

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Pustaka

1. Bagi Hasil

Bagi hasil adalah sebagai suatu sistem yang meliputi pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana pembagian hasil usaha.¹

Untuk menentukan tingkat pembagian hasilnya, BMT akan menghitung setiap bulan atau setiap periode perhitungan pendapatan usaha. Nisbah merupakan proporsi pembagian hasil. Begitu pula dalam pembiayaan bagi hasil. Debitur harus melaporkan pembukuan usahanya sehingga dapat diketahui nilai bagi hasilnya.²

Nishbah ini akan diterapkan dalam akad atau perjanjian. Sebelum akan ditandatangani, nasabah atau anggota dapat menawar sampai pada tahap kesepakatan. Hal ini tentunya berbeda dengan sistem bunga, yakni nasabah selalu pada posisi pasif dan dikalahkan, karena pada umumnya bunga menjadi kewenangan pihak bank. Kesempatan tentang *nishbah* ini selanjutnya tertuang dalam akad. Atas dasar laporan dari nasabah, manajemen BMT akan membuat perhitungan bagi hasilnya sesuai dengan *nishbah* tersebut.

Dengan demikian, model bagi hasil ini tidak mengenal istilah beban pasti. Karena nilai bagi hasil akan didapat setelah terjadi pembukuan usaha. Bagi lembaga keuangan syariah, tidak akan terjadi negatif *spread* sebagaimana pada lembaga keuangan konvensional. Karena bagi hasil dana akan dibayar setelah para debitur membayar bagi hasil pula. Dan bagi debitur tidak akan menjual barangnya dengan harga yang tinggi, karena bagi hasil tidak mungkin dihitung sebagai bagian dari biaya produksi. Bagi hasil baru akan dibayar

¹ Ahmad Ifham, *Bank Syariah*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2015, hlm. 45.

² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm.21.

setelah terjadi penjualan, itupun kemungkinannya dapat saja tidak memberi bagi hasil karena memang usahanya merugi.

Bagi keuntungan atau bagi hasil merupakan ciri utama bagi lembaga keuangan tanpa bunga. Penentuan bagi hasil berdasarkan surat An Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An Nisa: 29)³

Konsep *nishbah* hasil usaha dalam sistem perekonomian islam harus ditentukan pada awal berlakunya kontrak kerjasama (akad), sesuai dengan peruntukan masing-masing sesuai kesepakatan. Misalnya, *nishbah* itu ialah 40:60, bearti bagi hasil yang diperoleh akan dibagikan sebanyak 40% kepada pemilik modal (*shahib al mal*) dan 60% kepada pengelola dana (*mudharib*).⁴

Cara seperti ini menggambarkan sistem ekonomi islam yang berpola kerjasama (*partnership*) yang sangat berbeda dengan sistem ekonomi konvensional yang berasaskan bunga dan menganut hubungan antara kreditur dan debitur.

Tabel 2.1 perbedaan sistem bunga dengan sistem bagi hasil⁵

Bunga	Bagi Hasil
-------	------------

³ Al Quran, Surat An nisa ayat 29, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al Quran, *Al Quran dan Terjemahnya*, Departemen agama, hlm. 107.

⁴ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah*, Fajar Media Press, Yogyakarta, 2012, hlm. 112.

⁵ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, UII Press Yogyakarta, 2016, hlm.98.

a. Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung b. Besarnya persentasi berdasarkan pada jumlah uang modal yang diinginkan c. Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi d. Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat, sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang booming e. Eksistensi bunga diragukan oleh semua agama , termasuk islam	a. Penentuan besarnya rasio atau nisbah bagi hasil ditetapkan pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi b. Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh c. Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak d. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan e. Tidak ada yang meragukan keabsahan sistem bagi hasil
--	---

Islam menggunakan sistem bagi hasil dilihat dari prinsip yang terkandung dalam syariat islam, sebagai berikut:

- Pola kerja sama memberikan semangat untuk berusaha secara produktif.
- Meningkatkan kesejahteraan dan mencegah kesenjangan ekonomi.
- Mencegah penindasan ekonomi dan distribusi kekayaan yang tidak merata atau berlandaskan asas keadilan.
- Melindungi kepentingan ekonomi lemah

- e. Membangunkan lembaga yang berasaskan kerja sama, sehingga berlaku hubungan “yang kuat membantu yang lemah”.
- f. Adanya nishbah kerja dan menggambarkan saling membantu dan saling tergantung.

Mekanisme perhitungan bagi hasil itu terdiri dari dua bentuk:⁶

- a. *Profit sharing* (bagi untung bersih), yaitu perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari keseluruhan pendapatan setelah dikeluarkan segala biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.
- b. *Revenue sharing* (bagi pendapatan), yaitu perhitungan bagi hasil didasarkan kepada keseluruhan pendapatan yang diterima sebelum dikurangi biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

Pada dasarnya, perbankan syariah dapat saja menggunakan pola *profit sharing* (bagi untung bersih) atau *revenue sharing* (bagi pendapatan). Jika bank sebagai *shahibul mal* (pemodal) dan nasabah sebagai pengguna dana (*mudharib*) menggunakan *revenue sharing*. Dan menggunakan sistem bagi hasil *profit sharing*, jika bank sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai penabung (*shahibul mal*).

a. Konsep bagi hasil⁷

1. Pemilik dana menginvestasikan dananya melalui lembaga keuangan atau bank yang bertindak sebagai pengelola.
2. Pengelola atau bank mengelola dana tersebut dalam sistem *pool of fund* (sejumlah uang sekeompok orang), seterusnya akan menginvestasikan dana tersebut ke dalam proyek atau usaha yang layak dan menguntungkan serta memenuhi aspek syariah.

⁶ *Op.Cit.*, Syukri Iska, hlm. 113.

⁷ *Ibid*, hlm. 116.

3. Kedua belah pihak menandatangani akad yang berisi ruang lingkup kerjasama, nominal, *nishbah* dan jangka waktu berlakunya kesepakatan tersebut.

b. Mekanisme penghitungan bagi hasil⁸

1. Hitung saldo rata-rata harian sumber dana sesuai klasifikasi dana yang dimiliki.
2. Hitung saldo rata-rata sumber dana yang telah disalurkan dalam investasi dan produk-produk aset lainnya.
3. Hitung keseluruhan pendapatan yang diterima dalam tempo waktu berjalan.
4. Bandingkan antara jumlah sumber dana dengan keseluruhan dana yang telah disalurkan.
5. Alokasikan keseluruhan pendapatan kepada setiap klasifikasi dana yang dimiliki sesuai dengan data saldo rata-rata.
6. Perhatikan *nishbah* sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam akad.
7. Distribusikan bagi hasil sesuai dengan *nishbah* kepada pemilik dana, sesuai dengan klasifikasi dana yang dimiliki.

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara *shohibul maal* dengan *mudharib*.⁹ Kerjasama atau *partnership* merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi islam. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi islam adalah *qirad* atau *mudharabah*. *Qirad* atau *mudharabah* adalah kerjasama antara pemilik modal atau uang dengan pengusaha pemilik keahlian atau keterampilan atau tenaga dalam pelaksanaan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Melalui *qirad* atau *mudharabah* kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil dari proyek ekonomi yang disepakati bersama.

⁸ *Ibid*, hlm. 116.

⁹ Muhamad, *Sistem Bagi hasil dan Pricing Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2016, hlm.26.

2. Simpanan (Tabungan)

a. Pengertian Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹⁰ Nasabah jika hendak mengambil simpanannya dapat datang langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan atau melalui fasilitas ATM. Pengertian yang hampir sama dijumpai dalam pasal 1 angka 21 undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadiah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menuut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Dalam hal ini terdapat dua prinsip perjanjian islam yang sesuai diimplementasikan dalam produk perbankan berupa tabungan, yaitu *wadiah* dan *mudharabah*. Hampir sama dengan giro, pilihan terhadap produk ini tergantung motif dari nasabah. Jika motifnya hanya menyimpan saja maka bisa dipakai produk tabungan *wadiah*, sedangkan untuk memenuhi nasabah yang bermotif investasi atau mencari keuntungan maka tabungan mudharabah yang sesuai. Secara teknis mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola dana (*mudharib*) daam suatu kegiatan produktif.

Dengan demikian, secara singkat dapat dikatakan bahwa dalam perbankan syariah memiliki dua macam produk tabungan,

¹⁰ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2016, hlm. 88.

yaitu tabungan *wadiah* dan tabungan *mudharabah*. Perbedaan utama dengan tabungan diperbankan konvensional adalah tidak dikenalnya suku bunga tertentu yang diperjanjikan. Yang ada adalah nisbah atau presentase bagi hasil pada tabungan *mudharabah* dan bonus pada tabungan *wadiah*.

Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya.¹¹ Berkaitan dengan produk tabungan *wadiah*, bank syariah menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhammah*. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipannya, sedangkan bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang tersebut. Sebagai konsekuensinya, bank bertanggungjawab terhadap kebutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemiliknya menghendaki. Disisi lain, bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang tersebut.

Mengingat *wadiah yad dhammah* ini mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qard*, maka nasabah penitip dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk membagihasilkan keuntungan harta tersebut. Namun demikian, bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan di muka. Dengan kata lain, pemberian bonus merupakan kebijakan bank syariah semata yang bersifat sukarela.

Ketentuan umum tabungan *wadiah* sebagai berikut:

1. Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemilik harta.

¹¹ Adimarwan A. Karim, *Op.Cit.*, hlm.271.

2. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan barang menjadi milik atau tanggungan bank, sedangkan nasabah penitip tidak dijanjikan imbalan.
3. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik harta sebagai sebuah insentif selama tidak diperjanjikan dalam akad pembukaan rekening.

Dalam hal bank berkeinginan untuk memberikan bonus *wadiah*, beberapa metode yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Bonus *wadiah* atas dasar saldo terendah, yakni tarif bonus *wadiah* dikalikan dengan saldo terendah bulan yang bersangkutan.
2. Bonus *wadiah* atas dasar saldo rata-rata harian, yakni tarif bonus *wadiah* dikalikan dengan saldo rata-rata harian bulan yang bersangkutan.
3. Bonus *wadiah* atas dasar saldo harian, yakni tarif bonus *wadiah* dikalikan dengan saldo harian yang bersangkutan dikalikan hari efektif.

Dalam memperhitungkan pemberian bonus *wadiah* tersebut, hal-hal yang harus diperhatikan adalah:

1. Tarif bonus *wadiah* merupakan besarnya tarif yang diberikan bank sesuai ketentuan.
2. Saldo terendah adalah saldo terendah dalam satu bulan.
3. Saldo rata-rata harian adalah total saldo dalam satu bulan dibagi hari bagi hasil sebenarnya menurut bulan kalender.
4. Saldo harian adalah saldo akhir hari.
5. Hari efektif adalah hari kalender tidak termasuk hari tanggal pembukaan atau tanggal penutupan, tapi termasuk hari tanggal tutup buku.

6. Dana tabungan yang mengendap kurang dari satu bulan karena rekening baru dibuka awal bulan atau ditutup tidak pada akhir bulan tidak mendapatkan bonus *wadiah*, kecuali apabila perhitungan bonus *wadiah*nya atas dasar saldo harian.

Tabungan *mudharabah* yaitu tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*.¹² *Mudharabah* mempunyai dua bentuk, yaitu *mudharabah mutalaqah* dan *mudharabah muqayyadah*, perbedaan diantara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya. Dalam hal ini, bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana).

Bank syariah dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertindak dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain.

Dasar hukum dari akad *mudharabah* dapat kita jumpai dalam Al Quran, Hadits dan Ijma'.

1. Al Quran

وَأَخْرُونَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

Artinya:

“Dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.” (QS. Al Muzzamil: 20).¹³

Disamping itu juga dapat kita baca dalam surat Al Jumua ayat 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

¹²Euis Amalia,dkk, *Konsep dan Mekanisme Bank Syariah*, Fakultas Syariah dan Hukum UIN, Jakarta,hlm.23.

¹³ Al Quran, Surat Al Muzazamil ayat 20, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al Quran, *Al Quran dan terjemahnya*, Departemen Agama, hlm.990.

Artinya:

“Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT.” (QS. Al Jumuah: 20).¹⁴

Dari kedua ayat Al Quran di atas pada intinya adalah berisi dorongan bagi setiap manusia untuk melakukan perjalanan usaha. Dalam dunia modern seperti sekarang ini siapa saja, akan menjadi lebih mudah untuk melakukan investasi yang benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, antara lain melalui mekanisme tabungan mudharabah ini

2. Hadits

Ketentuan hukum dalam hadits dapat dijumpai dalam hadits yang diriwayatkan Thabrani yang artinya:

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana kemitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggungjawab atas dana tersebut kepada Rasulullah SAW dan Rasulullahpun membolehkannya.”

Dalam hadits tersebut menunjukkan bahwa dalam *mudharabah* pihak *shahibul maal* yang menyediakan dana 100% akan menanggung risiko kehilangan modal, sehingga pihak *mudharib* selaku pengelola dana harus berhati-hati dan selalu melaksanakan akad *mudharabah* dengan penuh i'tikad baik. Oleh karena itu, apabila ia karena kesalahannya menyebabkan kerugian maka ia juga bertanggungjawab atas dana yang telah diberikan oleh *shahibul maal*.¹⁵

3. Ijma'

¹⁴ Al Quran, Surat Al Muzazamil ayat 20, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al Quran, *Al Quran dan terjemahnya*, Departemen Agama, hlm.933.

¹⁵ Khotibul Umam, *Op.Cit.*, hlm. 90.

Telah dicapai kesepakatan (konsensus) terhadap akad mudharabah ini dikalangan ulama, bahkan sejak para sahabat.¹⁶

Dalam mengelola harta mudharabah, bank menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nishbah keuntungan yang menjadi haknya. Disamping itu, bank tidak diperkenankan mengurangi nishbah keuntungan nasabah penabung tanpa persetujuan yang bersangkutan. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, PPH bagi hasil tabungan *mudharabah* dibebankan langsung ke rekening tabungan *mudharabah*. Pada saat perhitungan bagi hasil.

Perhitungan bagi hasil tabungan *mudharabah* dilakukan berdasarkan saldo rata-rata harian yang dihitung ditiap akhir bulan dan di buku awal bulan berikutnya. Rumus perhitungan bagi hasil tabungan *mudharabah* adalah sebagai berikut:¹⁷

$$\frac{\text{hari bagi hasil} \times \text{saldo rata-rata harian} \times \text{tingkat bagi hasil}}{\text{hari kalender yang bersangkutan}}$$

Dalam memperhitungkan bagi hasil tabungan *mudharabah* tersebut, hal-hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

- Hasil perhitungan bagi hasil dalam angka satuan bulat tanpa mengurangi hak nasabah. Pembulatan ke atas untuk nasabah, pembulatan ke bawah untuk bank.
- Hasil perhitungan pajak dibulatkan ke atas sampai puluhan terdekat.

Dalam hal pembayaran bagi hasil, bank syariah menggunakan *metode end of month*, yaitu:

¹⁶ *Ibid*, hlm. 90.

¹⁷ Adimarwan A. Karim, *Op.Cit.*, hlm. 274.

- a. Pembayaran bagi hasil tabungan mudharabah dilakukan secara bulanan, yaitu pada tanggal tutup buku setiap bulan.
- b. Bagi hasil bulan pertama dihitung secara proporsional hari efektif termasuk tanggal tutup buku, tapi tidak termasuk tanggal pembukaan tabungan.
- c. Bagi hasil bulan terakhir dihitung secara proporsional hari efektif. Tingkat bagi hasil yang dibayarkan adalah tingkat bagi hasil tutup buku bulan terakhir.
- d. Jumlah ahri sebulan adalah jumlah hari kalender bulan yang bersangkutan (28 hari, 29 hari, 30 hari, 31 hari).
- e. Bagi hasil bulanan yang diterima nasabah dapat diafiliasikan ke rekenig lainnya sesuai permintaan nasabah.

3. Minat

a. Pengertian Minat

Minat adalah perhatian, kesungguhan hati.¹⁸ Kata lain dari minat adalah keinginan yaitu kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang. Minat adalah suatu kecenderungan seseorang dalam bertindak laku yang dapat diarahkan untuk memperhatikan suatu objek atau melakukan suatu aktivitas tertentu yang didorong oleh perasaan senang karena dianggap bermanfaat bagi dirinya.

Secaram sederhana minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi obyek dari inat tersebut dengan disertai perasaan senang.¹⁹

Di samping itu, dari beberapa pengertian di atas, dapat diambil beberapa pengertian berikut:

¹⁸ Reksosiswojo dkk, *Kamus Saku Bahasa Indonesia*, Pranja Paramita, Jakarta, 2010, hlm. 88.

¹⁹ Abdul Rahman Shaleh, dkk., *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Prenada Media, Jakarta, 2004, hlm. 263.

1. Perasaan sadar dari individu terhadap suatu objek atau aktivitas, karena adanya anggapan bahwa objek dan aktivitas tersebut bermanfaat bagi dirinya.
2. Perasaan senang terhadap subjek atau objek ataupun juga aktivitas.
3. Perasaan sadar dan suka tersebut pada gilirannya akan menimbulkan rasa untuk memperhatikan suatu objek, subjek atau aktivitas.
4. Dorongan tersebut akan berlangsung secara terus menerus untuk selalu melakukan aktivitas yang berhubungan dengan objek atau subjek yang diminati.
5. Kuatnya kecenderungan individu untuk memberikan perhatian terhadap objek, subjek atau aktivitas yang memuaskan dan bermanfaat bagi objek, subjek atau aktivitas tersebut.²⁰

Minat merupakan aspek kognitif dari motivasi, atau merupakan gambaran kognitif yang memberikan arah pada suatu tindakan. Besar kecilnya minat seseorang terhadap suatu tugas atau pekerjaan, banyak menentukan keberhasilan yang bersangkutan dalam melaksanakan tugas tadi, karena motivasi, efisiensi, gerak dan kepuasan kerja, akan didapat apabila pekerjaan tersebut sesuai dengan lapangan yang diminatinya.

Sebagaimana yang telah disebutkan di atas, minat yang berbentuk perhatian yang intens tadi merupakan suatu reaksi organisme, baik yang tampak nyata maupun yang imajiner, yang disebabkan karena rasa suka terhadap suatu objek tertentu. Minat ini mempunyai kecenderungan mempengaruhi perilaku individu dalam aktivitas tertentu.

²⁰ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 2001, hlm. 38.

Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa minat dalam diri individu sangat penting artinya bagi kesuksesan yang akan dicapai. Individu yang mempunyai minat terhadap suatu objek atau aktivitas berarti ia telah menetapkan tujuan yang berguna bagi dirinya sehingga ia akan cenderung untuk menyukainya. Dari sana kemudian, segala tingkah lakunya menjadi terarah dengan baik dan tujuan pun akan tercapai. Ada pula yang berpendapat bahwa minat merupakan suatu asas dalam komunikasi yang menyangkut soal bagaimana minat dan penerimaan seseorang penerima berita terhadap sesuatu berita dalam komunikasi. Minat dan penerimaan ini merupakan asas penting untuk mewujudkan komunikasi yang efektif.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat²¹

1. Bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan, misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu dan kepribadian.
2. Berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga , lingkungan sekolah dan masyarakat. Faktor lingkungan justru mempunyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang. Manakah dari ketiga macam lingkungan itu yang lebih berpengaruh, ini sangat sulit untuk menentukannya karena ada minat seseorang timbul dan berkembangnya lebih dipengaruhi oleh faktor keluarga, tetapi ada juga yang oleh lingkungan sekolah atau masyarakat, atau sebaliknya. Disamping itu juga karena objek dari minat itu sendiri sangat banyak sekali macamnya.

c. Macam-macam minat

1. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *primitif* dan minat *kultural*. Minat *primitif* adalah minat yang

²¹ Abdul Rahman Shaleh, dkk., *Op.Cit.*, hlm. 263.

timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, perasaan enak atau nyaman, kebebasan beraktivitas dan seks. Minat *kultural* atau minat sosial adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita. Sebagai contoh: keinginan untuk memiliki mobil, kekayaan, pakaian mewah.

2. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *intrinsik* dan *ekstrinsik*. Minat *intrinsik* adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Minat *ekstrinsik* adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang.
3. Berdasarkan cara mengungkapkan minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu *expressed interest*, *manifest interest*, *tested interest* dan *inventoried interest*. *Expressed interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling tidak disenangi. Dari jawabannya dapatlah diketahui minatnya. *Manifest interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya. *Tested interest* adalah minat yang diungkapkan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut. *Inventoried interest* adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-

pertanyaan yang ditujukan kepada subyek apakah ia senang terhadap sejumlah aktivitas atau sesuatu objek yang ditanyakan.

Sebagaimana dengan bakat minat juga merupakan sesuatu yang harus diteruskan pada hal-hal konkret. Karena sebenarnya minat masih merupakan hal yang abstrak. Upaya kita dalam membedakan minat inilah yang dituntut dalam islam. Jika kita memiliki minat yang besar terhadap sesuatu namun tidak melakukan upaya untuk meraih, mendapatkan atau memilikinya maka minat itu tidak ada gunanya.

Sesuatu hal yang naif jika seseorang memiliki minat pada sesuatu namun tidak meresponnya dengan tindakan nyata. Karena pada dasarnya jika kita menaruh minat pada sesuatu, maka berarti kita menyambut baik dan bersikap positif dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan tersebut.

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ هُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا تَحْصِنُونَ ﴿٤٨﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ ﴿٤٩﴾

Artinya: Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa, Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur." (QS. Yusuf: 47-49)²²

²² Al Quran, Surat Yusuf ayat 47-49, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Penafsiran Al Quran, *Al Quran dan Terjemahnya*, Departeen agama, hlm. 324.

Untuk meningkatkan minat nasabah perlu memperhatikan bauran pemasaran . menurut pendapat Philip Kotler bauran pemasaran adalah kiat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai sasaran pemasarannya dalam pasar sasarnya.²³

Untuk bauran produk barang, umumnya terdiri dari empat elemen, yaitu *price, promotion, place* dan *product*.

a. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk –produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, pengalaman, peristiwa, orang, tempat, properti, organisasi dan gagasan. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan dan keinginan pasar yang bersangkutan.²⁴

b. Harga

Harga yaitu jumlah yang harus dibayar pelanggan untuk produk itu. Harganya harus sesuai dengan pandangan pelanggan tentang nilainya, supaya pembeli tidak beralih ke pesaingnya.²⁵

Harga adalah nilai yang disebut dalam rupiah dan sen atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar. Harga adalah ukuran terhadap besar kecilnya nilai kepuasan seseorang terhadap produk yang dibelinya, yang dinyatakan dalam satuan mata uang atau alat ukur.²⁶

secara tradisional, harga berperan sebagai penentu utama dari pilihan pembeli. Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen-elemen lainnya menimbulkan

²³ Ekawati Rahayu Ningsih, *Manajemen Pemasaran*, STAIN Kudus, Kudus, 2008, hlm.147.

²⁴ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen*, CAPS, Yogyakarta, 2013, hlm. 206

²⁵ *Ibid*, hlm. 206-207.

²⁶ Ekawati Rahayu Ningsih, *Op. Cit*, hlm. 207.

biaya. Harga jual merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang paling fleksibel.

Penentuan harga produk harus dilakukan dengan sangat hati-hati. Bila harga terlalu tinggi, volume penjualan mungkin tidak terlalu tinggi. Sebaliknya bila harga terlalu rendah, maka biaya tidak akan tertutupi oleh hasil penjualan.²⁷

c. Tempat

Tempat adalah aspek dalam bauran pemasaran yang penting juga. Yang dimaksud tempat disini adalah wahana dari setiap kegiatan perusahaan untuk membuat produknya menjadi terjangkau bagi para konsumennya dan tersedia bagi pasar sasaran. Pemasar harus bisa menentukan, mengajak dan menghubungkan berbagai perantara pemasaran supaya produk dan jasanya mampu diterima. Serta tahu cara mereka mengambil keputusan.

Tempat yang tepat adalah tempat yang ramai dan dikunjungi dilewati orang seperti ditempat pariwisata, di pasar umum, di dekat lalu lintas jalan raya dan lain sebagainya.²⁸

d. Promosi

Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Promosi adalah cara mengomunikasikan barang dan jasa yang ditawarkan supaya konsumen mengenal dan membeli.²⁹

Agar barang dan jasa yang kita produksi dikenal, diketahui, dibutuhkan dan diminta konsumen harus memperhatikan sebagai berikut:

1. Menginformasikan barang dan jasa yang dihasilkan pada konsumen.

²⁷ Suryana, *Kewirausahaan*, Salemba Empat, Jakarta, 2006. Hlm. 148.

²⁸ *Ibid*, hlm. 155.

²⁹ *Ibid*, hlm. 153.

2. Membujuk konsumen agar mau membeli barang atau jasa yang dihasilkan.
3. Mempengaruhi konsumen agar tertarik terhadap barang atau jasa yang kita hasilkan.

Alat-alat promosi terdiri atas:³⁰

1. Periklanan

yaitu semua bentuk penyajian dan promosi non personal atas ide, barang atau jasa yang dilakukan oleh bank sponsor tertentu.

2. Promosi penjualan

Yaitu berbagai insentif jangka pendek atau mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa.

3. Hubungan masyarakat dan publisitas

Yaitu berbagai program untuk mempromosikan dan atau melindungi citra bank atau masing-masing produknya.

4. Penjualan perorangan

Interaksi langsung antara salesmen bank dan satu atau lebih calon pembeli guna melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan menerima pesan.

5. Pemasaran langsung

Penggunaan surat, telepon, faksimile, e-mail dan alat-alat penghubung nonpersonal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan atau mendapatkan tanggapan langsung dari pelanggan .

4. BMT

a. Pengertian BMT

³⁰ Herry Sutanto, dkk., *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 380.

Baitul maal wattamwil (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 shodaqah. Sedangkan 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 syariah.³¹

Secara harfiah, *baitul maal* berarti rumah dana, sedangkan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yaitu dari masa nabi sampai dengan pertengahan perkembangan islam.³² *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan, sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. Dari pengertian tersebut, dapat ditarik pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang berperan sosial.

Secara sederhana, BMT dapat dipahami sebagai lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah yang memiliki fungsi untuk memberdayakan ekonomi umat dan memiliki fungsi sosial dengan turut pula sebagai institusi yang memiliki peran yang penting dalam memberdayakan ekonomi umat.

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah, seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank.

³¹Ahmad Supriyadi, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, STAIN Kudus,Kudus, 2009, hlm.82.

³² M. Nur ianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm. 319.

Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga bisa berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan, ia bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) dan menyalurkannya kepada masyarakat (anggota BMT). Sebagai lembaga ekonomi, ia juga berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industri dan pertanian.³³

b. Visi, Misi dan Tujuan *Baitul Mal wa Tamwil*

Visi BMT adalah mewujudkan kualitas masyarakat disekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT serta POKUSMA (Kelompok Usaha Muamalah) yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian.³⁴

Misi BMT adalah mengembangkan POSKUMA dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan berkehati-hatian sehingga terwujud kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai dan sejahtera.

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem Syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip – prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun materi maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

c. Produk-produk BMT

Seperti halnya dalam bank konvensional, produk perbankan yang ditawarkan BMT pun terbagi kepada dua bagian pokok, yaitu produk pengerahan dan penyaluran dana. Produk-produk perbankan itu dapat dirinci sebagai berikut:

³³ Nurul Huda, dkk., *Baitul Mal wa Tamwil*, Amzah, Jakarta, 2016, hlm. 35.

³⁴ *Ibid*, hlm. 38.

1. Produk pengerahan dana

a. Tabungan *mudharabah*

Dana yang disimpan anggota akan dikelola bank, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada anggota berdasarkan kesepakatan bersama.

b. Deposito investasi mudharabah

Dana yang disimpan anggota hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan. Dengan bagi hasil keuntungan berdasarkan kesepakatan bersama.

c. Tabungan kurban

Simpanan pihak ketiga yang penarikannya dilakukan pada saat anggota akan menunaikan ibadah haji atau pada kondisi-kondisi tertentu sesuai dengan perjanjian anggota. Merupakan simpanan dengan memperoleh imbalan bagi hasil (*mudharabah*).³⁵

2. Produk penyaluran dana

a. *Mudharabah*

Bank dapat menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja, hingga 100%, sedangkan anggota menyediakan usaha dan manajemennya. Bagi hasil keuntungan melalui perjanjian yang sesuai dengan proporsinya.

b. *Salam*

Pembiayaan kepada anggota untuk membuat barang tertentu atas pesanan pihak-pihak lain atau pembeli. Bank memberikan dana pembiayaan diawal untuk membuat barang tersebut setelah adanya kesepakatan tentang harga jual kepada pembeli. Barang yang akan dibeli berada dalam tanggungan anggota dengan ciri-ciri yang telah ditentukan.

c. *Istisna'*

³⁵ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000, hlm.51.

Pembiayaan kepada anggota yang terlebih dahulu memesan barang kepada bank atau produsen lain dengan kriteria tertentu. Kemudian anggota dan bank membuat perjanjian yang mengikat tentang harga jual dan cara pembayarannya.

d. *Ijarah wa iqtina*

Merupakan penggabungan sewa dan beli dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa.

e. *Murabahah*

Pembiayaan pembelian barang local ataupun internasional. Pembiayaan ini dapat diaplikasikan untuk tujuan modal kerja dan pembiayaan investasi baik jangka panjang maupun jangka pendek. Bank mendapat keuntungan dari harga barang yang dinaikkan.

f. *Al Qardhul Hasan*

Pinjaman lunak bagi penguaha yang benar-benar kekurangan modal. Anggota tidak perlu membagi keuntungan kepada bank, tetapi hanya membayar biaya administrasi saja.

g. *Musyarakah*

Pembiayaan sebagian dari modal usaha keseluruhan, dimana pihak bank akan dilibatkan dalam proses manajemen. Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

1. Retno Intansari Rahmawati, penelitiannya berjudul Analisis Metode Bagi Hasil Produk Tabungan Investa Cendekia Pada Bank Syariah Mandiri Tahun 2011. Hasil penelitiannya, tabungan investa merupakan tabungan berjangka untuk keperluan pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan fitur tambahan berupa perlindungan asuransi jiwa dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*, tabungan tersebut didayagunakan oleh bank untuk memenuhi permohonan pembiayaan *mudharabah* atau *ijarah*. Hasil

usaha dari bank tersebut akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang telah disepakati.³⁶ Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas tabungan, sedangkan perbedaannya adalah retno membahas tentang analisis metode bagi hasil produk tabungan, sedangkan dalam penelitian ini membahas mengenai analisis penentuan bagi hasil produk tabungan.

2. Dwi Retno Sulistiani, penelitiannya berjudul Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Guna Meningkatkan Profitabilitas. Hasil penelitiannya, besar kecilnya pendapatan bagi hasil yang diterima nasabah maupun perusahaan sangat tergantung dengan besar dan kecilnya saldo simpanan berjangka mudharabah dan simpanan mudharabah.³⁷ Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas bagi hasil, sedangkan perbedaannya adalah Dwi membahas tentang analisis penerapan sistem bagi hasil, sedangkan dalam penelitian ini membahas analisis penentuan bagi hasil produk simpanan untuk meningkatkan minat nasabah.
3. Muchis Yahya dan Edy Yusuf Agunggunanto, penelitiannya berjudul Teori Bagi Hasil (Profit and Loss Sharing) dan Perbankan Syariah Dalam Ekonomi Syariah. Hasil penelitiannya, penerapan instrumen bagi hasil lebih mencerminkan keadilan dibandingkan dengan instrumen bunga. Bagi hasil melihat kemungkinan untung dan risiko sebagai fakta yang mungkin terjadi di kemudian hari. Sedangkan bunga hanya mengakui kepastian untung pada penggunaan uang, bagi hasil merupakan penggerak dasar operasionalisasi perbankan syariah, sedangkan bunga merupakan penggerak dasar operasionalisasi

³⁶ Retno Intansari Rahmawati, *Analisis Metode Bagi Hasil Produk Tabungan Investa Cendekia Pada Bank Syariah Mandiri Tahun 2011*, Jurnal Ekonomi Islam, Volume IV, No. 1, Juli 2010, hlm.119.

³⁷ Dwi Retno Suistiani, *Analisis Penerapan Sistem Bagi Hasil Guna Meningkatkan Profitabilitas*, Jurnal Akuntansi Fak. Ekonomi UNISKA Kediri, Vol. 2, No. 2, Mei 2004, hlm. 55.

perbankan konvensional.³⁸ Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang bagi hasil, sedangkan perbedaannya adalah Muchlis membahas tentang teori bagi hasil dan perbankan syariah dalam ekonomi syariah, sedangkan dalam penelitian ini membahas mengenai analisis penentuan bagi hasil produk simpanan untuk meningkatkan minat nasabah.

4. Raihanah Daulay, penelitiannya berjudul Analisis Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah pada Bank Syariah di Kota Medan. Hasil penelitiannya, secara bersama-sama terdapat pengaruh yang signifikan pelayanan dan bagi hasil terhadap keputusan menabung nasabah.³⁹ Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang bagi hasil, sedangkan perbedaannya adalah Raihanah membahas tentang analisis pelayanan dan bagi hasil terhadap keputusan menabung nasabah, sedangkan dalam penelitian ini membahas tentang analisis penentuan bagi hasil produk simpanan untuk meningkatkan minat nasabah.
5. Muhammad Aswad, penelitiannya berjudul Analisis Bagi Hasil *Financing* dalam Perbankan Syariah. Hasil penelitiannya, perbankan syariah menghindari transaksi riba dan menggiatkan bagi hasil baik kontrak mudharabah maupun musyarakah.⁴⁰

³⁸ Muchlis Yahya dan Edy Yusuf Agunggunanto, *Teori Bagi Hasil (Profit and Loss Sharing) dan Perbankan Syariah Dalam Ekonomi Syariah*, Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan, Juli 2011, Volume 1 Nomor 1, hlm.72.

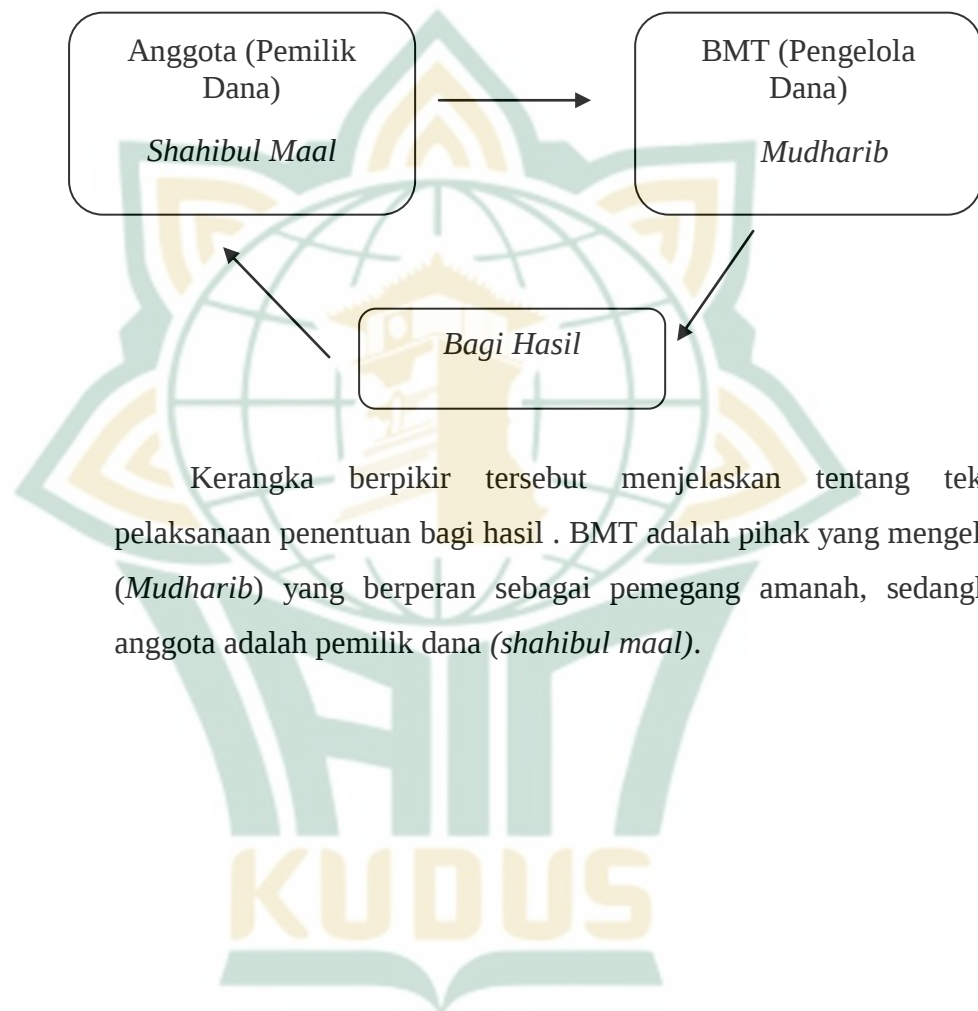
³⁹ Raihanah Daulay, *Analisis Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah pada Bank Syariah di Kota Medan*, Jurnal Manajemen dan Bisnis Vol 10 No. 1 April 2010, hlm. 11.

⁴⁰ Muhammad Aswad, *Analisis Bagi Hasil Financing dalam Perbankan Syariah*, An Nisbah, Vol.01, No.01, Oktober 20114, hlm.21.

C. Kerangka Berpikir

Kerangka Pemikiran Teoritis dapat dikembangkan model penelitian teoritis sebagai berikut:

Gambar 2.1 (*kerangka berpikir*)



Kerangka berpikir tersebut menjelaskan tentang teknis pelaksanaan penentuan bagi hasil . BMT adalah pihak yang mengelola (*Mudharib*) yang berperan sebagai pemegang amanah, sedangkan anggota adalah pemilik dana (*shahibul maal*).