

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Revenue Sharing*

1. Pengertian *Revenue Sharing*

Menurut definisi istilah, bagi hasil ialah metode di mana pemilik dana dan manajemen membagi hasil usahanya. Istilah “*profit sharing*” ialah bagi hasil yang berasal dari bahasa Inggris. Istilah “*pembagian laba*” ialah bagi hasil dalam ekonomi.²⁸ Pembagian hasil diartikan sebagai suatu mekanisme pelaksanaan kesepakatan diantara dua pihak dalam menjalankan kerjasama. Disepakati dalam kerjasama yang berlaku bahwa setiap dan semua pendapatan perusahaan akan dilakukan pembagian hasil diantara kedua pihak.²⁹

Dari kata bahasa Inggris “*revenue*” berarti (pendapatan, penghasilan, hasil) dan “*sharing*” berarti bagian atau bagi. Istilah “*Revenue Sharing*” dapat diartikan sebagai pembagian atas pendapatan, penghasilan, atau hasil. Dalam perbankan syariah, “*revenue*” mengacu pada pengembalian investasi yang dilakukan oleh bank ketika meminjamkan uang nasabahnya dengan imbalan layanan atau barang. Bank telah mengenalkan sistem *revenue sharing* kepada masyarakat di mana keuntungan didistribusikan berdasarkan

²⁸ Frena Fardillah dkk, *Perbankan Syariah Indonesia* (Cirebon: Insania, 2021), 142.

²⁹ *Ibid.*, 141.

persentase dari total pendapatan pengelolaan dana, bukan pada pendapatan dikurangi biaya.³⁰

Dalam tujuan membagi keuntungan yang dihasilkan oleh bank syariah, sistem syariah menggunakan model *revenue sharing*. Dengan menggunakan teknik ini, bagi hasil dihitung berdasarkan laba sebelum dikurangi biaya-biaya lain yang muncul. Bagi hasil adalah metode mengalokasikan laba dalam lembaga keuangan syariah, di mana jumlah semua pendapatan digunakan untuk menentukan laba sebelum mengurangi dengan biaya lembaga keuangan, agar pemilik dana (*shahibul maal*) mendapatkan bagian keuntungan yang lebih tinggi dari berlakunya suku bunga pasar.³¹

Dalam menghitung bagi hasil dengan metode *revenue sharing* pembagian keuntungan dilakukan berdasarkan pendapatan kotor dari penjualan atau usaha sebelum dikurangi biaya-biaya lainnya. Dalam skema *revenue sharing* bagi hasil dihitung dengan menggunakan nisbah yang telah disepakati dengan pendapatan kotor.³² Contoh perhitungan bagi hasil dengan menggunakan teknik revenue sharing:

Rumus: Laba Bersih – Biaya Operasional Komis

Wulan mendepositokan uangnya sebesar Rp.5.000.000 dengan biaya operasional yang diketahuinya sebesar Rp.4.000.000 dengan nisbah 40%: 60%.

³⁰ Fahmi Medias, *Ekonomi Mikro Islam* (Magelang: UNIMMA Press, 2018), 147-148.

³¹ H. Zaenal Arifin, *Akad Mudharabah* (Indramayu: Penerbit Adab, 2021), 15-16.

³² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Prenada Media Grup, 2016), 77

Diketahui:

Nisbah anggota 40%

Nisbah BMT 60%

Laba bersih: Rp.5.000.000

Biaya operasional: Rp.4.000.000

Pembagian hasil yang diperoleh anggota ialah:

Rumus: laba bersih-biaya operasional komis

Rumus: $40\% \times (\text{Rp.5.000.000} - \text{Rp.4.000.000}) = \text{Rp.400.000}$

Pembagian hasil yang diperoleh BMT ialah:

Rumus: laba bersih-biaya operasional komis

Rumus: $60\% \times (\text{Rp.5.000.000} - \text{Rp.4.000.000}) = \text{Rp.600.000}$

2. Faktor Yang Diperhatikan Dalam Penetapan Bagi Hasil

Lembaga keuangan syariah memiliki penawaran umum yang unik untuk masyarakat seperti bagi hasil, dan ada hukum syariah untuk pembagian hasil perusahaan yang harus dinegosiasikan di awal kontrak (akad). Kedua belah pihak harus siap untuk menegosiasikan ketentuan besarnya pembagian hasilnya dan penentuan berdasarkan kesepakatan bersama. Ketika melihat lembaga keuangan syariah melalui perspektif Islam, dalam bagi hasil tujuan utamanya meliputi:

- a. Promosi pembangunan ekonomi.
- b. Mencapai distribusi sumber daya keuangan yang adil.

- c. Terhapusnya bunga dari keseluruhan transaksi keuangan dan pembaruan seluruh kegiatan sesuai dengan prinsip Islam.³³

Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam memutuskan nisbah atau penetapan pembagian hasil, yakni:

- a. Hukum syariah mengamanatkan ketentuan bagi hasil yang disepakati. sebelum dimulainya kontrak bisnis apa pun, dan pembagian persentase diantara pihak-pihak yang terlibat dalam suatu transaksi diselesaikan sebelum dimulainya kerja sama apa pun.
- b. Ketika perusahaan berhasil, pendapatan dan kerugian dibagi sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan. Namun, jika perusahaan gagal, distribusi akan ditentukan oleh nilai proporsional dari kontribusi modal yang diberikan.
- c. Pemberian persentase nisbah keuntungan diharuskan dalam bentuk persentase diantara dua pihak bukan diberikan dalam bentuk nominal tertentu.
- d. Besarnya nisbah dipengaruhi oleh nilai yang ditempatkan pada kontribusi kedua pihak yang terlibat dalam kerjasama, kemungkinan keuntungan moneter, dan tingkat potensi kerugian.³⁴

³³ Frena Fardillah dkk, *Perbankan Syariah Indonesia* (Cirebon: Insania, 2021), 141-142.

³⁴ Iwan Permana, *Hadits Ahkam Ekonomi* (Jakarta: AMZAH, 2020), 195.

3. Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

- a. *Investment rate*, merupakan presentase dana yang diinvestasikan kembali oleh bank syariah, baik ke dalam pembiayaan maupun penyaluran dan lainnya.
- b. Total dana investasi, merupakan total dana investasi yang diterima oleh bank syariah akan memengaruhi bagi hasil yang diterima oleh nasabah investor. Total dana berasal dari investasi mudharabah dapat dihitung menggunakan saldo minimal bulanan atau saldo minimal harian.
- c. Jenis dana, merupakan investasi mudharabah dalam penghimpunan dana, dapat ditawarkan dalam beberapa jenis seperti tabungan mudharabah, deposito mudharabah, dan sertifikat investasi mudharabah anratbank syariah. Setiap jenis dana investasi memiliki karakteristik yang berbeda sehingga akan berpengaruh pada besarnya bagi hasil.
- d. Nisbah, persentase tertentu yang disebutkan dalam akad kerja sama usaha (mudharabah dan musyarakah) yang telah disepakati antara bank dan nasabah investor.
- e. Metode perhitungan bagi hasil, merupakan bagi hasil akan berbeda tergantung pada dasar perhitungan bagi hasil, bagi hasil dihitung menggunakan konsep *revenue sharing* dan bagi hasil dihitung menggunakan *profit sharing*.³⁵

³⁵ Mia Lasmi Wardiyah, *Pengantar Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2019), 272-273.

4. Kelebihan dan Kekurangan *Revenue Sharing*

a. Kelebihan *revenue sharing* yaitu:

- 1) Penggunaan model *revenue sharing* dirasa lebih mudah dan sederhana dalam menjalankan kerja sama.
- 2) Nasabah lembaga keuangan syariah belum siap untuk membagi risiko. Dengan demikian *revenue sharing* selalu menjamin keuntungan.
- 3) *Revenue sharing* merupakan satu diantara bentuk perlindungan dalam lembaga keuangan syariah pada kinerja keuangan bank, dimana lembaga keuangan syariah mengumpulkan dana dari nasabah dalam jumlah yang sangat signifikan, dengan demikian lembaga harus menerapkan sejumlah strategi untuk melindungi dananya dan menjamin untuk memberikan keuntungan yang lebih besar dalam jangka panjang. Sehingga, nasabah dapat membiayai operasionalnya dan meningkatkan kesejahteraan pekerjanya, serta agar lembaga keuangan syariah dapat memberikan nisbah bagi hasil yang sesuai kepada nasabah dalam sistem pembiayaan melalui investasi produk tabungan dan deposito.³⁶

³⁶ Sujian Suretno, "Interest Instrument And Revenue Sharing In The Banking World", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 3, No. 2, 2019, 172. <https://jurnal.staialhidayahbogor.ac.id>

- b. Kekurangan *revenue sharing* yaitu:
- 1) Banyak pihak yang merasa bahwa model *revenue sharing* tidak adil dan eksploitatif terhadap nasabah. Dengan sistem ini, lembaga keuangan syariah tidak memeriksa laporan keuangan usaha pembiayaan nasabahnya.
 - 2) Nasabah yang berinvestasi pada produk tabungan dan deposito di lembaga keuangan syariah mendapatkan keuntungan yang jelas dari bagi hasil dengan menggunakan teknik *revenue sharing*. Bank selalu mempunyai pendapatan, dengan demikian investor dapat yakin bahwa nantinya akan menuai keuntungan, meskipun dalam jumlah yang bervariasi dari bulan ke bulan. Namun untuk akad *financing*, pendekatan ini seringkali merugikan konsumen karena lembaga keuangan secara kontraktual diwajibkan untuk mendapatkan bagi hasil dari manajemen terlepas dari apakah perusahaan tersebut menghasilkan keuntungan atau tidak.³⁷

B. *Mudharabah*

1. Pengertian *Mudharabah*

Secara etimologi, kata *mudharabah* berasal dari kata “*dharb*” yang memiliki arti memukul atau berjalan. Penggunaan istilah tersebut lebih merujuk pada proses di mana sebuah usaha dikelola. Pengertian

³⁷ Ibid., 170.

secara teknis, *mudharabah* ialah perjanjian kerjasama dalam bidang usaha oleh dua pihak, dimana pihak pertama menyerahkan modal kepada pihak kedua sebagai pengelola dana untuk usaha. Dalam mekanismenya pembiayaan *mudharabah*, keuntungan usah dibagi menurut kesepakatan kedua belah pihak sesuai akad kontrak. Sedangkan kerugian yang tanpa disengaja ditanggung oleh pemilik modal. Tetapi apabila kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian pengelola maka pihak pengelola harus bertanggungjawab.³⁸

Menurut Syafi'i Antonio menetapkan definisi *mudharabah*, yaitu akad kerja sama usaha antara dua pihak. Dimana pihak pertama disebut *shahibul maal* berperan sebagai pihak yang masukkan dana, sedangkan pihak lainnya yang berperan sebagai pengelola, serta keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan dalam akad, dan jika mengalami kerugian, maka diharuskan dibayar oleh pemilik modal selama kerugian tersebut tidak disebabkan kelalaian pengelola.³⁹

2. Jenis-Jenis *Mudharabah*

Secara umum *mudharabah* terdiri dari dua jenis, yakni:

- a. *Mudharabah muqayyadah* yaitu akad diantara pemilik dana dan pengelola dana, yang mana pemilik dana memberikan batasan dalam mengelola dana atas kerja sama tersebut, seperti tidak

³⁸ Zaenal Arifin, *Kontruksi Hukum Jaminan Dalam Akad Pembiayaan Mudharabah Di Era Revolusi Industri 4.0 (Teori Dan Studi Komparatif)* (Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2022), 37.

³⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Depok: Gema Insani Bekerja sama dengan TAZKIA CENDEKIA, 2018), 95.

mencampurkan dana dari pemilik dana dengan dana yang lain , tidak melakukan investasi dana pada transaksi penjualan angsuran, atau yang mewajibkan pengelola dana untuk menginvestasikan sendiri tidak dengan pihak ketiga.

- b. *Mudharabah mutlaqah* yaitu kesepakatan antara dua pihak untuk bekerja sama. Pihak pengelola dana bebas mengelola dana tanpa terikat atau ada batasan dari pemilik dana. Pada jenis *mudharabah* ini tidak ditetapkan masa berlakunya, di mana tempat menjalankan usahanya, ataupun jenis usaha yang dijalankan. Namun modal yang dikelola, bagaimanapun, tidak dapat digunakan untuk mendanai kegiatan atau investasi yang melanggar hukum Islam.⁴⁰

Istilah “*mudharabah*” paling sering digunakan untuk merujuk pada layanan keuangan dan investasi. Syafi'i menjelaskan bahwa istilah *mudharabah* digunakan untuk:

- a. Investasi khusus

Investasi khusus yaitu investasi yang dilakukan dengan uang dari sumber khusus yang kemudian didistribusikan dengan cara khusus sesuai dengan ketentuan yang dilakukan oleh pemilik modal (*shahibul maal*).

⁴⁰ H. Ihsan Rambe dan Kusmilawaty, *Akuntansi Syariah* (Medan: UMSU Press, 2022), 102.

b. Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan ini sama halnya dengan modal kerja untuk jasa ataupun perdagangan.

c. Deposito spesial

Uang yang disimpan oleh nasabah khusus untuk digunakan dalam bisnis tertentu, seperti hanya transaksi ijarah atau murabahah.

d. Tabungan berjangka

Tabungan ini merupakan tabungan yang dirancang untuk tujuan tertentu dalam kebutuhan khusus, misalnya tabungan kurban, haji, dan lainnya.⁴¹

3. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

a. Rukun *mudharabah*, diantaranya:

1) Pelaku (pemilik modal maupun pengelola usaha)

Orang yang terlibat dalam pembiayaan *mudharabah* memiliki peran yang serupa dengan rukun dalam transaksi bisnis, namun ada faktor penting lainnya yaitu bagi hasil laba. Dalam pembiayaan *mudharabah* terdapat dua pelaku yaitu satu pihak sebagai pemilik modal sementara satu pihak sebagai pengelola usaha. Tidak adanya keberadaan kedua pihak maka pembiayaan *mudharabah* tidak dapat terbentuk.

⁴¹ Wasillatur Rohmaniyah, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2019), 100.

2) Objek

Objek dalam akad *mudharabah* merupakan hasil dari tindakan yang diambil oleh para pelaku. Pemilik modal memberikan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sementara pelaku usaha menyerahkan keterampilannya sebagai bentuk kerjasama. Modal dapat berupa uang atau barang. Di mana nilai uang atau barang harus dirinci dengan jelas. Di sisi lain, kontribusi yang diberikan oleh pengelola dapat berupa keahlian, keterampilan, kemampuan, dan lain-lain. Tanpa adanya kedua objek ini tidak dapat terwujud.⁴²

3) Persetujuan antara kedua belah pihak

Faktor berikutnya yang perlu diperhatikan adalah persetujuan antara kedua belah pihak yang merupakan konsekuensi dari prinsip sama-sama rela. Kedua belah pihak harus secara sukarela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*. Pemilik modal menyetujui perannya untuk memberikan kontribusi modal, sementara pengelola usaha menyetujui perannya untuk memberikan kontribusi melalui kerjanya.

⁴² Zaenal Arifin, *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana Dengan Prinsip Bagi Hasil)* (Jawa Barat: CV Adanu Abimata, 2020), 46.

4) Nisbah (keuntungan)

Nisbah ini menggambarkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang terlibat dalam aktivitas *mudharabah*. Pihak *mudharib* memperoleh imbalan atas usaha dan kerja yang dilakukan, sementara *shahibul maal* menerima imbalan atas modal yang telah disetorkan. Nisbah keuntungan ini berfungsi untuk mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak terkait dengan mekanisme pembagian keuntungan.⁴³

b. Syarat-syarat *mudharabah*

Adapun berikut syarat-syarat *mudharabah*:

- 1) Terikat dengan akad
- 2) Orang yang melakukan akad haruslah mereka yang memahami hukum dan memiliki kecakapan untuk bertindak sebagai wakil. Hal ini penting karena wakil tersebut berperan sebagai pengelola modal yang mewakili pemilik modal. Oleh karena itu syarat-syarat yang berlaku untuk seorang wakil juga berlaku untuk pengelola modal dalam akad *mudharabah*.
- 3) Mengenai modal, terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu harus berentuk uang, jumlahnya harus jelas,

⁴³ Ibid., 47.

harus dalam bentuk tunai, dan harus diserahkan sepenuhnya kepada pengelola modal.

- 4) Untuk keuntungan, pembagian harus ditentukan dengan jelas. Masing-masing pihak harus mendapatkan bagian yang telah disepakati sebelumnya seperti setengah, sepertiga, atau seperempat dari keuntungan. Apabila keuntungan tidak jelas, maka menurut pandangan ulama Hanafiyah, akad tersebut dianggap fasid (rusak).⁴⁴

4. Mekanisme *Mudharabah*

Dalam pelaksanaan *mudharabah* harus memperhatikan Al-Qur'an dan As-Sunnah, pendapat ulama, Fatwa SN-MUI dan standar syariah internasional agar mendapatkan persetujuan atau pengakuan dan mengurangi masalah hukum di masa depan. Begitu pula bagi perusahaan yang dibiayai dengan *mudharabah*, *mudharib* dan tentunya pemilik modal yang harus memperhatikan pemeliharaan dan pelestarian modal.⁴⁵ Berikut ini mekanisme dari akad *mudharabah*:

⁴⁴ Ibid., 48.

⁴⁵ Darmawan, *Manajemen Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UNY Press, 2022), 169.

Gambar 2.1 Mekanisme Akad Mudharabah Dalam Produk Penghimpunan Dana



Sumber: Buku Teori dan Implementasi Produk Keuangan Syariah.⁴⁶

Berdasarkan ilustrasi gambar diatas, berikut penjelasannya:

- a. Dalam penghimpunan dana, dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* (investasi tidak terikat) kedudukan Bank Syariah sebagai pengelola dana (*mudharib*) sedangkan pemilik dana (*shahibul maal*) adalah deposan/ penabung. Pekerjaan sepenuhnya diserahkan kepada Bank Syariah *baitul qiradh* sehingga perhitungan distribusi hasil usaha dilakukan oleh bank syariah sebagai pengelola dana (*mudharib*).
- b. Dalam penyaluran dana, dengan prinsip *mudharabah mutlaqah*, kedudukan Bank Syariah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) sedangkan sebagai pengelola dana (*mudharib*) adalah debitur. Pekerjaan sepenuhnya diserahkan kepada debitur sehingga

⁴⁶ Elif Pardiansyah dan Mohamad Ainun Najib, *Teori dan Implementasi Produk Keuangan Syariah (Edisi Produk Perbankan Syariah)*, (Jawa Barat: CV Media Sains Indonesia, 2020), 60.

perhitungan distribusi hasil usaha dilakukan oleh debitur (*mudharib*) sebagai pengelola dana.⁴⁷

5. Manfaat dan Risiko *Mudharabah*

a. Manfaat *Mudharabah*

- 1) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- 2) Bank tidak berkewajiban untuk membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap. Pembayaran tersebut akan disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank. Sehingga bank dapat menghindari terjadinya *negative spread*.
- 3) Pengembalian pokok pembiayaan juga akan disesuaikan dengan *cash flow* kas usaha nasabah agar tidak membebani mereka.
- 4) Selain itu, bank akan selektif dan berhati-hati dalam memilih usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan. Karena keuntungan yang nyata dan terukurlah yang akan dibagikan kepada nasabah.
- 5) Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap. Dalam sistem bunga tetap, bank menagih penerima pembiayaan dengan jumlah bunga tetap tanpa mempedulikan seberapa besar keuntungan yang diperoleh nasabah, bahkan

⁴⁷ Ibid., 61.

ketikka mereka mengalami kerugian atau dalam kondisi krisis ekonomi.⁴⁸

b. Risiko *Mudharabah*

- 1) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti dalam kontrak.
- 2) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- 3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.⁴⁹

6. Berakhirnya Akad *Mudharabah*

Akad *mudharabah* termasuk akad dengan jangka waktu yang tidak terbatas, namun masing-masing pihak berhak menentukan jangka waktu perjanjian kerjasama. Adapun alasan berakhirnya akad *mudharabah* sebagai berikut:

- a. Dalam akad *mudharabah* ini terdapat batas waktu, di mana *mudharabah* akan berakhir pada waktu yang telah ditentukan.
- b. Salah satu pihak memutuskan untuk mengundurkan diri.
- c. Salah satu pihak meninggal dunia.
- d. Manajer dana tidak menggunakan kekuasaan manajerialnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam kontrak.
- e. Tanpa adanya tambahan modal.⁵⁰

⁴⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 97.

⁴⁹ *Ibid.*, 98.

⁵⁰ Hery, *Akuntansi Syariah* (Jakarta: PT Grasindo, Anggota Ikapi, 218), 8.

C. Peningkatan Jumlah Nasabah

1. Pengertian Peningkatan Jumlah Nasabah

Nasabah adalah individu atau organisasi yang membeli barang atau jasa secara berkelanjutan, dan peningkatan jumlah mereka menunjukkan efektivitas pemasaran dan kualitas pelayanan yang baik. Peningkatan jumlah nasabah adalah proses bertambahnya individu atau badan usaha yang menggunakan jasa atau produk dari suatu lembaga keuangan atau organisasi tertentu dalam periode waktu tertentu. Hal ini mencerminkan keberhasilan institusi dalam menarik kepercayaan masyarakat terhadap layanan yang ditawarkan.⁵¹

2. Fungsi Peningkatan Jumlah Nasabah

Peningkatan jumlah nasabah memiliki beberapa fungsi strategis, antara lain:

- a. **Pertumbuhan Pendapatan:** Semakin banyak nasabah, maka semakin besar potensi pendapatan dari produk/jasa yang ditawarkan.
- b. **Peningkatan Reputasi:** Lembaga yang banyak diminati menunjukkan reputasi yang baik di mata masyarakat.
- c. **Efisiensi Operasional:** Skala ekonomi dapat dicapai karena biaya per unit layanan menurun dengan peningkatan volume nasabah.

⁵¹ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management, 15th Edition* (New York: Pearson Education, 2016), 72.

d. Daya Saing: Menambah kekuatan institusi dalam menghadapi persaingan industri.⁵²

3. Faktor Penyebab Terjadinya Peningkatan Jumlah Nasabah

Beberapa faktor yang menyebabkan peningkatan jumlah nasabah antara lain:

- a. Kualitas Pelayanan: Pelayanan prima meningkatkan kepuasan dan menarik calon nasabah baru.
- b. Strategi Promosi Efektif: Promosi yang tepat sasaran mampu menjangkau lebih banyak masyarakat.
- c. Rekomendasi (*Word of Mouth*): Testimoni positif dari nasabah lama sangat berpengaruh dalam menarik nasabah baru (Teori *Two Step Flow*-Katz & Lazarsfeld).
- d. Inovasi Produk/Jasa: Penawaran baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar mampu menarik minat masyarakat.
- e. Kemudahan Akses dan Teknologi: Pelayanan berbasis digital dan mobile banking turut mempengaruhi peningkatan nasabah.⁵³

D. Koperasi Syariah

1. Pengertian Koperasi Syariah

Koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota

⁵² Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 124.

⁵³ Valarie A Zeithaml, Mary Jo Bitner, dan Dwayne D. Gremler, *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm** (UK: McGraw-Hill, 2017), 240.

dan masyarakat pada umumnya serta ikut mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur.⁵⁴ Koperasi syariah merupakan koperasi yang kegiatan usahanya berlandaskan prinsip Islam. Berdasarkan pendiriannya koperasi terdapat dua jenis yaitu Koperasi Serba Usaha (KSU), koperasi serba usaha dapat membuka berbagai macam unit usaha baik sektor riil seperti usaha perdagangan, usaha toko, dan usaha simpan pinjam. Selanjutnya, Koperasi Simpan Pinjam (KSP), koperasi simpan pinjam hanya boleh melaksanakan satu kegiatan usaha yaitu penghimpunan dan penyaluran dana kepada anggota saja. Koperasi simpan pinjam tidak diperbolehkan membuka usaha lainnya selain simpan pinjam.⁵⁵

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, koperasi syariah tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah. Kegiatan usaha koperasi syariah harus terhindar dari segala hal yang mengandung *maysir* (judi), *gharar* (ketidakjelasan), *riba* dan lainnya yang bertentangan dengan syariah.⁵⁶

2. Fungsi Koperasi Syariah

Koperasi memiliki fungsi dan peran sebagai berikut:

- a. Membangun dan mengembangkan potensi ekonomi dan kemampuan anggota pada khususnya dan masyarakat umumnya dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial.

⁵⁴ Joko Sutrisno, *Instrumen & Struktur Permodalan Koperasi* (Sumatera Barat: PT Mafy Media Literasi Indonesia, 2023), 11.

⁵⁵ Nurul Ikhsanti, dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Banten: PT Sada Kurnia Pustaka, 2023), 74.

⁵⁶ *Ibid.*, 75.

- b. Berpartisipasi aktif dalam upaya meningkatkan kualitas hidup manusia dan masyarakat.
- c. Penguatan ekonomi kerakyatan sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai landasannya.
- d. Upaya untuk menciptakan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.⁵⁷

3. Prinsip-Prinsip Koperasi Syariah

a. Non riba

Non riba merupakan segala transaksi keuangan harus terbebas dari adanya riba atau bunga. Pendapatan yang diperoleh dari hasil keuntungan nyata dari usaha yang dijalankan, bukan dari bunga pinjaman.

b. *Profit and Loss sharing*

Profit and loss sharing merupakan pembagian keuntungan dan kerugian didasarkan pada kesepakatan yang adil antara kedua belah pihak.

c. Transparansi dan keadilan

Transparansi dan keadilan adalah seluruh transaksi yang dijalankan harus dilaksanakan dengan transparansi penuh dan adil kepada semua anggota.

⁵⁷ Muhammad Wandisyah dan Sarmiana Batubara, "Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian dan Kesejahteraan Masyarakat Di Indonesia", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7 (03), 2021, 194-198. <http://jurnal.stie-aas.ac.id>.

d. Zakat dan sadaqah

Zakat dan sadaqah adalah sebagian dari keuntungan yang diperoleh digunakan untuk keperluan social, seperti zakat dan sadaqah, untuk membantu anggota yang membutuhkan.⁵⁸

⁵⁸ Dio Firmasyah dan Peni Haryanti, “analisis koperasi syariah dan konvensional terhadap perekonomian khalayak jombang”, *JIES: Journal of Islamic Economics Studies* Vol. 5, No. 1, 2024, hal: 3. <https://ejournal.feunhasy.ac.id>