharabah. Sehingga dengan adanya pembiayaan tersebut, mereka tidak perlu meminjam modal dari para rentenir yang menggunakan sistem bunga yang melambung tinggi. Dalam KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi ini, mereka memberikan modal bukan hanya dalam bentuk uang saja melainkan juga dapat wujud peralatan yang dapat dijadikan sebagai sarana untuk bekerja.
2.	Achmad Fauzan, 2011	Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah Pada BMT Prima Syariah	Kualitatif	Hasil penelitian dan analisa menunjukkan bahwa penentuan harga jual pada pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT Prima Syariah memasukkan variabel-variabel yang

				seharusnya secara syar'i tidak diperbolehkan, dan hal ini menimbulkan efek tingginya harga jual pembiayaan murabahah.
3.	Samsul Ma'arif, 2009	Analisis Perhitungan Bagi Hasil Pada Tabungan Mudharabah (Studi pada BRI Syariah Cab. Malang)	Kualitatif	Sistem transaksi Tabungan Mudharabah di BRI Syariah Cabang Malang menggunakan akad mudharabah mutlaqah, dengan cara Nasabah datang dan disambut petugas, menuju meja pengisian slip nasabah mengisi slip setoran petugas mengantar nasabah ke teller kemudian nasabah menyerahkan slip setoran, buku tabungan serta uang ke teller, teller memeriksa slip, buku tabungan serta uang setelah itu teller memasukkan setoran ke saldo teller mengentri slip serta buku tabungan dan teller menyerahkan slip serta buku tabungan ke nasabah. Dan Sistem bagi hasil yang diterapkan BRI Syariah Cabang Malang pada tabungan mudharabah adalah mengacu pada prinsip <i>revenue sharing</i> , artinya bank BRI Syariah memperoleh pendapatan dari debitur (orang yang melakukan pembiayaan) dan BRI Syariah langsung mendistribusikan kepada <i>Shahibul maal</i> melalui bagi hasil yang telah disepakati bersama terus dipotong biaya-biaya operasional.

F. Paradigma Penelitian



Evaluasi kebijakan harga jual dan bagi hasil pembiayaan di BMT merupakan salah satu cara untuk mengetahui apakah pembiayaan yang dijalankan di BMT sudah sesuai dengan prinsip syariah. Ketertarikan calon nasabah pembiayaan adalah dengan adanya kebijakan harga jual dan bagi hasil yang dilakukan dengan baik oleh pihak BMT, dengan kebijakan yang baik dan terkonsep maka calon nasabah pembiayaan akan merasa tertarik untuk mengajukan pembiayaan khususnya di BMT Istiqomah Unit II Tulungagung.