

BAB II

LANDASAN TEORI

A. KAJIAN TEORI

1. Lembaga Keuangan Syariah

a) Pengertian Lembaga Keuangan Syariah

Menurut SK Menkeu RI No. 792 Tahun 1990, lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, meliputi penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. Menurut Dahlan Siamat, lembaga keuangan adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset keuangan atau tagihan (claims) dibandingkan dengan aset non-finansial atau aset riil.

Lembaga keuangan memberikan pembiayaan/ kredit kepada nasabah dan menanamkan dananya dalam surat-surat berharga serta menawarkan berbagai jasa keuangan. Seperti yang kita ketahui, bahwa jenis bank jika dilihat dari cara penentuannya harga terbagi menjadi dua macam, yaitu bank yang berdasarkan konvensional dan bank yang berdasarkan prinsip syariah. Dan bank konvensional penentuan harga selalu didasarkan kepada bunga, sedangkan dalam bank syariah didasarkan kepada konsep Islam, yaitu kerjasama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun rugi.¹

Secara umum lembaga keuangan berperan sebagai lembaga intermediasi keuangan yang melakukan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi,

¹ Kasmir, SE., *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), cetakan keenam, hal.177.

baik sektor usaha, lembaga pemerintah maupun individu (rumah tangga) untuk penyediaan dana bagi unit ekonomi lain.²

Lembaga Keuangan Islam atau yang lebih populer disebut lembaga keuangan syariah adalah sebuah lembaga keuangan yang prinsip operasinya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariat Islam. Lembaga keuangan syariah dibagi menjadi 2 (dua) yaitu lembaga keuangan syariah bank dan lembaga keuangan syariah non-bank.

Lembaga keuangan syariah bank adalah bank yang dalam aktivitasnya, baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atau dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil. Sedangkan lembaga keuangan syariah non bank adalah lembaga keuangan syariah dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, dimana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Lembaga keuangan syariah juga memiliki beberapa prinsip yang diterapkannya antara lain akad tabarru' dan akad tijari, saling tolong menolong, menghindari unsur gharar maysir dan riba, dan investasi hanya pada efek perusahaan dimana kegiatan usahanya sesuai dengan syariat Islam.

Lembaga keuangan syariah non bank di Indonesia juga memiliki beberapa macam lembaga antara lain perusahaan asuransi syariah (takaful), reksadana syariah, baitul maal wa tamwil dan koperasi pondok pesantren, pasar modal syariah, lembaga ziswaf, dan pegadaian syariah (rahn).

² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009) hal. 27-29.

Berikut macam-macam lembaga keuangan syariah non-bank yang ada di Indonesia:

1. Perusahaan asuransi syariah.

Menurut definisi dari Dewan Syariah Nasional bahwa asuransi syariah ialah suatu badan usaha yang didirikan dengan tujuan untuk saling tolong menolong dan melindungi diantara sejumlah orang dengan melalui investasi yang berbentuk aset atau taba'rru dengan memberikan pola pengembalian untuk resiko tertentu yang akan dihadapinya dengan ketentuan yang syariah.

2. Reksadana syariah.

Pada umumnya, reksadana didefinisikan sebagai wadah yang digunakan dengan tujuan untuk menghimpun uang yang berasal dari masyarakat yang selanjutnya akan diinvestasikan dalam bentuk portofolio efek seperti obligasi, saham, atau valuta asing oleh Manajer Investasi. Sedangkan pengertian reksadana syariah ialah reksadana dimana kebijakan dan pengelolaan investasinya menganut pada sistem yang syariah.

3. Baitul Maal Wattamwil dan koperasi Pondok Pesantren.

Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank syariah atau BPR syariah. Prinsip operasinya didasarkan atas prinsip bagi hasil, jual-beli (itjarah) dan titipan (wadiah).

4. Pasar modal syariah.

Prinsip pada pasar modal syariah ini berbeda dengan pasar modal yang konvensional. Pasar modal syariah menerapkan sistem yang syariah seperti misalnya saham atau surat berharga dengan prinsip syariah. Sedangkan kriteria saham yang syariah ialah saham yang diterbitkan oleh perusahaan yang melakukan kegiatan usaha dengan prinsip yang syariah.

5. Lembaga ziswaf.

Lembaga ziswaf ialah suatu lembaga yang ada dalam sistem keuangan Islam, pasalnya Islam memberikan dorongan kepada umanya untuk menjadi sukarela dalam melakukan amal atau disebut dengan volunteer. Dana dari lembaga ziswaf ini hanya diperuntukkan kepentingan sosial atau yang sudah ditetapkan menurut syariah Islam seperti misalnya zakat.

6. Pegadaian syariah

Lembaga ini menggunakan system jasa administrasi dan bagi-hasil untuk menggantikan prinsip bunga.

b) Dasar Hukum Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah/ bank syariah mendapat pijakan hukum yang kuat melalui UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang didalamnya mengintrodusir sistem pengelolaan bank berdasarkan konsep bagi hasil, yang kemudian di tingkat teknis pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil.³ Pengertian prinsip syariah juga dijumpai dalam pasal 1 angka 12 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang menjelaskan prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang

³ Abdul Ghofur Anshari, *Penerapan Prinsip Syariah Dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*, (Yogyakarta: pustaka Pelajar, 2008) hal. 10

dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syariah.⁴

Dasar hukum syariah lembaga keuangan syariah terdapat dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275, sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

275. Orang-orang yang makan (mengambil) riba [174] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila [175]. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu [176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada

⁴ *Ibid*, hal. 13

Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.⁵

[174] Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya. Karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. riba yang dimaksud dalam ayat ini riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman Jahiliyah.

[175] Maksudnya: orang yang mengambil riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan.

[176] riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan.

2. Pendapatan

Pendapatan dalam ilmu ekonomi teoritis adalah hasil yang diterima, baik berupa uang maupun lainnya atas penggunaan kekayaan (jasa manusia).⁶ Pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non operasional.

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk, atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka

⁵ Al-Qur;an dan Terjemah

⁶ Ahmad Hasan Ridwan. *BMT dan Bank Islam*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal. 33.

kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.

Pendapatan operasional berbeda-beda untuk setiap perusahaan. Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber:

1. Penjualan kotor yaitu semua hasil penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi dengan potongan yang menjadi hak pembeli.
2. Penjualan bersih yaitu hasil penjualan yang sudah dikurangi dengan biaya potongan yang menjadi hak pembeli

Sedangkan pendapatan non operasional merupakan pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, tetapi bukan diperoleh dari kegiatan utama atau operasional perusahaan (di luar usaha pokok). Pendapatan non operasional diperoleh dari kegiatan sampingan yang bersifat insidental. Jenis pendapatan non operasional dapat dibedakan menjadi dua jenis, yakni:

1. Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya pendapatan bunga, sewa dan royalti.
2. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva di luar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya penjualan surat-surat berharga dan penjualan aktiva tak terwujud.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, pendapatan merupakan hasil kerja atau usaha.⁷ Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan, dan organisasi dalam bentuk upah, gaji, sewa, komisi, ongkos dan keuntungan.⁸ Pendapatan juga dapat diartikan sebagai banyaknya penerimaan yang di nilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang dalam periode tertentu.

Menurut Sukirno, pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan, ataupun tahunan.⁹ Pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi 2 (dua) yaitu:¹⁰

- a) Pendapatan permanen (*permanent income*) adalah pendapatan yang selalu diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, misalnya pendapatan dari gaji, upah. Pendapatan ini juga merupakan pendapatan yang diperoleh dari semua faktor yang menentukan kekayaan seseorang (yang menciptakan kekayaan).
- b) Pendapatan sementara (*transitory income*) adalah pendapatan yang tidak bisa diperkirakan sebelumnya.

⁷ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1998), hlm.185.

⁸ BN Marbun. *Kamus Manajemen...* hlm. 230.

⁹ Sadono Sukirno. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi...*hlm. 47.

¹⁰ Mangkoesoebroto Guritno dan Algifari. *Teori Ekonomi Makro*, (Yogyakarta: STIE YPKN, 1998), hlm.72.

Ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan, yakni:

a. Kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.

b. Kecakapan dan keahlian

Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.

c. Motivasi

Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.

d. Keuletan kerja

Pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meneliti ke arah kesuksesan dan keberhasilan

e. Banyak sedikitnya modal yang digunakan

Besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat.

Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya. Selain itu pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan. Karena seseorang atau kelompok memiliki kelebihan keterampilan dalam meningkatkan aktifitas sehingga pendapatan turut meningkat. Usaha meningkatkan pendapatan masyarakat dapat dilakukan dengan pemberantasan kemiskinan yaitu membina kelompok masyarakat dapat dikembangkan dengan pemenuhan modal kerja, ketepatan dalam penggunaan modal kerja diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan usaha sesuai dengan yang diharapkan sehingga upaya peningkatan pendapatan masyarakat dapat terwujud dengan optimal.

3. Bagi Hasil

a. Pengertian

Bagi hasil biasa dikenal juga dengan istilah *profit sharing*. Menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba. Namun secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Sedangkan menurut Antonio, bagi hasil adalah suatu sistem pengolahan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (*shahibul maa/*) dan pengelola (*Mudharib*). Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan usaha yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih.¹¹

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan ataupun sewa berdasarkan *murabahah, salam, istishna', dan atau ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafon* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.¹²

Tingkat bagi hasil menjadi faktor penting terutama pada pembiayaan berbasis bagi hasil (Pembiayaan *Mudharabah* dan Pembiayaan *Musyarakah*), dimana pembiayaan bagi hasil ini merupakan produk pembiayaan berbasis pada *Natural Uncertainty Contrats* (NUC) yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah maupun

¹¹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Teori dan Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 90.

¹²Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2007), hal., 279-280.

waktu. Dalam pembiayaan bagi hasil, tingkat bagi hasil menunjukkan perolehan keuntungan yang didapat oleh pihak bank.

Tingkat bagi hasil sendiri merupakan rata-rata tingkat imbalan yang diterima bank syariah atas pembiayaan bagi hasil pada waktu tertentu. Proses penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan ini ditentukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut: ¹³.

- a. Tingkat keuntungan yang diharapkan pihak bank, hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya beban dana operasional, beban dana efektif, beban *overhead*, beban dana, margin dan cadangan risiko.
- b. Perkiraan kemampuan usaha yang dibiayai, dengan mempertimbangkan perkiraan penjualan, lama *cash to cash cycle*, perkiraan biaya-biaya langsung dan tidak langsung dan *delay factor*.
- c. Menghitung nisbah hak bank dan nisbah hak nasabah.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bagi Hasil

Kontrak bagi hasil sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik langsung maupun tidak langsung. Hal ini perlu dipahami oleh semua pihak supaya penerimaan hasil investasi yang diharapkan tidak mengecewakan. Muhammad membedakan faktor tersebut menjadi dua yakni langsung dan tidak langsung.¹⁴

¹³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2010), hlm. 820.

¹⁴ Muhammad Ridwan. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 123.

a. Faktor langsung

Di antara faktor langsung (*direct factor*) yang dapat mempengaruhi tingkat bagi hasil meliputi; *investmen rate*, jumlah dana yang tersedia, dan nisbah bagi hasil.

- *Investmen rate*, merupakan prosentase aktual dana yang dapat diinvestasikan dari total dana yang terhimpun. Jika 80% dana yang terhimpun diinvestasikan, berarti 20% nya dicadangkan untuk memenuhi kebutuhan likuiditas.
- Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan, merupakan jumlah dana dari berbagai sumber yang dapat diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode; rata-rata saldo minimum bulanan dan rata-rata total saldo. *Investmen rate* dikalikan dengan jumlah dana yang tersedia akan menghasilkan jumlah dana aktual yang digunakan.
- Nisbah (*profit sharing ratio*), merupakan proporsi pembagian hasil usaha.

b. Faktor tidak langsung

Faktor tidak langsung yang dapat mempengaruhi tingkat bagi hasil meliputi; penentuan butirpendapatan dan biaya serta kebijakan akuntansi.

- Penentuan biaya dan pendapatan

Shohibul maal dan *mudhorib* akan melakukan share baik dalam pendapatan maupun biaya. Pendapatan yang di bagikan setelah dikurangi dengan biaya dapat juga pendapatan kotor. Jika semua

biaya ditanggung lembaga maka hal ini disebut dengan *revenue sharing*.

- Kebijakan akuntansi

Bagi hasil akan dibayarkan sesuai dengan kebijakan akuntansinya.

Karena pengakuan pendapatan dan biaya sesuai dengan periode akuntansi.

4. Pengambilan Keputusan

Keputusan adalah pilihan-pilihan yang dibuat dari dua alternatif atau lebih.¹⁵ Pengambilan keputusan dapat dianggap sebagai suatu hasil atau keluaran dari proses mental atau kognitif yang membawa pada pemilihan suatu jalur tindakan di antara beberapa alternatif yang tersedia. Setiap proses pengambilan keputusan selalu menghasilkan satu pilihan final. Yang keluarannya bisa berupa suatu tindakan (aksi) atau suatu opini terhadap pilihan.

Menurut Ujang Sumarwan, Seseorang mengambil keputusan pembelian dapat melalui lima tahapan yaitu:¹⁶

1) Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian oleh konsumen diawali sejak pembeli mengenali kebutuhan atau masalah. Kebutuhan tersebut dapat ditimbulkan oleh rangsangan internal atau eksternal. Rangsangan internal, terjadi pada salah satu kebutuhan umum seseorang (seperti lapar dan haus) telah mencapai

¹⁵ Stephen Robbin, Timothy A. Judge. *Perilaku Organisasi Cet.12...* hlm.187.

¹⁶ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Bandung: Ghalia Indonesia, 2002), hal.32.

ambang batas tertentu dan mulai menjadi pendorong. Sedangkan rangsangan eksternal, salah satunya terjadi karena seseorang menonton iklan atau melihat produk baru milik tetangganya.

2) Pencarian Informasi

Setelah konsumen yang terangsang kebutuhannya, konsumen akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Orang lebih peka terhadap informasi produk. Selanjutnya, orang mulai aktif mencari informasi: bertanya kepada teman, mendatangi toko untuk mencari tahu atau membuka-buka internet untuk membandingkan spesifikasi dan harga barang.

3) Evaluasi Alternatif

Evaluasi umumnya mencerminkan keyakinan dan sikap yang mempengaruhi perilaku pembelian mereka. Keyakinan adalah gambaran pemikiran yang dianut seseorang tentang gambaran sesuatu. Keyakinan seseorang tentang produk atau merek mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Yang tak kalah pentingnya dengan keyakinan adalah sikap. Sikap adalah evaluasi, perasaan emosi, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama pada seseorang pada objek atau gagasan tertentu.

4) Keputusan Pembelian

Dalam suatu kasus pembelian, konsumen bisa mengambil beberapa sub keputusan, meliputi merk, pemasok, jumlah, waktu pelaksanaan dan metode pembayaran.

5) Perilaku Pasca Pembelian

Setelah pembelian dilakukan, konsumen akan selalu siaga terhadap informasi yang mendukung keputusannya. Konsumen akan membandingkan produk yang telah ia beli, dengan produk lain. Hal ini dikarenakan konsumen mengalami ketidakcocokan dengan fasilitas-fasilitas tertentu pada barang yang telah ia beli, atau mendengar keunggulan tentang merek lain.

Dengan demikian, Keputusan Pengambilan Pembiayaan merupakan keputusan nasabah pada saat melakukan pengambilan pembiayaan *Ijarah* melalui serangkaian langkah-langkah meliputi: pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.¹⁷

Menurut Drs. H. Malayu S.P Hasibuan, Pengambilan keputusan adalah suatu proses penentuan keputusan yang terbaik dari sejumlah alternatif untuk melakukan aktivitas-aktivitas pada masa yang akan datang. Sehingga bisa disimpulkan bahwa pengambilan keputusan adalah hal sesuatu yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa. Atau suatu keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternatif yang menyebabkan timbulnya keputusan yaitu keputusan anggota untuk memilih

¹⁷ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2006), hal., 222-224.

produk pembiayaan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BTM Surya Madinah Kantor Pelayanan Rejotangan Tulungagung.

5. Produk Pembiayaan Ijarah Muntahiya Bittamlik

a. Pengertian

Al-Bai' wal Ijarah Muntahiya Bittamlik (IMBT) merupakan rangkaian dua buah akad, yakni akad *al-Bai*; dan akad *Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT). *Al-Bai'* merupakan akad jual beli, sedangkan IMBT merupakan kombinasi antara sewa-menyewa (*ijarah*) dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa. Dalam hal ini harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian. Dalam *Ijarah Muntahiya Bittamlik*, pemindahan hak milik barang terjadi dengan salah satu dari dua cara berikut ini:¹⁸

1. Pemindahan yang menyewakan berjanji akan menjual barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa. Pilihan untuk menjual barang di masa sewa (alternatif 1) biasanya diambil bila kemampuan finansial penyewa untuk membayar sewa relatif kecil. Karena sewa yang dibayarkan relatif kecil, akumulasi nilai sewa yang sudah dibayarkan sampai akhir masa periode sewa belum mencukupi harga beli barang tersebut dan margin laba yang ditetapkan bank. Karena itu, untuk menutupi kekurangan tersebut, bila pihak penyewa ingin memiliki barang tersebut, ia harus membeli barang tersebut di akhir periode.
2. Pihak yang menyewakan berjanji akan menghibahkan barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa. Pilihan untuk menghibahkan

¹⁸ Adiwarman, Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013) hlm.149.

barang di akhir masa sewa (alternatif 2) biasanya diambil bila kemampuan finansial penyewa untuk membayar sewa relatif lebih besar. Karena sewa yang dibayarkan relatif besar, akumulasi sewa di akhir periode sewa sudah mencukupi untuk menutup harga beli barang dan margin laba yang ditetapkan oleh bank. Dengan demikian, bank dapat menghibahkan barang tersebut di akhir masa periode sewa kepada pihak penyewa.

Pada *al-Bai' wal Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT) dengan sumber pembiayaan dari *Unrestricted Investment Account* (URIA), pembayaran oleh nasabah dilakukan secara bulanan. Hal ini disebabkan karena pihak bank harus mempunyai *cash in* setiap bulan untuk memberikan bagi hasil kepada para nasabah yang dilakukan secara bulanan juga.

b. Dasar Hukum Syariah Ijarah Muntahiya Bittamlik

Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 233

﴿ وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ ۗ

وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ ۚ لَا تُكَلِّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا ۚ

لَا تُضَارُّ وَالِدَةُ بَوْلِدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ بِوَالِدِهِ ۚ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ ۚ

فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ۚ وَإِنْ أَرَدْتُمْ

أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ¹⁹

وَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ¹⁹

233. Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama dua tahun penuh, yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. dan kewajiban ayah memberi makan dan Pakaian kepada para ibu dengan cara ma'ruf. seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan Karena anaknya dan seorang ayah Karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian. apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, Maka tidak ada dosa atas keduanya. dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan Ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.¹⁹

c. Hadist

Berdasarkan hadits Nabi yang dapat dijadikan dasar hukum beroperasionalnya kegiatan ijarah, meliputi:

Ahmad Abu Daud dan An-Nasa meriwayatkan dari Saad bin Abi Waqqash r.a berkata: *“Dahulu kami menyewa tanah dengan (jalan membayar dari) tanaman yang tumbuh. Lalu Rasulullah SAW melarang*

¹⁹ Al-Qur'an dan Terjemah

kami cara itu dan memerintahkan kami agar membayarnya dengan uang emas atau perak”²⁰.

B. KAJIAN PENELITIAN YANG RELEVAN

Dibutuhkan penelitian terdahulu atau penelitian yang relevan guna untuk mendukung penelitian yang dilakukan saat ini, penelitian yang terdahulu berhubungan dengan pengambilan keputusan telah relatif banyak dilakukan. Meski demikian, penelitian tersebut memiliki variasi yang berbeda, seperti penggunaan variabel independen yang berbeda, lokasi penelitian berbeda, dan tahun yang berbeda. Beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan keputusan pembelian antara lain :

1. Indrayani (2013), **“Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Tingkat Bagi Hasil Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah (Studi empiris pada Bank Umum Syariah yang *listed* di Bank Indonesia)”** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kinerja keuangan terhadap tingkat bagi hasil simpanan mudharabah pada bank syariah yang *listed* di Bank Indonesia selama periode triwulan 1 tahun 2009 sampai dengan triwulan 1 tahun 2012. Sampel dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Berdasarkan kriteria yang ada, maka didapat 4 bank Umum Syariah yang menjadi sampel penelitian. Kemudian, pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan analisis regresi linear berganda yang sebelumnya dilakukan uji asumsi klasik

²⁰ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.104.

terlebih dahulu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara statistik *Capital Adequacy Ratio* (CAR) dan Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat bagi hasil simpanan mudharabah. Sementara, variabel *Loan to Deposit Ratio* (LDR) berpengaruh signifikan terhadap tingkat bagi hasil. Persamaan dengan penelitian ini adalah penggunaan variabel tingkat bagi hasil, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini adalah lokasi penelitian dan periode penelitian.²¹

2. Aziz H. Dai (2014), **“Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Simpanan Mudharabah Pada Pt. Bank Muamalat Indonesia Tbk.”**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menguji pengaruh tingkat bagi hasil terhadap simpanan mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa data laporan keuangan triwulanan (annual report) Periode 2008-2013, melalui Website PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Data dalam penelitian ini dianalisis dengan menggunakan analisis regresi sederhana. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat bagi hasil berpengaruh positif terhadap simpanan Mudharabah pada PT Bank Muamalat Indonesia Tbk periode 2008-2013. Berdasarkan hasil estimasi model persamaan regresi yang memperoleh nilai koefisien korelasi sebesar 0.743 ini artinya bahwa tingkat bagi hasil memiliki hubungan dengan simpanan mudharabah sebesar 74.3% sedangkan nilai koefisien

²¹Jurnal skripsi oleh Indrayani, 2013, *Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Tingkat Bagi Hasil Simpanan Mudharabah Pada Bank Syariah (Studi empiris pada Bank Umum Syariah yang listed di Bank Indonesia)*. Diakses pada tanggal 08 Januari 2017 pukul 09.15 WIB.

determinasi R² sebesar 0,552. Nilai ini berarti bahwa sebesar 55.2% perubahan simpanan mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk selama periode 2008-2013 dipengaruhi oleh besarnya bagi hasil yang dimiliki PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Persamaan dengan penelitian ini adalah penggunaan variabel independen tingkat bagi hasil. Perbedaan dengan penelitian ini adalah lokasi penelitian dan periode penelitian serta dalam penelitian ini menggunakan 2 variabel saja.²²

3. Maisur (2014), **“Pengaruh Prinsip Bagi Hasil, Tingkat Pendapatan, Religiusitas Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Di Banda Aceh.”** Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh prinsip bagi hasil, tingkat pendapatan, religiusitas, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan menabung nasabah pada bank syariah. Populasi dalam penelitian ini seluruh nasabah bank syariah di kota Banda Aceh yang berjumlah 200,627 dengan jumlah sampel berjumlah 100. Pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan metode pengambilan sampel secara convenience sampling. Metode analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa prinsip bagi hasil, tingkat pendapatan, religiusitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung nasabah pada bank syariah, sedangkan kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap keputusan menabung nasabah pada bank syariah. Persamaan dengan penelitian ini adalah menggunakan variabel independen yang sama yakni

²²Jurnal skripsi oleh Aziz H. Dai, 2014, *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Simpanan Mudharabah Pada Pt. Bank Muamalat Indonesia Tbk*. Diakses pada tanggal 08 Januari 2017 pukul 09.55 WIB.

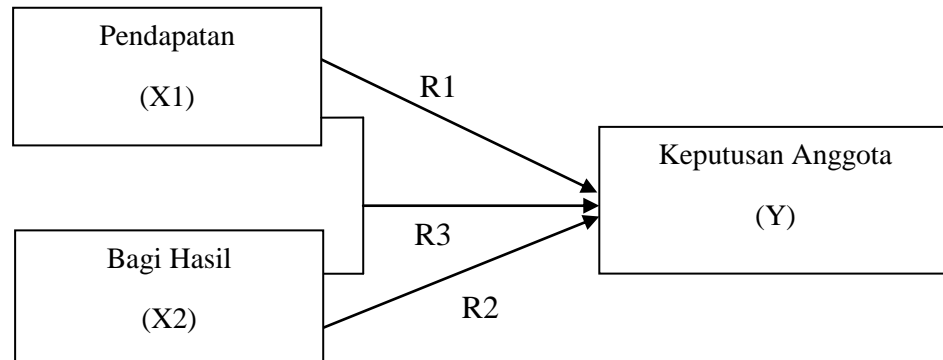
pendapatan dan bagi hasil serta menggunakan variabel dependen pengambilan keputusan. Persamaan lain dengan penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Perbedaan pada penelitian ini adalah objek penelitian dan penggunaan 5 variabel sedangkan peneliti hanya menggunakan 3 variabel saja.²³

Dari tinjauan pustaka tersebut dapat diketahui bahwa belum pernah ada penelitian tentang “Pengaruh Pendapatan dan Tingkat Bagi Hasil Terhadap Keputusan Anggota Memilih Produk Pembiayaan *Ijarah Muntahiya BitTamlik* di Baitut Tamwil Muhammadiyah Surya Madinah Kantor Pelayanan Rejotangan Tulungagung” dengan demikian penelitian ini tidak menduplikasi terhadap penelitian sebelumnya, tapi melengkapi hasil-hasil penelitian yang sudah ada.

C. KERANGKA KONSEPTUAL

Untuk mengetahui masalah yang akan dibahas, perlu adanya kerangka pemikiran yang merupakan landasan dalam meneliti masalah yang bertujuan untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu penelitian dapat digambarkan sebagai berikut:

²³ Jurnal Skripsi oleh Maisur, 2014, *Pengaruh Prinsip Bagi Hasil, Tingkat Pendapatan, Religiusitas Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah Di Banda Aceh*. Di akses pada tanggal 08 Januari 2017 pukul 10.30 WIB.



r_{x_1y} : Korelasi sederhana antara X_1 (pendapatan) terhadap Y (keputusan anggota).

r_{x_2y} : Korelasi sederhana antara X_2 (bagi hasil) terhadap Y (keputusan anggota).

R : Korelasi gabungan antara X_1 (pendapatan) dan X_2 (bagi hasil) bersama-sama mempengaruhi Y (keputusan anggota).

D. HIPOTESIS

Hipotesis adalah dugaan sementara, dalam sebuah penelitian yang menggunakan sampel untuk diberlakukan kepada populasi, maka perlu kiranya mengadakan dugaan sementara yang disebut dengan Hipotesa.

Karena penelitian menghitung pengaruh antara 2 (dua) variabel pada tingkat populasi berdasarkan data sampel, maka hipotesanya sebagai berikut:

H1 = Pendapatan (X_1) mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan anggota (Y) memilih produk pembiayaan *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*.

H2 = Bagi hasil (X2) mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan anggota (Y) memilih produk pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bittamlik*.

H3 = Pendapatan (X1) dan Bagi Hasil (X2) sama-sama mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan anggota (Y) memilih produk pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bittamlik*.