

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kesenjangan**

Kesenjangan berasal dari bahasa Indonesia dengan kata dasar senjang. Senjang sendiri berarti berlainan sekali, berbeda, terdapat pemisah.<sup>1</sup> Dapat diartikan kesenjangan merupakan sesuatu yang berlainan, berbeda dari hal atau sesuatu yang menjadi obyek. Jika kesenjangan dihubungkan dengan harapan dan persepsi, kesenjangan bisa berarti sebuah keadaan yang sangat berbeda antara harapan dan kenyataan sehingga menimbulkan persepsi yang berbeda dari seseorang. Terdapat kesenjangan harapan dengan realisasi yang terdapat pada kenyataannya. Kesenjangan ini bisa berarti hal positif maupun negatif. Jika kesenjangan yang terjadi akibat kenyataan melebihi harapan maka hal ini akan menimbulkan respon yang positif, sebaliknya jika kenyataan tidak sesuai dengan harapan maka akan menimbulkan persepsi yang negatif.

#### **B. Harapan**

Harapan dalam kamus besar bahasa Indonesia berasal dari kata dasar harap, yang berarti mohon, hendaklah, keinginan agar sesuatu terjadi. Sedangkan kata harapan sendiri berarti sesuatu yang dapat di harapkan, keinginan agar menjadi kenyataan ataupun orang yang diharapkan atau

---

<sup>1</sup> EM Zul Fajri, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Difa Publiser; Yogyakarta, 2004 ), Hlm, 751

dipercaya.<sup>2</sup> Dalam konteks pemasaran, orang cenderung merasakan produk dan sifat-sifat produk menurut harapan.<sup>3</sup>

Kualitas produk (barang dan jasa) dan kepuasan pelanggan, telah dicapai konsensus bahwa harapan pelanggan (*customer expectation*) memainkan peran penting sebagai standar perbandingan dalam mengevaluasi kualitas maupun kepuasan. Menurut Olson dan Dover harapan/ekspektasi pelanggan merupakan keyakinan pelanggan sebelum mencoba atau membeli suatu produk, yang dijadikan standar atau acuan dalam menilai kinerja produk bersangkutan. Kendati demikian, konseptualisasi dan operasionalisasi harapan pelanggan masih menjadi isu kontroversial, terutama menyangkut karakteristik standar ekspektasi spesifik, jumlah standar yang digunakan, dan sumber ekspektasi. Setiap konsumen mungkin saja memiliki beberapa ekspektasi pra-konsumsi yang berbeda. Selain itu, konsumen yang berbeda bisa pula menerapkan tipe ekspektasi yang berbeda untuk situasi yang berbeda.<sup>4</sup>

Berdasarkan kajian mendalam terhadap literatur kualitas jasa dan kepuasan pelanggan, Santos dan Boote mengidentifikasi 56 definisi ekspektasi pelanggan. Mereka mengklasifikasikan definisi-definisi tersebut ke dalam sembilan kelompok yaitu:<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Yeyen Maryani, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta; Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2011), Hal. 155

<sup>3</sup> Leon Schiffman dan Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen: Edisi Ketujuh*, (PT Indeks: Jakarta, 2008), Hal. 149

<sup>4</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2011), Hal. 181

<sup>5</sup> *Ibid*, Hal. 182 - 185

1. *Ideal Expectation*, yaitu tingkat kinerja optimum atau terbaik yang diharapkan dapat diterima konsumen.
2. *Normative (Should) Expectation (Persuasion-Based Standard)*, yaitu tingkat kinerja yang dirasakan konsumen seharusnya mereka dapatkan dari produk yang dikonsumsi. Ekspektasi normatif lebih rendah dibandingkan ekspektasi ideal, karena biasanya ekspektasi normatif dibentuk oleh pemasok atau penyedia jasa.
3. *Desired Expectation*, yaitu tingkat kinerja yang diinginkan pelanggan dapat diberikan produk atau jasa tertentu. Dengan kata lain, *desired expectation* mencerminkan tingkat kinerja yang diinginkan atau diharapkan diterima pelanggan.
4. *Predicted (Will) Expectation (Experience-Based Norms)*, yaitu kinerja yang diantisipasi atau diperkirakan konsumen akan diterimanya, berdasarkan semua informasi yang diketahuinya.
5. *Deserved (Want) Expectation (Equitable Expectation)*, yaitu evaluasi subyektif konsumen terhadap investasi produknya. Tipe ekspektasi ini berkenaan dengan apa yang setidaknya harus terjadi pada interaksi atau *service encounter* berikutnya, yakni layanan yang dinilai sudah selayaknya didapatkan pelanggan.
6. *Adequate Expectation*, yaitu tingkat ekspektasi batas bawah (*lower level*) dalam ambang batas kinerja produk atau jasa yang bisa diterima pelanggan.

7. *Minimum Tolerable Expectation*, yaitu tingkat kinerja terendah yang bisa diterima atau ditolerir konsumen. Menurut Santos & Boote *minimum tolerable expectation* mirip dengan *adequate expectarion*.
8. *Intolerable Expectation*, yakni serangkaian ekspektasi menyangkut tingkat kinerja yang tidak bisa ditolerir atau diterima pelanggan. Sandar ini bisa dibentuk melalui gethok tular atau pengalaman pribadi yang tidak memuaskan, di mana konumen berharap bahwa memori buruk tersebut tidak akan pernah terulang lagi.
9. *Worst Imaginable Expectation*, yaitu scenario terburuk mengenai kinerja produk yang diketahui dan/atau terbentuk melalui kontak dengan media, seperti TV, radio, koran, atau internet.

Dari uraian diatas dapat diketahui, bahwasanya harapan/ekspektasi pelanggan merupakan sebuah keyakinan pelanggan mengenai produk yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Harapan sendiri dapat digunakan sebagai pengukur kinerja produk. Akan tetapi dalam hal ini juga menimbulkan permasalahan, karena harapan setiap orang berbeda-beda. Harapan ataupun ekspektasi ini menyangkut beberapa aspek ekspektasi yakni bisa berupa spesifikasi ekspektasi, sumber ekspektasi, serta standar ekspektasi produk lain yang digunakan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa harapan pelanggan dapat digunakan sebagai salah satu evaluasi terhadap produk yang dimiliki.

## C. Persepsi

### 1. Pengertian Persepsi

Istilah persepsi berasal dari bahasa Inggris “*perception*”, yang diambil dari bahasa Latin “*perceptio*”, yang berarti menerima atau mengambil. Dalam *Kamus Inggris Indonesia*, kata *perception* diartikan dengan penglihatan atau tanggapan. Menurut Leviit *perception* dalam pengertian sempit adalah “penglihatan”, yaitu bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas, *perception* adalah “pandangan”, yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu. Chaplin mengartikan persepsi sebagai proses mengetahui atau mengenali objek dan kejadian objektif dengan bantuan indera.<sup>6</sup> Menurut William J. Stanton persepsi didefinisikan sebagai makna yang kita pertalikan berdasarkan pengalaman masa lalu, stimuli yang diterima melalui panca indera. Sedangkan menurut Webster persepsi merupakan proses bagaimana stimuli-stimuli itu diseleksi, diorganisasi, dan diinterpretasikan.<sup>7</sup>

Persepsi merupakan suatu proses yang didahului oleh penginderaan, yaitu merupakan proses yang berwujud diterimanya stimulus oleh individu melalui alat reseptornya. Namun proses itu tidak berhenti sampai disitu saja, melainkan stimulus itu diteruskan ke pusat susunan syaraf yaitu otak, dan terjadilah proses psikologis, sehingga

---

<sup>6</sup> Desmita, *Psikologi Perkembangan Peserta Didik*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012), Hlm 117

<sup>7</sup> Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Jakarta Timur: Prenada Media, 2003), Hal, 159-160

individu menyadari apa yang ia lihat, apa yang ia dengar dan sebagainya. Karena itu, proses penginderaan tidak dapat lepas dari proses persepsi, di mana dari proses penginderaan itulah yang merupakan proses pendahulu dari persepsi.<sup>8</sup>

Persepsi adalah proses individu (konsumen) memilih, mengorganisasi dan menginterpretasi (memaknai) masukan-masukan informasi yang dapat menciptakan gambaran obyek yang memiliki kebenaran subyektif (bersifat personal), memiliki arti tertentu, dapat dirasakan melalui perhatian, baik secara selektif, distorsi maupun retensi. Persepsi nilai tergantung pada cara pelanggan menghubungkan berbagai atribut produk yang relevan dengan dirinya sendiri. Kuat tidaknya persepsi pada konsumen sangat tergantung pada berbagai daya tarik dan kesesuaian obyek dengan individu yang bersangkutan.<sup>9</sup> Sehingga dapat disimpulkan bahwa persepsi merupakan sebuah pandangan, nilai, anggapan seseorang terhadap sesuatu produk, yang semua itu dipengaruhi oleh beberapa hal yang digunakan seseorang dalam melakukan penilaian terhadap produk tersebut.

## **2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi**

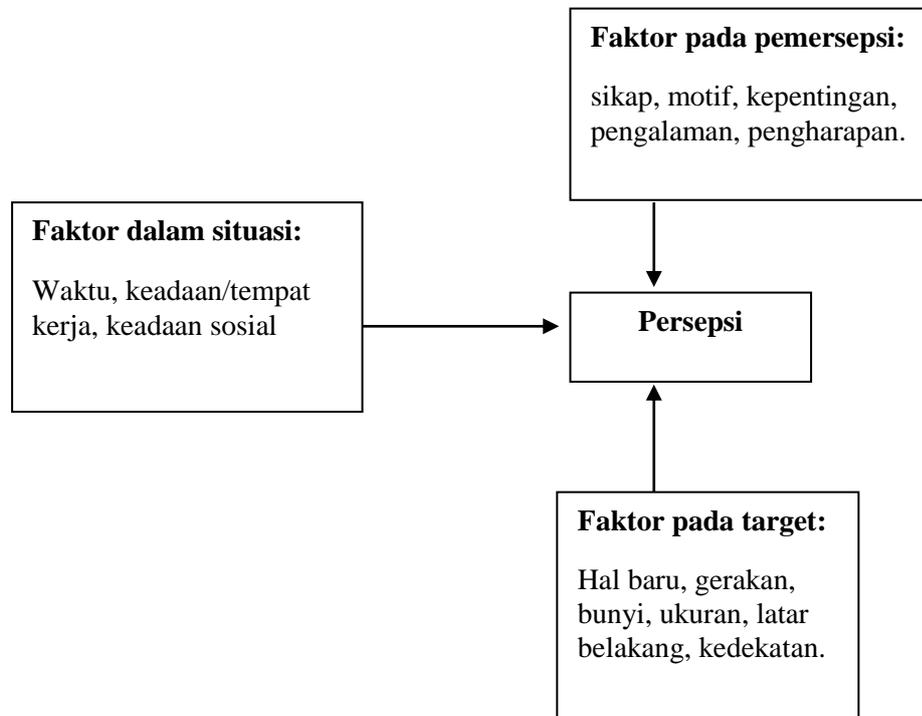
Beberapa faktor yang berperan dalam membentuk dan kadang-kadang memutar balik persepsi. Faktor-faktor ini berada dalam pihak

---

<sup>8</sup> Lailatul Fitriyah & Mohammad Jauhar, *Pengantar Psikologi Umum*, (Jakarta: Prestasi Putrakarya, 2014), Hal. 119

<sup>9</sup> Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah: Cara Jitu Meningkatkan Pertumbuhan Pasar Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), Hlm 67

pelaku persepsi, target yang dipersepsikan, situasi dimana persepsi itu dibuat. Faktor-faktor tersebut digambarkan dalam bagan berikut.<sup>10</sup>



Sumber: Stepen, P. Robin, 2015

### **Gambar 2.1** **Faktor Pembentuk Persepsi**

Ketika individu memandang ke objek tertentu dan mencoba menafsirkan apa yang dilihatnya, penafsiran itu sangat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi individu pelaku persepsi itu. Di antara karakteristik pribadi yang mempengaruhi persepsi adalah sikap, kepribadian, motif, kepentingan/minat, pengalaman masa lalu dan harapan. Karakteristik target yang akan diamati dapat mempengaruhi apa yang dipersepsikan. Waktu ketika obyek tertentu terlihat dapat mempengaruhi perhatian,

---

<sup>10</sup> Stephen P. Robbins & Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi: Organizational Behavior*, (Jakarta: Salemba Empat, 2015), Hal. 104 - 105

seperti lokasi, cahaya, suhu, udara, atau sejumlah faktor situasi lainnya.<sup>11</sup>

Dengan demikian ada beberapa hal yang mempengaruhi persepsi seseorang yaitu sikap, kepribadian, motif, kepentingan/minat, pengalaman masa lalu dan harapan seorang itu sendiri.

#### **D. Hubungan Harapan/Ekspektasi dan Persepsi**

Menurut Schnaars, pada dasarnya tujuan sebuah bisnis adalah menciptakan para pelanggan yang puas. Sejalan dengan itu berbagai upaya telah dilakukan untuk menyusun rerangka teoritikal guna menjelaskan determinan, proses pembentukan, dan konsekuensi kepuasan pelanggan. Secara garis besar riset-riset kepuasan pelanggan didasarkan pada tiga teori utama: *contrast theory*, *assimilation theory*, dan *assimilation-contrast theory*. *Contrast theory* berasumsi bahwa konsumen akan membandingkan kinerja produk aktual dengan ekspektasi pra-pembelian. Apabila kinerja aktual lebih besar atau sama dengan ekspektasi maka pelanggan akan puas. Sebaliknya, jika kinerja aktual lebih rendah dibandingkan ekspektasi, maka konsumen akan tidak puas. *Assimilation theory* menyatakan bahwa evaluasi purnabeli merupakan fungsi positif dari ekspektasi konsumen pra-pembelian. Karena proses diskonfirmasi secara psikologis tidak enak dilakukan, konsumen cenderung secara perseptual mendistorsi perbedaan antara ekspektasi dan kinerjanya ke arah ekspektasi awal. Dengan kata lain, penyimpangan dari ekspektasinya cenderung akan diterima oleh konsumen bersangkutan.

---

<sup>11</sup> Stephen, P. Robbins. *Perilaku Organisasi*. (Jakarta: PT.Macanan Jaya Cemerlang, 2003) hal 169-171

*Assimilation-contrast theory* berpegangan bahwa terjadinya efek asimilasi (*assimilation effect*) atau efek kontras (*contrast effect*) merupakan fungsi dari tingkat kesenjangan antara kinerja yang diharapkan dan kinerja aktual. Apabila kesenjangannya besar, konsumen akan memperbesar gap tersebut, sehingga produk dipersepsikan jauh lebih bagus/buruk dibandingkan kenyataannya (sebagaimana halnya *contrast theory*). Namun jika kesenjangannya tidak terlampau besar, *assimilation theory* yang berlaku. Dengan kata lain, jika rentang deviasi yang bisa diterima (*acceptable deviations*) dilewati, maka kesenjangan antara ekspektasi dan kinerja akan menjadi signifikan dan disitulah efek kontras berlaku.<sup>12</sup>

Di antara berbagai macam variasi teori yang ada, sejauh ini paradigma diskonfirmasi merupakan model yang paling banyak digunakan dan dijadikan acuan (Churchill dan Surprenant; La Tour dan Peat; Oliver ; Spreng, MacKenzie dan Olshavsky; Tse dan Wilton). Paradigma ini menegaskan bahwa kepuasan atau ketidakpuasan purnabeli ditentukan oleh evaluasi konsumen terhadap perbedaan antara ekspektasi awal dan persepsi terhadap kinerja produk aktual setelah pemakaian produk. Paradigma diskonfirmasi pertama kali didefinisikan bahwa konsumen akan puas bila persepsinya sesuai dengan ekspektasi (konfirmasi tercapai).<sup>13</sup>

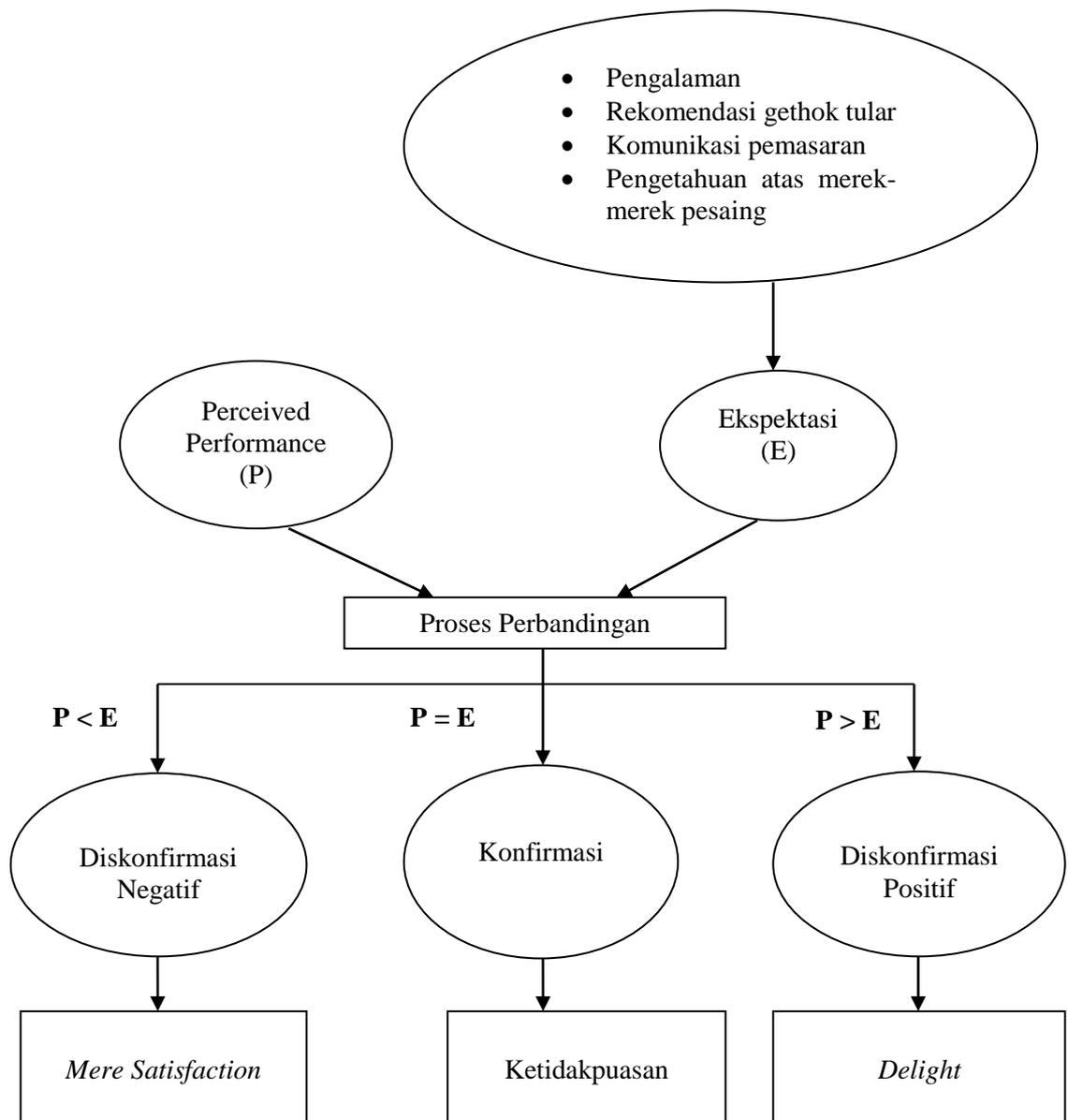
---

<sup>12</sup> Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra, *Service, Quality & Satisfaction...*, Hal. 298

<sup>13</sup> *Ibid*, Hal. 299

Secara skematis, paradigma diskonfirmasi bisa diilustrasikan dalam gambar

2.2.<sup>14</sup>

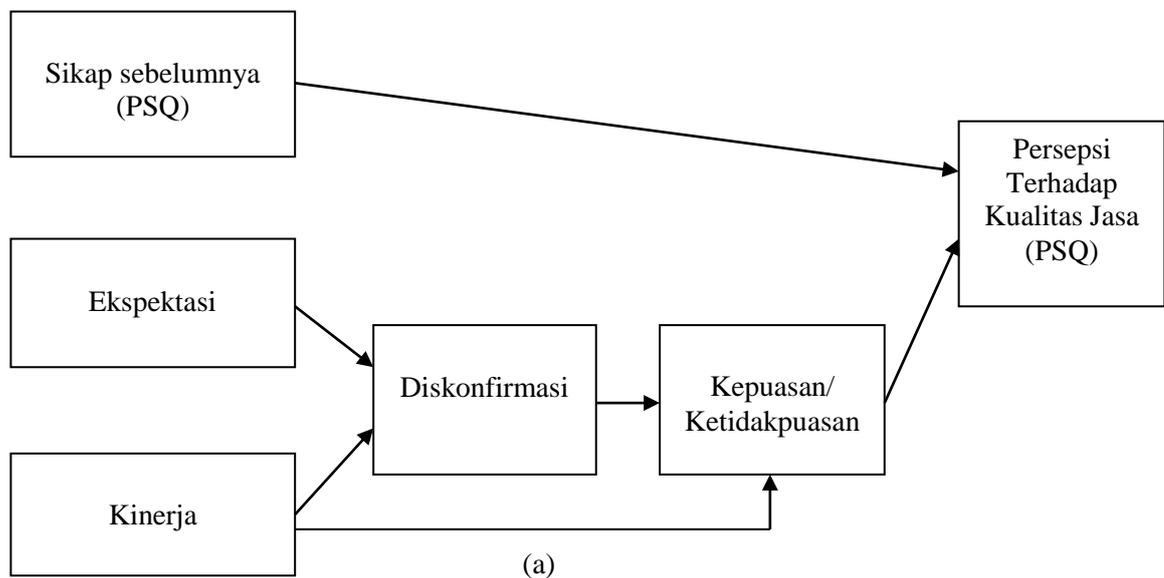


**Gambar 2.2**  
**Paradigma Diskonfirmasi**

---

<sup>14</sup> *Ibid*, Hal. 300

Beberapa pakar meyakini bahwa kepuasan pelanggan menimbulkan kualitas jasa. Kepuasan pelanggan terhadap pengalaman jasa tertentu akan mengarah pada evaluasi atau sikap keseluruhan terhadap kualitas jasa sepanjang waktu.<sup>15</sup> Patterson dan Johnson menyusun model integrasi kepuasan dan kualitas jasa yang menempatkan kepuasan pelanggan sebagai anteseden kualitas jasa (Gambar 2.3)<sup>16</sup>



**Gambar 2.3**  
**Model Integrasi Kepuasan Dan Kualitas Jasa**

Keterangan : PSQ = Perceived Service Quality

(a) = Pengaruh langsung variabel kinerja terhadap kepuasan/ketidakpuasan hanya berlaku pada pembelian barang tahan lama dengan tingkat keterlibatan tinggi.

<sup>15</sup> *Ibid*, Hal. 310

<sup>16</sup> *Ibid*, Hal. 312

## **E. Pembiayaan**

### **1. Pengertian pembiayaan**

Menurut Kamus Pintar Ekonomi Syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berupa: (a) transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*; (b) transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*; (c) transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istish'na*, (d) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan (e) transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa; berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah serta UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.<sup>17</sup>

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dalam Pasal 1 nomor (12):

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” dan nomor 13:

---

<sup>17</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Teras; Yogyakarta, 2014), Hal. 1-2

“Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan dana kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijara wa iqtina*).”<sup>18</sup>

Kaitannya dalam perbankan syariah istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga Islam, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen, dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah.<sup>19</sup> Jika dilihat pada bank umum, pembiayaan disebut *loan*, sementara di Bank Syariah disebut *financing*. Sedangkan balas jasa yang diberikan atau diterima pada bank umum berupa bunga (*interest loan* atau *deposit*) dalam presentase pasti. Sementara pada Perbankan Syariah, dengan memberi dan menerima balas jasa berdasarkan perjanjian (akad) bagi hasil, margin dan jasa. *Loans*, dalam perbankan konvensional merupakan bagian

---

<sup>18</sup> *Ibid.*, Hal. 2-3

<sup>19</sup> Veitsal Rivai dan Arvian Arifin, *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), Hal. 681

dari definisi bank, yang diartikan sebagai *a bank an intution whose current operations consist in granting loans and reaciving deposits form the public.*<sup>20</sup>

Sehingga dapat diartikan pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan berdasarkan kesepakatan, antara pihak lembaga keuangan syariah dengan pihak lain, baik itu menggunakan akad jual beli, sewa menyewa ataupun dengan akad pinjam meminjam dengan jangka waktu yang telah disetujui, oleh pihak yang melakukan akad dalam pengembalian uang atau tagihan tersebut. Pembiayaan dalam bank syariah termasuk kedalam aktiva produktif, pembiayaan ini dikenal dengan istilah financing. Balas jasa yang diberikan dalam lembaga keuangan syariah bisa berupa margin, bagi hasil, dan jasa.

## **2. Tujuan Pembiayaan**

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua macam, yakni tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.<sup>21</sup> . Secara makro, tujuan pembiayaan untuk<sup>22</sup> :

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha yang membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat

---

<sup>20</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, Hal. 3-4

<sup>21</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: YKPN, 2005), Hal.

<sup>22</sup> Veitsal Rivai dan Arvian Arifin, *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi...*, Hal. 681-682

diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.

- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak dapat jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terjadi distribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:<sup>23</sup>

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu

---

<sup>23</sup> *Ibid.*, hal. 682

meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika, sumber daya alam dan sumber daya manusia ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang memlii kelebihan (*surplus*) sementara ada pihak yang kekurangan (*minus*). Sehingga dalam hal ini mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan penyeimbang bagi kedua pihak.

Berdasarkan paparan di atas dapat disimpulkan secara garis besar tujuan pembiayaan ada dua yakni tujuan pembiayaan secara mikro dan tujuan pembiayaan secara makro. Secara makro tujuan pembiayaan yakni sebagai upaya dalam peningkatan ekonomi mkasyarakat, penyediaan dana maupun tambahan dana bagi setiap pengusaha, sebagai upaya dalam peningkatan produktifitas, dengan adanya pembiayaan maka akan tercipta lapangan kerja baru, dan yang terakhir yakni terjadinya suatu distribusi pendapatan. Sedangkan tujuan pembiayaan secara mikro adalah sebagai upaya pengoptimalan laba ataupun keuntungan, kemudian sebagai upaya meminimalan resiko, kemudian sebagai pendayagunaan sumber ekonomi, yang

terakhir tujuan pembiayaan secara mikro yakni sebagai penyaluran kelebihan dana.

### 3. Fungsi Pembiayaan

Pada dasarnya fungsi suatu pembiayaan secara umum yakni:<sup>24</sup>

a. 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. Pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru. Secara mendasar melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian dana mengendap di bank (yang diperoleh dari penyimpanan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

- 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan

---

<sup>24</sup> *Ibid.*, Hal. 683-686

selanjutnya menjadi minyak kelapa atau minyak goreng; peningkatan *utility* dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil.

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

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

Fungsi pembiayaan ini pada dasarnya lebih kepada efektifitas dalam penggunaan suatu barang atau uang. Dimana pembiayaan berfungsi untuk memaksimalkan daya guna uang. Kemudian yang selanjutnya pembiayaan berfungsi sebagai peningkatan daya guna barang dimana adanya pembiayaan dapat membantu produsen dalam menjalankan setiap

aktivitas usahanya, kemudian pembiayaan juga berfungsi sebagai peningkatan peredaran lalu lintas uang dimana dengan adanya pembiayaan akan menimbulkan kegairahan dalam berusaha.

#### **4. Jenis-jenis Pembiayaan**

Pembiayaan pada bank islam memiliki banyak jenis. Jenis pembiayaan pada dasarnya dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:<sup>25</sup>

- a. Pembiayaan menurut tujuan
  - 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
  - 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu
  - 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu bulan sampai dengan satu tahun.
  - 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu tahun sampai dengan lima tahun.
  - 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari lima tahun.

Jenis pembiayaan pada bank islam akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif. Aktiva produktif meliputi pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, surat berharga islam, penempatan

---

<sup>25</sup> *Ibid.*, Hal. 686

(investasi), penyertaan modal, penyertaan modal sementara, transaksi rekening administratif, Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI). Sedangkan jenis aktiva tidak produktif adalah bentuk pinjaman (*Qardh*).<sup>26</sup>

Sehingga dapat disimpulkan bahwa jenis pembiayaan dapat dibedakan menjadi dua yakni berdasarkan jangka waktu dan pembiayaan berdasarkan tujuannya. Berdasarkan jangka waktu pembiayaan dibagi menjadi tiga, yakni pembiayaan jangka panjang, pembiayaan dengan jangka waktu menengah dan pembiayaan dengan jangka waktu pendek. Sedangkan pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi dua macam, yakni pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi. Pada lembaga keuangan syariah pembiayaan ini termasuk kedalam aktiva produktif juga bisa masuk dalam aktifa tidak produktif.

## **5. Kriteria Pelaksanaan Pembiayaan**

Pegawai bank harus kredibel dan profesional. Kredibilitas adalah suatu nilai idil berwujud rasa percaya orang/pihak lain terhadap seseorang atau sebuah lembaga. Kredibilitas lembaga menyangkut kepercayaan dari masyarakat terhadap lembaga, yang berkenaan dengan dana yang mereka titipkan dan dana pinjaman yang mereka manfaatkan. Kredibilitas lembaga keuangan syariah antara lain meliputi unsur-unsur:<sup>27</sup>

- a. Kejujuran dalam bertransaksi dengan nasabah.
- b. Kesiediaan untuk berposisi “sama menang” (*win-win*) dengan nasabah.

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, Hal. 687

<sup>27</sup> *Ibid.*, Hal. 690-691

- c. Ketaatan dalam mematuhi atau memenuhi aspek-aspek legal yang berlaku.
- d. Keterbukaan dalam menginformasikan kedudukan/perkembangan lembaga.
- e. Kearifan dalam menangani/menyelesaikan masalah-masalah khusus.
- f. Kesehatan struktur permodalan lembaga tersebut
- g. Perkembangan kinerja bisnis atau usahanya.

Kredibilitas merupakan hal yang sangat penting bagi keberlangsungan lembaga. Karena lembaga keuangan syariah sendiri merupakan lembaga penyalur jasa, yang keberlangsungannya didasarkan pada nasabahnya. Dimana modal maupun keuntungan pada lembaga keuangan sendiri didapat dari nasabahnya. Nasabah yang melakukan pembiayaan maupun penitipan uangnya pada lembaga tersebut.

Profesionalitas adalah suatu nilai praktis berwujud keandalan dalam mengelola sebuah organisasi dan kecekatan dalam menjalankan kegiatan. Lembaga keuangan yang professional berarti organisasi kelebagaanya terkelola dengan baik pula. Professional lembaga keuangan meliputi unsur-unsur berikut ini:<sup>28</sup>

- a. Kerapian pengelolaan organisasi dan lembaga yang bersangkutan
- b. Kesepadanan struktur organisasi dalam kegiatan yang dijalankan
- c. Kepakaran dalam menangani kegiatan usaha yang dijalankan

---

<sup>28</sup> *Ibid*, Hal 691

- d. Ketersediaan sistem dalam mekanisme kerja lembaga
- e. Kesigapan dalam menangani dan menanggapi nasabah
- f. Ketersediaan sumber daya manusia yang memenuhi
- g. Kepakaran jajaran pemimin dan pengelola lembaga
- h. Keterampilan para tenaga pelaksana operasional (karyawan)
- i. Ketersediaan sarana dan prasarana pendukung kegiatannya.

Profesionalitas suatu lembaga sendiri di ukur dari kinerja lembaga tersebut. Dimana biasanya lembaga yang mempunyai kinerja yang baik tercipta dengan adanya pengelolaan yang handal dalam lembaga tersebut. Pengelolaan yang baik dalam suatu lembaga tentunya juga ditentukan oleh Sumber Daya Manusia yang handal yang dimiliki oleh lembaga keuangan tersebut.

Secara ringkas dapat dikatakan bahwa lembaga keuangan syariah harus dikembangkan berdasarkan nilai-nilai islam dan profesioalitas, maka sumber daya yang mengembangkannya harus dapat mewujudkan nilai-nilai tersebut dalam aktivitas manajerialnya. Jika hal tersebut dapat dilakukan maka dapat mewujudkan manajemen ihsan. Ada tiga kriteria yang harus dipenuhi agar suatu manajemen masuk dalam kategori ihsan. *Pertama*, sederhana dalam aturan agar tercipta kemudahan (*fokus*). *Kedua*, kecepatan dalam pelaksanaan, sehingga memudahkan orang yang membutuhkan (*timely*). *Ketiga*, ditangani oleh orang yang profesional.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> *Ibid*, Hal. 692

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa kredibilitas dan profesionalitas dalam lembaga keuangan syariah merupakan kunci utama, dalam pengembangan dan pertumbuhan lembaga. Karena dengan kredibilitas dan profesionalitas akan membuat kepercayaan nasabah serta manajemen suatu lembaga keuangan syariah akan menjadi lebih baik.

## **6. Tahapan Proses Pembiayaan**

Proses pembiayaan di perbankan melalui tahapan-tahapan, yaitu:<sup>30</sup>

- a. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah
- b. Investigasi, adalah kegiatan untuk mengenali pemohon pembiayaan melalui beberapa sumber, yaitu:
  - 1) Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.
  - 2) Menggali informasi dari pihak lain, melalui *Inter Bank Checking*, Daftar Hitam Nasional (DHN), *Negative List*, dan *Trade Checking*.
- c. Solisitasi, adalah kegiatan menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada usaha nasabah.
- d. Analisis pembiayaan, adalah usulan berbentuk proposal yang dibuat oleh *account officer*, berisikan analisis atas segala aspek mengenai permohonan pembiayaan, untuk dimintakan persetujuan dari komite pembiayaan.

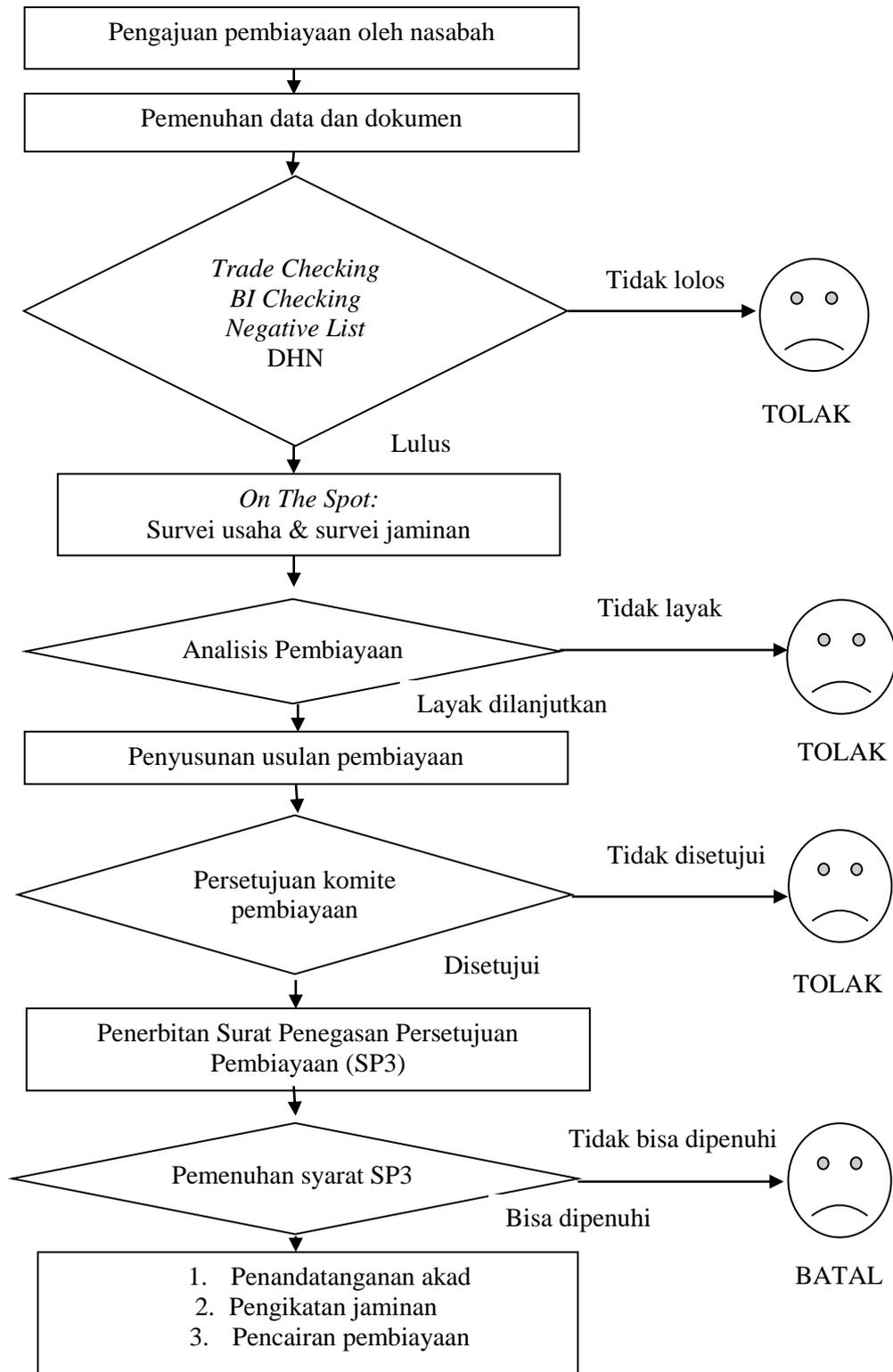
---

<sup>30</sup> Yusak Laksmna, *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah: Memahami Praktik Proses Pembiayaan di Bank Syariah*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009), Hal. 37-38

- e. Pemutusan pembiayaan, adalah tahap diputuskannya persetujuan suatu permohonan oleh komite pembiayaan. Selanjutnya dilakukan pembuatan surat penegasan persetujuan kepada pemohon pembiayaan.
- f. Dokumentasi, adalah tahap pemenuhan dokumen-dokumen terkait pembiayaan secara menyeluruh untuk disimpan oleh bank di bawah tanggung jawab bagian legal dan administrasi pembiayaan, yaitu dokumen-dokumen:
- 1) Dokumen legalitas dan permohonan
  - 2) Dokumen analisis pembiayaan
  - 3) Dokumen persetujuan pembiayaan
  - 4) Dokumen akad pembiayaan dan berkas-berkas yang melampirinya
  - 5) Dokumen jaminan dan pengikatannya
  - 6) Dokumen penutupan asuransi
- g. Realisasi pembiayaan, adalah tahap pencairan pembiayaan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan diserahkan kepada bank.
- h. Pelaksanaan kewajiban, adalah tahapan di mana permohonan pembiayaan telah menjadi nasabah bank yang mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran atau bagi hasil sebagai konsekuensi atas pembiayaan yang diterimanya. Secara ringkas proses pembiayaan dapat digambarkan melalui skema berikut. (gambar 2.4)<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> *Ibid.*, Hal. 38-39



**Gambar 2.4**  
**Proses Penyaluran Pembiayaan**

## F. Musyarakah

### 1. Pengertian *Musyarakah*

Musyarakah merupakan kata yang lebih berkonotasi pada *syirkah* yang lebih umum digunakan dalam fiqh Islam (Usmani, 1999). *Syirkah* berarti sharing “berbagi”.<sup>32</sup> *Al Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/ *expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>33</sup>

Pendapat lain menyebutkan bahwa *musyarakah* (*join venture profit sharing*) adalah kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*al-mal, capital*), atau keahlian/manajerial (*a'mal, expertise*) dengan kesepakatan keuntungan dibagi bersama.<sup>34</sup> Sayyid Sabiq berpendapat bahwa *musyarakah* adalah akad antara dua orang dalam (penanaman) modal dan (pembagian) keuntungan. Kemudian Wahbah az-Zuhaili *musyarakah* adalah kesepakatan dalam pembagian hak dan usaha.<sup>35</sup>

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa *musyarakah* adalah akad kerja sama yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih yang masing-masing berkontribusi baik dalam modal maupun

---

<sup>32</sup> Ascarya, Akad & Produk Bank Syariah, (Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2007), Hlm, 49

<sup>33</sup> Muhammad Syafii Antonio, Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Hal, 90

<sup>34</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah: Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), Hal. 169 - 170.

<sup>35</sup> Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), Hal.100

usaha yang dilakukan, dan dengan pembagian keuntungan yang telah disepakati juga resiko yang ditanggung bersama bagi pihak yang melakukan akad.

Sedangkan pembiayaan *musyarakah* sendiri adalah akad kerjasama yang terjadi diantara pemilik dana untuk menggabungkan modal, melakukan usaha bersama dengan pengelolaan bersama dalam suatu hubungan kemitraan. pembiayaan *musyarakah* dapat bersifat permanen permanen dan dapat bersifat sementara.<sup>36</sup> Akad jenis ini disebut *profit & loss sharing*.<sup>37</sup> Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama.<sup>38</sup>

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa pembiayaan *musyarakah* adalah pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah yang berbentuk kemitraan bersifat *profit and loss sharing*, dengan harapan kedua belah pihak mendapatkan keuntungan yang dapat meningkatkan kualitas harta yang dimiliki atau aset yang dimiliki oleh masing-masing pihak.

## **2. Landasan syariah akad *musyarakah***

Landasan hukum *musyarakah* terdapat dalam Nash Al Quran, Al Hadist dan Ijma' ulama:

---

<sup>36</sup> Ali Mauludi, *Memahami Akutansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Alim's Publishing, 2013), Hal. 114

<sup>37</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), Hal. 29

<sup>38</sup> Ingrid Tan, *Bisnis dan Investasi Sistem Syariah*, (Yogyakarta: Atma Jaya Yogyakarta, 2009), Hal. 75

- a. Landasan hukum *musyarakah* terdapat dalam Nass Al Quran Surat An Nisa ayat 12, dan surat Shad ayat 24:

فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ ﴿١٢﴾

Artinya:

*“jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu”*

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا

وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ

فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ۗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

Artinya:

*“dan 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”. dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.”*

b. Al Hadist

Dari Abu Hurairah, Rosulullah saw bersabda “ Sesungguhnya Allah Azza wa zalla berfirman, “ Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhinati yang lainnya.” (HR Abu Dawud no. 2936, dalam kitab al buyu, dan Al Hakim)

c. Ijma’

Ibnu Qutamah dalam kitabnya *al Mughni*, telah berkata, “ Kaum Muslimin telah berkonsensus terhadap legitimasi musyarakah secara global walaupun terdapat perbedaan pendapat dalam beberapa elemen darinya.”<sup>39</sup>

### 3. Syarat Dan Rukun *Musyarakah*

Adapun ketentuan pembiayaan *musyarakah* harus memenuhi syarat dan rukunnya sehingga sah secara syariah. Rukun dan syarat pembiayaan *musyarakah* sebagaimana tertuang dalam Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000, yaitu sebagai berikut:<sup>40</sup>

- a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
- b. Penerimaan dari penawaran harus dilakukan pada saat kontrak.
- c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern seperti melai media telepon atau internet.

---

<sup>39</sup> Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), Hal. 10

<sup>40</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), Hal. 135

#### 4. Hukum *Musyarakah* yang Harus Diperhatikan

Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap secara hukum dengan memperhatikan hal-hal berikut:<sup>41</sup>

- a. Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan.
- b. Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan, dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil.
- c. Setiap mitra harus memiliki hak untuk mengatur asset musyarakah dalam proses bisnis normal.
- d. Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola asset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja.
- e. Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingan sendiri.

Bank Indonesia sebagai pemegang otoritas perbankan telah mengatur persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh bank syariah yang hendak menyalurkan dananya kepada masyarakat melalui akad *musyarakah*. Pengaturan dilakukan dengan mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI), yakni PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, sebagaimana yang telah diubah dengan PBI

---

<sup>41</sup> *Ibid*, Hal. 136

No. 10/16/PBI/2008. Dalam Pasal 1 angka 3 antara lain disebutkan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan/piutang yang dapat dipersamakan dengan itu transaksi investasi yang didasarkan antara lain atas akad *mudharabah* dan/atau *musyarakah*.<sup>42</sup>

Ketentuan teknis dan sekaligus sebagai peraturan pelaksana dari PBI dimaksud yaitu SEBI No. 10/14/DPS tertanggal 17 Maret 2008. SEBI dimaksud antara lain menyebutkan bahwa dalam kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan atas dasar akad *musyarakah* berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:<sup>43</sup>

- a. Bank dan nasabah masing-masing bertindak sebagai mitra usaha dengan bersama-sama menyediakan dana dan/atau barang untuk membiayai kegiatan usaha tertentu.
- b. Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan Bank sebagai mitra usaha dapat ikut serta dalam pengelolaan usaha sesuai dengan tugas dan wewenang yang disepakati seperti melakukan *review*, meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha yang dibuat oleh nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan.
- c. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad *musyarakah* serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah,

---

<sup>42</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia...*, Hal. 143

<sup>43</sup>*Ibid*, Hal. 144-145

- d. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan atas dasar akad musyarakah dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisa atas karakter (*Character*) dan aspek usaha antara lain meliputi analisa kapasitas usaha (*Capacity*), keuangan (*Capital*), dan prospek usaha (*Condition*).
- e. Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- f. Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak.
- g. Pembayaran atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk uang dan/atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan.
- h. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk uang harus dinyatakan secara jelas jumlahnya.
- i. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar (*net realizable value*) dan dinyatakan secara jelas jumlahnya,
- j. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar musyarakah.
- k. Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad musyarakah, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara Bank dan nasabah.
- l. Pengembalian pembiayaan atas dasar akad musyarakah dilakukan dalam dua cara, yaitu secara angsuran ataupun sekaligus pada akhir

periode pembiayaan, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad *musyarakah*.

- m. Pembagian hasil usaha berdasarkan laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan.
- n. Bank dan nasabah menanggung kerugian secara proporsional menurut porsi modal masing-masing.

## **5. Obyek Akad**

Obyek akad dalam musyarakah terdiri dari beberapa hal, diantaranya berupa modal, kerja, keuntungan, dan kerugian.

### **a. Modal**

- 1) Modal yang diberikan harus berupa uang tunai, emas, perak, atau yang nilainya sama. Modal dapat terdiri dari asset perdagangan, seperti barang-barang properti dan sebagainya.
- 2) Para pihak tidak boleh meminjakan, menyumbangkan, menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan.
- 3) Pada prinsipnya dalam pembiayaan musyarakah tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan suatu LKS dapat meminta jaminan.

### **b. Kerja**

- 1) Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah, akan tetapi kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat seorang mitra boleh melaksanakan

kerja lebih banyak dari yang lainnya, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya.

- 2) Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi kerja harus dijelaskan dalam kontrak.

c. Keuntungan

- 1) Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghindari perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau ketika penghentian musyarakah.
- 2) Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra.
- 3) Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau presentase itu diberikan kepadanya.
- 4) Sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad.<sup>44</sup>

d. Kerugian

- 1) Kerugian harus dibagi di antara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.

e. Biaya Operasional dan Persengketaan

- 1) Biaya operasional dari musyarakah ditanggung secara bersama sesuai dengan kesepakatan.

---

<sup>44</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia...*, Hal. 136-137

2) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau terjadi perselisihan antara pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.<sup>45</sup>

## 6. Jenis-Jenis *Musyarakah*

Pada dasarnya *musyarakah* dibagi atas beberapa macam kerjasama. Menurut syariat Islam sendiri *musyarakah* dibagi menjadi dua jenis yaitu *Musyarakah Al Milk* dan *Musyarakah Al Uqud*.<sup>46</sup>

### a. *Musyarakah Al Milk*

*Musyarakah* ini dapat diartikan sebagai kepemilikan bersama anantara pihak yang berikat dan keberadaanya muncul pada saat dua orang atau lebih secara kebetulan memperoleh kepemilikan bersama atas suatu kekayaan tanpa adanya perjanjian kemitraan yang resmi. Kerjasama ini biasanya berasal dari warisan. Kerjasama kemilikan ini muncul karena bukan adanya kontrak, tetapi karena sukarela dan terpaksa.<sup>47</sup>

### b. *Musyarakah Al Uqud*

*Musyarakah* ini tercipta dengan cara kesepakatan dua orang atau lebih setuju bahwa setiap orang dari mereka memberi modal *musyarakah*. Mereka sepakat untuk membagi keuntungan dan kerugian.<sup>48</sup> *Musyarakah*

---

<sup>45</sup> Wiroso, *Akutansi Transaksi Syariah*, (Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2011), Hal,

<sup>46</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Pena Media Group, 2011), Hal. 177

<sup>47</sup> *Ibid*, Hal. 177

<sup>48</sup> Binti Nur Asyiah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, Hal. 200

akad terbagi menjadi *al-inan*, *al-mufawwadah*, *al-wujuh*, *al-a'mal* dan *al-mudhorabah*.<sup>49</sup>

1) *Syirkah Al-inan*

Kerjasama ini mempunyai karakter dimana besarnya penyertaan modal dari masing-masing anggota tidak harus identik, masing-masing anggota mempunyai hak penuh untuk aktif langsung dalam pengelolaan usaha, tetapi ia juga tidak menggugurkan hak tersebut dari dirinya. Pembagian keuntungan dapat didasarkan atas dasar negosiasi. Hal ini diperkenankan karena adanya kemungkinan tambahan kerja, atau penanggung resiko dari salah satu pihak. Kemudian dari sisi kerugian keuntungan bersama sesuai dengan besarnya penyertaan modal masing-masing.<sup>50</sup>

2) *Syirkah al-mufawwaddah*

Merupakan kontrak kerja sama antara dua orang atau lebih, dimana setiap pihak memberikan suatu porsi keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Sehingga syarat utama dari kerja sama adalah adanya kesamaan dana yang diberikan, kerja, tanggung jawab, dan bebabn utang dibagi oleh masing-masing pihak.<sup>51</sup>

3) *Syirkah al-wujuh*

*Syirkah al-wujuh* bila terjadi laba keuntunganpun dibagi berdasarkan kesepakatan nisbah, antara masing-masing pihak.

---

<sup>49</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, Hal. 177

<sup>50</sup> Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah...*, Hal.11-13

<sup>51</sup> Binti Nur Asyiah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, Hal. 201

Sedangkan rugi, hanya pemilik modal saja yang akan menanggung kerugian finansial yang terjadi. Pihak yang menyumbangkan reputasi tidak perlu menanggung kerugian finansial apa pun.<sup>52</sup>

4) *Syirkah al-a'mal*

Merupakan kerja sama antara dua pihak atau lebih, masing-masing memberikan sumbangan atas keahliannya dalam mengelola bisnis. dalam kerja sama ini tidak perlu adanya modal dalam bentuk tunai, akan tetapi modalnya keahlian dan profesionalisme masing-masing mitra kerja. Kemudian dari sisi bagi hasil setiap mitra akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati.<sup>53</sup>

5) *Syirkah al-mudhorabah*

Merupakan kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih yang mana satu pihak sebagai *shohibul mal* yang menyediakan dana 100% untuk keperluan usaha, dan pihak lain tidak menyerahkan modal dan hanya sebagai pengelola atas usaha yang dijalankan.<sup>54</sup>

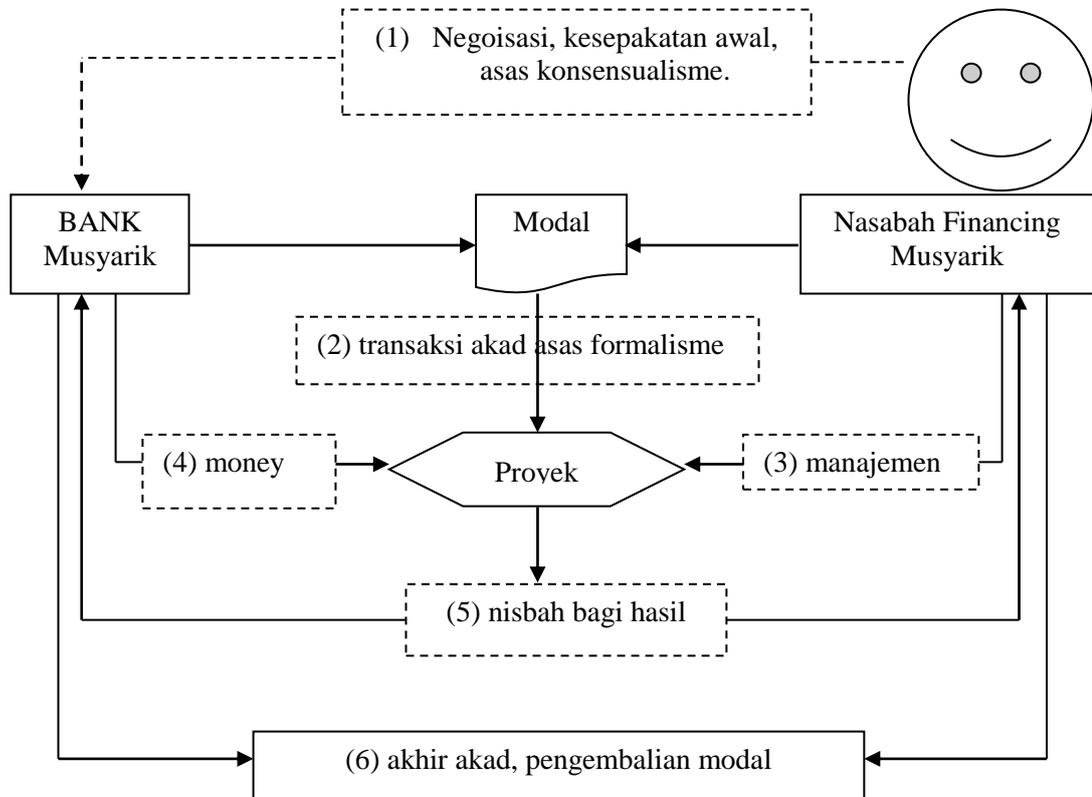
---

<sup>52</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Press, 2009), Hal. 77

<sup>53</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, Hal. 179

<sup>54</sup> *Ibid*, Hal. 179

## 7. Skema Pembiayaan *Musyarakah*



**Gambar 2.5**  
**Skema Pembiayaan Musyarakah**

Keterangan:

1. Nasabah mengajukan pembiayaan kepada bank atas suatu rencana proyek usaha. Kemudian diadakan negosiasi sampai bank menyetujui proyeksi yang diajukan oleh nasabah dengan syarat dan analisis ditetapkan pihak bank. Pada tahap negosiasi jika tercapai kesepakatan berarti sudah terjadi asas konsensualisme,
2. Perjanjian dibuat dengan perlengkapan seluruh dokumen yang dibutuhkan. Transaksi atau perjanjian dilaksanakan, masing-masing pihak sepakat untuk menyediakan modal dan menggabungkan modal masing-masing

dalam proyeksi/bisnis yang telah disepakati. Penggabungan modal atas beberapa pihak inilah yang kemudian menjadi landasan akad ini disebut dengan *syirkah* (persekutuan atau pencampuran). Pada tahap ini dapat diartikan sebagai asas formalism akad *musyarakah*. Di mana akad akan terjadi bila sudah terjadi formalitas suatu perjanjian sesuai dengan peraturan yang berlaku.

3. Nasabah sebagai pihak yang lebih potensial untuk menjalankan proyek tersebut.
4. Bank, dengan segala keterbatasan waktunya hanya dapat melakukan monitoring dan evaluasi atas proyek bersama yang sedang dijalankan oleh nasabah. Bank mempunyai hak kebijakan manajemen jika dibutuhkan.
5. Keuntungan akan dibagi kepada nasabah dan bank sesuai dengan proporsi modal dan peran dalam kelangsungan proyek.
6. Perjanjian pembiayaan akad musyarakah selesai sesuai dengan nota perjanjian atau satu pihak mengakhiri dengan beberapa alasan peraturan atau perundang-undangan yang berlaku. Pada akhir perjanjian, modal bank dan nasabah akan dikembalikan, penyusutan atas nilai modal atau asset barang akan ditanggung bersama, kelebihan tas nilai modal dan asset barang akan dibagi bersama.<sup>55</sup>

#### **G. *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT)**

Akhir Oktober 1995 di Indonesia berdiri *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). *Baitul Maal wa Tamwil* dalam istilah Indonesia dinamakan *Balai*

---

<sup>55</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah: Teoritik, Praktik, Kritik...*, Hal.175-176

*Usaha Mandiri*. Masing-masing BMT melayani 100-150 pengusaha kecil bawah. Secara konsepsi BMT adalah suatu lembaga yang didalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus, yaitu:<sup>56</sup>

1. Kegiatan mengumpulkan dana dari berbagai sumber seperti zakat, infak dan sedekah, dan lain-lain yang dapat dibagikan/ disalurkan kepada yang berhak dalam mengatasi kemiskinan.
2. Kegiatan produktif dalam rangka menciptakan nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang bersumber daya manusia.

BMT dapat didirikan dengan modal awal sebesar Rp. 20.000.000,00 (dua puluh juta rupiah) atau lebih. Namun demikian jika terdapat kesulitan dalam pengumpulan modal awal, dapat dimulai dengan modal Rp. 10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah) bahkan Rp. 5.000.000,00 (lima juta rupiah). Modal awal ini dapat berasal dari satu atau lebih beberapa tokoh, yayasan, kas masjid, atau BAZIS setempat. Sejak awal pendirian anggota harus terdiri 20-44 orang, ini diperlukan agar BMT menjadi milik masyarakat setempat. Badan hukum BMT berbentuk koperasi syariah, koperasi simpan pinjam syariah, KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) dengan mendapat surat keterangan operasional dan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil).<sup>57</sup>

BMT pada hakikatnya terdiri dari *Baitul Maal* dan *Baitut Tamwil*. Dimana *Baitut maal* adalah lembaga yang kegiatannya menerima dan

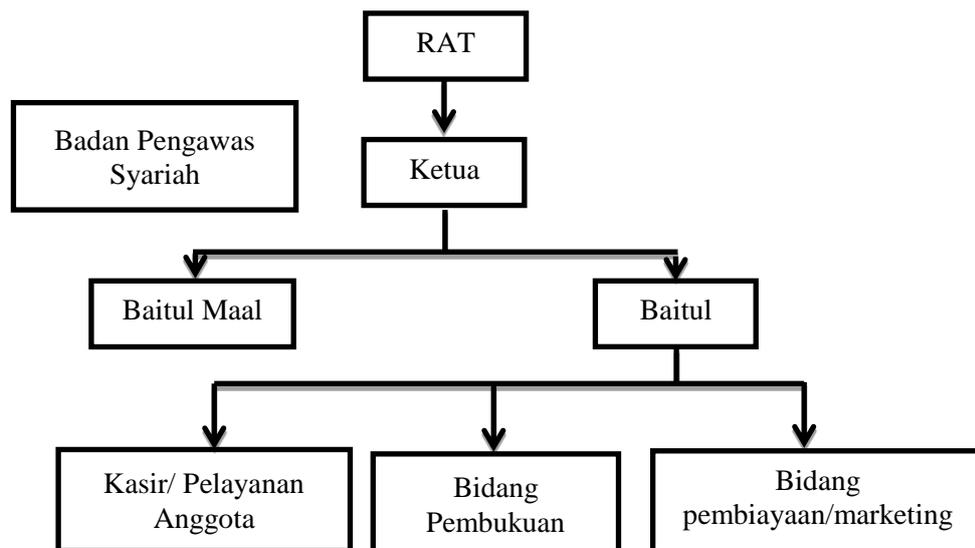
---

<sup>56</sup> Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), Hal, 106

<sup>57</sup> Herii Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Diskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekosiana, 2015), Hal. 115-116

menyalurkan dana zakat, infak dan sadaqah. Sedangkan Baitut Tamwil adalah lembaga yang kegiatannya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha kecil bawah dan mikro antara lain mendorong kegiatan menabung dan pembiayaan usaha ekonomi. BMT beroperasi dengan prinsip bagi hasil. Dalam BMT ada empat jenis pendapatan, yaitu: pendapatan bagi hasil, *mark up* (margin keuntungan), imbalan jasa pelayanan, sewa tempat penyimpanan harta (khusus pada bank yang telah memenuhi syarat), dan biaya administrasi. Kemudian dari sisi pembiayaan, BMT disalurkan dalam bentuk barang/jasa.<sup>58</sup>

BMT mempunyai struktur organisasi sebagai berikut:



Sumber: Muhammad, 2000

**Gambar 2.6**  
**Struktur Organisasi BMT**

<sup>58</sup> Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer...*, Hal. 111-114

Tugas masing-masing bidang:<sup>59</sup>

1. Badan pengawas

Memuat kebijakan umum dan melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan sehingga sesuai dengan tujuan lembaga.

2. Ketua

Memimpin jalannya BMT sehingga sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang digariskan oleh dewan pengawas.

3. Kasir/ Pelayanan Anggota

Memberikan pelayanan kepada semua anggota terutama anggota terutama anggota penabung serta bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar (Kasir).

4. Pembukuan

Menangani administrasi keuangan, menghitung bagi hasil serta menyusun laporan keuangan.

5. Pembiayaan

Melakukan kegiatan pelayanan kepada peminjam serta melakukan pembinaan agar kredit tidak macet.

## **H. Penelitian Terdahulu**

Muhammad Hanafi Zuardi dalam “Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Jabar Syariah Kota Cirebon”, Persepsi

---

<sup>59</sup> Ibid, Hal, 115-117

masyarakat khususnya nasabah terhadap sistem pembiayaan bagi hasil di Bank Jabar Syariah Kota Cirebon memiliki nilai yang sangat baik terhadap perkembangan sistem pembiayaan bagi hasil dengan prosentase sebesar 69,7%. Dimana nilai rata-rata persepsi sebesar 32,5443, dan standar deviasinya 13,0275. Kemudian Faktor-faktor yang mempengaruhi terbentuknya suatu persepsi nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil di Bank Jabar Syariah Kota Cirebon adalah pengaruh dari umur nasabah, jenis kelamin nasabah, tingkat pendidikan nasabah, pekerjaan nasabah, tingkat penghasilan nasabah dan religiusitas nasabah dengan nilai  $R^2 = 0,697$ ,  $F = 118,292$  dengan  $F \text{ sign} = 0,000$  dan memiliki kontribusi sebesar 69,7%. Namun dari semua faktor yang mempengaruhi tersebut, yang memiliki pengaruh signifikansi adalah faktor religiusitas nasabah dengan koefisien  $t = 22,850$ ;  $t \text{ sign} = 0,000$ .<sup>60</sup>

Kemudian dalam penelitian yang dilakukan oleh Ahmad fauzi yang berjudul Persepsi Masyarakat Cileduk terhadap Produk Pembiayaan Musyarakah pada Bank Syariah Mustindo menunjukkan bahwa Persepsi nasabah Bank Syariah MUSTINDO Ciledug terhadap Produk Musyarakah Berdasarkan data yang terkumpul, dapat dikatakan positif pada produk pembiayaan musyarakah ini, karena dianggap produk musyarakah ini mampu meningkatkan kemajuan perekonomian bagi nasabah.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Muhammad Hanafi Zuardi “Persepsi Nasabah Terhadap Sistem Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Jabar Syariah Kota Cirebon” dalam <http://stainmetro.ac.id/e-journal/index.php/TAPIS/article/view/182>, diakses pada tanggal 20 November 2015

<sup>61</sup> Ahmad fauzi “Persepsi Masyarakat Cileduk terhadap Produk Pembiayaan Musyarakah pada Bank Syariah Mustindo” dalam

Kemudian, penelitian yang dilakukan oleh Slamet Margono dengan judul “*Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil pada BTN Syariah Semarang*” penelitian dengan metode pendekatan yuridis normative dan setelah diteliti akan ditemukan fakta bahwa ternyata umat Islam Indonesia lebih memilih bank konvensional daripada bank syariah. Dari penelitian yang dilakukan pada BTN Syariah Cabang Semarang ditemukan fakta di lapangan dapat diuraikan dalam pembahasan yang dapat disimpulkan antara lain bahwa sistem bagi hasil terdiri dari al-mudharabah dan al-musyarakah. Hambatan dalam pelaksanaan sistem bagi hasil tersebut adalah bahwa sebagian umat Islam belum mempunyai persepsi dan komitmen sebagai calon nasabah yang benar dan kuat. Hal ini disebabkan karena baru adanya peraturan perundang-undangan sebagai dasar hukum bank syariah serta kurangnya sosialisasi tentang perbankan syariah.<sup>62</sup>

Dita Andraeny dengan “*Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Tingkat Bagi Hasil, dan Non Performing Financing Terhadap Volume Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil pada Perbankan Syariah Di Indonesia*” metode penelitian yang digunakan adalah studi empiris terhadap perbankan syariah (Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah) di Indonesia. Data yang digunakan merupakan data runtut waktu (time series) bulanan

---

<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/17387>, diakses pada tanggal 20 November 2015

<sup>62</sup> Slamet Margono, “*Pelaksanaan Sistem Bagi Hasil pada BTN Syariah Semarang*”, dalam [http://eprints.undip.ac.id/18228/1/SLAMET\\_MARGONO.pdf](http://eprints.undip.ac.id/18228/1/SLAMET_MARGONO.pdf), diakses pada tanggal 01 Januari 2016

yang diperoleh dari Statistik Perbankan Syariah Bank Indonesia, mulai Januari 2006 hingga Desember 2010 sehingga data yang dianalisis sebanyak 60 observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah Partial Least Square (PLS) dengan software SmartPLS 2.0 untuk menguji pengaruh variabel DPK, TBH dan NPF terhadap variabel volume pembiayaan berbasis bagi hasil. PLS merupakan metode analisis yang powerfull tidak didasarkan pada banyak asumsi. Metode digunakan untuk mengkonfirmasi dan mengembangkan teori. Hasil dari penelitian menunjukkan Dana pihak ketiga berpengaruh signifikan terhadap volume pembiayaan berbasis bagi hasil pada perbankan syariah di Indonesia. Tingkat bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap volume pembiayaan berbasis bagi hasil pada perbankan syariah di Indonesia. Non performing financing (NPF) tidak berpengaruh signifikan terhadap volume pembiayaan berbasis bagi hasil pada perbankan syariah di Indonesia.<sup>63</sup>

Dari beberapa penelitian terdahulu diatas, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Hanafi Zuardi, Slamet Margono, Dita Andraeny yang telah dipaparkan secara sekilas, dapat diketahui persamaan dan perbedaannya dengan penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini. Diantara persamaannya adalah sama-sama membahas tentang persepsi nasabah terhadap pembiayaan dengan bagi hasil atau *musyarakah*, namun berbeda dalam fokus penelitian dan tujuan penelitiannya. Penelitian-

---

<sup>63</sup> Dita Andraeny, “Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Tingkat Bagi Hasil, dan Non Performing Financing Terhadap Volume Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil pada Perbankan Syariah Di Indonesia”, dalam <http://multiparadigma.lecture.ub.ac.id/files/2014/10/SNA-14-047.pdf>, diakses pada tanggal 03 Januari 2016

penelitian yang telah dipaparkan di atas tidak sama persis dengan penelitian ini karena adanya perbedaan yang terdapat pada metode penelitian serta variabel penelitian, dan dalam penelitian ini peneliti bermaksud mengkaji secara khusus mengenai *Kesenjangan antara Harapan dan Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Musyarakah di BTM Mentari Kademangan dan Ummatan Wasatan Tulungagung*.

## **I. Kerangka Konseptual**

Kerangka konseptual ini terkait dengan kerangka berfikir serta paradigma penelitian:

### **1. Kerangka fikir penelitian**

Kerangka fikir penelitian sendiri adalah gambaran hubungan antara variabel yang berlandaskan teori dalam penelitian. Kerangka pikir diuraikan menurut kerangka teori yang logis dan operasional, kajian penelitian terdahulu. Kerangka pikir dalam penelitian ini berupa komparasi atau perbandingan variabel yang diteliti, kemudian dipelajari, sehingga diperoleh informasi dan akan didapat suatu penarikan kesimpulan.

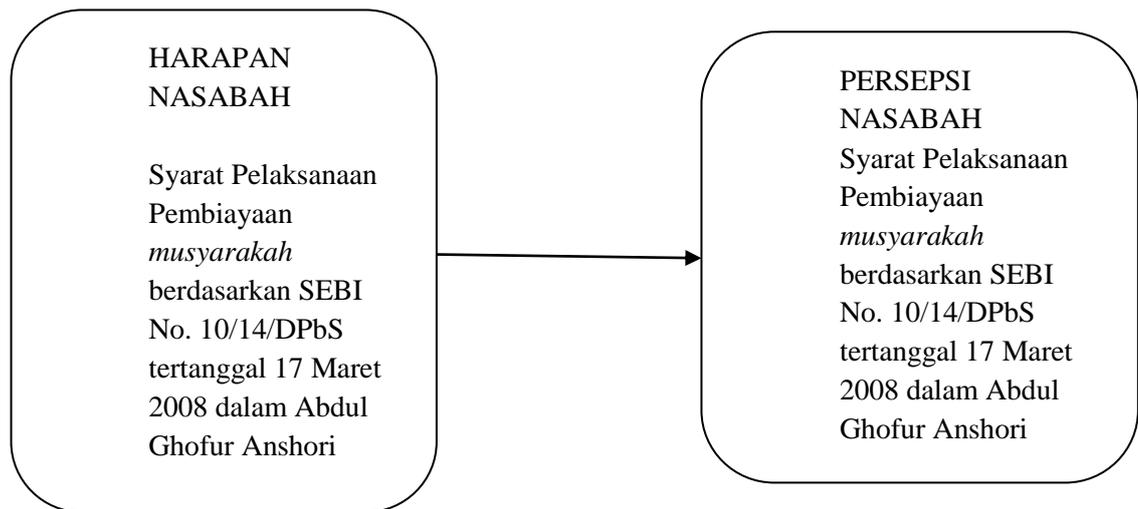
Penelitian perbandingan ini didasarkan pada teori diskonfirmasi model harapan dan persepsi pada produk oleh Churchill & Surprenant, La Tour & Peat, Oliver, Spreng, MacKenzie & Olshavsky, Tse & Wilton dalam Fandi Tjiptono & Gregorius Chandra. Yang kemudian berdasarkan judul penelitian ditetapkan secara teoritis variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini yakni:

a. Pembiayaan Musyarakah, dengan indikator penelitian berdasarkan syarat Pelaksanaan Pembiayaan *musyarakah* berdasarkan SEBI No. 10/14/DPS tertanggal 17 Maret 2008. Dengan indikator pengukuran penelitian sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah masing-masing bertindak sebagai mitra usaha dengan bersama-sama menyediakan dana dan/atau barang untuk membiayai kegiatan usaha tertentu.
2. Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan Bank sebagai mitra usaha dapat ikut serta dalam pengelolaan usaha sesuai dengan tugas dan wewenang yang disepakati seperti melakukan *review*, meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha yang dibuat oleh nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan.
3. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk pembiayaan atas dasar akad musyarakah serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah,
4. Bank wajib melakukan analisis atas permohonan pembiayaan atas dasar akad musyarakah dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisa atas karakter (*Character*) dan aspek usaha antara lain meliputi analisa kapasitas usaha (*Capacity*), keuangan (*Capital*), dan prospek usaha (*Condition*).

5. Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
6. Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak.
7. Pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk uang dan/atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan.
8. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk uang harus dinyatakan secara jelas jumlahnya.
9. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad musyarakah diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar (*net realizable value*) dan dinyatakan secara jelas jumlahnya,
10. Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar musyarakah.
11. Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad musyarakah, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara Bank dan nasabah.
12. Pengembalian pembiayaan atas dasar akad musyarakah dilakukan dalam dua cara, yaitu secara angsuran ataupun sekaligus pada akhir periode pembiayaan, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad musyarakah.
13. Pembagian hasil usaha berdasarkan laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan.

14. Bank dan nasabah menanggung kerugian secara proporsional menurut porsi modal masing-masing.

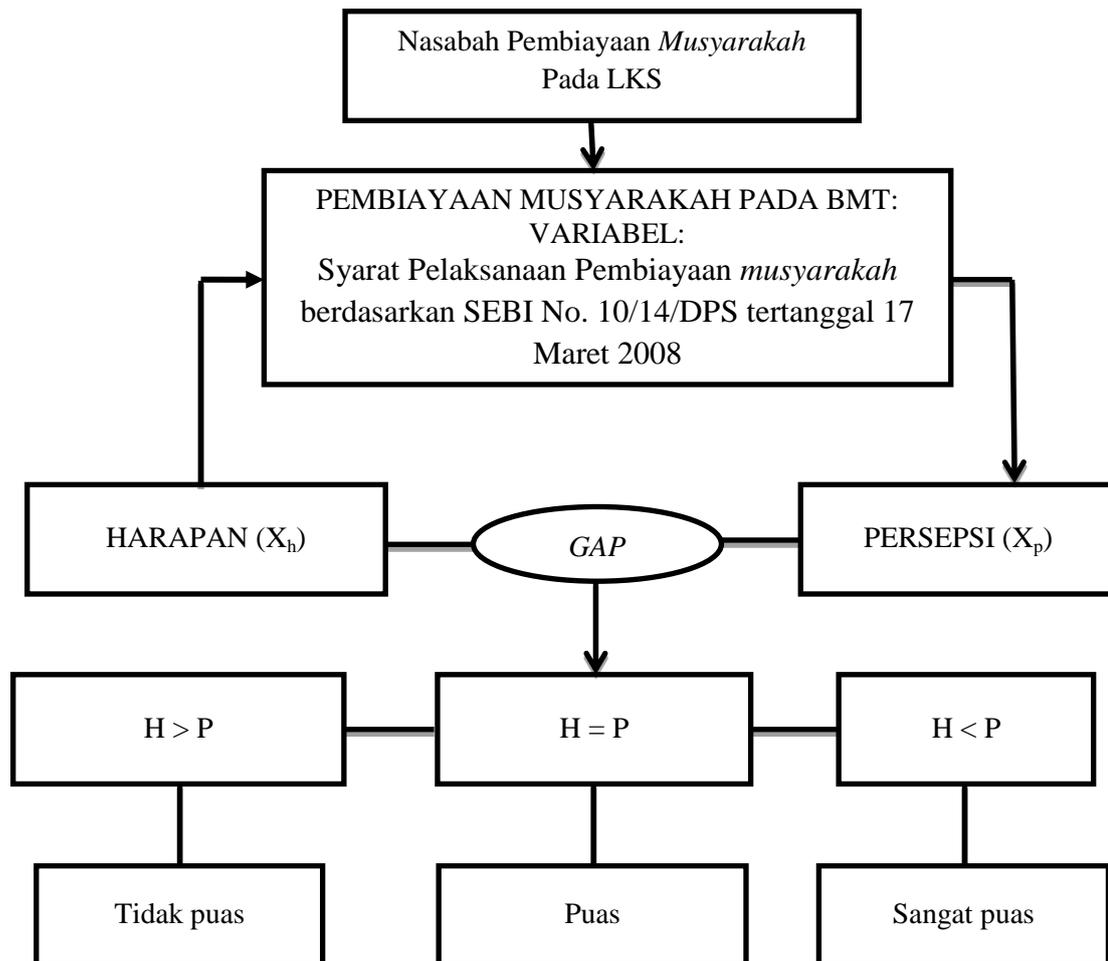


*Sumber: Kajian Teoritik dan Empirik yang Relevan*

**Gambar 2.7**  
**Kerangka Konseptual**

b. Kerangka Berfikir

**Gambar 2.8**  
**Kerangka Berfikir**



Sumber: diolah dari Fandy Tjiptono & Gregorius Chandra (2011)

Keterangan:

Apabila Harapan Lebih besar daripada persepsi ( $H > P$ ), yang artinya terjadi kesenjangan yang berarti negatif terhadap produk pembiayaan *musyarakah* yang diterima. Kemudian Harapan sama dengan persepsi ( $H = P$ ), yang artinya tidak terjadi kesenjangan terhadap produk pembiayaan *musyarakah*. Kemudian

yang terakhir apabila persepsi lebih besar daripada harapan ( $H < P$ ), artinya terjadi kesenjangan yang positif terhadap kinerja produk pembiayaan *musyarakah*.