

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pembiayaan

##### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah kegiatan BMT dalam menyalurkan dana kepada umat melalui pinjaman untuk keperluan menjalankan usaha yang ditekuni oleh anggota sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku serta kesepakatan bersama.<sup>12</sup>

Pembiayaan adalah aktifitas yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah atau lembaga-lembaga syariah kepada nasabah untuk modal kerja. Dalam pasal 1 angka 25 Undang-Undang No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan :

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang di persamakan berupa :

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, *istishna*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh* dan

---

<sup>12</sup> Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Bestari Buana Murni, 2008) 66-68

e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.<sup>13</sup>

## 2. Jenis-Jenis dan Sistem Pembiayaan

Menurut sifatnya pembiayaan dibedakan menjadi dua yaitu, pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.

### a. Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, dalam arti yang luas seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi, baik pertanian, perkebunan maupun jasa.

### b. Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memeneuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat mamupun jangka panjang. Sedangkan menurut pemanfaatannya, pembiayaan BMT dapat dibagi juga menjadi dua yakni pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

### c. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas lain yang serupa.

---

<sup>13</sup> Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), 163

d. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan yang ditunjukkan untuk pemenuhan, peningkatan produksi.

**3. Prinsip Pembiayaan**

- a) Pembiayaan yang diberikan harus aman
- b) Penghasilan yang diberikan harus memberikan profit bagi hasil BMT.
- c) Pembiayaan yang diberikan harus bermfaat bagi anggota (nasabah)
- d) Pembiayaan yang disalurkan dapat membantu kesejahteraan.<sup>14</sup>

**B. Mudharabah**

**1. Pengertian Mudharabah**

*Al- Mudharabah* adalah akad perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan kerja sama usaha. Satu pihak akan menempatkan modal sebesar 100% yang disebut dengan *shahibul maal*, dan pihak lainnya sebagai pengelola usaha, disebut dengan *mudharib*<sup>15</sup>.

Sedangkan para ulama memberikan definisi *mudharabah* yang berbeda-beda, yaitu sebagai berikut :

- a. Menurut Imam Maliki, *Mudharabah* adalah akad perwakilan, dimana pemilik harta mengeluarkan hartanya kepada yang lain untuk diperdagangkan dengan pembayaran yang ditentukan (emas dan perak).

---

<sup>14</sup> Ibid, 166

<sup>15</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 84

- b. Menurut Imam Hambali, *Mudharabah* adalah ibarat pemilik harta menyerahkan hartanya dengan ukuran tertentu kepada orang yang berdagang dengan bagian dari keuntungan yang diketahui.
- c. Menurut Imam Syafi'I, *Mudharabah* adalah akad yang menentukan seseorang menyerahkan hartanya kepada yang lain untuk ditijarakan
- d. Menurut Imam Taqiyudin, *Mudharabah* adalah akad keuntungan untuk dikelola dikerjakan dengan perdagangan.

Pada dasarnya transaksi bisnis yang menjadi inti dalam fiqh muamalah adalah transaksi bagi hasil. Akad *mudharabah* adalah salah satu akad dengan sistem bagi hasil. Akad tersebut diperbolehkan dalam islam, karena untuk saling membantu antara orang yang mempunyai modal pelaku usaha. Semangat yang ada dalam akad mudhrabah adalah semangat kerja sama dan saling menutupi atas kelemahan masing-masing pihak.<sup>16</sup>

Pembiayaan dengan prinsip mudharabah, seperti umumnya pembiayaan lainnya dimulai dengan pengajuan proposal oleh calon nasabah. Proposal merupakan cerminan dari kelayakan calon nasabah untuk memperoleh pembiayaan. Melalui proposal yang diajukan pihak bank akan memperoleh gambaran awal mengenai kondisi calon nasabah. Pada saat calon nasabah datang untuk mengajukan pembiayaan maka pihak bank akan mengkaji secara cermat dan penuh kehati-hatian dan ketelitian. Bagaimana transaksi riil yang telah dilakukan, dan kira-kira skim apa yang sesuai dengan kebutuhan nasabah

---

<sup>16</sup> Hamad Sadi, *Konsep Hukum Perbankan syariah*. (Malang : Setara Press, 2015), 99

itu sendiri. Apakah caalon ini karakternya baik atau tidak, atau apakah laporan keuangan yang dibuat benar atau tidak.<sup>17</sup>

Dalam pembiayaan *mudharabah*, terdapat dua pihak yang melaksanakan perjanjian kerja sama yaitu :

a. Bank Syariah

Bank yang menyediakan dana untuk membiayai proyek atau usaha yang memerlukan pembiayaan. Bank syariah menyediakan dana 100% disebut dengan *shahibul maal*.

b. Nasabah

Nasabah yang memerlukan modal dan menjalankan proyek yang dibiayai oleh bank syariah. Nasabah pengelola usaha yang dibiayai 100% oleh bank syariah dalam akad *mudharabah* disebut *mudharib*.

Bank syariah memberikan pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah atas dasar kepercayaan. Bank syariah percaya penuh kepada nasabah untuk menjalankan usaha. Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam transaksi pembiayaan *mudharabah*, karena dalam pembiayaan *mudharabah*, bank syariah tidak ikut campur dalam menjalankan proyek usaha nasabah yang telah diberi modal 100%. Bank syariah hanya dapat memberikan saran tertentu kepada *mudharib* dalam menjalankan usahanya untuk memperoleh hasil usaha yang optimal. Dalam hal pengelolaan nasabah berhasil mendapatkan keuntungan, maka bank syariah akan memperoleh keuntungan dari bagi hasil yang diterima. Sebaliknya, dalam hal nasabah gagal dalam menjalankan

---

<sup>17</sup> Hirsanudin, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Genta Press, 2008), 137

usahanya dan mengakibatkan kerugian, maka seluruh kerugian ditanggung oleh *shahibul mal*. *Mudharib* tidak menanggung kerugian sama sekali atau tidak ada kewajiban bagi *mudharib* untuk ikut menanggung kerugian atas kegagalan usaha yang dijalankan.<sup>18</sup>

Sebagai landasan hukum pembiayaan berdasarkan Akad *Mudharabah* antara lain adalah pasal 19 ayat (1) huruf c dan ayat (2) huruf c serta pasal 21 huruf b angka 1 UU Perbankan Syariah, Fatwa DSN No. 07/ DSN-MUI /IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qirad)* dan PBI No. 7/6/PBI/2005 tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qirad)* dan PBI No. 7/6/PBI/2005 tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah beserta ketentuan perubahannya, serta PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah berikut perubahannya dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Di samping ketentuan tersebut, bagi pembiayaan *mudharabah* berlaku perlakuan akuntansi sebagaimana diatur dalam pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 105 tentang Akuntansi *Mudharabah* dan lampiran SEBI No. 5/26/BPS tanggal 27 Oktober 2003 tentang Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI).

Pembiayaan berdasarkan Akad *Mudharabah* sebagaimana diuraikan diatas, berlaku bagi Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Ibid, 169

<sup>19</sup> Wangsa Widjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2012), 196

## 2. Jenis-Jenis Pembiayaan *Mudharabah*

Secara umum, *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis: *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

### a. *Mudharabah Muthlaqah*

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafus saleh seringkali di contohkan dengan ungkapan *if al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberikan kekuasaan sangat besar.

### b. *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/ specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah mutlaqah*. Si *Mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis usaha.

## 3. Landasan Syariah

Secara umum, landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadist berikut ini :

### a. Al-Qur'an

٧

وَأَخْرَجُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

“ ... dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...” (QS. Al-Muzammil:20)<sup>20</sup>

Yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argument dari surah al-Muzammil: 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

فَاذَا فُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ...

“ Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah SWT.... ” (QS. Al Jumuah:10)

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ...

“ Tidak ada dosa (halangan) bagi kamu untuk mencari karunia Tuhanmu....” (Q.S Al-Baqarah:198)<sup>21</sup>

Surah al-Jumuah:10 dan al-Baqarah:198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

#### b. Hadis

Berikut hadis yang secara prinsip dapat dijadikan dasar bagi akad *mudharabah*, diantaranya :

أَخْبَرََنَا عَمْرُو بْنُ زُرَّارَةَ قَالَ قَالَ أَنبَاءُنَا إِسْمَاعِيلُ قَالَ حَدَّثَنَا ابْنُ عَوْنٍ قَالَ كَانَ مُحَمَّدٌ يَقُولُ الْأَرْضُ عِنْدِي مِثْلُ مَالِ الْمُضَارَبَةِ فَمَا صَلَحَ فِيمَالِ الْمُضَارَبَةِ صَلَحَ فِي الْأَرْضِ وَمَا لَمْ يَصْلُحْ فِي مَالِ الْمُضَارَبَةِ لَمْ يَصْلُحْ فِي الْأَرْضِ قَالَ وَكَانَ يَرَى بَأْسًا

<sup>20</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta:Pena Pundi Aksara,2007), 990

<sup>21</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta:Pena Pundi Aksara,2007), 48



أَنْ يَدْفَعَ أَرْضَهُ إِلَى الْأَكْسَارِ عَلَى أَنْ يَعْمَلَ فِيهَا بِنَفْسِهِ وَوَلَدِهِ وَأَعْوَانِهِ وَبَقَرِهِ  
وَلَا يُنْفِقَ شَيْئًا وَتَكُونَ النَّفَقَةُ كُلُّهَا مِنْ رَبِّ الْأَرْضِ.

Telah mengabarkan kepada kami ‘Amru bin Zurarah telah memberitakan kepada kami Ismail telah menceritakan kepada kami Ibnu ‘Aun, dia berkata : Muhammad pernah berkata “Tanah seperti harta Mudharabaha (Kerjasama dagang dengan memberikan saham harta dan jasa), apa yang layak untuk tanahku dan apa yang tidak layak untuk harta mudharabah maka tak layak pula untuk tanahku. Dia memandang tidak mengapa jika dia menyerahkan t anahnya kepada pembajak tanah agar dikerjakan oleh pembajak tanah sendiri, anaknya dan orang - orang yang membantunya serta sapinya, pembajak tidak memberikan biaya sedikitpun, dan pembiayaannya semua dari pemilik tanah. (H.R. al-Nasa’i no 3867) <sup>22</sup>

#### 4. Ketentuan Pembiayaan *Mudharabah*

Beberapa ketentuan pembiayaan *mudharabah* antara lain :

- a. Pembiayaan *mudharabah* digunakan untuk usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan *mudharabah* diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja.
- b. *Shahibul maal* (bank syariah atau unit usaha syariah atau bank pembiayaan rakyat syariah) membiayai 100% suatu proyek usaha, dan *mudharabah* (nasabah pengelola usaha) bertindak sebagai pengelola proyek usaha.
- c. *Mudharib* boleh melaksanakan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antara bank syariah dan nasabah. Bank syariah tidak ikut serta dalam mengelola perusahaan, akan tetapi

<sup>22</sup> Abu Azam Al-Hadi, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, Cet 1-Surabaya UIN SA Press, 2014. Hal 6

memiliki hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap kinerja *mudharib*.

- d. Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal *shahibul maal*, dan pembagian keuntungan/hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara *shahibul maal* dan *mudharib*.
- e. Jumlah pembiayaan *mudharabah* harus disebutkan dengan jelas dan dalam bentuk dana tunai, bukan piutang.
- f. *Shahibul maal* menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelolaan usaha oleh *mudharib*, kecuali bila kegagalan usaha disebabkan adanya kelalaian *mudharib*, atau adanya unsur kesengajaan.
- g. Pada prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah*, bank syariah tidak diwajibkan meminta agunan dari *mudharib*, namun untuk menciptakan saling percaya antara *shahibul maal* dan *mudharib*, maka *shahibul maal* di perbolehkan meminta jaminan. Jaminan diperlukan bila *mudharib* lali dalam mengelola usaha atau sengaja melakukan pelanggaran terhadap perjanjian kerja sama yang telah di sepakati. Jaminan ini digunakan untuk menutup kerugian atas kelalaian *mudharib*.
- h. Kriteria jenis usaha, pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan bank syariah atau lembaga keuangan syariah masing-masing dan tidak boleh bertentangan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Ibid, 172

## 5. Rukun dan Syarat Pembiayaan *Mudharabah*

Jumhur ukama menyatakan, bahwa rukun *mudharabah* terdiri atas orang yang berakad, modal keuntungan, kerja dan akad. Adapun syarat-syarat *mudharabah* adalah sebagai berikut :

- a. Bagi pihak yang berakad harus cakap bertindak hukum dan cakap diangkat sebagai wakil (bagi *mudharib*).
- b. Yang terkait dengan modal disyaratkan :
  - a) Berbentuk uang
  - b) Jelas jumlahnya
  - c) Tunai
  - d) Diserahkan sepenuhnya kepada *mudharib*
- c. Yang terkait dengan keuntungandisyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan diambil dari keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan diambil dari keuntungan, misalnya setengah.
- d. Untuk syarat akad mengikuti sebuah akad pada umumnya, yaitu harus jelas shigatnya dan ada kesesuaian antara *ijab* dan *qabulnya*.<sup>24</sup>

Berkaitan dengan syarat khusus yang harus di penuhi oleh suatu akad jumhur ulama mengemukakan syarat-syarat *mudharabah* sesuai dengan rukunnya sebagai berikut :

- a. Yang terkaitan dengan orang yang melakukan transaksi haruslah orang yang cakap bertindak hukum dan cakap diangkat sebagai wakil.

---

<sup>24</sup> Neneng Nurhasanah, *Mudharabah dalam Teori dan Praktik*, (Bandung : PT Refika Aditama, 2015), 76

- b. Yang terkait dengan modal, disyaratkan : bebentuk uang, jelas jumlahnya, tunai, dan diserahkan sepenuhnya kepada pengelola modal.
- c. Yang terkait dengan keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan bagian masing-masing diambil dari keuntungan dagang, seperti setengah, sepertiga atau seperempat.

### C. Peningkatan Pendapatan

#### 1. Pengertian Pendapatan

Menurut Rosjidi, pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang timbul dari transaksi penyerahan barang atau jasa, atau aktivitas usaha lainnya suatu periode yang diakui dan diukur berdasarkan prinsip akuntansi yang berlaku umum.<sup>25</sup>

Menurut Syafi'I Antonio, pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari Investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa atau aktivitas lain yang bertujuan untuk meraih keuntungan, seperti manajemen investasi terbatas.<sup>26</sup>

Menurut Sofyan Syafi'I Harahap, *revenue* dianggap termasuk seluruh hasil dari perusahaan dari kegiatan investasi. Termasuk *revenue* ialah perusahaan net asset yang timbul dari kegiatan produksi dan dari laba rugi yang berasal dari penjualan aktiva dan investasi.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Ibid, 131

<sup>26</sup> Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 204

<sup>27</sup> Sofyan Syafi'I Harahap, *Akutansi Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003) 50

Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah seluruh hasil yang diterima seseorang ketika melakukan usaha suatu bentuk kegiatan ekonomi, seperti jual beli.

## **2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan**

Menurut Junaidin Zakaria, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:<sup>28</sup>

### **a. Konsumsi**

Semakin meningkat pendapatan maka semakin meningkat pula pembelian untuk berbagai jenis barang, maupun untuk menabung. Akan tetapi pengeluaran untuk makanan akan menurun pada batas tertentu, dan untuk barang-barang rekreasi dan barang mewah pembeliannya akan meningkat searah dengan peningkatan pendapatan.

### **b. Investasi**

Investasi mempunyai hubungan dengan tabungan. Dimana pendapatan yang diterima sebagian dipakai untuk konsumsi dan sebagiannya lagi untuk ditabung. Dari segi pengeluaran, pendapatan itu dipergunakan sebagian untuk pengeluaran konsumsi dan sebagian untuk pengeluaran investasi.

Menurut Susilo Priyono dan M. Soerata ada sepuluh hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> DR. Junaidin Zakaria, *Pengantar Teori Ekonomi Makro*, (Jakarta: Gaung Persada Press, 2009), 18

<sup>29</sup> Susilo Priyono dan M. Soerata, *Kiat Sukses Wirausaha*, (Yogyakarta: Palem Pustaka, 2005), 90-113

#### 1). Motivasi

Untuk memperoleh pendapatan Motivasi memberikan dorongan kepada seseorang supaya segala tindakannya diarahkan kepada standar prestasi yang diterapkan, dalam hal ini prestasi bisnsinya. Tindakan yang dilakukan selalu diberikan ukuran yang jelas, hal ini dikarenakan mereka tahu bahwa keberhasilan suatu usaha selalu diawali dengan tindakan yang terukur . Seperti halnya pendapatan.

#### 2). Bersikap optimis dan berfikir positif

Bersikap optimis dan berfikir positif mempunyai kandungan makna pantang menyerah, tidak mudah putus`asa dalam menghadapi setiap ujian tantangan dalam kehidupan usahanya.

#### 3). Berfikir kreatif dan inovatif

Berfikir kreatif dan inovatif adalah kemampuan untuk menemukan hal-hal baru dan selalu mencari alternative pemecahan masalah dengan cara-cara efektif dan efisien.

#### 4). Wawasan luas kedepan

Wawasan yang dimiliki oleh pedagang didasarkan pada analisis yang cermat, teliti dan logis terhadap berbagai hal yang menyangkut fakta-fakta bisnis yang terjadi saat ini dan tren kedepan. Berdasarkan indikasi fakta bisnis dan tren kedepan, ia mampu memprediksi dengan tingkat akurasi tinggi mendekati kenyataan, kecuali karena adanya faktor “*factor majeure*” yang tidak mungkin dihindari oleh banyak orang, bencana alam, atau kerusuhan misalnya.

#### 5). Keberanian mengambil resiko moderat

Dalam hal ini seorang pedagang atau pembisnis harus dapat mengambil resiko berdasarkan atas pertimbangan yang rasional terhadap tingkat keberhasilan atau kegagalan resiko yang ideal yaitu memakai standar prestasi (resiko moderat), resiko yang memungkinkan seseorang mendapat hasil optimal dengan prestasi ditangan.

#### 6). Mengambil keputusan

Kemampuan membuat keputusan dan keberanian mengambil resiko adalah salah satu unsur pokok dalam mencari pendapatan. Pedagang atau pebisnis adakalanya dihadapkan pada permasalahan yang harus dengan cepat, tepat, dan cermat diatasi dan dicarikan pemecahannya. Saat itulah keputusan yang tepat harus diambil.<sup>30</sup>

#### 7). Kemampuan bekerja sama

Dalam dunia usaha, kerjasama usaha dijalin untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Kehidupan sebuah usaha didukung oleh berbagai pihak, tidak bisa berdiri sendiri, selalu berkaitan dan saling ketergantungan satu sama lain. Hubungan paling sederhana misalnya pedagang dengan konsumen. Kerja sama ini dapat dijalin dengan baik apabila didasarkan atas kesamaan kepentingan. Salah satunya memperoleh terpenuhinya kebutuhan konsumen sehingga pedagang mendapatkan *income*.

---

<sup>30</sup> Susilo Priyono dan M. Soerata, *Kiat Sukses Wirausaha*, (Yogyakarta: Palem Pustaka, 2005), 114

#### 8). Kemampuan berkomunikasi

Komunikasi adalah roh dari usaha buah dari komunikasi adalah saling pengertian, kerjasama, koordinasi, serta tindakan-tindakan nyata. Tidak ada keberhasilan bisnis atau usaha tanpa adanya komunikasi. Bahkan keterhambatan komunikasi dapat membawa kerugian yang besar. Sebagai contoh: keterhambatan komunikasi dalam memesan barang maka order ditangan bisa batal, sehingga kita kehilangan pendapatan.

#### 9). Kemampuan memimpin

Tujuan suatu usaha dapat tercapai atau tidak tercapai bergantung pada kepemimpinan. Pedagang atau pembisnis yang memiliki kepemimpinan yang cakap, akan membawa perusahaan mencapai setiap tujuan yang ditetapkan. Selain itu, pendapatanpun dapat diperoleh.

#### 10). Kemampuan bekerja secara mandiri

Para pedagang atau pembisnis harus mampu bekerja secara mandiri dalam berbagai situasi, bahkan dalam situasi konflik sekalipun. Kemandirian adalah bagian hidup dari pedagang atau pembisnis. Sehingga, dapat memperoleh pendapatan meskipun kondisi keuangannya tidak sesuai dengan kondisi ekonomi saat ini.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Susilo Priyono dan M. Soerata, *Kiat Sukses Wirausaha*, (Yogyakarta: Palem Pustaka, 2005), 115



Menurut Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, ada empat hal yang mempengaruhi pendapatan yaitu:<sup>32</sup>

1). Pekerja Keras (*Hard Worker*)

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan. Bahkan beliau secara simbolik memberi hadiah kampak dan tali kepada seorang lelaki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnya ke pasar. Demikian pula, jika mau berusaha, mulailah berusaha sejak subuh. Jangan tidur sejak subuh, cepatlah bangun dan mulailah bekerja. Akhirnya, laki-laki tersebut sukses dalam hidupnya. Semakin rajin usaha dalam bekerja maka akan semakin banyak pendapatan yang akan diterima. Sebab pendapatan sebagai imbalan kerja yang dapat memandirikan seseorang sehingga tidak menjadi tanggungan orang lain.

2). Tidak pernah menyerah (*Never Surrender*)

Dalam usaha pasti mengalami pasang surut dan naik turun. Menghadapi hal tersebut, seorang pedagang tidak boleh loyo, pasrah, menyerah dan tidak mau berjuang. Sebab pendapatan tidak bisa diterima tanpa sebuah usaha.

3). Semangat (*Spirit*)

Semangat yang tinggi, dapat menambah pendapatan seseorang. Dalam hal ini, seorang pedagang atau pembisnis harus

---

<sup>32</sup> Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*, (Jakarta Prenada Media Group, 2010), 90-101

berani tampil beda, kualitas prima dan telah mempersiapkan pemain untuk membidik pangsa yang dituju.

4). Komitmen (*Committed*) yang tinggi

Komitmen merupakan sebuah kekuatan yang bersifat relative dari individu dalam mengidentifikasi keterlibatan dirinya. Dalam hal ini ditandai dengan penerimaan terhadap nilai dan tujuan organisasi, kesiapan dan kesediaan untuk berusaha dengan sungguh-sungguh atas nama organisasi, keinginan untuk mempertahankan usahanya. Komitmen seorang pedagang atau pembisnis dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterimanya. Semakin tinggi komitmennya, maka semakin tinggi pula pendapatan yang akan diterima.<sup>33</sup>

#### **D. Indikator Peningkatan Pendapatan**

Untuk mengukur pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pedagang maka menggunakan indikator sebagai berikut :

1. Lebih Inovatif

Menjadikan pedagang yang memiliki inovasi lebih dalam usahanya. Dimana yang dulunya pedagang hanya dapat menjual beberapa barang dagangannya setelah mendapat pembiayaan dapat lebih berinovasi lagi.

---

<sup>33</sup> Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*, (Jakarta Prenada Media Group, 2010), 102

## 2. Pengeluaran rumah tangga

Pengeluaran rumah tangga merupakan salah satu tolok ukur, yakni semakin tinggi pengeluaran maka kemungkinan besar semakin baik pula kondisi perekonomiannya.

## 3. Jumlah Pendapatan

Jumlah pendapatan merupakan total keseluruhan pendapatan yang diterima dari unit usaha, perusahaan atau organisasi pada satu indikator untuk mengetahui pengembangan dari usaha kecil.

## 4. Jumlah Keuntungan

Jumlah keuntungan yang diperoleh menjadi salah satu indikator yang menandakan bahwa usaha yang di kelola semakin berkembang.

## 5. Jumlah Pelanggan

Salah satu indikator selanjutnya yaitu jumlah pelanggan. Pelanggan merupakan konsumen tetap yang membeli produk atau jasa secara berulang-ulang pada satu tempat yang sama pada satu periode tertentu. Usaha dikatakan berkembang bila jumlah pelanggan dari usaha tersebut mengalami peningkatan dari waktu ke waktu.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> “USU Institutional Repository universitas”,  
<http://repository.usu.ac.id/12345678/3381/4/chapter%20II.pdf>, diakses tanggal 13 Desember 2019

## **E. Konsep *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)**

### **1. Pengertian**

*Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti : zakat, infaq, dan sedekah. Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dan berlandaskan Islam. Lembaga ini didirikan dengan maksud memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan bank Islam atau BPR Islam. Prinsip operasinya di dasarkan atas prinsip bagi hasil, jual beli (*ijarah*), dan titipan (*wadiah*).<sup>35</sup>

### **2. Asas dan Landasan**

BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan prinsip Syariah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan atau koperasi, kebersamaan, kemandirian dan profesionalisme.

Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip Syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang. Keterpaduan mengisyaratkan adanya harapan untuk mencapai sukses di dunia dan

---

<sup>35</sup> Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta :Media Grafika, 2013), 363

akhirat juga keterpaduan antara sisi *maal* dan *tamwil* (sosial dan bisnis). Kekeluargaan untuk mencapai kesuksesan tersebut diraih secara bersama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari meningkatnya partipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pila pengelolaannya harus professional.<sup>36</sup>

### 3. Peran BMT

BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang mempunyai andil besar dalam menjalankan roda perekonomian. Keberadaan BMT sangat ditunggu-tunggu, terutama bagi masyarakat yang ingin menjalankan aktivitas ekonominya sesuai dengan nilai-nilai keislaman. Disamping itu BMT mempunyai beberapa peran antara lain:

- a. Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
- b. Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi Islam.
- c. Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhuafa* (miskin).
- d. Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang barakah, *ahsanu 'amala*, dan *salaam* melalui *spiritual communication* dengan *dzikir qalbiyah ilahiah*.<sup>37</sup>

### 4. Fungsi, Tujuan, Visi, Misi dan Pengelolaan Usaha BMT

Secara konseptual BMT memiliki dua fungsi, yaitu baitul mal dan baitut tamwil. Berikut penjelasannya :

---

<sup>36</sup> Ibid, 130

<sup>37</sup> Ibid ,365

a. *Baitul maal* : menerima titipan dana ZIS (*Zakat, Infaq, Shadaqah*) serta mengoptimalkan distribusinya dengan memberikan santunan kepada yang berhak sesuai dengan peraturan dan amanat yang diterima.

b. *Baitut tamwil* : 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 ekonomi.

BMT bertujuan mewujudkan kehidupan keluarga dan masyarakat sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera. Selain fungsi dan tujuan diatas, BMT juga memiliki visi dan misi. Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat disekitar BMT yang selamat, sejahteraa, dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT serta POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian. Misi BMT adalah mengembangkan POKUSMA dan BMT yang maju dan berkembang .

Untuk mencapai tujuan, visi dan misi BMT ada beberapa upaya yang di lakukan :

- a. Mengembangkan kegiatan simpan pinjam dengan prinsip bagi hasil.
- b. Mengembangkan lembaga dan bisnis kelompok Usaha Muamalah yaitu Kelompok Usaha Muamalah yaitu kelompok simpan pinjam yang khas binaan BMT, dan

- c. Jika BMT telah berkembang cukup mapan, memprakarsai pengembangan Badan Usaha Sektor Riil (BUSRIL) dari sejumlah POKUSMA sebagai badan usaha pendamping.<sup>38</sup>

## 5. Akad dan Produk Dana BMT

Dalam menjalankan usahanya berbagai akad yang ada pada BMT mirip dengan akad yang ada pada bank pembiayaan rakyat Islam. Adapun akad-akad tersebut adalah : pada sistem operasional BMT, pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan motif mendapatkan bunga tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Produk penghimpunan dana lembaga keuangan Islam adalah (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003) ;

- a. Giro *Wadiah* adalah adalah produk simpanana yang bisa ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT. Besarnya bonus tidak di tetapkan di muka tetapi benar-benar merupakan kebijaksanaan BMT. Sungguhpun demikian nominalnya diupayakan sedemikian rupa untuk senantiasa kompetitif (Fatwa DSN-MUI No. 01/DSN-MUI/IV/2000)
- b. Tabungan *Mudharabah*, dana yang disimpan nasabah akan di kelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan di berikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah. Nasabah

---

<sup>38</sup> Ibid ,38

bertindak sebagai *shahibul mal* dan lembaga keuangan Islam bertindak sebagai *mudharib* (Fatwa DSN-MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000)

- c. Deposito *mudharabah*, BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan Islam dan mengembangkannya. Bebas mengelola dana (*Mudharabah mutaqah*). BMT berfungsi sebagai *mudharib* sedangkan nasabah juga *shahibul maal*. Ada juga dana nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu. Nasabah memberi batasan penggunaan dana untuk jenis dan tempat tertentu. Jenis ini disebut *mudharabah muqayyadah*.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Ibid, 366