

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pemasaran Syariah**

##### **1. Pengertian Pemasaran**

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, untuk mendapatkan laba dan untuk berkembang. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, dimana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. Selain itu, ada beberapa pendapat para ahli tentang pemasaran (marketing) yaitu :

- a. Menurut Hair Jr, pemasaran merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan konsep pemberian harga, promosi, dan pendistribusian produk, pelayanan, dan ide yang ditujukan untuk menciptakan kepuasan diantara perusahaan dan para pelanggan.
- b. Menurut Shimp, pemasaran merupakan sekumpulan aktivitas dimana bisnis dan organisasi lainnya menciptakan pertukaran nilai diantara bisnis dan perusahaan itu sendiri dan para pelanggannya.
- c. Menurut Kotler dan Keller, pemasaran adalah fungsi organisasi dan satu set proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan dan untuk membangun hubungan pelanggan yang

memberikan keuntungan bagi organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi.<sup>10</sup>

## 2. Konsep Pemasaran

Menurut Swastha, konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuas kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan social bagi kelangsungan hidup perusahaan. Sedangkan definisi lain menyatakan bahwa konsep pemasaran adalah menjadi lebih efektif dari pada para pesaing dalam memadukkan kegiatan pemasaran guna menetapkan dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran. Ada lima konsep pemasaran yang mendasari cara perusahaan melakukan kegiatan pemasaran yaitu :

### a. Konsep Produksi

Pemasar yang berpegang pada konsep ini berorientasi pada proses produksi atau operasi. Asumsi yang diyakini adalah bahwa konsumen hanya akan membeli produk-produk yang murah dan gampang diperoleh. Dengan demikian, kegiatan organisasi harus difokuskan pada efisiensi biaya dan ketersediaan produk, agar perusahaan dapat meraih keuntungan.

### b. Konsep Produk

Konsep ini pemasar beranggapan bahwa konsumen lebih menghendaki produk-produk yang memiliki kualitas, kinerja, fitur, atau penampilan

---

<sup>10</sup> Buchari Alma, Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2014), hlm.340-341.

superior. Konsekuensinya pencapaian tujuan bisnis perusahaan dilakukan melalui inovasi produk, riset dan pengembangan, pengendalian kualitas secara berkesinambungan.

c. Konsep Penjualan

Konsep ini adalah konsep yang berorientasi pada tingkat penjualan, dimana pemasar beranggapan bahwa konsumen harus dipengaruhi agar penjualan meningkat, sehingga tercapai laba maksimum sebagaimana menjadi tujuan perusahaan. Dengan demikian fokus kegiatan pemasaran adalah usaha-usaha memperbaiki teknik-teknik penjualan dan kegiatan promosi secara intensif dan agresif agar mampu mempengaruhi dan membujuk konsumen untuk membeli, sehingga pada gilirannya penjualan dapat meningkat.

d. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran berorientasi pada pelanggan, dengan anggapan bahwa konsumen hanya akan bersedia membeli produk-produk yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginannya serta memberikan kepuasan.

e. Konsep Pemasaran Sosial

Pemasar yang menganut konsep ini beranggapan bahwa konsumen hanya bersedia membeli produk-produk yang mampu memuaskan kebutuhan dan keinginannya serta berorientasi pada kesejahteraan lingkungan sosial konsumen.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa-Prinsip Penerapan, dan Penelitian*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2014), hlm 4-5.

### 3. Marketing Syariah

Pemasaran dalam Islam adalah bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal terlarang oleh ketentuan syariah. Sedangkan menurut Kertajaya dan Sula, Syariah marketing adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.<sup>12</sup> Definisi ini didasarkan pada salah satu ketentuan dalam bisnis Islam yang tertuang dalam kaidah fiqih yang mengatakan, “*Al-muslimuna „ala syurutihim illa syarthan harrama halalan aw ahalla haraman*” (kaum muslimin terikat dengan kesepakatan-kesepakatan bisnis yang mereka buat, kecuali kesepakatan yang mengharamkan yang mengatakan “ *Al-ashlu fil-muamalah al-ibahah illa ayyadulla dalilun „ala tahrimiha*” (pada dasarnya semua bentuk muamalah [bisnis] boleh dilakukan kecuali ada dali yang mengharamkannya).

Ini berarti bahwa dalam marketing syariah, seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai (value), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah Islami tidak terjadi dalam suatu transaksi apapun dalam pemasaran dapat dibolehkan. Allah mengingatkan

---

<sup>12</sup> Hermawan Kertajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014), hlm. 09.

agar senantiasa menghindari perbuaran zalim dalam berbisnis termasuk dalam proses penciptaan, penawaran dan proses perubahan nilai dalam pemasaran. Sebagaimana firman Allah dalam surat Shaad: 24, yang berbunyi:

*DauDaud berkata: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang*

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۗ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُاطِءِ لِيَبْتَغِي  
بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ ﴿٢٤﴾

*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". (Q.S. Shaad: 24).<sup>13</sup>*

Menurut Yusuf Qhardawi syariah pemasaran adalah segala aktivitas yang dijalankan dalam kegiatan bisnis berbentuk kegiatan penciptaan nilai (value creating activities) yang memungkinkan siapa pun yang melakukannya bertumbuh serta mendayagunakan kemanfaatannya yang dilandasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah Islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam Islam.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Juz 1-30 Edisi Baru*, (Jakarta : CV. Pustaka Agung Harapan), hlm. 141.

<sup>14</sup> Yusuf Qhardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terjemah Zainal Arifin (et.al), (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), hlm.11.

## **B. Pendapatan**

### 1. Jenis dan Pengertian Pendapatan

Pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua bagian yaitu :

- a. Pendapatan Permanen adalah pendapatan yang selalu diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, misalnya pendapatan dari gaji atau upah. Pendapatan ini juga merupakan pendapatan yang diperoleh dari semua factor yang menentukan kekayaan seseorang.
- b. Pendapatan sementara adalah pendapatan yang tidak bisa diperkirakan.<sup>15</sup>

Menurut Winardi, pendapatan adalah tingkat hidup yang dapat dinikmati oleh individu dimasyarakat, dan juga pendapatan masyarakat yang nantinya akan digunakan untuk mengembalikan pinjaman bagi yang melakukan pinjaman. Pendapatan masyarakat tersebut sebagai sumber penghasilan dari berbagai macam jenis pekerjaan, seperti pegawai negeri, wiraswasta, petani, pengusaha, pengrajin dan seniman.<sup>16</sup> Pada umumnya pengaruh pendapatan terhadap permintaan adalah positif dalam arti bahwa kenaikan pendapatan akan menaikkan permintaan.

### 2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan adalah:

---

<sup>15</sup> Mangkoesebroto Guritno dan Algifari, *Teori Ekonomi Makro*, (Yogyakarta : STIE YPKN, 1998), hlm.72.

<sup>16</sup> Winardi, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta : Gahlia Indonesia, 2001), hlm. 56.

- a. Kesempatan kerja yang tersedia, semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang diperoleh dari hasil kerja tersebut.
- b. Jenis pekerjaan, terdapat banyak jenis pekerjaan yang dapat dipilih seseorang dalam melakukan pekerjaannya untuk mendapatkan penghasilan.
- c. Kecakapan dan keahlian, dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang pada akhirnya berpengaruh pula pada penghasilan.
- d. Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh. Selain itu juga lokasi kerja yang dekat dengan tempat tinggal dan kota, akan membuat seseorang lebih semangat dalam bekerja.
- e. 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 meniti kearah kesuksesan dan keberhasilan.
- f. Banyak sedikit modal yang digunakan, besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang

dipergunakan. Suatu usaha yang besar dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.<sup>17</sup>

### C. Nisbah Bagi Hasil

#### 1. Bagi Hasil

Bagi Hasil biasa dikenal juga dikenal juga dengan istilah profit sharing. Menurut kamus besar ekonomi profit sharing berarti pembagian laba. Namun secara istilah profit sharing merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.<sup>18</sup>

Bagi hasil (syirkah) adalah suatu system yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara lembaga keuangan dengan penyimpan dana, maupun antara lembaga keuangan dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Lebih jauh prinsip *mudharabah* dapat dipergunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, sedangkan *musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan atau penyertaan.<sup>19</sup>

Dalam operasionalnya BMT harus memberikan tingkat bagi hasil yang kompetitif hal ini dikarenakan untuk mempertahankan ketertarikan masyarakat terhadap bagi hasil. Bagi hasil merupakan faktor yang cukup

---

<sup>17</sup> Ratna Sukmayanti, dkk, *Ilmu Pengetahuan Sosial*, (Jakarta : PT Galaxy Puspa Mega, 2008), hlm.117.

<sup>18</sup> Muhammads Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta :UII Press, 2004). hlm 120.

<sup>19</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta ; (UPP) AMPYKPN, 2005). hlm. 8.



dominan dalam menarik minat nasabahnya. Hal ini yang mengharuskan pihak BMT dapat memperkuat lagi keunggulan kompetitif yang menempatkan posisi yang menguntungkan dari lembaga lain. Keunggulan kompetitif juga berarti kumpulan strategi untuk menentukan keunggulan suatu perusahaan dari persaingan diantara perusahaan lain.<sup>20</sup>

Menurut peraturan Pemerintah No. 12 tahun 1992, Bank berdasarkan prinsip bagi hasil adalah Bank Umum dan BPR yang melakukan kegiatan usaha semata-mata berdasarkan prinsip bagi hasil adalah Bank Umum dan BPR yang melakukan kegiatan usaha semata-mata berdasarkan prinsip bagi hasil. Oleh karena itu Bank atau BPR yang memperoleh ijin sebagai Bank Konvensional (Bank Umum), tidak diperkenankan melakukan kegiatan perbankan dengan konsep bagi hasil. Lebih lanjut, aturan yang berkaitan dengan Bank Umum berdasarkan prinsip syariah diatur dalam Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/34/KEP/DIR tanggal 12 Mei 1999. Disamping itu, terbitnya PP No. 72 tentang bank bagi hasil yang secara tegas memberikan betasan bahwa bank bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang tidak berdasarkan prinsip bagi hasil (bunga), sebaliknya pula bank yang kegiatannya tidak berdasarkan prinsip bagi hasil tidak diperkenankan melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil.

Di dalam pasal 1 angka 13, pasal 13 huruf (c) Undang-undang No. 10 tahun 1998, pasal 1 angka 13 menjelaskan bahwa prinsip bagi hasil

---

<sup>20</sup> Andik Khoirul Anam, Artikel Implementasi Strategi Pemasaran di BMT Pahlawan Tulungagung, 14 desember 2017. hlm.2.

adalah : Aturan perjanjian berdasarkan Hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Penetapan besarnya bagi hasil antara bank berdasarkan prinsip bagi hasil dengan nasabahnya didasarkan pada kesepakatan yang dituangkan dalam perjanjian tertulis antara kedua pihak (Pasal 3PP No. 72 tahun 1992). Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad).

Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Taridhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Menurut Karim Bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan kembaliannya) dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap. Besar kecilnya perolehan kembali itu bergantung pada hasil usaha yang benar-benar terjadi.<sup>21</sup> Dengan demikian, dapat dikatakan sistem bagi hasil merupakan salah satu praktik perbankan syariah.

---

<sup>21</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 97.

Menurut Muhammad bagi hasil (*profit sharing*) yaitu di artikan distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Pada mekanisme lembaga keuangan syariah pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk produk penghimpunan dan penyertaan modal, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian atau bentuk bisnis korporasi (kerjasama). Keuntungan yang dibagi hasilkan harus di bagi secara proporsional antara shahibul maal dengan mudharib sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya.<sup>22</sup> Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis mudharabah yang bukan untuk kepentingan pribadi mudharib, dapat dimasukkan kedalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara shohibul maal dan mudharib sesuai dengan porsi yang telah disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkandalam awal perjanjian.

**Tabel 2.1**

**Perbedaan bunga dan bagi hasil**

Bunga	Bagi Hasil
Penentuan bungan dibuat pada waktu akad. Didepan debitur sudah dibebani biaya tetap.	Penentuan bagi hasil dihitung pada akhir periode. Pada waktu akad akan disepakati tingkat nisbahnya atau proporsi bagi hasil.
Besarnya bunga dihitung dari perkaliannya dengan modal yang dipinjam aatau disimpan.	Besarnya bagi hasil dihitung dari perkalian nisbah dengan pendapatan atau laba pada setiap periode pembukuan

<sup>22</sup> Muhammad, *Bank Syariah Analisis, Kakuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta :Ekonesia, 2005), hlm. 26.

Pembayaran bunga selalu tetap, tanpa terpengaruh dengan usaha	Pembayaran bagi hasil dapat naik dan turun (fluktuatif) tergantung dengan
---	---

## 2. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

### a. *Investment Rate*

Merupakan persentase dana yang diinvestasikan kembali oleh bank syariah baik ke dalam pembiayaan maupun penyaluran dana lainnya. Kebijakan ini diambil karena adanya ketentuan dari Bank Indonesia, bahwa sejumlah persentase tertentu atas dana yang dihimpun dari masyarakat, tidak boleh di investasikan, akan tetapi harus ditempatkan dalam Giro Wajib Minimum untuk menjaga likuiditas bank syariah. Giro Wajib Minimum (GWM) merupakan dana yang wajib dicadangkan oleh setiap bank untuk mendukung likuiditas bank.<sup>23</sup>

### b. Total Dana Investasi

Total dana investasi yang diterima oleh bank syariah akan memengaruhi bagi hasil yang diterima oleh nasabah. Saldo minimal bulanan merupakan saldo minimal yang pernah mengendap dalam satu bulan. Saldo minimal akan digunakan sebagai dasar perhitungan bagi hasil. Saldo harian merupakan saldo rata-rata pengendapan yang dihitung secara harian, kemudian nominal saldo harian digunakan sebagai dasar perhitungan bagi hasil.

---

<sup>23</sup> Ismail, *Perbankan Syariah. Perbankan Syariah*, Cet Ke-1, ( Jakarta : Kencana Prenadamedia Group, 2011), hlm. 96.

c. Jenis Dana

Setiap jenis dana investasi memiliki karakteristik yang berbeda-beda sehingga akan berpengaruh pada besarnya bagi hasil.<sup>24</sup> Seperti pada produk Deposito dan Tabungan. Kedua produk tersebut memiliki karakteristik yang berbeda, Tabungan lebih bersifat fleksibel dibandingkan dengan Deposito. Tabungan dapat diambil sewaktu-waktu, sedangkan Deposito hanya dapat diambil sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Karakteristik yang berbeda akan membuat Bagi Hasil yang diterimapun juga berbeda. Pada umumnya Bagi Hasil yang diterima dari Deposito lebih besar dibandingkan dengan Bagi Hasil atas Tabungan. Deposito merupakan suatu investasi jangka panjang sedangkan Tabungan hanya digunakan untuk mengatur keuangannya pada jangka pendek dan condong digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari.

d. Nisbah

Nisbah merupakan persentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerja sama usaha (*Mudharabah* dan *Musyarakah*) yang telah disepakati antara bank dan nasabah investor. Karakteristik nisbah akan berbeda-beda dilihat dari beberapa segi diantaranya :

- 1) Persentase nisbah antar bank akan berbeda, hal ini tergantung pada kebijakan masing-masing bank syariah.
- 2) Persentase nisbah akan berbeda sesuai dengan jenis dana yang dihimpun.

---

<sup>24</sup> *Ibid*, hlm. 97.

Dalam penentuan nisbah bagi hasil ada 3 metode yang digunakan yaitu:<sup>25</sup>

1) Penentuan nisbah bagi hasil keuntungan

Nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan berdasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis /proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan :

- a) Perkiraan penjualan.
- b. Perkiraan biaya-biaya langsung.
- c). Perkiraan biaya-biaya tidak langsung.

2) Penentuan nisbah bagi hasil pendapatan

Nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat. Perkiraan tingkat pendapatan bisnis yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan:

- a) Perkiraan penjualan.
- b) Perkiraan biaya-biaya langsung.

3) Penentuan nisbah bagi hasil penjualan rapat.

Dalam nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dalam rapat. Perkiraan penerimaan penjualan dihitung dengan mempertimbangkan perkiraan penjualan.

---

<sup>25</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan edisi keempat*, (Jakarta : PT. Grafindo, 2010), hlm. 287-288.

e. Metode Perhitungan Bagi hasil

Bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil, yaitu bagi hasil yang dihitung dengan menggunakan konsep *revenue sharing* dan bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing*. Dasar perhitungan bagi hasil yang menggunakan *revenue sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan atas penjalan dan/atau pendapatan kotor atas usaha sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dalam *revenue sharing* dihitung dengan mengalikan nisbah yang telah disetujui dengan pendapatan *bruto*. Sedangkan dasar perhitungan bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing* merupakan bagi hasil yang dihitung dari laba/rugi usaha.

f. Kebijakan Akuntansi

Beberapa kebijakan akuntansi yang akan memengaruhi bagi hasil antara lain penyusutan. Penyusutan akan berpengaruh pada laba usaha bank. Bila bagi hasil menggunakan *profit/loss sharing*, maka penyusutan akan berpengaruh pada bagi hasil, akan tetapi bila menggunakan *revenue sharing* maka penyusutan tidak memengaruhi bagi hasil.<sup>26</sup>

#### **D. Keputusan Nasabah**

Keputusan nasabah adalah hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa. Berarti keputusan adalah pilihan, yaitu pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Sebagian besar keputusan berada pada satu dari dua kategori. Keputusan juga

---

<sup>26</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*.....hlm. 98.

dapat diartikan sebagai proses penelusuran masalah yang berasal dari latar belakang masalah, identifikasi masalah kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi. Rekomendasi itulah yang selanjutnya dipakai dan digunakan sebagai pedoman basis dalam pengambilan keputusan. Sedangkan keputusan nasabah adalah hal 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 alternative yang menyebabkan timbulnya keputusan.<sup>27</sup>

## **E. Akad Mudarabah**

### **1. Mudarabah**

Al- Mudarabah berasal dari kata *dharb*, artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam perjalanan usaha. Secara teknis al mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola. Keuntungan usaha secara mudarabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan aatau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

---

<sup>27</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan*, (Bandung : Alfabeta, 2013), hlm.2.



Mudharabah sebagai sebuah kegiatan kerjasama ekonomi antara dua pihak mempunyai beberapa ketentuan-ketentuannya yang harus dipenuhi dalam rangka mengikat jaminan kerjasama tersebut dalam kerangka hukum. Menurut madzab Hanafi dalam kaitanya dengan kontrak tersebut unsur yang paling mendasar adalah ijab dan qobul artinya bersesuaiannya keinginan dan maksud dari dua pihak tersebut untuk menjalin kerjasama. Namun beberapa madzab lain seperti Syafi'I mengajukan beberapa unsur mudharabah yang tidak hanya adanya modal. Oleh karena itu mengenai pembahasan mengenai unsur dalam persyaratan sah transaksi mudharabah adapun sebagai berikut :

- a. Ijab dan Qobul
- b. Ijab dan qobul itu harus jelas menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan mudharabah. Dalam melakukan ijab dan qobul semua pihak harus bertemu artinya penawaran pihak pertama sampai dan diketahui oleh pihak kedua, artinya penawaran pihak pertama harus diterima dan disetujui oleh pihak kedua sebagai ungkapan kesediaan kerjasama.
- c. Adanya kedua belah pihak
- d. Para pihak haruslah sudah cakap hukum.
- e. Adanya modal
- f. Modal harus jelas jumlahnya dan jenisnya serta diketahui oleh kedua belah pihak pada waktu dibuatnya akad mudharabah sehingga tidak terjadi sengketa dalam pembagian laba karena ketidakjelasan jumlah.
- g. Adanya usaha

h. Usaha yang dilakukan haruslah usaha dagang. Mereka menolak usaha sejenis kegiatan industri dengan anggapan bahwa kegiatan industri itu termasuk dalam kontrak persewaan.

i. Adanya keuntungan

j. Mengenai keuntungan disyaratkan bahwa keuntungan tidak boleh dihitung berdasarkan presentase dari jumlah modal yang diinvestasikan, melainkan hanya keuntungannya saja setelah dipotong besarnya modal.<sup>28</sup>

## 2. Simpanan atau Tabungan

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum. Pada awalnya menabung masih secara sederhana, menyimpan uang dibawah bantal atau di dalam celengan dan disimpan dirumah. Namun faktor risiko menyimpan uang dirumah begitu besar, seperti risiko kehilangan dan kerusakan. Kerugian lainnya adalah menyimpan uang dirumah jumlahnya tidak pernah akan bertambah atau berbunga, jadi tetap sama saja seperti sejumlah uang yang disimpan. Sesuai dengan perkembangan zaman, menabung sudah beralih dari rumah ke lembaga keuangan seperti bank. Menabung di bank bukan saja menghindarkan dari risiko kehilangan atau kerusakan, akan tetapi juga memperoleh penghasilan dari bunga.

Dengan demikian, jumlah uang akan bertambah dari waktu ke waktu sekalipun tidak ditambah. Seperti halnya simpanan giro, simpanan tabungan juga mempunyai syarat-syarat tertentu bagi pemegangnya dan

---

<sup>28</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), Hlm. 101-105

persyaratan masing-masing bank berbeda satu sama lainnya. Disamping persyaratan yang berbeda, tujuan nasabah menyimpan uang di rekening tabungan juga berbeda. Demikian pula sasaran bank dalam memasarkan produk tabungannya juga berbeda sesuai dengan sasaran yang diinginkan. Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah *simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lain yang dipersamakan dengan itu.*<sup>29</sup>

### 3. Simpanan Mudarabah

Simpanan mudarabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudarabah. Mudarabah mempunyai dua bentuk mudarabah mutlaqah dan mudarabah muqayyadah yang perbedaannya ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan oleh pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya. Tabungan yang tidak dibenarkan yang perhitungannya berdasarkan bunga. Tabungan yang dibolehkan adalah mudarabah dan wadi'ah.

Sebagaimana fatwa DSN MUI No.2/DSN-MUI/IV/2000 untuk tabungann sedangkan DSN MUI No.3DSn-MUI/IV/2000 untuk deposito. Tabungan dari masyarakat di perbankan akan memberikan manfaat kepada masyarakat itu sendiri apabila digunakan untuk kegiatan yang produktif (investasi). Menurut Karim, apabila tabungan hanya ditimbun tanpa diinvestasikan, maka ia bagaikan seongkok harta yang tidak berguna.

---

<sup>29</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan, Edisi Revisi 2014*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2015), hlm.92-93.

Lembaga keuangan syariah mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad mudharabah dengan pihak lain. Tabungan mudharabah adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau beberapa kali sesuai dengan perjanjian.

Dalam pengelolaan tersebut lembaga keuangan tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun apabila yang terjadi adalah mis manajemen (salah urus) maka pihak lembaga keuangan bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut. Dalam memperhitungkan bagi hasil tabungan mudharabah tersebut hal-hal yang perlu diperhatikan adalah :

- a. Hasil perhitungan bagi hasil dalam angka satuan bulat tanpa mengurangi hak nasabah.
- b. Pembulatan keatas untuk nasabah.
- c. Pembulatan kebawah untuk bank/hasil perhitungan pajak dibulatkan keatas sampai puluhan terdekat.

Dalam hal pembayaran bagi hasil, lembaga keuangan syariah menggunakan metode end of month, yaitu:

- a. Pembayaran bagi hasil tabungan mudharabah dilakukan secara bulanan.
- b. Bagi hasil bulan pertama dihitung secara proporsional hari efektif termasuk tanggal tutup buku, tetapi tidak termasuk tanggal pembukaan tabungan.

- c. Bagi hasil bulan terakhir dihitung secara proporsional hari efektif. Tingkat bagi hasil yang dibayarkan adalah bagi hasil tutup buku bulan terakhir.
- d. Jumlah hari sebulan adalah jumlah hari kalender bulan yang bersangkutan (28 hari, 29 hari, 30 hari, dan 31 hari).<sup>30</sup>

#### **F. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)**

BMT itu singkatan atau kepanjangan dari *baitul maal wattamwil*. BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (syariah), menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual BMT memiliki dua fungsi yaitu *baitul tamwil* (*bait* = "rumah", *at tamwil* = "pengembangan harta") melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

*Baitul maal wattamwil* (BMT) merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam islam terutama dalam keuangan. Istilah BMT adalah penggabungan dari *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). *Baitul tanwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang sifatnya *profit oriented*. Tujuan BMT adalah untuk meajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta meningkatkan kekuatan dan posisi pengusaha kelas

---

<sup>30</sup> Syafi'I Antonio, Muhammad, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktik*, (Jakarta, Gema Insani Press, 2001). hlm. 97.

bawah dengan pelaku ekonomi yang lain. Asas dan landasan BMT adalah Pancasila dan UUD 1945 serta berprinsip syariah islam, keimanan, keterpaduan, kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme.

Untuk menjaga kepercayaan para anggotanya, BMT selalu berpegang teguh pada prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Dari, untuk, dan kepada anggota
2. Kebersamaan atau ukhuwah islamiah
3. Mandiri, swadaya, dan musyawarah
4. Semangat jihad, istikamah, dan profesional
5. Menjiwai, muamalat, islamiah

Ciri-ciri BMT adalah sebagai berikut:

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
2. Bukan lembaga sosial tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan penggunaan dana-dana sosial untuk kesejahteraan orang banyak serta dapat menyelenggarakan kegiatan pendidikan untuk memberdayakan anggotanya dalam rangka menunjang ekonomi.
3. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitarnya.
4. Milik bersama masyarakat kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat. Atas dasar ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseroan.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Penerbit Ombak, 2014), hlm. 143-147.

## G. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang menjadi pertimbangan pembuatan skripsi ini yaitu milik ST. Suharyati, Evi Natalia, Wenny Desty Febrian, Dewi Rahma Fadhila . Penelitian yang dilakukan oleh ST. Suharyati ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara nisbah bagi hasil, inflasi, PDB, SWBI terhadap tabungan mudarabah. Dan pada nisbah bagi hasil tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tabungan mudarabah, pada inflasi terdapat pengaruh yang signifikan terhadap tabungan mudarabah, pada PDB terdapat pengaruh signifikan pada tabungan mudarabah, sedangkan pada SWBI terdapat pengaruh yang signifikan pada tabungan mudarabah. Perbedaan dengan penelitian yang sedang dikaji yaitu teori yang digunakan dan variable-variabel yang akan diteliti. Peneliti lebih mengutamakan analisis pada pendapatan, kualitas pelayanan, pada peningkatan simpanan mudarabah.<sup>32</sup>

Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh Evi Natalia yang berjudul “ Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudarabah (Studi Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012)” hasil dari penelitian ini adalah dapat diketahui bahwa hanya variabel Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah yang berpengaruh signifikan terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudarabah.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> ST. Suharyanti, *Analisis Pengaruh Nisbah Bagi Hasil, Inflasi, Pendapatan Nasional/PDB, dan SWBI terhadap Tabungan Mudharabah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia*, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015.

<sup>33</sup> Evi Natalia, *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Dan Suku Bunga Deposito Bank Umum Terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah*, Universitas Brawijaya Malang, 2014.

Penelitian Wenny Desty Febrian, yang berjudul “Pengaruh Pendapatan Masyarakat Dan Tingkat Bagi Hasil Mudarabah Terhadap Minat Masyarakat Menabung Pada PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekanbaru”, hasil dari penelitian ini adalah pendapatan masyarakat berpengaruh signifikan terhadap minat masyarakat menabung.<sup>34</sup>

Selanjutnya adalah penelitian Dewi Rahma Fadhila dengan judul “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil dan Suku Bunga Terhadap Simpanan *Mudarabah*: Studi Kasus Bank Syariah Mandiri”. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa variabel tingkat bagi hasil berpengaruh tidak signifikan terhadap simpanan *mudarabah* di Bank Syariah Mandiri (BSM), sedangkan variabel suku bunga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap simpanan *mudarabah* di BSM.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Wenny Desty Febrian, *Pengaruh Pendapatan Masyarakat Dan Tingkat Bagi Hasil Mudharabah Terhadap Minat Masyarakat Menabung Pada PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekanbaru*, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2014.

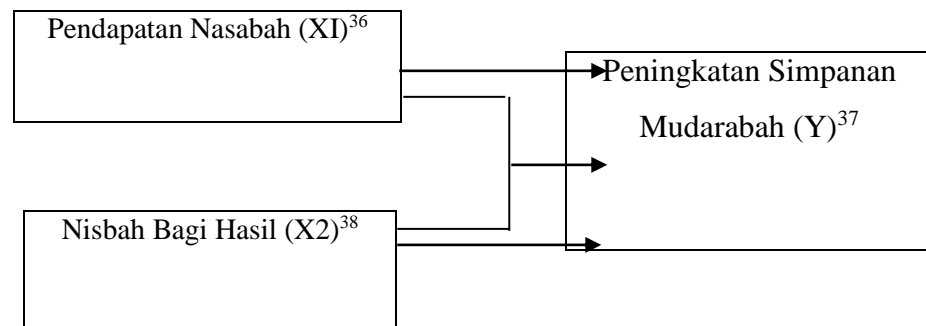
<sup>35</sup> Dewi Rahma Fadhila, *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil dan Suku Bunga Terhadap Simpanan Mudharabah: Studi Kasus Bank Syariah Mandiri*, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015.



## H. Kerangka Konseptual

Gambar 2.1

### Kerangka Konseptual



Dari kerangka diatas, peneliti menjelaskan bahwa terdapat pengaruh antara pendapatan nasabah dan nisbah bagi hasil terhadap peningkatan simpanan mudarabah pada Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung.

## I. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan uraian diatas dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Ada pengaruh yang signifikan antara pendapatan nasabah terhadap peningkatan simpanan mudarabah di Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung.

<sup>36</sup> Winardi, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta : Gahlia Indonesia, 2001), hlm. 56.

<sup>37</sup> Syafi'I Antonio, Muhammad, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktik*, (Jakarta, Gema Insani Press, 2001). hlm 97.

<sup>38</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan edisi keempat*, (Jakarta : PT. Grafindo, 2010), hlm 287-288.

2. Ada pengaruh yang signifikan antara nisbah bagi hasil terhadap simpanan mudarabah di Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung.
3. Ada pengaruh antara pendapatan nasabah dan nisbah bagi hasil terhadap simpanan mudarabah di Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung.