

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Imbal Jasa**

Imbal jasa merupakan balas jasa yang berupa uang, barang langsung, atau tidak langsung yang diberikan kepada para karyawan atas kontribusinya dalam mencapai tujuan organisasi. Imbal jasa dalam penelitian ini terdiri dari tingkat margin dan nisbah bagi hasil.

##### **1. Margin**

###### **a. Pengertian Tingkat Margin**

Pengertian tingkat margin menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil dan Menengah tentang Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah, “Margin adalah keuntungan yang diperoleh koperasi atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pemebelinya”.<sup>14</sup>

Penjelasan lain tentang margin dalam menentukan jangka <sup>15</sup>waktu pembiayaan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun, perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin secara bulanan maka ditetapkan 12 bulan. Pada umumnya, nasabah melakukan

---

<sup>14</sup> Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia, No:91/Kep/M.KUKM I/IX/2004, *Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah*, 2004

<sup>15</sup>

pembayaran secara angsuran.<sup>16</sup> Dalam menetapkan margin yang berdampak pada keuntungan, bank erat kaitannya dengan harga yang terbentuk dalam pembiayaan yang dilakukan.

Pengertian margin berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa adalah sebagai berikut: “Margin adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual dipasar”<sup>17</sup>

Menurut Ahmad Sumiyanto”, margin merupakan penyeimbang dari modal kerja atau investasi yang dimanfaatkan oleh mitra”.<sup>18</sup> Margin digunakan agar terjadi keadilan didalam memperoleh keuntungan baik dari pihak mitra maupun dari pihak lembaga.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan (harian, bulanan, dan tahunan) agar tercapai keadilan dalam memperoleh keuntungan baik bagi pihak lembaga maupun mitra.

---

<sup>16</sup> Adiwarmarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 280.

<sup>17</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Revisi, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008)

<sup>18</sup> Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, (Yogyakarta: PT ISES Consulting Indonesia), hlm. 160

Menurut pendapat Adiwarman Karim, sebagaimana yang dikutip oleh Binti Nur Asiyah Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin antara lain adalah:

a. Komposisi Pendanaan

Bagi Bank syariah atau lembaga keuangan lainnya yang sebagian besar dananya diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito (bahwa bonus untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan lembaga keuangan), maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar dari deposito.

b. Tingkat Persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

c. Risiko Pembiayaan

Pada pembiayaan yang berisiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibandingkan dengan yang berisiko rendah.

d. Jenis Nasabah

Yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima dimana usahannya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan yang tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

e. Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom/ peak puncak, resesi, dan depresi. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi. Pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak merugipun sudah bagus keuntungan sangat tipis.

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan

Secara kondisional, hal ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga resiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tertentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan

inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil.<sup>19</sup>

Jadi dalam menetapkan margin terdapat enam faktor yang perlu dipertimbangkan, yaitu komposisi pendanaan, tingkat persaingan, resiko pembiayaan, jenis nasabah, kondisi perekonomian, dan tingkat keuntungan yang diharapkan dari masing-masing anggota dalam melakukan pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga.

#### **b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penentuan Tingkat Margin**

Selain faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penentuan tingkat margin, yakni:<sup>20</sup>

##### **a. Faktor Negosiasi**

Mekanisme dalam menentukan harga jual dan profit margin pada transaksi adalah dengan kesepakatan atau bernegosiasi antara pihak bank dengan nasabah baik mengenai margin keuntungan, harga jual dan periode angsuran.

##### **b. Faktor Positif dan Negatif**

Persepsi (pandangan) masyarakat yang mengatakan bahwa harga jual dan margin antara bank syariah dengan konvensional tidak ada bedanya, bahkan terkadang harga jual yang diberikan bank syariah lebih mahal daripada konvensional.

---

<sup>19</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), Hal. 156-159.

<sup>20</sup> Adiwarmanto Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan.....*, hlm. 280

c. Faktor Kondisi

Terkait dengan jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah, ketiga faktor tersebut sulit untuk dihindari bahkan tidak dapat dihindari karena faktor yang telah disebutkan sangat erat kaitannya dalam menentukan harga jual dan profit margin.

## 2. Nisbah Bagi Hasil

### a. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (bahasa Inggris) dikenal dengan profit sharing. Profit dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definisi profit sharing diartikan “distribusi beberapa bagian dari laba pada pegawai dari suatu perusahaan”.<sup>21</sup> Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

---

<sup>21</sup> Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2001), hlm. 103

## b. Karakteristik Nisbah Bagi Hasil

Nisbah bagi hasil merupakan persentase keuntungan yang diperoleh *shaibul maal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara keduanya. Karakteristik nisbah bagi hasil:<sup>22</sup>

### a. *Persentase*

Nisbah bagi hasil harus dinyatakan dalam persentase (%), bukan dalam nominal uang tertentu.

### b. Bagi Untung dan Bagi Rugi

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

### c. Jaminan

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

### d. Besaran Nisbah

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

### e. Cara Menyelesaikan Kerugian

Kerugian akan ditanggung dari keuntungan terlebih dahulu karena keuntungan adalah pelindung modal. Jika kerugian melebihi keuntungan, maka akan diambil dari pokok modal.

## B. Pembiayaan

### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga

---

<sup>22</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah,.....*, hlm. 168-169

penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.<sup>23</sup>

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

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

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan diartikan sebagai penyedia dana dari lembaga kepada pihak lain yang membutuhkan dana pada jangka waktu tertentu dalam pengembaliannya disertai pembayaran sejumlah imbalan atau bagi hasil.

## 2. Jenis-Jenis Pembiayaan

Untuk memenuhi kebutuhan permodalan dan memenuhi kebutuhan pembiayaan, bank syari’ah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dengan bank konvensional. Adapun yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bank syariah dapat dibagi menjadi tiga produk, yaitu:<sup>24</sup>

### a. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syari’ah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

- 1) Pembiayaan dengan *prinsip jual beli*
- 2) Pembiayaan dengan *prinsip sewa*
- 3) Pembiayaan dengan *prinsip bagi hasil*
- 4) Pembiayaan dengan *akad pelengkap*

<sup>23</sup> Ismail, *Perbankan Syariah Edisi pertama*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 105

<sup>24</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah; ah Deskripsi dan Iustrasi*, Edisi 2, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm. 56

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus.

b. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana di bank syari'ah dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Prinsip operasi an l syari'ah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *Wadiah* dan *Mudharabah*.

c. Produk Jasa (*Service*)

Selain menjalankan fungsinya sebagai intermediaries (penabung) antara pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), bank syari'ah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa *Sharf*, dan *ijarah*.<sup>25</sup>

Jadi, maksud dari jenis pembiayaan adalah suatu bentuk produk yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam melakukan kredit atau pembiayaan dengan prinsip jual beli, prinsip bagi hasil, prinsip sewan dan akad pelengkap. Tujuannya agar suatu produk yang dibuat laku di pasaran.

### 3. Tujuan Pembiayaan

Menurut Muhammad, sebagaimana yang dikutip oleh Binti Nur Asiah, tujuan pembiayaan secara umum dibedakan menjadi dua yaitu: Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro.<sup>26</sup>

a. Pembiayaan Tingkat Mikro

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.

---

<sup>25</sup> Adiwarmarman A.Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi 3, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 107-112

<sup>26</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Manajemen Pembiayaan Bank Syariah), hlm. 4-6



- 2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
  - 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
  - 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana.
- b. Pembiayaan Tingkat Makro
- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi
  - 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan
  - 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
  - 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
  - 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja.

Kedua tujuan pembiayaan diatas digunakan untuk menganalisis karakteristik pembiayaan. Untuk pembiayaan tingkat mikro, upaya yang dilakukan yaitu memaksimalkan laba yang dihasilkan dari usaha, meminimalkan resiko yang mungkin akan timbul, mendayagunakan sumber ekonomi dengan menggabungkan antara sumber daya alam, sumber daya manusia dan sumber daya modal, penyaluran kelebihan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana. Dan untuk pembiayaan tingkat makro, upaya yang dilakukan yaitu dengan meningkatkan ekonomi umat bagi masyarakat yang membutuhkan, menyediakan dana bagi pengusaha yang membutuhkan tambahan dana, adanya pembiayaan memberikan peluang masyarakat untuk meningkatkan produktivitas,

penambahan dana pembiayaan dapat membuka lapangan kerja baru, dan usaha yang produktif menghasilkan distribusi pendapatan.

#### 4. Fungsi Pembiayaan

Secara umum pembiayaan memiliki fungsi antara lain:<sup>27</sup>

- a) Pembiayaan dapat meingkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.

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

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

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

- c) Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan

---

<sup>27</sup> Ismail, *Perbankan Syariah....*, hlm. 108-109

berpengaruh pada jumlah uang yang beredar dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

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

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi. Mitra (pengusaha) setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

Berdasarkan fungsi pembiayaan diatas dapat disimpulkan bahwa, pembiayaan dapat meningkatkan kegiatan tukar menukar barang dan jasa, pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan kebutuhan masyarakat, pembiayaan sebagai alat pengendali harga, dan pembiayaan dapat meningkatkan dan mengaktifkan manfaat ekonomi yang ada.

### **C. BBA (*Bai' Bi Tsaman Ajil*)**

#### **1. Pengertian *Bai' Bi Tsaman Ajil***

Ada beberapa pengertian tentang *bai' bi tsaman ajil* (BBA) antara lain: Muhammad berpendapat *Bai' bi Tsaman Ajil* adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara bank Islam menyediakan dananya untuk sebuah investasi dan atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan

secara angsuran. Jumlah kewajiban yang dibayarkan oleh peminjaman adalah jumlah atas harga barang modal dan *mark-up* yang disepakati.<sup>28</sup>

Hertanto Widodo, dkk dalam judulnya “Panduan Praktis Operasional *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)” bahwa *bai’ bi tsaman ajil* adalah akad jual beli barang dengan pembayaran angsuran, sedangkan harga jual adalah harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

*Bai’ bi tsaman ajil* merupakan akad jual beli dan bukan merupakan pemberian pinjaman. Jual beli *bai’ bi tsaman ajil* adalah jual beli tangguh, sehingga termasuk kategori perdagangan dan perniagaan yang di perbolehkan syariah. *Bai’ bi tsaman ajil* disebut juga akad jual beli *Murabahah* ketika pembayaran di lakukan secara tangguh dan di cicil dalam jangka waktu panjang, sehingga disebut juga *credit murabahah* jangka panjang. Untuk terjadi transaksi perlu ada kesepakatan harga jual, syarat-syarat pembayaran antara bank dengan nasabah. Harga jual di cantumkan dalam akad, sehingga tidak dapat di ubah oleh masing-masing pihak sampai akad berakhir. Barang di serahkan setelah akad di lakukan, sedangkan pembayaran di lakukan secara tangguh.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *bai’ bi tsaman ajil* adalah jual beli untuk barang tertentu antara penjual dan pembeli dimana pemilik barang akan menyerahkan barang seketika,

---

<sup>28</sup> Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syari’ah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 87

sedangkan pembayarannya dilakukan dengan sistem cicilan dalam waktu yang disepakati bersama.

## 2. Dasar Hukum *Bai' Bi Tsaman Ajil*

Al-qur'an mengizinkan transaksi dalam bisnis selagi transaksi tersebut tidak keluar dari konteks syari'ah (agama). Adapun ayat-ayat yang dapat dijadikan rujukan dasar akad *bai' bi tsaman ajil*, adalah sebagai berikut:

- a. Firman Allah swt dalam surat An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ تَجَارَةٌ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan hak sesamamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu: sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".<sup>29</sup>

- b. Surat Al-Baqarah ayat 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.....

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya....."<sup>30</sup>

## 3. Rukun dan Syarat *Bai' Bi Tsaman Ajil*

Menurut Nasrun Haroen, rukun *Bai' bi Tsaman Ajil* adalah meliputi:

- a. Penjual
- b. Pembeli

<sup>29</sup> Alqur'an dan terjemahannya, edisi yang disempurnakan, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2010), hlm. 88

<sup>30</sup> *Ibid*, hlm. 88

- c. Barang yang diperjual-belikan
- d. Harga dan
- e. Ijab- qabul

Adapun syarat *Bai' bi Tsaman Ajil* nya sebagai berikut:

- a. Pihak yang berakad
  - 1) Sama-sama ridha/ikhlas.
  - 2) Mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli.
- b. Barang objek
  - 1) Barang meskipun tidak di tempat, namun ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang tersebut.
  - 2) Barang itu milik sah penjual dan sesuai dengan pernyataan penjual.
  - 3) Barang yang diperjual belikan harus berwujud.
  - 4) Tidak termasuk kategori yang diharamkan.
- c. Harga
  - 1) Harga jual beli bank adalah harga beli ditambah margin keuntungan.
  - 2) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
  - 3) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.<sup>31</sup>

## **D. Murabahah**

### **1. Pengertian Murabahah**

Murabahah adalah istilah dalam Fiqh Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.<sup>32</sup>

Murabahah adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain, murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual

<sup>31</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 115-116

<sup>32</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), hlm. 81.

dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli murabahah dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan murabahah dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh. Ba'i al-Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dalam ba'i al-murabahah penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.<sup>33</sup>

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah jual beli antara penjual dan pembeli dimana penjual atau pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, serta margin keuntungannya di awal transaksi.

## 2. Dasar Hukum

Adapun dasar hukum terkait murabahah adalah :

### a. Al-Qur'an

Surat Al-Baqarah ayat 275

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا .....

---

<sup>33</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*....., hlm.101

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.<sup>34</sup>

b. Al-Hadits

*Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)<sup>35</sup>*

### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:<sup>36</sup>

- a. Pelaku akad, yaitu bai’ (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu mabi’ (barang dagangan) dan tsaman (harga).
- c. Shighat, yaitu ijab dan qabul.

Sedangkan syarat dalam murabahah adalah sebagai berikut:<sup>37</sup>

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

### 4. Penggunaan Murabahah

Mekanisme pembiayaan murabahah dapat digunakan untuk pengadaan barang, modal kerja, pembangunan rumah, dan lain-lain. Berikut beberapa contoh aplikasi mekanisme pembiayaan murabahah dalam perbankan syariah:

<sup>34</sup> Yusuf Qaradhawi, *Halal dan Haram*, (Jakarta: Rabbani Press, 2009), hlm. 311

<sup>35</sup> Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah, juz 1*, hlm.72

<sup>36</sup> Ascarya, *Akad & Produk....*, hlm. 82

<sup>37</sup> Syafi’i Antonio, *Bank Syariah.....*, hlm. 102



a. Pengadaan Barang

Transaksi ini dilakukan oleh bank syariah dengan prinsip jual beli murabahah, seperti pengadaan sepeda motor, kulkas, kebutuhan barang untuk investasi pabrik dan sejenisnya.

b. Modal Kerja (Modal Kerja Barang)

Penyediaan barang persediaan untuk modal kerja dapat dilakukan dengan prinsip jual beli murabahah, akan tetapi transaksi ini hanya berlaku sekali putus, bukan satu akad dengan pembelian barang berulang-ulang.

c. Renovasi Rumah (Pengadaan Material Renovasi Rumah)

Pengadaan material renovasi rumah dapat menggunakan mekanisme jual beli murabahah. Barang-barang yang diperjualbelikan adalah segala bentuk barang yang dibutuhkan untuk renovasi rumah. Transaksi dalam pembiayaan ini hanya berlaku sekali putus, tidak satu akad dilakukan berulang-ulang.<sup>38</sup>

## 5. Ketentuan Umum Murabahah

a. Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah:<sup>39</sup>

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiridan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

<sup>38</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 137

<sup>39</sup> Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 246

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
  - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
  - 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
  - 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
  - 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- b. Jaminan Murabahah
- 1) Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
  - 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- c. Utang dalam Murabahah
- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
  - 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
  - 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
- d. Penundaan Pembayaran dalam Murabahah
- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
  - 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

e. Bangkrut

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.<sup>40</sup>

## E. Syirkah

### 1. Pengertian Syirkah

*Syirkah* dari segi etimologi berarti: *al-ihtilath* mempunyai arti campur atau percampuran. Maksud dari percampuran disini adalah seorang mencampurkan hartanya dengan harta orang lain sehingga antara bagian yang satu dengan yang lain sulit untuk dibedakan lagi.

Adapun secara terminologi Para ahli fikih mendefinisikan sebagai akad antara orang-orang yang berserikat dalam modal maupun keuntungan. Hasil keuntungan dibagihasilkan sesuai dengan kesepakatan bersama di awal sebelum melakukan usaha. Sedangkan kerugian ditanggung secara proporsional sampai batas modal masing-masing. Secara umum dapat diartikan patungan modal usaha dengan bagi hasil menurut kesepakatan, sedangkan pelaksanaannya bisa ditunjuk salah satu dari mereka.<sup>41</sup>

Dapat disimpulkan bahwa maksud dari syirkah adalah suatu akad yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang telah bersepakat dalam melakukan suatu usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan bersama.

---

<sup>40</sup> Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), hlm. 146-147

<sup>41</sup> Abdullah Saeed, *Islamic Banking and Interst: A Study Of Riba and Its Contemporary Interpretation*. Terj. Arif Maftuhin, *Menyoal Bank Syariah*. (Jakarta: Paramadina, 2004), hlm. 88-89

## 2. Landasan Hukum Syirkah

Akad *Syirkah* diperbolehkan menurut Ulama' Fiqih, berdasarkan Al-qur'an dan Al-Hadits. Dalam Al-qur'an Allah SWT berfirman dalam QS. Shaad: 24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ، صَلَّى وَإِنْ كَثِيرًا مِّنَ الْخَطَاءِ لَيَبْغِي  
بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ  
فَلْيَوْظَنِّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ، وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

Artinya: *Daud berkata: "sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian dari mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang shaleh: dan amat sedikitlah mereka ini". Dan Daud mengetahui bahwa Kami Mengujinya; maka ia meminta apapun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat.*<sup>42</sup>

Ayat diatas menunjukkan perkenaan dan pengakuan Allah akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Dalam surat *Shaad: 24*, perserikatan terjadi atas dasar akad (ikhtiyar). Sedangkan dalam Al-Hadits *syirkah* dinyatakan sebagai berikut:

Artinya: *Dari abu Hurairah, Rasulullah saw bersabda, "sesungguhnya Allah azza wa jalla berfirman, 'Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya'". (HR. Abu Dawud)*<sup>43</sup>

## 3. Macam-Macam Syirkah

Ulama' fiqih membagi *syirkah* menjadi dua macam yaitu:

a. *Syirkah Amlak (milik)*

<sup>42</sup> Alqur'an dan terjemahannya, edisi yang disempurnakan.,.... hlm. 50

<sup>43</sup> Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Jakarta: EKONOSIA, 2007), hlm. 68

*Syirkah Amlah* adalah: persekutuan antara dua orang atau lebih untuk memiliki harta bersama tanpa melalui akad *syirkah*. *Syirkah* dalam kaegori ini dibagi menjadi dua macam yaitu:

1) *Syirkah Ikhtiyariah*

Yaitu: *syirkah* yang terjadi atas perbuatan dan kehendak pihak-pihak yang berserikat.

2) *Syirkah Ijabariah*

Yaitu: *syirkah* yang terjadi tanpa keinginan para pihak yang bersangkutan, seperti persekutuan ahli waris.

b. *Syirkah Uqud (akad)*

*Syirkah Uqud* yaitu: persekutuan antara dua orang atau lebih untuk mengikatkan diri dalam perserikatan modal dan keuntungan. *Syirkah* dalam kategori ini dibagi menjadi empat macam yaitu:

1) *Syirkah Inan*

Yaitu: sebuah persekutuan dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat didalamnya adalah sama, baik dalam hal modal, pekerjaan, maupun dalam hal keuntungan dan resiko kerugian.

2) *Syirkah Mufawadhah*

Yaitu: sebuah persekutuan dimana posisi dan komposisi pihak-pihak yang terlibat didalamnya adalah tidak sama, baik dalam hal modal, pekerjaan, maupun dalam hal keuntungan dan resiko kerugian.

3) *Syirkah A'mal*

Yaitu: kesepakatan kerjasama antara dua orang atau lebih yang memiliki profesi dan keahlian tertentu, untuk menerima serta melaksanakan suatu pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari hasil yang diperoleh.

4) *Syirkah Abdan*

Yaitu: persekutuan dua pihak atau lebih untuk mengerjakan sesuatu pekerjaan. Hasil atau upah pekerjaan tersebut dibagi sesuai dengan kesepakatan diantara mereka.

5) *Syirkah Wujuh*

Yaitu: persekutuan antara dua pihak pengusaha untuk melakukan kerjasama dimana masing-masing pihak sama sekali tidak menyertakan modal. Mereka menjalankan usahanya berdasarkan kepercayaan pihak ketiga.<sup>44</sup>

#### 4. Prinsip-Prinsip Syirkah

---

<sup>44</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Jakarta: RajaGrafindoPersada, 2008), hlm. 121

- a. Proyek atau kegiatan usaha yang akan dikerjakan feasible dan tidak bertentangan dengan syariah.
- b. Pihak-pihak yang turut dalam kerjasama memasukkan dana syirkah dengan ketentuan:
  - 1) Dapat berupa uang tunai asset yang likuid.
  - 2) Dana yang terhimpun bukan lagi milik perorangan, tetapi menjadi dana usaha.<sup>45</sup>

## 5. Karakteristik Syirkah

Karakteristik syirkah dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 08/DSN-MUI/2000 tentang musyarakah tanggal 13 April 2000, menjelaskan ketentuan yang berkaitan dengan musyarakah sebagai berikut:

- a. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut: (1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad), (2) Penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak, (3) Akad dituangkan secara tertulis melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- b. Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, dan memperhatikan hal-hal berikut: (1) Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan, (2) Setiap mitra harus menyediakan dana dan

---

<sup>45</sup> *Ibid*,..... hlm. 122

pekerjaan, dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil, (3) Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis normal, (4) Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja, (5) Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

c. Obyek akad (modal, kerja, keuntungan dan kerugian)

1) Modal: (1) Modal yang diberikan harus uang tunai, emas, perak atau yang nilainya sama. Modal dapat terdiri dari aset perdagangan, seperti barang-barang, properti, dan sebagainya. Jika modal berbentuk aset harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra, (2) Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan, (3) Pada prinsipnya dalam pembiayaan musyarakah tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, Lembaga Keuangan Syariah dapat meminta jaminan.

2) 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 lainnya, dan dalam hal ini pihak mitra 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.

- 3) Keuntungan: (1) Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghindarkan perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian musyarakah. Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntunagn dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal.

## **F. Keputusan Menjadi Anggota**

### **1. Konsep Keputusan Nasabah**

Perilaku nasabah akan menentukan pengambilan keputusan nasabah. Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan). Keputusan nasabah adalah suatu proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-kepentinagn tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap paling menguntungkan dalam hal ini adalah menggunakan perbankan syariah.<sup>46</sup>

Keputusan adalah sebuah proses pendekatan penyelesaian masalah yang terdiri dari pengenalan masalah, mencari informasi, beberapa

---

<sup>46</sup> Endang Tri Wahyuni A, *Pengaruh Faktor Syariah Tingkat Keuntungan Universitas PGRI Yogyakarta*, Jl. PGRI I no.117 Sonosewu, Yogyakarta, hlm. 271



penilaian alternatif, membuat keputusan membeli dan perilaku setelah membeli yang dilalui konsumen. Keputusan merupakan bagian atau salah satu elemen penting dari perilaku nasabah, disamping kegiatan fisik yang melibatkan nasabah dalam menilai, mendapatkan dan mempergunakan barang-barang serta jasa ekonomis. Perspektif pemecahan masalah mencakup semua jenis perilaku pemenuhan kebutuhan dan jajaran luas dari faktor-faktor yang memotivasi dan mempengaruhi keputusan nasabah.

## 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah sebagai berikut:

- 1) Pengaruh Budaya, budaya mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam terhadap perilaku konsumen. Pemasar harus memahami peran yang dimainkan oleh kultur, subkultur, dan kelas sosial pembeli.
- 2) Pengaruh Sosial, perilaku konsumen juga akan dipengaruhi oleh faktor sosial seperti acuan, keluarga, peran, dan status sosial dari konsumen.
- 3) Pengaruh Pribadi, keputusan konsumen juga dipengaruhi oleh usia dan tahap siklus hidup pembeli, pekerjaan dan lingkungan ekonomi, kepribadian, konsep diri serta gaya hidup dan nilai.
- 4) Pengaruh Psikologis, pilihan pembelian seseorang juga dipengaruhi oleh faktor psikologis yang utama, yaitu motivasi, persepsi, proses pembelajaran, serta kepercayaan dan sikap.<sup>47</sup>

Selain keempat faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen, terdapat lima proses dalam pengambilan keputusan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pengenalan Masalah

---

<sup>47</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Eds. Kedua belas, Jilid 1, Terjemahan oleh Benyamin Molan, (Jakarta: PT Indeks, 2007), hlm. 206

Proses membeli diawali saat pembeli menyadari adanya masalah kebutuhan. Pembeli menyadari adanya perbedaan antara kondisi sesungguhnya dengan kondisi yang diinginkan. Kebutuhan ini dapat disebabkan oleh rangsangan internal maupun eksternal.

#### 2) Pencarian Informasi

Seorang konsumen yang mulai timbul minatnya akan terdorong untuk mencari informasi lebih banyak. Beberapa pencarian tergantung pada kekuatan dorongan, jumlah informasi yang dimiliki, dan kemudahan dalam memperoleh informasi. Secara umum konsumen menerima informasi terbanyak suatu produk dari sumber-sumber komersial, yaitu sumber-sumber yang didominasi oleh pemasar.

#### 3) Evaluasi Alternatif

Bagaimana memproses informasi tentang pilihan merek untuk membuat keputusan akhir, ternyata tidak ada proses evaluasi yang sederhana dan tunggal digunakan oleh konsumen. Ada beberapa proses evaluasi keputusan, kebanyakan model dari proses evaluasi konsumen sekarang bersifat kognitif, yaitu mereka memandang konsumen sebagai pembentuk penilaian terhadap produk terutama berdasarkan pada pertimbangan yang sadar dan rasional.

#### 4) Keputusan Membeli

Pada tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi terhadap merek-merek yang terdapat pada perangkat pilihan. Konsumen juga membentuk tujuan membeli untuk merek yang paling disukai. Meski demikian, dua faktor dapat mempengaruhi tujuan dalam membeli. Faktor pertama adalah sikap orang lain, sejauh mana sikap orang lain akan mengurangi alternatif pilihan seseorang akan tergantung pada dua hal: (1) intensitas sikap negatif orang lain terhadap alternatif pilihan konsumen, dan (2) motivasi konsumen untuk menuruti keinginan orang lain tersebut. Semakin tinggi intensitas sikap negatif orang lain tersebut dengan konsumen, maka semakin besar kemungkinan konsumen akan menyesuaikan tujuan pembeliannya.

##### 5) Perilaku setelah Pembelian

Setelah pembelian, konsumen mungkin mengalami ketidaksesuaian karena memperhatikan fitur-fitur tertentu yang mengganggu atau mendengar hal-hal yang menyenangkan tentang merek lain, dan akan selalu siaga terhadap informasi yang mendukung keputusannya. Komunikasi pemasaran harus memasok keyakinan dan evaluasi yang mengukuhkan pilihan konsumen dan membantu agar merasa nyaman dengan suatu merek. Tugas pemasar tidak berakhir begitu saja ketika produk dibeli. Para

pemasar harus memantau keputusan pasca pembelian, tindakan pasca pembelian, dan pemakaian produk pasca pembelian.<sup>48</sup>

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

### **1. Pengertian BMT**

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal Wa Tamwil*. Secara *harfiah/lughawi* baitul maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. Baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.<sup>49</sup>

*Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan ekonominya. Selain itu BMT juga bisa menerima zakat, infaq, dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.<sup>50</sup>

Dari beberapa pengertian diatas dapat dipahami bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Sebagai lembaga sosial, BMT memiliki peran sebagai Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karena itu BMT harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan.

---

<sup>48</sup> *Ibid*, hlm. 235

<sup>49</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil....*, hlm. 126

<sup>50</sup> Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 452

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan syariah yang kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan sesuai dengan prinsip syariah.

## 2. Fungsi BMT

BMT bersifat terbuka, independen, berorientasi pada tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar terutama usaha mikro dan fakir miskin. Adapun fungsi BMT di masyarakat adalah:<sup>51</sup>

- a. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, salam (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
- b. Mengorganisasi dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
- c. Mengembangkan kesempatan kerja.
- d. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota.
- e. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat.

## 3. Tujuan BMT

Tujuan didirikannya BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) adalah agar dapat meningkatkan kualitas ekonomi rakyat untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya

---

<sup>51</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 363

peningkatan kesejahteraan umat. Sehingga dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui peningkatan usaha-usahanya.<sup>52</sup>

## H. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis memaparkan penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang “Pengaruh Imbal Jasa Pembiayaan *Bai’ bi Tsaman Ajil*, *Murabahah*, dan *Syirkah* Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BMT Istiqomah Tulungagung”.

Penelitian Hemawati<sup>53</sup> dengan judul Pengaruh Total Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* dan Bagi Hasil Tabungan Mudharabah Terhadap Return On Asset Pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar, tahun 2017. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pembiayaan musyarakah, pembiayaan *bai’ bitsaman ajil*, dan bagi hasil tabungan mudharabah baik secara parsial maupun simultan terhadap *Return On Asset* pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Hasil penelitian ini menunjukkan dimana secara parsial maupun secara simultan seluruh variabel independen yaitu, pembiayaan musyarakah, pembiayaan *bai’ bitsaman ajil*, dan bagi hasil tabungan mudharabah berpengaruh dan tidak signifikan terhadap *Return On Asset* pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar. Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada variabel yang diteiti

---

<sup>52</sup> *Ibid.*, hlm. 128

<sup>53</sup> Fatma Hemawati, *Pengaruh Total Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Bai’ Bitsaman Ajil dan Bagi Hasil Tabungan Mudharabah Terhadap Return On Asset Pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar*, Skripsi, Universitas IAIN Tulungagung, 2017

yaitu tentang pembiayaan. Perbedaan dengan penelitian sekarang yaitu, pada penelitian sekarang hanya membahas mengenai pembiayaan tidak untuk tabungan mudharabah.

Penelitian Andriansyah<sup>54</sup> dengan judul Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap *Return On Asset (ROA)*, tahun 2016. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah, musyarakah, dan mudharabah terhadap *return on asset (ROA)*. Penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap *Return On Asset (ROA)*, pembiayaan musyarakah tidak berpengaruh terhadap *Return On Asset (ROA)*, pembiayaan mudharabah tidak berpengaruh terhadap *Return On Asset (ROA)*. Perbedaan penelitian Ardiansyah dengan penelitian sekarang terletak pada variabel Y, yaitu pada penelitian Ardiansyah variabelnya *Return On Asset (ROA)*, sedangkan penelitian sekarang yaitu keputusan menjadi anggota. Persamaannya terletak pada variabel X (pembiayaan murabahah dan musyarakah).

Penelitian Amri<sup>55</sup> dengan judul Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah, tahun 2015. Yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah, musyarakah, dan mudharabah terhadap profitabilitas bank umum

---

<sup>54</sup> Andriansyah Kuncoro Awib, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap Return On Asset (ROA)*, (Studi Kasus pada Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2011-2015), Skripsi, Universitas IAIN Surakarta, 2016

<sup>55</sup> Amri Dziki Fadholi, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah*, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2015

syariah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Dengan menghasilkan bahwa variabel pembiayaan musyarakah tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA) pada bank umum syariah di Indonesia dengan tingkat signifikan 0,05 dikarenakan nilai signifikan pembiayaan musyarakah  $> 0,05$ . Persamaan penelitian ini dengan sebelumnya terletak pada variabel pembiayaan murabahah dan syirkah. Perbedaan terletak pada variabel dependen dan lokasi penelitian. Dalam penelitian Amri variabelnya profitabilitas dan tempat lokasi di bank umum syariah, sedangkan penelitian ini variabelnya keputusan menjadi anggota di BMT Istiqomah Tuungagung.

Penelitian Fadhila<sup>56</sup> dengan judul Analisis Pembiayaan *Mudharabah* dan *Murabahah* Terhadap Laba Bank Syariah Mandiri tahun 2015. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* terhadap laba pada Bank Syariah Mandiri. Sumber data penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan keuangan dengan menggunakan teknik regresi linier. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *mudharabah* dan *murabahah* berpengaruh signifikan terhadap laba. Perbedaan dengan penelitian sekarang terletak pada variabel X yaitu *mudharabah*, variabel Y yaitu laba, dan lokasi. Persamaannya terletak pada variabel  $X_2$  yaitu pembiayaan *murabahah*.

---

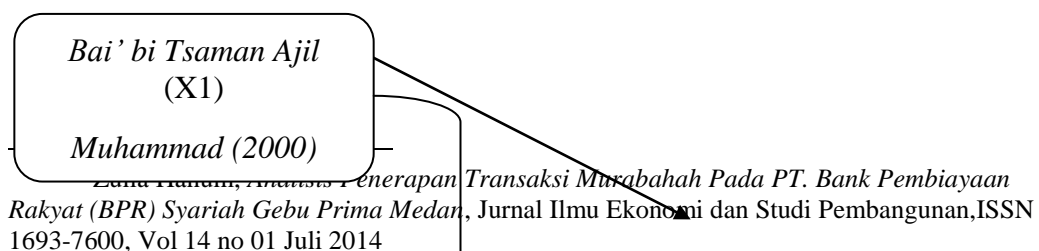
<sup>56</sup> Novi Fadhila, *Analisis Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah Terhadap Laba tBank Syariah Mandiri*, Jurnal riset akuntansi dan bisnis volume 15 no.1/maret 2015, Fakultas Ekonomi-Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara

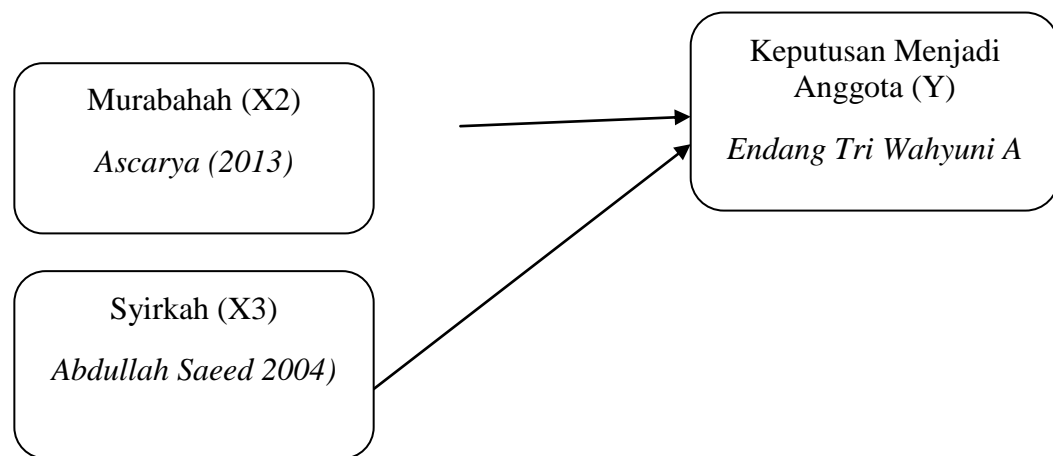


Penelitian Zulia<sup>57</sup> dengan judul Analisis Penerapan Transaksi Murabahah Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan tahun 2014. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kesesuaian penerapan sistem pembiayaan transaksi *murabahah* PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan serta menganalisis pengakuan dan pengukuran pendapatan transaksi *murabahah* PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan dengan PSAK No.102. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Dengan hasil bahwa penerapan sistem pembiayaan transaksi *murabahah* serta pengukuran pendapatan transaksi *murabahah* yang diterapkan oleh PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan sesuai dengan PSAK No.102. Perbedaan dengan penelitian sekarang yaitu pada metode yang digunakan. Pada penelitian sekarang menggunakan metode kuantitatif, sedangkan pada penelitian terdahulu metode yang digunakan adalah kualitatif. Persamaannya yaitu sama-sama membahas mengenai pembiayaan *murabahah*.

### I. Kerangka Konseptual

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





Keterangan :

—————>: pengaruh secara sendiri-sendiri (parsial)

----->: pengaruh secara bersama-sama (simultan)

1. Pengaruh variabel *bai' bi tsaman ajil* (X1) terhadap keputusan menjadi anggota (Y) didukung dari penelitian yang dilakukan oleh Hemawati<sup>58</sup>.
2. Pengaruh variabel murabahah (X2) terhadap keputusan menjadi anggota (Y) didukung dari penelitian yang dilakukan oleh Andriansyah<sup>59</sup>, Amri<sup>60</sup>, dan Fadhila<sup>61</sup>.
3. Pengaruh variabel syirkah (X3) terhadap keputusan menjadi anggota (Y) didukung dari penelitian yang dilakukan oleh Andriansyah<sup>62</sup> dan Amri<sup>63</sup>.

<sup>58</sup> Fatma Hemawati, *Pengaruh Total Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil dan Bagi Hasil Tabungan Mudharabah Terhadap Return On Asset Pada Koperasi Syariah Podojoyo Blitar*, Skripsi, Universitas IAIN Tulungagung, 2017

<sup>59</sup> Andriansyah Kuncoro Awib, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap Return On Asset (ROA)*, (Studi Kasus pada Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2011-2015), Skripsi, Universitas IAIN Surakarta, 2016

<sup>60</sup> Amri Dziki Fadholi, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah*, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2015

<sup>61</sup> Novi Fadhila, *Analisis Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah Terhadap Laba tBank Syariah Mandiri*, Jurnal riset akuntansi dan bisnis volume 15 no.1/maret 2015, Fakultas Ekonomi-Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara

## J. Hipotesis

Hipotesis merupakan proporsi atau hubungan antara dua atau lebih konsep atau variabel yang harus diuji kebenarannya melalui penelitian empiris.<sup>64</sup> Berdasarkan penelitian terdahulu dan kerangka konseptual diatas, maka hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. H1 = Terdapat hubungan yang signifikan antara *bai' bi tsaman ajil* terhadap keputusan menjadi anggota di BMT Istiqomah Tuungagung.
2. H2 = Terdapat hubungan yang signifikan antara *murabahah* terhadap keputusan menjadi anggota di BMT Istiqomah Tulungagung.
3. H3 = Terdapat hubungan yang signifikan antara *syirkah* terhadap keputusan menjadi anggota di BMT Istiqomah Tulungagung.
4. H4 = Terdapat hubungan yang signifikan antara *bai' bi tsaman ajil*, *murabahah*, dan *syirkah* terhadap keputusan menjadi anggota di BMT Istiqomah Tulungagung.

---

<sup>62</sup> Andriansyah Kuncoro Awib, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap Return On Asset (ROA)*, (Studi Kasus pada Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2011-2015), Skripsi, Universitas IAIN Surakarta, 2016

<sup>63</sup> Amri Dziki Fadholi, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, dan Mudharabah Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah*, Universitas Muhamadiyah Surakarta, 2015

<sup>64</sup> Puguh Santoso, *Metode Penelitian Kuantitatif untuk Bisnis*, (Jakarta: PT Indeks, 2009), hlm. 46