

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Umum BMT

1. Pengertian BMT

Baitul Maal Watamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, infaq dan shadaqah. Sedangkan untuk *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 dengan berlandaskan syari'ah.¹

2. Modal Pendirian BMT dan Badan Hukum BMT

BMT dapat didirikan dengan modal awal sebesar Rp.20.000.000 atau lebih. Namun demikian, jika terdapat kesulitan dalam mengumpulkan modal awal, dapat dimulai dengan modal Rp.10.000.000 bahkan Rp.5.000.000. Modal awal ini dapat berasal dari satu atau beberapa tokoh masyarakat setempat, yayasan, kas masjid atau BAZIS setempat. Namun sejak awal anggota pendiri BMT harus terdiri dari 20 sampai 44 orang. Jumlah batasan ini diperlukan agar BMT menjadi milik masyarakat setempat.²

¹ Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, 96.

² *Ibid.*, 105.

BMT dapat didirikan dalam bentuk kelompok swadaya masyarakat atau koperasi, umumnya BMT memiliki legalitas hukum sebagai KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) dengan mendapat surat keterangan operasional dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil). PINBUK diberikan wewenang oleh BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) mengenai pelaksanaan proyek pengembangan hubungan bank dengan KSM (PHBK) No. 003/MOU/PHBK-PINBUK/VIII/95, sistem kerja BMT umumnya adalah sebagai pra-koperasi di mana aspek simpan pinjam dan pembukuannya mengikuti teknik-teknik pembukuan koperasi.

3. Tahap-tahap Pendirian BMT

Adapun tahap-tahap yang perlu dilakukan dalam pendirian BMT adalah sebagai berikut:

- a. Pemrakarsa membentuk Panitia Penyiapan Pendirian BMT (P3B) di lokasi tertentu, seperti masjid, kelurahan, atau lainnya.
- b. P3B mencari modal awal sebesar Rp.5.000.000 sampai Rp.10.000.000 atau lebih besar mencapai Rp.20.000.000 untuk segera memulai operasional.
- c. Atau langsung mencari pemodal pendiri dari sekitar 20-40 orang di kawasan tersebut.
- d. Dipilih pengurus yang terdiri dari 3-5 orang yang akan mewakili pendiri dalam mengerahkan kebijakan BMT.

- e. Melatih 3 calon pengelola (minimal berpendidikan D3) dengan menghubungi Pusdiklat PINBUK Propinsi atau Kab/Kota.
- f. Mempersiapkan sarana perkantoran dan formula yang diperlukan.
- g. Menjalankan bisnis operasi BMT secara profesional dan sehat.³

4. Prinsip Utama BMT

- a. Keimanan dan ketakwaan kepada Allah SWT. dengan mengimplementasikannya pada prinsip syari'ah dan muamalah ke dalam kehidupan nyata.
- b. Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual, moral, dan amaliah.
- c. Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen BMT.
- e. Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik.
- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi, tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan ruhani dan akhirat.
- g. Istiqomah; konsisten, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.⁴

³ Baihaqi Abd. Madjid dan Saifydin A. Rasyid, *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah* (Jakarta: PINBUK, 2000), 190.

⁴ Muhammad Ridwan, *Manajemen BMT*, 130-131.

5. Produk-produk BMT

a. *Funding* (penghimpunan dana), terdiri dari:

1) Prinsip *wadi'ah*

Wadi'ah berarti titipan. Jadi prinsip simpanan wadi'ah merupakan akad penitipan barang atau uang pada BMT. Oleh sebab itu, BMT berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik serta mengembalikannya saat penitip (*muwadi'*) menghendaknya. Prinsip wadi'ah dibagi menjadi dua, yakni:

- a) *Wadi'ah amanah*, yaitu penitipan barang atau uang tetapi BMT tidak memiliki hak untuk mendayagunakan titipan tersebut. Atas pengembangan produk ini BMT dapat mensyaratkan adanya jasa (*fee*) kepada penitip (*muwadi'*) sebagai imbalan atas pengamanan, pemeliharaan, dan administrasinya.
- b) *Wadi'ah yad dhomanah*, yaitu merupakan akad penitipan barang atau uang (tapi umumnya berbentuk uang) kepada BMT, namun BMT memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Beberapa ketentuan yang berlaku untuk produk ini adalah:

- (1) Penerima titipan berhak memanfaatkan barang/uang yang dititipkan dan berhak memperoleh keuntungan.
- (2) Penerima bertanggung jawab penuh akan barang tersebut jika terjadi kerusakan atau kehilangan.

(3) Keuntungan yang diperoleh dapat diberikan kepada pemilik barang sebagai bonus atau hadiah.

2) Prinsip *mudharabah*

Ketentuan yang berlaku untuk sistem *mudharabah* adalah:

- a) Modal harus diserahkan secara tunai kepada *mudharib* dan dinyatakan dalam nominal yang jelas.
- b) Pembagian bagi hasil harus disepakati di awal perjanjian.
- c) Bila terjadi resiko kerugian usaha, maka semua kerugian akan ditanggung *shahibul maal*, dan *mudharib* tidak akan mendapatkan keuntungan usaha.⁵

b. *Financing* (penyaluran dana)

1) Pembiayaan jual beli, ada beberapa macam:

a) Jual beli bayar cicilan (*bai' bitsaman ajil*)

Yakni harga pokok dan keuntungannya dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

Ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan *bai' bitsaman ajil* adalah:

- (1) Harga barang dapat ditentukan lebih tinggi dari transaksi tunai, namun ketika harga telah disepakati, tidak dapat dirubah lagi.
- (2) Jangka waktu pengembalian dan jumlah angsuran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

⁵ Ibid., 150-152.

(3) Manakala nasabah tidak mampu membayar tepat pada waktunya, maka BMT akan mencarikan jalan yang paling bijaksana, tapi bank tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan *repricing* dari akad yang sama.⁶

b) Jual beli murabahah adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati.

Ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan jual beli *murabahah* adalah:

- (1) Penetapan harga jual kepada nasabah adalah harga beli ditambah margin keuntungan. Harga jual dapat ditentukan pada saat permohonan pembiayaan atau pada setiap kali mencairkan dana pembiayaan.
- (2) Jangka waktu pengembalian tidak lebih kurang dari 30 hari dan tidak lebih dari satu tahun.
- (3) Margin pembiayaannya BMT dapat menyediakan sampai dengan 100% berdasarkan biaya barang yang akan dibeli atau biaya kontrak yang didapat nasabah.
- (4) Untuk agunan jenis dan nilainya akan ditentukan oleh BMT pada saat menyetujui permohonan pembiayaan *murabahah*.⁷

⁶ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah* (Yogyakarta: UII Press, 2000), 30-31.

⁷ *Ibid.*, 28-29.

c) *Bai' as-salam*

Merupakan pembelian barang yang dananya dibayar di muka, sedangkan barang diserahkan kemudian, untuk menghindari terjadinya manipulasi pada barang, maka antara BMT dengan anggota harus bersepakat mengenai jenis barang, mutu produk, standar harga, jangka waktu, tempat penyerahan dan keuntungan yang dibagi kepada kedua belah pihak.⁸

d) *Bai' al-istisna*

Adalah kontrak order yang ditanda tangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu atau suatu perjanjian jual beli di mana barang yang akan diperjual belikan belum ada. Konsep ini dapat diterapkan untuk membiayai nasabahnya yang ingin membangun konstruksi rumah atau pabrik. Lembaga keuangan syari'ah akan melakukan pembangunan konstruksi tersebut dan pada saat selesainya menjual konstruksi termasuk pada harga jual, yaitu biaya ditambah margin keuntungan.⁹

e) *Ijarah* (sewa)

Yaitu memberi penyewa kesempatan untuk mengambil pemanfaatan dari barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati besarnya.¹⁰

⁸ Kidwan, *Manajemen B..IT*, 169.

⁹ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, 33.

¹⁰ *Ibid.*, 34.

f) *Ijarah muntahi bit tamlik*

Merupakan akad perpaduan antara sewa dengan jual, yakni sewa menyewa yang diakhiri dengan pembelian karena terjadi pemindahan hak. BMT sebagai penyedia barang pada hakikatnya tidak berhajat akan barang tersebut, sehingga angsuran dari nasabah bisa dihitung sebagai biaya pembelian, dan diakhiri waktu setelah lunas barang menjadi milik anggota/nasabah.¹¹

2) Pembiayaan dengan prinsip kerja sama (*partnership*)

Ada dua macam, yakni:

a) Pembiayaan *mudharabah*, yaitu hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota yang modalnya 100% dari BMT.

Ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan pembiayaan *mudharabah* adalah:

- (1) Modal harus dinyatakan dengan jelas jumlahnya dan harus bentuk tunai, bukan piutang.
- (2) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam prosentase dan kesepakatan *ratio* prosentase dicapai melalui negosiasi yang dituangkan dalam kontrak.
- (3) Nisbah bagi hasil antara nasabah dan lembaga keuangan syari'ah ditetapkan sebelum penandatanganan pembiayaan.

¹¹ Ridwan, *Manajemen BMT*, 169.

Nisbah dapat ditentukan seperti 70 : 30, 60 : 40 atau berapa saja sesuai dengan kesepakatan bersama.

(4) Agunan dapat diambil untuk menjaga agar nasabah benar-benar melaksanakan usaha dengan baik.¹²

b) Pembiayaan *al-musyarakah*, yakni kerjasama antara BMT dengan anggota yang modalnya berasal dari kedua belah pihak.

Ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan pembiayaan *musyarakah* adalah:

(1) *Al-musyarakah* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek, dan setelah proyek selesai nasabah mengembalikan dana tersebut bersama dengan bagi hasil yang telah disepakati untuk bank.

(2) BMT akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.

(3) Pengambilan pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.

(4) Resiko yang ada pada *musyarakah* relatif tinggi, yaitu pada penerapannya dalam pembiayaan.¹³

¹² Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, 17-21.

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 93-94.

3) Pembiayaan dengan prinsip jasa, terdiri dari:

a) *Al-wakalah*/wakil

Berarti penyerahan, pendelegasian maupun memberikan mandat atau amanah. Jenis-jenis *wakalah* adalah:

(1) *wakalah al-mutlaqah*, adalah mewakilkan sesuatu mutlak tanpa batasan waktu atau urusan-urusan tertentu.

(2) *Wakalah al-muqayyadah*, dalam hal ini pihak pertama menunjukkan pihak kedua sebagai wakilnya untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu.¹⁴

b) *Kafalah*/garansi berarti jaminan yang diberikan penanggung (*kafi*)

kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. *Kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin. Jenis-jenis *kafalah* adalah:

(1) *Kafalah bi an-nafs*, adalah jaminan diri dari si peminjam.

Contoh: seseorang yang mendapat pembiayaan dengan jaminan nama baik dengan ketokohan seseorang/pemuka masyarakat.

(2) *Kafalah bi al-mal*, adalah jaminan pembayaran barang atau pelunasan hutang. Bentuk *kafalah* ini medan yang paling luas bagi LKS untuk memberikan jaminan kepada para nasabahnya dengan imbalan *fee* tertentu.

¹⁴ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, 36-41.

- (3) *Kafalah bit taslim*, *kafalah* ini bisa dilakukan untuk menjamin dikembalikannya barang sewaan pada akhir masa kontrak. Jaminan pembayaran dapat berupa deposito atau tabungan di LKS.
- (4) *Kafalah al-munjazah*, adalah jaminan untuk tidak dibatasi oleh waktu tertentu/dihubungkan dengan maksud-maksud tertentu.
- (5) *Kafalah al-mualaqah*, adalah jaminan yang dibatasi oleh kurun waktu dan tujuan-tujuan tertentu yang merupakan penyederhanaan dari *kafalah al-munjazah*.
- c) *Al-hiwalah*/pengalihan hutang yaitu pemindahan tanggung jawab pembayaran hutang. Contoh: A mempunyai hutang ke C dan dalam waktu yang sama B mempunyai hutang ke A, atas persetujuan bersama B melunasi hutang A ke C. Dalam lembaga keuangan, *hiwalah* dapat diterapkan dalam proses *debt transfer*. Hutang A ke C adalah transaksi yang harus dilunasi akibat bisnis di antaranya. Hutang B ke A adalah deposit nasabah di lembaga keuangan syari'ah atas permintaan A, B dapat melakukan pemindahan *infavor of C*. Untuk usaha ini lembaga keuangan dapat mengenakan *fee* kepada nasabah.¹⁵

¹⁵ Ibid.

- d) *Ar-rahn* (gadai) adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Barang yang ditabah tersebut memiliki nilai ekonomis. *Ar-rahn* adalah semacam jaminan hutang/gadai.
- e) *Al-qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Contoh aplikasi dalam BMT adalah penyaluran *qardh* oleh BMT kepada nasabahnya yang tidak mampu tetapi memiliki kemauan dan kemampuan untuk berusaha. Dalam sistem penyaluran dana BMT istilah ini dipahami sebagai pembiayaan kebajikan (*qardh al-hasan*), yakni pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tanpa pungutan bagi hasil atau keuntungan dalam bentuk apapun. Nasabah hanya dibebani membayar biaya administrasi dalam jumlah yang wajar sebagai konsekuensi logis atas biaya-biaya yang otomatis dikeluarkan BMT untuk dan dalam rangka penyaluran pembiayaan tersebut.¹⁶

B. Konsep Umum Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah

¹⁶ Makhlul Ilmi, *Teori dan Praktek Mikro Keuangan Syariah* (Yogyakarta: U.I Press, 2002), 85-86.

direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan kepada nasabah.¹⁷

Pengertian lain pembiayaan menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998, yang dimaksud pembiayaan adalah:

Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil.¹⁸

2. Landasan Hukum

a. Al-Qur'an

...لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ...

Artinya: "...Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu ... " (QS. Al-Baqarah: 198).¹⁹

¹⁷ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah* (Jakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 260.

¹⁸ Ridwan, *Manajemen BMT*, 163.

¹⁹ Tim Penyusun Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Departemen Agama, 1984), 48.

b. Hadits

عَنْ صُهَيْبِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاتُ
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن
مجاهه)

Artinya: "Dari Syu'haib, Rasulullah Saw. bersabda: "Tiga perkara yang di dalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradah (numa lain mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual" (HR. Ibnu Majah).²⁰

c. Ijma'

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Dengan demikian maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.²¹

3. Rukun-rukun Pembiayaan

- a. Pelaku akad, yaitu para mitra usaha
- b. Objek akad, yaitu modal (*mal*), kerja (*dharabah*), dan keuntungan (*ribh*)
- c. Sighat, yaitu ijab dan qabul.²²

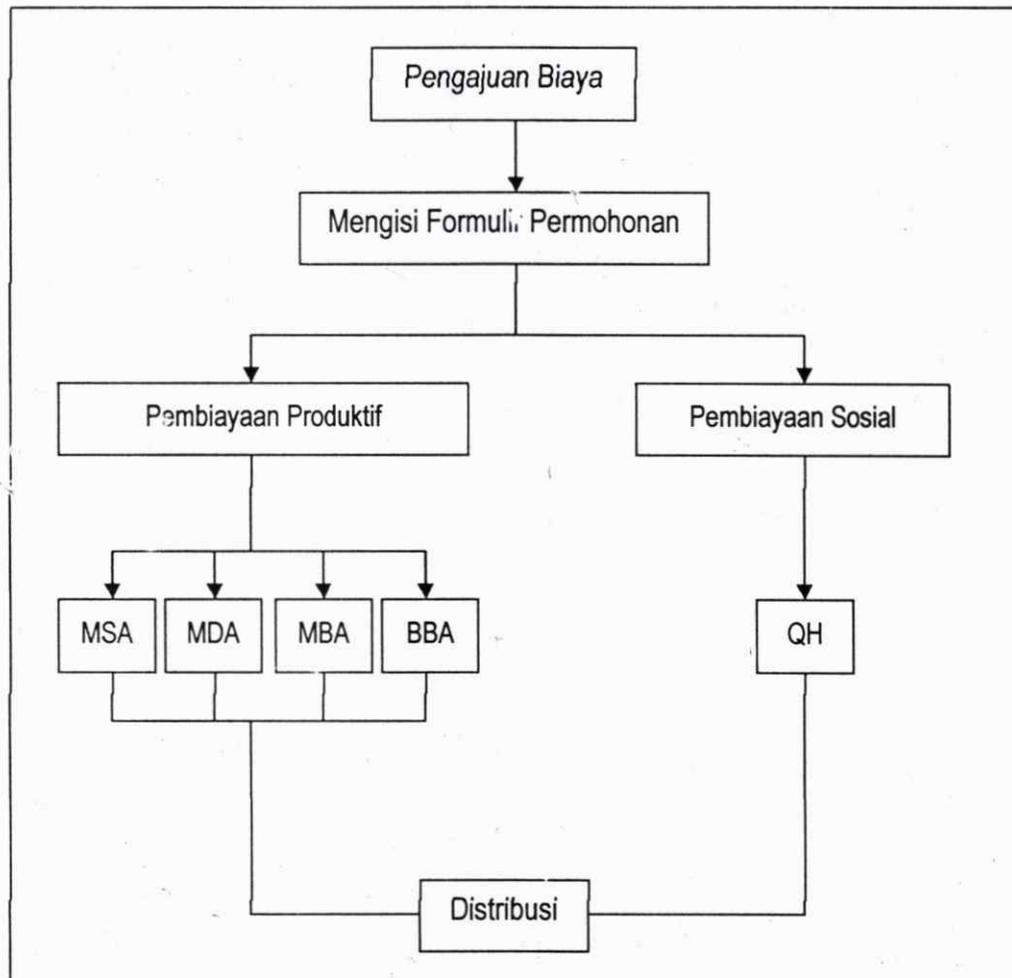
²⁰ Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Bulughul Maram: Kitab Al-Qiradh* (Jeddah: Al-Haromain, 1378 H), 193.

²¹ Muhammad, *Sistem dan Prosedur*, 23-41.

²² Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), 40.

4. Skema Prosedur Pembiayaan²³

Gambar 1: Prosedur Umum Pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah



Keterangan:

MSA = *Musyarakah*

MDA = *Mudharabah*

MBA = *Murabahah*

BBA = *Bai' Bitsaman Ajil*

QH = *Al-Qardhul Hasan*

²³ Muhammad, *Sistem Prosedur*, 103.

5. Metode-metode Penentuan Profit Margin

Pembiayaan yang diberikan bank syari'ah (lembaga keuangan syari'ah) kepada nasabahnya tidak hanya diselesaikan dengan cara *mudharabah* dan *musyarakah* (bagi hasil), namun lembaga keuangan syari'ah dapat juga menjalankan pembiayaan dengan akad jual beli dan sewa. Pada akad jual beli dan sewa bank syari'ah akan memperoleh pendapatan secara pasti.

Metode-metode penentuan *profit margin* pembiayaan adalah:

- a. *Mark-up pricing*, adalah penentuan tingkat harga dengan *me-mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

Contoh. dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya tersebut dengan mempertimbangkan biaya-biaya sebagai berikut:

Biaya variabel per unit : Rp.10

Biaya tetap : Rp.100.000

Jumlah unit yang diharapkan terjual sebanyak 10.000 unit.

Dengan demikian biaya produksi perusahaan untuk memproduksi barang adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya per unit} &= \text{Biaya variabel} + \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Jumlah penjualan}} \\ &= \text{Rp.10} + \frac{\text{Rp.100.000}}{10.000} = \text{Rp.20.} \end{aligned}$$

Diasumsikan, bank/lembaga keuangan syariah menetapkan keuntungan penjualan sebesar 10% dari penjualan, *mark-up price* untuk setiap unit adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga } \textit{mark-up} &= \frac{\text{Biaya perunit}}{(1 - \text{pendapatan penjualan yang diharapkan})} \\ &= \frac{\text{Rp.20}}{(1 - 0,10)} = \text{Rp.22,22.} \end{aligned}$$

Harga sebesar Rp.22,22 merupakan harga yang telah *dimark-up* dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran kepada calon nasabah yang akan membeli barang tersebut. Jika calon nasabah menyepakati harga tersebut, maka akan terjadi kontrak jual beli.²⁴

- b. *Target return pricing*, adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan.

Contoh: Lembaga keuangan syariah menginvestasikan dananya sebesar Rp.1.000.000 dengan menghasilkan tingkat *return* sebesar 20%, dengan demikian *return pricing* dapat dicari sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \textit{Target return price} &= \text{Unit cost} + \frac{\text{Return yang diharapkan} \times \text{modal investasi}}{\text{Unit sale}} \\ &= \text{Rp.20} + \frac{0,20 \times \text{Rp.1.000.000}}{10.000} = \text{Rp.40.} \end{aligned}$$

²⁴ Muharramad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2004), 116-117.

Harga sebesar Rp.40 merupakan harga yang telah ditargetkan dari banyaknya modal yang diinvestasikan dan harga tersebut dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah.

- c. *Perceived value pricing*, adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual, harga jual didasarkan pada harga produk pesaing, di mana lembaga keuangan syariah melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan nasabah.
- d. *Value pricing*, adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi.²⁵

Contoh kasus:

Penentuan target *return* untuk kontrak yang memberikan hasil pasti {*natural certainty contract (NNC)*}

Pak Amin mempunyai modal usaha 100 juta. Modal usaha tersebut diusahakan dalam bisnis perumahan. Satu kali transaksi jual beli rumah, Amin mendapatkan keuntungan 10 juta atau 10%. Dari pengalaman sebelumnya selama satu tahun, Amin dapat menjual rumah sebanyak 6 unit. Suatu ketika ada seseorang yang ingin membeli rumah tersebut dengan pembayaran di kemudian hari, yaitu pada akhir tahun. Apabila Amin menjual rumah tersebut dengan margin keuntungan 10%, maka dia

²⁵ Ibid., 117-120.

akan mengalami kerugian atau kehilangan peluang untuk melakukan penjualan rumah lagi sebanyak 5 kali/unit. Oleh karena itu, untuk menutup hilangnya *opportunity loss*, Amin menawarkan harga rumah kepada seseorang tersebut dengan harga 160 juta atau margin keuntungan sebesar 60%. Dengan demikian, kita dapat melihat bahwa tingkat 60% tersebut adalah sama dengan tingkat keuntungan 10% kali 6 kali transaksi.

Tingkat keuntungan jual beli juga dipengaruhi oleh faktor lain, seperti tingkat harga di pasar. Meskipun demikian, penjual perlu mengacu pada aturan fiqh dalam menentukan harga kontan dengan harga kredit. Dengan demikian, penentuan nilai *required profit rate (rpr)* yaitu tingkat keuntungan yang diharapkan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$rpr = \delta \cdot v$$

Di mana δ adalah tingkat keuntungan dalam transaksi tunai dan v adalah jumlah transaksi yang bisa dilakukan dalam satu tahun. Contoh bila dalam suatu pembiayaan yang memberikan hasil pasti (*murabahah*) bank menetapkan tingkat keuntungan sebesar 12%. Sementara pembiayaan tersebut membutuhkan dana sebesar Rp.200 juta, maka lembaga keuangan syaria'ah sudah bisa melakukan prediksi bahwa keuntungan aktual yang akan diperoleh adalah:

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan aktual yang diperoleh} &= rpr \times \text{jumlah pembiayaan} \\ &= 12\% \times \text{Rp. 200 juta} \\ &= \text{Rp. 24 juta.}^{26}\end{aligned}$$

6. Analisis Pembiayaan

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Pendekatan analisis pembiayaan, di antaranya:
 - 1) Pendekatan jaminan, artinya lembaga keuangan selalu memperhatikan kualitas dan kuantitas jaminan yang dimiliki peminjam. Di BMT As-Salam jaminan yang digunakan adalah BPKB.
 - 2) Pendekatan karakter, artinya lembaga keuangan mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
 - 3) Pendekatan kemampuan perlunasan, artinya lembaga keuangan memperhatikan kelayakan usaha untuk melunasi jumlah pembiayaan yang diambil.
 - 4) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya lembaga keuangan memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.

²⁶ Ibid., 121-122.

- 5) Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya LKS memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.²⁷

b. Prinsip analisis pembiayaan

Dilakukan dengan analisis 5C. Penilaian dengan analisis 5C sebagai berikut:

- 1) *Character* (karakter), artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.
- 2) *Capacity* (kapasitas/kemampuan), artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- 3) *Capital* (modal), artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.
- 4) *Collateral* (jaminan), artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.
- 5) *Condition of economy*, artinya keadaan usaha atau nasabah prospektif atau tidak.²⁸

Dalam prinsip 5C tersebut kadang pihak lembaga keuangan syari'ah menambahkan dengan 1C, yaitu *constraint* artinya merupakan faktor hambatan atau rintangan berupa faktor-faktor sosial psikologis yang ada pada suatu daerah atau wilayah tertentu yang menyebabkan suatu proyek tidak dapat dilaksanakan.²⁹

²⁷ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah* (Jakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 260-261.

²⁸ Ibid.

²⁹ Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, 95.

- c. Tujuan analisis pembiayaan ada dua yaitu:
- 1) Tujuan umum, adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.
 - 2) Tujuan khusus analisis pembiayaan adalah:
 - a) Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam
 - b) Untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
 - c) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.³⁰

C. Konsep Umum *Return On Asset* (ROA)

1. Pengertian *Return On Asset* (ROA)

Lembaga Keuangan (LK) dalam menentukan alternatif kebijakan perlu mengumpulkan data yang hasilnya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan. Salah satu data yang dapat membantu memberikan pertimbangan-pertimbangan dalam menentukan alternatif tindakan perusahaan adalah data kinerja lembaga keuangan.

Kinerja dapat diartikan sebagai tingkat pencapaian hasil atau tujuan perusahaan, tingkat pencapaian misi perusahaan, dan pencapaian pelaksanaan tugas secara aktual. Penilaian kinerja lembaga keuangan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting, karena berdasarkan hasil penilaian tersebut,

³⁰ Muhanimad, *Manajemen Bank Syari'ah*, 261.

ukuran keberhasilan lembaga keuangan selama satu periode tertentu dapat diketahui dan dengan demikian hasil penilaian tersebut dapat dipergunakan sebagai pedoman bagi peningkatan kinerja lembaga keuangan selanjutnya.

Dalam menetapkan ukuran kinerja LKS yang *profit oriented*, maka tujuannya jelas, yaitu meningkatkan kemakmuran bagi para nasabahnya. Dengan demikian rentabilitas merupakan ukuran penting bagi lembaga keuangan, di samping ukuran-ukuran lain yang berkaitan dengan rentabilitas tersebut,³¹ seperti analisis solvabilitas, liquidity rasio, dan lain-lain.

Rentabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Kemampuan menghasilkan laba tersebut diukur dengan suatu perbandingan antara laba dengan modal, yang dikenal dengan nama *Return On Equity* (ROE) dan perbandingan antara laba bersih dengan total aktiva, yang dikenal dengan nama *Return On Asset* (ROA).

Oleh karena itu usaha memperbesar profit margin dapat dilakukan dengan:

- a. Menambah biaya operasi sampai tingkat tertentu, diusahakan tercapainya tambahan penjualan yang sebesar-besarnya (tambahan penjualan > tambahan biaya operasi)

³¹ G. Sugiyarso dan F. Winarni, *Manajemen Keuangan* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2005), 111-112.

- b. Mengurangi penghasilan dari penjualan sampai tingkat tertentu, diusahakan adanya pengurangan biaya operasi yang sebesar-besarnya (pengurangan biaya operasi > pengurangan penghasilan dari penjualan).³²

Dari segi *profitabilitas*, dalam beberapa tahun terakhir, lembaga keuangan syaria'ah mampu mencatat tingkat keuntungan yang cukup besar. Pertumbuhan keuntungan tiap tahunnya bertambah sampai dengan 50%. Ditinjau dari sumbernya, secara dominan masih berasal dari margin *murabahah* dan bagi hasil pembiayaan. Ditinjau dari penggunaannya, sebagian besar pendapatan bersih operasional tersebut dipergunakan untuk menutup biaya operasional perbankan syaria'ah ataupun lembaga keuangan syaria'ah yang dalam 2 tahun terakhir mengalami peningkatan cukup besar. Peningkatan biaya yang mencerminkan kehati-hatian yang tinggi di dalam menyikap: penurunan kinerja sector riil tersebut tidak sampai mengganggu efisiensi operasional lembaga keuangan syaria'ah sebagaimana tercermin rasio biaya operasional terhadap pendapatan operasional (Bopo) setelah bagi hasil lembaga keuangan syaria'ah yang masih tinggi.³³

Profitabilitas merupakan tingkat kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Profitabilitas merupakan ukuran (hasil) akhir dari seluruh kebijakan dan keputusan yang dipilih oleh manajemen organisasi bisnis.

³² Ibid., 112-114.

³³ Awali Rizki, *BMT Fakta dan Proses Baitul Maal wat Tamwil* (Yogyakarta: UCY Press, 2007), 77-78.

Seluruh kebijakan apapun yang ada di dalam organisasi jika berjalan baik dan berdampak positif akan menghasilkan kinerja yang efektif dan efisien, kinerja yang efektif dan efisien akan menghasilkan tingkat keuntungan perusahaan yang memuaskan.³⁴

Tingkat keuntungan bersih (*net income*) yang dihasilkan oleh lembaga keuangan syaria'ah dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan (*controllable factors*) dan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan (*uncontrollable factors*). Faktor-faktor yang dapat dipengaruhi oleh manajemen seperti segmentasi bisnis, pengendalian pendapatan (tingkat bagi hasil, keuntungan atas transaksi jual beli, pendapatan fee atas layanan yang diberikan) dan pengendalian biaya-biaya. *Uncontrollable factors* atau faktor-faktor eksternal adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kinerja lembaga keuangan syaria'ah seperti kondisi ekonomi secara umum dan situasi persaingan di lingkungan wilayah operasinya.

Ada dua rasio yang biasanya dipakai untuk mengukur kinerja suatu lembaga keuangan, yaitu Return On Assets (ROA) dan Return On Equity (ROE). Pengertian dari ROA adalah perbandingan antara pendapatan bersih (*net income*) dengan rata-rata aktiva (*average assets*).³⁵

³⁴ Kusnani dkk., *Akuntansi Manajemen (Komprehensif, Tradisional dan Kontemporer)* (Malang: UNIBRAW, 2002), 117.

³⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syaria'ah*, 244-245.

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen lembaga keuangan dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan. Semakin besar ROA suatu lembaga keuangan, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai lembaga keuangan dan semakin baik pula posisi lembaga keuangan tersebut dari segi penggunaan aset.

2. Rumus *Return On Asset* (ROA)

Rasio ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%^{36}$$

Target keuntungan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh lembaga keuangan syari'ah pada umumnya dijabarkan dalam besaran *Return On Asset* (ROA). Misalnya target ROA = 15% dengan jumlah *outstanding* pinjaman 90% dari total aset, maka diperoleh besarnya *spread* keuntungan sebesar 1,67% (diperoleh dari perhitungan $100/90 \times 1,5\%$). Jika dalam lembaga keuangan konvensional, *spread* merupakan keuntungan sebagai akibat dari selisih bunga yang dibayar kepada deposan dan bunga yang diterima dari debitur. Namun lembaga keuangan syari'ah menentukan keuntungan yang diharapkan biasanya didasarkan pada perhitungan ROA, bahwa esensi keuntungan *murabahah* adalah adanya kata sepakat antara BMT dan nasabah dan tidak merugikan satu dengan yang lain, tidak menimbulkan

³⁶ Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, 120.

pula kemudharatan dan tidak menimbulkan penganiayaan satu dengan yang lain.³⁷

Perlu dicatat di sini, bahwa dalam penentuan tingkat kesehatan lembaga keuangan syaria'ah, Bank Indonesia (BI) lebih mementingkan penilaian besarnya Return On Assets (ROA) dan tidak memasukkan unsur Return On Equity (ROE). Hal ini dikarenakan Bank Indonesia sebagai pembina dan pengawas perbankan lebih mengutamakan nilai profitabilitas suatu lembaga keuangan yang diukur dengan aset yang dananya sebagian besar berasal dari simpanan masyarakat.³⁸

D. Pengaruh Pembiayaan terhadap *Return On Asset* (ROA)

Lembaga keuangan memiliki fungsi menghimpun dana dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Dalam menjalankan dua aktivitas ini, lembaga keuangan syaria'ah harus memenuhi kaidah-kaidah yang berlaku, baik kaidah syaria'at Islam maupun kaidah hukum perbankan yang berlaku.

Pembiayaan merupakan fungsi lembaga keuangan dalam menjalankan fungsi penggunaan dananya. Portofolio pembiayaan pada lembaga keuangan menempati porsi terbesar, pada umumnya sekitar 55%-60% dari total aktiva. Dari

³⁷ Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), 82-91.

³⁸ Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, 121.

pembiayaan yang disalurkan diharapkan dapat mendapatkan hasil yang tinggi bagi lembaga keuangan tersebut.

Adapun salah satu rasio yang digunakan adalah ROA, yang menggambarkan kemampuan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dalam mengelola dana yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva serta menghasilkan keuntungan pasti, dan dalam penelitian ini diharapkan semakin besar ROA di lembaga keuangan syariah tersebut, maka semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai lembaga keuangan syariah dan semakin baik pula posisi keuntungan lembaga keuangan syariah dari segi penggunaan asetnya.