

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Relevan

Berdasarkan hasil-hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini dan dapat diambil sebagai bahan acuan dan perbandingan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lina Anniswah dengan judul penelitian Pengaruh Tingkat Suku Bunga Dan Bagi Hasil Terhadap Volume Deposito Mudharabah. Penelitian ini membahas tentang volume deposito mudharabah yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya. Di dalam penelitian ini juga membahas tentang beberapa produk Perbankan Syariah, diantaranya produk pengumpulan dana atau penghimpunan dan penyaluran dana.¹

a) Persamaan

Persamaan diantara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama sama membahas tentang produk bank Syariah yaitu pada produk pengumpulan dana atau penghimpunan dana yang berupa tabungan mudharabah

b) Perbedaan

Perbedaan penelitian terdahulu menggunakan Analisis Regresi Berganda, sedangkan penelitian ini menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif. Dan hasil penelitian terdahulu adalah pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan variabel independen yang terdiri dari tingkat suku bunga BI dan bagi hasil serta variabel dependen adalah deposito mudharabah di Bank Muamalat Indonesia. Menunjukkan bahwa variabel tingkat suku bunga BI dan variabel bagi hasil tidak ada pengaruh terhadap volume deposito mudharabah di Bank Muamalat Indonesia.

¹Lina Anniswah. *Pengaruh Tingkat Suku Bunga Dan Bagi Hasil Terhadap Volume Deposito Mudharabah*. (Lampung: Skripsi IAIN Raden Intan Lampung, 2017)

2. Penelitian Rizqa Rizqiana dengan judul penelitian Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Jumlah Dana Deposito Syariah Mudharabah yang ada pada Bank Syariah Mandiri. Penelitian ini membahas tentang pengaruh bagi hasil terhadap jumlah dana deposito yang meliputi faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya.²

a) Persamaan

Persamaan diantara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama membahas tentang produk Bank Syariah yaitu pada produk pengumpulan dana atau penghimpunan dana yang berupa tabungan mudharabah.

b) Perbedaan

Hasil penelitian terdahulu adalah adanya pengaruh antara bagi hasil terhadap jumlah dana deposit menunjukkan bahwa semakin besar bagi hasil, maka semakin besar kemungkinan bank memperoleh modal berupa dana pihak ketiga yaitu deposito syariah. Begitu juga sebaliknya, apabila bagi hasil yang diperoleh sedikit maka kemungkinan bank memperoleh dana deposito syariah semakin sedikit. Hal ini dapat pula dikatakan bahwa sebagian besar nasabah bank syariah mandiri memiliki motif ekonomi atau profit motif dalam menginvestasikan dana depositnya pada Bank Syariah Mandiri.

3. Penelitian Faizi dengan judul penelitian Faktor-Faktor yang mempengaruhi Simpanan Mudharabah Pada Bank Umum Syariah. Penelitian ini membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan jumlah simpanan mudharabah pada Bank Syariah di Indonesia.³

²Rizqa Rizqiana, *Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Jumlah Dana Deposito Syariah Mudharabah Yang Ada Pada Bank Syariah Mandiri*. (Purwokerto: Skripsi IAIN Purwokerto, 2017).

³Faizi, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Simpanan Mudharabah Pada Bank Umum Syariah*. (Yogyakarta: Skripsi UIN, 2010).

a) Persamaan

Persamaan diantara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah samasama membahas tentang Simpanan Mudharabah pada Bank Syariah.

b) Perbedaan

Hasil dari penelitian terdahulu adalah bahwa bagi hasil tabungan, suku bunga dan inflasi secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap simpanan mudharabah pada Bank Umum Syariah. Hal ini ditunjukkan dengan nilai Sig-F, sehingga nilai signifikan untuk uji F berada dibawah nilai alpha.

4. Penelitian M. Showwam Azmy dengan judul penelitian Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Tingkat Bagi Hasil Simpanan Mudharabah pada Bank Umum Syariah di Indonesia. Penelitian ini membahas tentang bagi hasil simpanan mudharabah pada Bank umum Syariah di Indonesia yang meliputi tabungan, kelemahan, peluang, dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya. Di dalam penelitian ini juga membahas tentang beberapa produk Perbankan Syariah, diantaranya produk pengumpulan dana atau penghimpunan dan penyaluran dana.⁴

a) Persamaan

Persamaan diantara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama membahas tentang produk bank Syariah yaitu pada produk pengumpulan dana atau penghimpunan dana yang berupa tabungan atau simpanan Mudharabah.

b) Perbedaan

Perbedaan penelitian terdahulu menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda, sedangkan penelitian ini menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif. Hasil penelitian terdahulu adalah keadaan makro ekonomi Indonesia relative belum mampu memberikan iklim usaha yang positif bagi industry perbankan syariah. Tingginya

⁴M. Showwam Azmy, *Analisis Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Bagi Hasil Simpanan Mudharabah Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia*. (Medan: Skripsi UIN Medan, 2013).

tingkat inflasi mengakibatkan tingkat bagi hasil bank syariah cenderung mengalami penurunan. Sedangkan pertumbuhan ekonomi Indonesia belum cukup tinggi dan kuat untuk menggerakkan sektor riil yang menjadi sumber pendapatan bagi hasil bank syariah.

5. Penelitian Iis Maryani dengan judul penelitian Analisis Faktor faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Bank Syari'ah Mandiri. Hasil Uji t menunjukkan bahwa masing–masing Variabel X berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Y. Dari koefisien determinasi diketahui bahwa 65% variasi keputusan pemilihan bank syari'ah oleh Nasabah BSM Cabang Semarang dapat dijelaskan oleh faktor produk, Lokasi, Reputasi, dan Pelayanan dan sisanya 35% dipengaruhi oleh faktor lain.⁵

a) Persamaan

Persamaan diantara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama membahas tentang produk bank Syariah yaitu pada produk pengumpulan dana atau penghimpunan dana yang berupa tabungan atau simpanan berbasis syariah.

b) Perbedaan

Perbedaan penelitian terdahulu menggunakan Analisis Regresi Linier Berganda, sedangkan penelitian ini menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif. Hasil Uji t menunjukkan bahwa masing –masing Variabel X berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel Y. Dari koefisien determinasi diketahui bahwa 65% variasi keputusan pemilihan bank syari'ah oleh Nasabah BSM Cabang Semarang dapat dijelaskan oleh faktor produk, Lokasi, Reputasi, dan pelayanan dan sisanya 35% dipengaruhi oleh faktor lain.

⁵Iis Maryani, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Bank Syari'ah Mandiri*. (Surakarta: Skripsi UNS, 2013).

B. Deskripsi Teori

1. Teori Penentu Ekskalasi

- a. Menurut Roziq dan Rinanda keputusan memilih tabungan mudharabah dipengaruhi oleh variabel penentu berupa tingkat kepercayaan, pengembalian hasil, kesesuaian hukum syariah dan promosi”.⁶

Indikator menurut Roziq dan Rinanda yaitu:

- 1) Pembagian hasil

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. *Syirkah* adalah suatu akad kerjasama antara dua orang atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing- masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

- 2) Kesesuaian hukum syariah

Hukumnya jaiz (boleh) dengan *ijma'*. Rasulullah pernah melakukan *mudharabah* dengan Khadijah, dengan modal dari padanya (Khadijah). Beliau pergi ke Syam dengan membawa modal tersebut untuk diperdagangkan. Ini sebelum beliau diangkat menjadi Rasul. Pada zaman Jahilliyah, *mudharabah* telah ada dan setelah datang Agama Islam, mengakuinya.

⁶Roziq dan Rinanda, *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan Syariah*. (Jakarta: Cintya Press, 2013), h.44

Rukun mudharabah adalah ijab dan kabul yang keluar dari orang yang memiliki keahlian. Tidak diisyaratkan adanya lafadz tertentu, tetapi dapat dengan bentuk apa saja yang menundukkan makna mudharabah. Karena yang dimaksudkan dalam akad ini adalah tujuan dan maknanya, bukan lafadz dan susunan kata.

b. Menurut Mudjarat Kuncono menyatakan bahwa, faktor-faktor yang memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank adalah faktor kepercayaan atau agama, kejelasan produk bank, failitas dan proses yang diberikan perbankan, serta peran dalam keluarga.⁷

1) Kepercayaan atau agama

Religiulitas adalah salah satu komponen bahasan dalam ilmu psikologi, khususnya psikologi agama. Memang sangat sulit mengembangkan salah satu disiplin ilmu ini, karena ada beberapa rintangan dan kekurangan serta keterbatasan dalam mempelajari sikap religius seseorang, diantaranya agama itu sendiri susah diempiriskan, melanggar norma agama dan kepercayaan adalah hal yang bersifat abstrak.

Dalam diskursus keagamaan kontemporer, dijelaskan bahwa agama ternyata bukan lagi seperti orang dahulu memahaminya, yakni hanya semata-mata terkait dengan persoalan ketuhanan atau keimanan saja. Keberagaman (religiuiistas) diwujudkan dalam berbagai sisi kehidupan manusia. Aktifitas beragama tidak hanya terjadi ketika seseorang melakukan perilaku ritual (ibadah), tetapi apresiasi terhadap ajaran agama. Tersebut juga telah diaplikasikan dalam kegiatan duniawi atau kemasyarakatan termasuk perbankan.

Dengan demikian, keagamaan atau religi adalah keyakinan manusia yang

⁷Mudjarat Kuncono, *Metode Riset Bisnis dan Ekonomi*. (Jakarta: Erlangga. 2013), h,56

tinggi terhadap ajaran agamanya, sehingga menimbulkan kesadaran dalam dirinya untuk tunduk dan patuh sepenuhnya dalam melaksanakan ajaran agamanya.

1) Kejelasan produk bank

Landasan hukum pembiayaan Mudharabah terdapat dalam fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah antara lain:

- a) Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- b) Dalam pembiayaan ini, lembaga keuangan syariah sebagai shahibul maal yang memberikan dananya 100% kebutuhan suatu usaha sedangkan nasabah bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
- c) Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- d) Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah dan lembaga keuangan syariah tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan, tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- e) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai.
- f) Lembaga keuangan syariah sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, kecuali jika mudharib melakukan kesalahan yang disengaja atau menyalahi perjanjian.
- g) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, lembaga keuangan syariah dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad

- h) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh lembaga keuangan syariah dengan memperhatikan fatwa DSN.
 - i) Dalam hal penyanggah dana (Lembaga Keuangan Syariah) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.
- c. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di bank secara *parsial* dan *simultan* Menurut Machmudah, adalah lokasi, pelayanan, *religius*, reputasi, *profit sharing* dan promosi.

1) Pelayanan

Dalam Kamus Lengkap Bahasa Indonesia, pelayanan diartikan sebagai perbuatan menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain. Selanjutnya Kotler Philip dan Keller mendefinisikan pelayanan sebagai aktifitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain dengan tidak berwujud, tidak tersimpan, tidak menghasilkan kepemilikan serta bervariasi dan dapat dirubah.

Bagi nasabah yang mengutamakan keuntungan atau kemanfaatan yang diperoleh kualitas layanan (*service*) adalah juga faktor yang mempengaruhi mereka memilih sebuah produk. Jika Pelayanan yang diterimanya buruk, sudah pasti mereka beralih ke produk lain. Sebaliknya, jika pelayanan baik, mereka tidak akan segan-segan untuk setia pada produk itu.

2) Religi

Religiulitas adalah salah satu komponen bahasan dalam ilmu psikologi, khususnya psikologi agama. Memang sangat sulit mengembangkan salah satu disiplin ilmu ini, karena ada beberapa rintangan dan kekurangan serta keterbatasan dalam mempelajari sikap religius seseorang, diantaranya agama itu sendiri susah

diempiriskan, melanggar norma agama dan kepercayaan adalah hal yang bersifat abstrak.

Dalam diskursus keagamaan kontemporer, dijelaskan bahwa agama ternyata bukan lagi seperti orang dahulu memahaminya, yakni hanya semata-mata terkait dengan persoalan ketuhanan atau keimanan saja. Keberagaman (religiustas) diwujudkan dalam berbagai sisi kehidupan manusia. Aktifitas beragama tidak hanya terjadi ketika seseorang melakukan perilaku ritual (ibadah), tetapi apresiasi terhadap ajaran agama. Tersebut juga telah diaplikasikan dalam kegiatan duniawi atau kemasyarakatan termasuk perbankan.

3) Profit sharing

Sistem profit dan loss sharing dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana antara keduanya akan terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.

Kerugian bagi pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil atas kerja yang telah dilakukannya.

Selanjutnya keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan dalam dunia usaha bisa negatif artinya usaha merugi, dan bisa pula positif yang artinya angka lebih sisa dari pendapatan dikurangi biaya-biaya, dan nol artinya antara pendapatan dan

biaya menjadi *balance*. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebih dari selisih atas pengurangan *total cost* terhadap *total revenue*.⁸

- d. Menurut Desiana dan Mohamad Heykal faktor yang mempengaruhi pemilihan bank syariah adalah informasi yang diterima oleh nasabah, utamanya adalah informasi bagi hasil, informasi pembiayaan bermasalah, dan informasi pelayanan.

Ada beberapa indikator penentu eskalasi tabungan menurut Desiana dan Mohamad Heykal, yaitu:

- 1) Informasi bagi hasil
- 2) Informasi pembiayaan bermasalah
- 3) Dan informasi pelayanan⁹

- e. Menurut Ahmad Roziq faktor yang mempengaruhi pemilihan bank syariah adalah Bagi Hasil, Kepercayaan, Kesesuaian Hukum Syariah, Reputasi Bank, Informasi yang Diperoleh Nasabah.¹⁰

Indikator penentu eskalasi tabungan yaitu:

- 1) Kepercayaan

Kepercayaan adalah kesediaan seseorang untuk menggantungkan dirinya kepada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena ia mempunyai keyakinan (*confidence*) kepada pihak lain tersebut, kepercayaan merupakan harapan umum yang dimiliki individu bahwa kata-kata yang muncul dari pihak lainnya dapat diandalkan. Kepercayaan adalah percaya dan memiliki keyakinan terhadap partner dalam hubungan.

- 2) Bagi Hasil

⁸Machmudah, *Makro Ekonomi: Teori Pengantar*. (Skripsi.Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), h.12

⁹Desiana dan Muhammad Heykal, *Pengaruh Strategi Pemasaran*. (Skripsi. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h.48

¹⁰Ahmad Roziq, *Manajemen Pemasaran Modern*. (Skripsi.Yogyakarta: Liberty,2016), h,32

Bagi hasil adalah suatu system pengelolaan dana dalam perekonomian Islam yakni pembagian hasil usaha antara pemilik modal (shohibul maal) dan pengelola modal (mudharib). Keharaman bunga dalam syariah membawa konsekuensi adanya penghapusan bunga secara mutlak. Indikator dari bagi hasil meliputi nisbah bagi hasil, bagi hasil sesuai dengan akad, keuntungan yang diperoleh atas pengelolaan dana, serta saldo nominal tabungan nasabah.

3) Reputasi Bank

Reputasi adalah bonatifitas nama suatu perusahaan menurut pandangan lembaga atau kelompok tertentu yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut. Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan brand image bagi suatu perusahaan.

Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu pandangan paling dominan yang menunjukkan bahwa sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi keseluruhan jangka panjang dibanding elemen kepuasan. Indikator dari reputasi adalah faktor manajemen perusahaan, prospek usaha, produk, ketersediaan produk, lingkungan kerja, tanggung jawab sosial, ketertarikan emosional, identitas perusahaan dan kinerja keuangan.

4) Informasi yang Diperoleh Nasabah

Menurut Lupiyoadi Informasi adalah data yang sudah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi pengguna, yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini atau mendukung sumber informasi. Indikator dari informasi

yang diperoleh nasabah adalah informasi mengenai saldo awal penyetoran, tingkat persentase bagi hasil, ketentuan yang harus dilakukan oleh nasabah, kelebihan maupun kekurangan yang terdapat pada produk, dan hasil keuntungan yang diperoleh.¹¹

Setelah melihat teori-teori tersebut diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa penentu ekskalasi yang paling dominan adalah faktor bagi hasil dan pelayanan. Dimana dalam berbagai teori yang dipaparkan, bagi hasil dan pelayanan menjadi faktor yang paling penting dalam menentukan masyarakat dalam memilih tabungan mudharabah. Bagi hasil menjadi penting bagi nasabah tabungan Mudharabah karena mayoritas nasabah tentunya menginginkan profit yang jelas, bersih dan menguntungkan, disusul kemudian oleh faktor religius dan informasi.

2. Pengertian Mudharabah

Mudharabah merupakan bentuk pembiayaan bagi hasil ketika nasabah sebagai pemilik dana atau modal yang biasa disebut shahibul maal sebagai penyedia modal 100% kepada bank sebagai pengelola yang biasa disebut dengan mudharib untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan kehilangan tenaga dan keahlian yang telah dicurahkan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya. Pengelola tidak ikut menyertakan modal, tetapi menyertakan tenaga dan keahliannya, dan juga tidak meminta gaji atau upah dalam menjalankan usahanya. Pemilik dana hanya menyediakan modal dan tidak dibenarkan

¹¹Rambat Lupiyoadi. *Pemasaran*. (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h,97

untuk ikut campur dalam manajemen usaha yang dibiayainya. Kesiapan pemilik dana untuk memegang resiko apabila terjadi kerugian menjadi dasar untuk mendapat bagian dari keuntungan.¹²

a. Rukun Mudharabah

Menurut Karim tahun 2014 faktor-Faktor yang harus ada (rukun) dalam akad mudharabah adalah sebagai berikut:

1) Pelaku

Faktor pertama yaitu pelaku artinya pemilik modal (*shahib al-mal*) maupun pelaksana usaha (*mudharib atau amil*) dalam akad mudharabah harus ada minimal dua pelaku jika tidak ada dua pelaku ini, maka akad mudharabah tidak ada.

2) Objek mudharabah

Faktor yang kedua yaitu objek. Objek mudharabah ini merupakan konsekuensi dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudharabah, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek mudharabah. Modal yang diserahkan bisa berupa uang atau barang, sedangkan yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, keterampilan, *selling* maupun skill, dan lain-lain.

3) Persetujuan kedua belah pihak

Faktor ketiga yaitu bersetujuan atau *ijab-qabul*. Yakni persetujuan kedua belah pihak merupakan konsekuensi dari prinsip an-taraddin mikum (sama-sama rela). Di sini kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk untuk mengikatkan diri dalam akad mudharabah. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusi dana, sementara si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya yaitu untuk berkontribusi kerja.

¹²Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi: Pengantar Teori*. (Jakarta: Raja Grafindo Perdana).

4) Nisbah keuntungan

Faktor keempat yakni nisbah keuntungan, hal ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak. Mudharib mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan shahibul-mal mendapat imbalan atas penyerahan modalnya.¹³

b. Syarat Mudharabah

Dalam fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang mudharabah dengan syarat sebagai berikut:

- 1) Penyedia dana dan pengelola harus cakap hukum
- 2) Pernyataan ijab dan kabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak, dengan memperhatikan hal-hal:
 - a) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak.
 - b) Penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- 3) Modal ialah sejumlah uang dan / asset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha, dengan syarat:
 - a) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Artinya apabila modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - c) Modal tidak berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.¹⁴

3. Prinsip Mudharabah Dalam Fiqih

¹³Adiwarman A Karim, *Pengaruh Bagi Hasil dan Suku Bunga Terhadap Simpanan Mudharabah*. (Jakarta: Erlangga, 2014), h.56

¹⁴M. Echols Jhon dan Hasan Shadily, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam*. (Jakarta: PT. Gramedia, 1995), h.45

a) Definisi Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata “*Addharbu fil ardhi*”, yaitu bepergian untuk urusan dagang. Disebut juga *qiradh* yang berasal dari kata *Al-Qardhu* yang berarti *Al-Qath’u* (potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya. Disebut juga *mu’amalah* yang berarti akad antara kedua belah pihak untuk salah seorangnya (salah satu pihak) mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan dan laba dibagi dua sesuai dengan kesepakatan.¹⁵

1) Landasan Syariah:

a) Al-Qur’an

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahnya:

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”(Q.S.Al-Jumu’ah: 10)¹⁶

b) Al-Hadist

“Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkaitan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”(HR.Ibnu Majah)¹⁷

c) Ijma

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta anak yatim secara Mudharabah. Kesepakatan

¹⁵Adiwarman A. Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*. (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2010), h.231

¹⁶Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahan*. (Bandung: CV Diponegoro, 2000), h.42

¹⁷Ahmad Ibn Muhammad Khallal, *KitabAt-Tijarah no.228*. (University of California, 1987).

para sahabat ini sejalan dengan spirit hadist yang dikutip Abu Ubaid.¹⁸

2) Hukum Mudharabah

Hukumnya jaiz (boleh) dengan *ijma'*. Rasulullah pernah melakukan mudharabah dengan Khadijah, dengan modal dari padanya (Khadijah). Beliau pergi ke Syam dengan membawa modal tersebut untuk diperdagangkan. Ini sebelum beliau diangkat menjadi Rasul. Pada zaman Jahilliyah, mudharabah telah ada dan setelah datang Agama Islam, mengakuinya.

3) Hikmah Mudharabah

Islam mensyariatkan dan membolehkan untuk memberi keringanan kepada manusia. Terkadang sebagian orang memiliki harta, tetapi tidak berkemampuan memproduktifkannya. Dan terkadang ada pula orang yang tidak memiliki harta, tetapi mempunyai kemampuan memproduktifkannya. Karena itu, syariah membolehkan muamalat, ini supaya kedua belah pihak dapat mengambil manfaatnya. Pemilik harta mendapatkan manfaat dengan pengalaman *mudharib* (orang yang diberi modal), sedangkan mudharib dapat memperoleh manfaat dengan harta (sebagai modal). Dengan demikian terciptalah kerjasama antara modal dan kerja.

4) Rukun Mudharabah

Rukun mudharabah adalah ijab dan kabul yang keluar dari orang yang memiliki keahlian. Tidak diisyaratkan adanya lafadz tertentu, tetapi dapat dengan bentuk apa saja yang menundukkan makna mudharabah. Karena yang dimaksudkan dalam akad ini adalah tujuan dan maknanya, bukan lafadz dan susunan kata.

5) Syarat Mudharabah

Didalam mudharabah, disyaratkan sebagai berikut:

a) Bahwa modal itu berbentuk uang tunai, jika ia berbentuk emas atau perak

¹⁸Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*. (Bandung: PT. Al-Ma'rif, 1993), h.37.

batangan (tabar), atau barang perhiasan atau barang dagangan, maka tidak sah. Bahwa ia diketahui dengan jelas, agar dapat dibedakannya, modal yang diperdagangkan dengan keuntungan yang dibagikan untuk kedua belah pihak, sesuai dengan kesepakatan.

- b) Bahwa keuntungan yang menjadi milik pekerja dan pemilik modal jelas persentasinya. Seperti setengah, sepertiga atau seperempat.¹⁹

1. Prinsip Mudharabah dalam Perbankan

Mudharabah biasanya ditetapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan.

Pada sisi penghimpunan dana, mudharabah ditetapkan pada:

- a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, Deposito biasa, dan sebagainya
- b. Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya murabahah saja atau *ijarah* saja.

Jenis-jenis mudharabah:

1) Mudharabah Muthlaqah

Yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

2) Mudharabah Muqayyadah

Yaitu kebalikan dari mudharabah muthlaqah. Si mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha.²⁰

2. Tinjauan Terhadap Akad pada Bank Syariah

¹⁹Isretno dan Evita, *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan syariah*. (Jakarta: Cintya Press, 2011), h.90

²⁰Isretno dan Evita.....h.95.

1. Pengertian perikatan(Akad)

Istilah perikatan yang digunakan dalam KUH Perdata, dalam Islam dikenal dengan akad. Jumhur Ulama mendefinikan akad adalah pertalian antara ijab dan kabul yang dibenarkan oleh syara' yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya. Dalam istilah fiqh, secara umum akad berarti sesuatu yang menjadi tekad seseorang untuk melaksanakan, baik yang muncul dari satu pihak seperti wakaf, talak, dan sumpah, maupun yang muncul dari dua pihak seperti jual beli, sewa, wakalah, dan gadai. Secara khusus akad berarti keterangan antara ijab (pertanyaan penawaran/pemindahan kepemilikan) dan qabul (pertanyaan penerimaan kepemilikan) dalam lingkup yang disyariatkan dan berpengaruh ada sesuatu.²¹

2. Rukun dan Syarat Perikatan Islam

Dalam melaksanakan suatu perikatan Islam harus memenuhi rukun dan syarat yang sesuai dengan hukum Islam. Rukun adalah “suatu unsur yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sehat atau tidaknya perbuatan tersebut dan ada atau tidak adanya sesuatu itu”. Sedangkan syarat adalah sesuatu yang tergantung padanya keberadaan hukum syar'i dan ia berada di luar hukum itu sendiri, yang ketiadaannya menyebabkan hukum pun tidak ada.

Adapun rukun dalam akad yang lain itu ada tiga yaitu:

- a) Pelaku akad
- b) Objek akad
- c) Shighat atau pernyataan pelaku akad, yaitu ijab dan qabul.

Pelaku akad haruslah orang yang mampu melakukan akad untuk dirinya (ahliyah)

²¹Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h.716.

dan mempunyai otoritas syariah yang diberikan pada seseorang untuk merealisasikan akad sebagai perwakilan dari (wilayah). Objek akad harus ada ketika terjadi akad, harus sesuatu yang disyariatkan, harus bisa diserahkan ketika terjadi akad, dan harus sesuatu yang jelas antara dua pelaku akad. Sementara itu, ijab qabul harus jelas maksudnya, sesuai antara ijab dan qabul, dan bersambung antara ijab dan qabul.

Beberapa unsur dalam akad yang kemudian dikenal sebagai rukun tersebut masing masing membutuhkan syarat agar akad dapat terbentuk dan mengikat antara pihak. Beberapa syarat tersebut meliputi:

- a) Syarat terbentuknya akad, dalam Hukum Islam syarat ini dikenal dengan nama *al-syuruth al-in'iqad*. Syarat *in'iqod* ada yang umum dan khusus. Syarat umum harus selalu ada pada setiap akad, seperti syarat yang harus ada pada pelaku akad, objek akad dan shighah akad, akad bukan pada sesuatu yang diharamkan, dan akad pada sesuatu yang bermanfaat. Sementara itu, syarat khusus merupakan sesuatu yang harus ada pada akad-akad tertentu, seperti syarat minimal dua saksi pada akad nikah.
- b) Syarat keabsahan akad adalah syarat tambahan yang dapat mengabsahkan akad setelah *in'iqad* tersebut dipenuhi. Adapun pengertian lain yaitu syarat yang diperlukan secara syariah agar akad berpengaruh, seperti dalam akad perdagangan harus bersih dari cacat. Apabila sebuah akad tidak memenuhi empat syarat tersebut, meskipun rukun dan syarat *in'iqad* sudah terpenuhi, akad tidak syah dan disebut sebagai akad *fâsid*. Menurut ahli hukum Hanafi, akad fasid adalah akad yang menurut syara' syah pokoknya, tetapi tidak syah sifatnya. Maksudnya adalah akad yang telah memenuhi rukun dan syarat terbentuknya, tetapi belum memenuhi syarat keabsahannya.

c) Syarat nafadz ada dua yaitu kepemilikan (barang dimiliki oleh pelaku dan berhak menggunakannya) dan wilayahnya.

d) Syarat lazim yaitu bahwa akad harus dilaksanakan apabila tidak ada cacat.

3. Akad yang digunakan Bank Syariah

Akad atau transaksi yang digunakan bank syariah dalam operasinya terutama diturunkan dari kegiatan mencari keuntungan (*tijârah*) dan sebagian dari kegiatan tolong-menolong (*tabarru'*). Turunan dari *tijârah* kontrak bagi hasil dengan segala variasinya. Cakupan akad yang akan dibahas meliputi akad perniagaan (*Al-Bai*) yang umum digunakan untuk produk bank syariah.

4. Batalnya akad

Pembatalan akad dapat dilakukan apabila:

- a) Jangka waktu akad telah berakhir
- b) alah satu pihak menyimpang dari apa yang diperjanjikan, dan
- c) Jika ada bukti kelancangan dan bukti penghianatan (penipuan).

3. Konsep Tabungan Mudharabah Deposito

1) Pengertian Tabungan Mudharabah Deposito

Berdasarkan ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 deposito didefinisikan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo. Dalam pasal 1 angka 22 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, Deposito didefinisikan sebagai investasi dana berdasarkan akad mudharabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan Bank Syariah dan/atau UUS²²

²²<http://wikipedia.org/wiki/Deposito>, Diakses Pada Taggal 29 Mei 2019

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan. Jenis deposito berjangka

- a) Deposito berjangka biasa Deposito yang berakhir pada jangka waktu yang diperjanjikan, perpanjangan hanya dapat dilakukan setelah ada permohonan baru/pemberitahuan dari penyimpan.
- b) Deposito berjangka otomatis Pada saat jatuh tempo, secara otomatis akan diperpanjang untuk jangka waktu yang sama tanpa pemberitahuan dari penyimpan.

Deposito syariah adalah simpanan berupa investasi tidak terikat pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah pemilik dana (*shahibul maal*) dengan bank (*mudharib*) dengan pembagian hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di muka.

Deposito mudharabah merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan antara bank dan nasabah investor.

Demikian yang dimaksud dengan deposito mudharabah adalah simpanan dana dengan akad mudharabah di mana pihak pemilik dana (*shahibul maal*) mempercayakan dananya untuk dikelola bank (*mudharib*) dengan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati sejak awal.

Adapun dasar hukum deposito dalam hukum positif dapat kita jumpai dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1992 tentang Perbankan. Di tahun 2008, secara khusus mengenai Deposito dalam Bank Syariah diatur melalui Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Deposito sebagai salah satu produk penghimpunan dana juga mendapat dasar hukum dalam PBI No.9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No.10/16/PBI/2008. Pasal 3 PBI dimaksud menyebutkan antara lain bahwa pemenuhan prinsip syariah dilakukan melalui kegiatan penghimpunan dana dengan mempergunakan antara lain akad wadiah dan mudharabah.

Selain itu mengenai deposito ini juga telah diatur dalam sebuah Fatwa DSN No.03/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 yang menyatakan bahwa keperluan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dan dalam bidang investasi, memerlukan jasa perbankan. Salah satu produk perbankan di bidang penghimpunan dana dari masyarakat adalah deposito, yaitu simpanan dana berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.²³

4. Ketentuan Tentang Tabungan Deposito

Berdasarkan pada fatwa DSN-MUI No 3 Tahun 2000 deposito yang dibenarkan secara syariah adalah deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- 1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
- 2) Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya mudharabah dengan pihak lain.
- 3) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya dalam bentuk tunai dan bukan

²³Veithzal Rival dan Arviyan Arifin.....h.720

piutang.

- 4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- 5) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- 6) Bank tidak diperkenankan untuk mengurangi nisbah keuntungan.

Deposito ini dijalankan dengan prinsip mudharabah muthlaqah karena pengelolaan dana deposito sepenuhnya menjadi tanggung jawab *mudharib*.

Deposito mudharabah merupakan simpanan dana dengan akad mudharabah di mana pihak pemilik dana (*shahibul maal*) mempercayakan dananya untuk dikelola bank (*mudharib*) dengan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati sejak awal.

Semua permintaan pembukaan deposito mudharabah harus dilengkapi dengan suatu akad/kontrak/perjanjian yang berisi antara lain, nama dan alamat *shahibul maal*, jumlah deposito, jangka waktu, nisbah pembagian keuntungan, cara pembayaran bagi hasil dan pokok pada saat jatuh tempo serta syarat-syarat lain deposito mudharabah yang lain.

Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberian keuntungan dan/atau perhitungan distribusi keuntungan serta resiko yang dapat timbul dari deposito tersebut.

Setiap tanggal jatuh tempo deposito, pemilik dana akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah dari hasil investasi yang telah dilakukan oleh bank. Bagi hasil akan diterima oleh pemilik dana sesuai dengan perjanjian awal akad pada saat penempatan deposito tersebut. Dalam syariat Islam tidak dipermasalahkan jika bagi hasil ditambahkan ke pokoknya untuk kembali diinvestasikan.

Periode penyimpanan dana ditentukan berdasarkan periode bulanan. Bank dapat

memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (bilyet) deposito kepada pemilik dana. Deposito mudharabah hanya dapat ditarik sesuai dengan jatuh waktu yang disepakati.

Atas bagi hasil yang diterima dikenakan pajak penghasilan sesuai ketentuan yang berlaku.²⁴

Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan deposito tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah menggunakan Tabungan Mudharabah

a. Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. Profit sharing dalam kamus ekonomi yaitu pembagian laba. Secara definitif profit sharing artinya distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Pada mekanisme lembaga keuangan syariah atau bagi hasil, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyetoran, baik penyetoran menyeluruh maupun sebagian-sebagian, atau bentuk bisnis kooperatif (kerjasama). Keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shahibul mal* dengan *mudharib*. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis mudharabah, bukan untuk kepentingan pribadi *mudharib*, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional.²⁵

Faktor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil:

- 1) Faktor langsung
 - a) Investement rate

Merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan investment rate sebesar 80%, hal ini berarti 20% dari total dana

²⁴ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin.....h.721

²⁵ Mustikawati Ade, *Analisis Faktor-faktor Pelayanan Bank yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Tabungan Ummat*. (Medan: Skripsi UNM 2010).

di alokasikan untuk memenuhi likuiditas Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan.

b) Nisbah (*profit sharing ratio*)

- a. Salah satu ciri al-mudharabah adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.
- b. Nisbah antara satu bank dengan bank yang lainnya dapat berbeda.
- c. Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank.
- d. Nisbah juga dapat berbeda antara satu *account* dan *account* lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

2) Faktor tidak langsung

- a) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya mudharabah.
 1. Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya (*profit and sharing*). Pendapatan yang "dibagi hasilkan" merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.
 2. Jika semua biaya ditanggung bank, hal ini disebut *revenue sharing*.
- b) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting) Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

Mekanisme perhitungan bagi hasil yang diterapkan di dalam perbankan syari'ah terdiri dari dua system. yaitu:

1) *Profit Sharing*.

Profit Sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi di artikan pembagian laba. *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari

biaya total (*total cost*).

Dalam istilah lain profit sharing adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Istilah perbankan syariah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing* dimana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

Sistem profit dan loss sharing dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana antara keduanya akan terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.

Kerugian bagi pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil atas kerja yang telah dilakukannya.

Selanjutnya keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan dalam dunia usaha bisa negative artinya usaha merugi, dan bisa pula positif yang artinya angka lebih sisa dari pendapatan dikurangi biaya-biaya, dan nol artinya antara pendapatan dan biaya menjadi *balance*. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan *total cost* terhadap *total revenue*.²⁶

²⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2006),

2) Revenue Sharing

Revenue sharing berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu *revenue* yang berarti hasil, penghasilan, pendapatan. *Sharing* yang berarti bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan.

Revenue dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*). Di dalam *revenue* terdapat unsur-unsur yang terdiri dari total biaya (*total cost*) dan laba profit, laba bersih (*net profit*) merupakan laba kotor (*gross profit*) dikurangi biaya distribusi penjualan, administrasi dan keuangan.

Berdasarkan definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa arti *revenue* pada prinsip ekonomi dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi, yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut. Unsur yang terdapat dalam *revenue* meliputi total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut. Tentunya di dalamnya meliputi modal (*capital*) ditambah dengan keuntungan (*profit*).

Berbeda dengan *revenue* di dalam arti perbankan, yaitu jumlah dari penghasilan bunga bank yang diterima dari penyaluran dananya atau jasa atas pinjaman maupun titipan yang diberikan oleh bank. *Revenue* pada perbankan syari'ah adalah hasil yang diterima oleh bank dari penyaluran dana (*Investasi*) ke dalam bentuk aktiva produktif, yaitu penempatan dana bank pada pihak lain. Hal ini merupakan selisih atau angka lebih dari aktiva produktif dengan hasil penerimaan

bank. Perbankan syari'ah memperkenalkan system pada masyarakat dengan istilah *Revenue Sharing*, yaitu system bagi hasil yang di hitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana.²⁷

b. Pelayanan

Pelayanan adalah kunci keberhasilan dalam berbagai usaha atau kegiatan yang bersifat jasa. Peranannya akan lebih besar dan bersifat menentukan manakala dalam kegiatan-kegiatan jasa di masyarakat itu terdapat kompetisi dalam usaha merebut pasaran atau langganan. Suatu perusahaan seperti perbankan untuk menarik perhatian nasabah harus memiliki layanan yang baik agar nasabah merasa puas.

Pelayanan atau jasa (service) adalah suatu hasil (produk) dari kegiatan hubungan timbal balik antara produser dan costumer dengan melalui beberapa kegiatan internal, produser dapat memenuhi kebutuhan costumer dalam bentuk kepuasan (satisfaction).²⁸

Pelayanan adalah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain secara langsung. Pengertian proses disini terbatas dalam kegiatan manajemen dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bentuk-bentuk layanan ada 3 macam yaitu:

(1) Layanan dengan lisan

Layanan dengan lisan dilakukan oleh petugas-petugas dibidang hubungan masyarakat. Bidang layanan informasi dan bidang-bidang lain yang tugasnya memberikan penjelasan kepada siapapun yang memerlukan.

(2) Layanan melalui tulisan

²⁷Simamora, Bilson, *Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*. (Jakarta: Gramedia,2003)

²⁸Perwata Atmadja Karnaen dan Antonio Syafi'i, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. (Yogyakarta, 2002), h.80

Layanan melalui tulisan merupakan bentuk layanan yang paling menonjol dalam pelaksanaan tugas. Pada dasarnya layanan melalui tulisan cukup efisien terutama bagi layanan jarak jauh karena faktor biaya.

(3) Layanan bentuk perbuatan

Layanan dalam bentuk perbuatan ini memerlukan keahlian dan ketrampilan yang sangat menentukan terhadap hasil perbuatan atau pekerjaan yang sangat menentukan terhadap hasil perbuatan atau pekerjaan dan faktor kecepatan dalam pelayanan menjadi dambaan setiap nasabah, disertai dengan kualitas hasil yang memadai.²⁹

c. Kepercayaan

Menurut Dharmmestha kepercayaan adalah kesediaan seseorang untuk menggantungkan dirinya kepada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena ia mempunyai keyakinan (*confidence*) kepada pihak lain tersebut, kepercayaan merupakan harapan umum yang dimiliki individu bahwa kata-kata yang muncul dari pihak lainnya dapat diandalkan. Kepercayaan adalah percaya dan memiliki keyakinan terhadap partner dalam hubungan. Tingkat kepercayaan adalah kemampuan (*ability*), *benevolence*, dan integritas.³⁰

Dasar utama bisnis perbankan adalah kepercayaan (*trust*), baik dalam hal penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Kepercayaan adalah keyakinan bahwa seseorang akan menemukan apa yang diinginkan pada mitra pertukaran. Kepercayaan melibatkan kesediaan seseorang untuk untuk bertingkah laku tertentu karena keyakinan bahwa mitranya akan memberikan apa yang ia harapkan dan suatu harapan

²⁹Ifham Sholihin Ahmad, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), h.58

³⁰Dharmmestha, *Loyalitas Pelanggan Sebuah Kajian Konseptual Sebagai Panduan*, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*. (Bandung: PT. Mizan Pustaka 2005), h.135

yang umumnya dimiliki seseorang bahwa kata, janji atau pernyataan orang lain dapat dipercaya. Selanjutnya Barnes menjelaskan beberapa elemen penting dari kepercayaan adalah:

1. Kepercayaan merupakan perkembangan dari pengalaman dan tindakan di masa lalu watak yang diharapkan dari mitra seperti dapat dipercaya dan dapat diandalkan
2. Kepercayaan melibatkan kesediaan untuk menempatkan diri dalam risiko
3. Kepercayaan melibatkan perasaan aman dan yakin pada diri mitra

Komponen-komponen Kepercayaan ini dapat diberi label sebagai dapat diprediksi, dapat diandalkan dan keyakinan. Dapat diprediksi direfleksikan oleh pelanggan/nasabah yang mengatakan bahwa mereka berurusan dengan bank tertentu karena “saya dapat mengharapkannya.” Dapat diandalkan merupakan hasil dari suatu hubungan yang berkembang sampai pada titik dimana penekanan beralih dari perilaku tertentu kepada kualitas individu, kepercayaan pada individunya, bukan pada tindakan tertentu. Keyakinan direfleksikan dari perasaan aman dalam diripelanggan bahwa mitra mereka dalam hubungan tersebut akan “menjaga mereka.” Perkembangan kepercayaan dan khususnya keyakinan, seharusnya menjadi komponen fundamental dari strategi pemasaran yang ditujukan untuk mengarah pada penciptaan hubungan nasabah sejati. Nasabah harus mampu merasakan bahwa dia dapat mengandalkan perusahaan, bahwa perusahaan dapat dipercaya. Akan tetapi, untuk membangun kepercayaan membutuhkan waktu lama dan hanya dapat berkembang setelah pertemuan yang berulang kali dengan nasabah. Lebih penting, kepercayaan berkembang setelah seorang individu mengambil risiko dalam berhubungan dengan mitranya. Hal ini menunjukkan bahwa membangun hubungan yang dapat dipercaya akan lebih mungkin terjadi dalam sektor industri tertentu.

d. Reputasi Bank

Menurut Fitrijanti menyatakan bahwa reputasi adalah bonafitas nama suatu

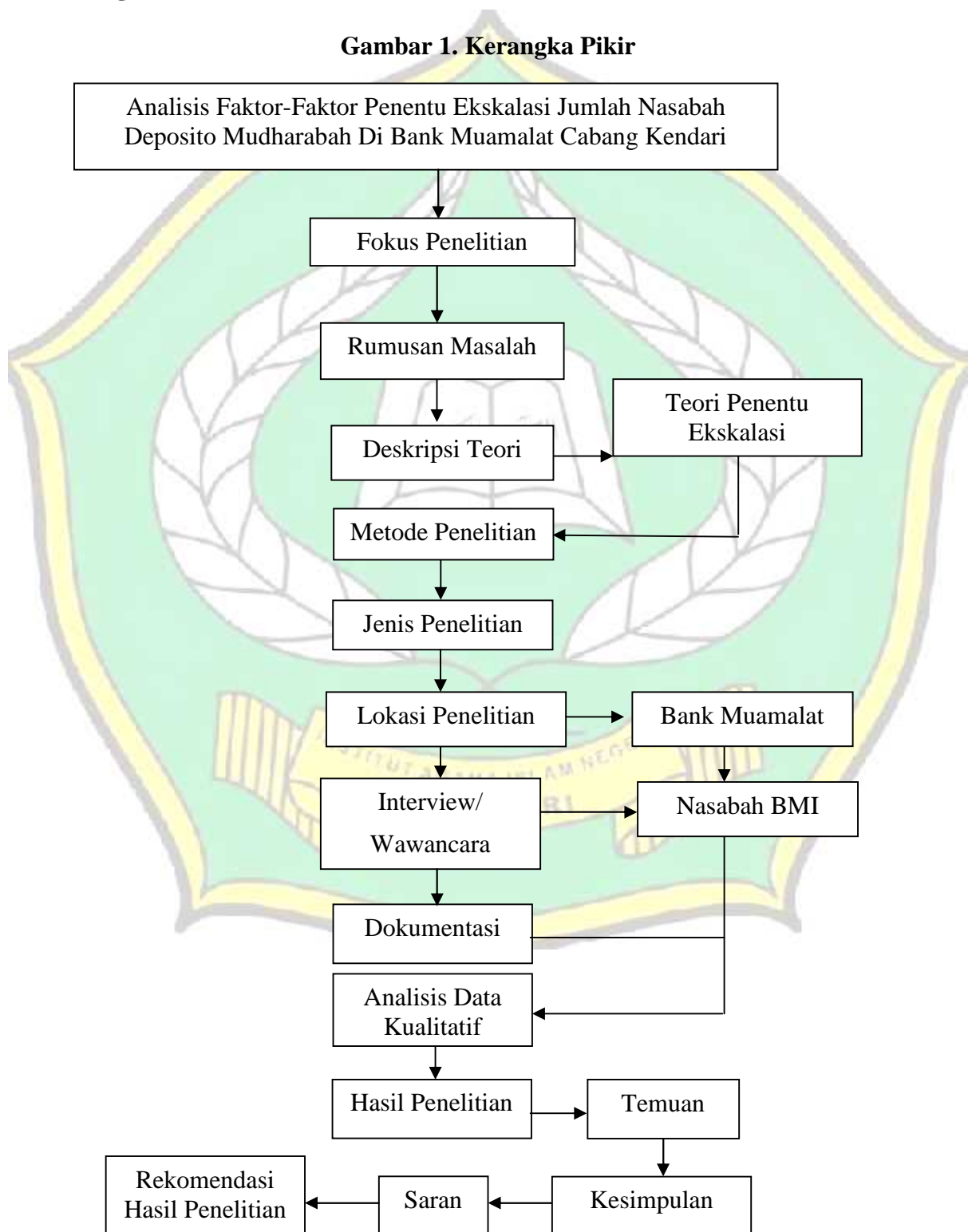
perusahaan menurut pandangan lembaga atau kelompok tertentu yang berkepentingan dengan perusahaan tersebut”. Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank.³¹ Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu pandangan paling dominan yang menunjukkan bahwa sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi keseluruhan jangka panjang dibanding elemen kepuasan. Indikator dari reputasi adalah faktor manajemen perusahaan, prospek usaha, produk, ketersediaan produk, lingkungan kerja, tanggung jawab sosial, ketertarikan emosional, identitas perusahaan dan kinerja keuangan.



³¹Fitrijanti, Penilaian Masyarakat Terhadap Pelayanan Perizinan Berbasis (GC). (Yogyakarta: Serambi. 2012).

C. Kerangka Pikir

Gambar 1. Kerangka Pikir



Sumber: Diolah, Tahun 2019

Dalam penelitian ini berjudul analisis faktor-faktor penentu eskalasi jumlah tabungan deposito mudharabah pada bank muamalat cabang kendari. Penelitian ini berfokus pada tabungan deposito mudharabah. Adapun rumusan masalahnya apa saja faktor-faktor yang menentukan eskalsi jumlah tabungan mudharabah pada bank muamalat dan tujuan penelitian faktor-faktor apa saja yang menentukan eskalsi jumlah tabungan mudharabah pada bank muamalat. Deskripsi teori menggunakan teori penentu eskalasi menurut Ahmad Roziq faktor yang mempengaruhi pemilihan bank syariah yaitu dengan indikator penentu adalah bagi hasil, pelayanan, reputasi bank. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, Lokasi penelitian pada Bank Muamalat Cabang Kendari, dengan berfokus pada nasabah dengan menginteriw mengambil dokumentasi kemudian menganalisis data dengan menggunakan tiga langkah yaitu reduksi data, penyajian data dan verifikasi data sehingga dapat menghasilkan penelitian dan menjadi temuan kemudian dapat ditarik kesimpulan serta saran yang akan menjadi rekomendasi hasil penelitian sebagai bahan acuan penelitian selanjutnya.

