

BAB II LANDASAN TEORI

A. *Stakeholder Theory*

Ramizes dalam bukunya *Cultivating Peace*, mengidentifikasi berbagai pendapat mengenai *stakeholder*. Friedman mendefinisikan *stakeholder* sebagai:

“any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the organization’s objectives”.¹

Terjemahan bebasnya adalah sebagai kelompok atau individu yang dapat mempengaruhi dan/atau dipengaruhi oleh suatu pencapaian tujuan tertentu.

Biset secara singkat mendefinisikan *stakeholder* adalah orang dengan suatu kepentingan atau perhatian pada permasalahan tertentu. Sedangkan Grimble and Wellard melihat *stakeholder* dari segi posisi penting dan pengaruh yang mereka miliki.² Dari definisi tersebut, maka *stakeholder* merupakan keterikatan yang didasari oleh kepentingan tertentu. Dengan demikian, jika berbicara mengenai *stakeholders theory* berarti membahas hal-hal yang berkaitan dengan kepentingan berbagai pihak.

Hal pertama mengenai teori *stakeholder* adalah bahwa *stakeholder* merupakan sistem yang secara eksplisit berbasis pada pandangan tentang suatu organisasi dan lingkungannya, mengenai sifat saling mempengaruhi antara keduanya yang kompleks dan dinamis. *Stakeholder* dan organisasi saling mempengaruhi, hal ini dapat dilihat dari hubungan sosial keduanya yang berbentuk tanggungjawab dan akuntabilitas. Oleh karena itu organisasi memiliki akuntabilitas terhadap *stakeholdernya*.³

Premis dasar dari teori *stakeholder* adalah bahwa semakin kuat hubungan korporasi, maka akan semakin baik bisnis korporasinya. Hubungan yang kuat dengan para pemangku kepentingan adalah berdasarkan kepercayaan, rasa hormat, dan kerjasama. Teori *stakeholder* adalah sebuah konsep manajemen strategis, tujuannya

¹ R.E. Freeman, *Strategic Management: A Stakeholders Approach*, Fitman, Boston, 1984, 37.

² Busyra Azheri, *Corporate Social Responsibility; Dari Voluntary Menjadi Mandatory*, Rajawali Pers, Jakarta, 2012, 112.

³ Marzully Nur dan Denies Priantinah, “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengungkapan Corporate Social Responsibility”, *Jurnal Nominal*, Vol I, No I, 2012, 24.

adalah untuk membantu korporasi memperkuat hubungan dengan kelompok-kelompok eksternal dan mengembangkan keunggulan kompetitif.⁴

Tujuan utama dari teori *stakeholder* adalah untuk membantu manajemen perusahaan dalam meningkatkan penciptaan nilai sebagai dampak dari aktivitas-aktivitas yang dilakukan dan meminimalkan kerugian yang mungkin muncul bagi *stakeholder*.

Teori *stakeholder* mengatakan bahwa perusahaan bukanlah entitas yang hanya beroperasi untuk kepentingannya sendiri namun harus memberikan manfaat bagi *stakeholdernya*. Dengan demikian, keberadaan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh dukungan yang diberikan oleh *stakeholder* kepada perusahaan tersebut. Gray, Kouhy dan Adams mengatakan bahwa kelangsungan hidup perusahaan tergantung pada dukungan *stakeholder* sehingga aktivitas perusahaan adalah untuk mencari dukungan tersebut.⁵ Semakin kuat *stakeholder*, maka semakin besar usaha perusahaan untuk beradaptasi. Pengungkapan sosial dianggap sebagai bagian dari dialog antara perusahaan dengan *stakeholdernya*.⁶

Perusahaan merupakan suatu entitas yang tidak hanya beroprasi untuk kepentingannya sendiri, melainkan harus memberikan manfaat bagi *stakeholdernya*. *Stakeholder* merupakan individu, sekelompok manusia, komunitas atau masyarakat baik secara keseluruhan maupun secara persial yang memiliki hubungan serta kepentingan terhadap perusahaan. Menurut Roberts, yang termasuk dalam *stakeholder* yaitu kreditur, karyawan, pelanggan supplier, pemerintah, masyarakat dan sebagainya.

Menurut Gray dkk, teori *stakeholder* umumnya berhubungan dengan cara-cara yang digunakan oleh perusahaan untuk memanage *stakeholder*-nya. *Stakeholder* itu sendiri dibagi menjadi dua yaitu *stakeholder* primer dan *stakeholder* sekunder didasarkan pada legilitas, urgenasi dan power yang dimilikinya.

Bagi bank, depositan merupakan keberadaan yang vital, karena bank membutuhkan dana dari depositan sebagai salah satu fungsi operasional bank untuk going concern dalam bentuk tabungan, deposito dan giro. Hal tersebut mengalkibatkan setiap bank (bank syariah ataupun bank konvensional) untuk bersaing memperoleh

⁴ Totok Mardikanto, *CSR (Corporate Social Responsibility) (Tanggung Jawab Sosial Perusahaan)*, Alfabeta, Bandung, 2014, 68.

⁵ A Chariri dan Imam Ghozali, "*Teori Akuntansi*". Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2007, 34.

⁶ Yunus Handoko, "Implementasi Social and Environmental Disclosure dalam Perspektif Teoritis" *Jurnal JIBEKA*, Vol.8 No.2, 2014, 74.

pangsa pasar deposito, yaitu bank konvensional menggunakan suku bunga dan bank syariah dengan sistem bagi hasilnya untuk menarik deposito. Di Indonesia sebagian besar tipe deposito termasuk dalam kelompok floating segment. *Floating* segmen merupakan segmen yang peka terhadap harga dan hukum Islam. Dalam segmen ini sangat tinggi kemungkinan deposito memindahkan dananya pada bank lain (*displacement fund*) karena perbedaan return antara bank konvensional dan bank syariah. Jika bank konvensional mengacu pada BI rate memiliki tingkat return yang lebih tinggi, maka bank syariah terpaksa (*forced*) melakukan *profit distribution management* yang mengacu pada suku bunga (BI rate), sehingga tingkat return bagi hasil di bank syariah tidak kalah bersaing.

B. Syariah Enterprise Theory (SET)

Menurut Triyuwono *Syariah Enterprise Theory* (SET) Akuntansi syariah tidak hanya berbentuk akuntabilitas manajemen terhadap pemilik perusahaan, melainkan akuntabilitas kepada kelompok *stakeholders* dan Tuhan. Birton, et al juga mengatakan *Syariah Enterprise Theory* memiliki nilai pertanggungjawaban terhadap nilai keadilan, kebenaran, kejujuran serta pertanggungjawaban kepada Allah SWT. Menelaah manfaat dari teori ini dimana perbankan syariah wajib melandaskan syariah enterprise theory dalam melaksanakan tugasnya, karena perbankan syariah tidak hanya bertanggungjawab kepada pemilik saja melainkan kepada stakeholder dan Allah SWT. Penerapan prinsip syariah ini akan membuat perbankan syariah memiliki kinerja bank lebih sehat, hal tersebut dikarenakan manajemen yang akan mematuhi prinsip-prinsip syariah yang telah ditetapkan. Semakin tinggi tingkat kepatuhan prinsip syariah akan memungkinkan bank mendapatkan kategori bank sehat. Prinsip *Syariah Enterprise Theory* bank umum syariah harus memberikan informasi yang akurat, transparan sehingga pihak yang berkepentingan yakin akan informasi laporan keuangan bank syariah.⁷

Syariah Enterprise theory merupakan teori yang mengakui adanya pertanggungjawaban terhadap pemilik perusahaan dan stakeholders. Teori ini merupakan pengembangan dari Enterprise Theory yang telah dimasukkan nilai-nilai Islah agar dapat menghasilkan teori yang bersifat humanis dan transendental.

⁷ Dinna Miftakhul Jannah et al, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perubahan Deposito Mudharabah (Studi Empiris pada Bank Umum Syariah di Indonesia)" *Jurnal Akuntansi Syariah*, Vol.3 No.1, 2020, 52.

Konsep Enterprise Theory menunjukkan bahwa kekuasaan ekonomi tidak lagi berada di satu tangan, melainkan berada pada banyak tangan, yaitu stakeholder. Oleh karena itu enterprise theory direkomendasikan untuk suatu sistem ekonomi yang mendasarkan diri pada nilai-nilai syariah mengingat syariah melarang beredarnya kekayaan hanya di kalangan tertentu saja. Tetapi, dalam konsep syariah belum mengakui adanya partner tidak langsung yang memberikan kontribusi ekonomi karena partner tidak langsung ini mempunyai hak atas nilai tambah yang telah diperoleh perusahaan.

Enterprise Theory dianggap paling pas untuk ekonomi syariah karena teori ini mengandung nilai keadilan, kebenaran, amanah, kejujuran, dan pertanggungjawaban yang telah sesuai dengan karakteristik humanis, emansipatoris, transendental dan teleologikal dalam akuntansi syariah. Dalam Syariah enterprise theory, Allah adalah sumber utama. Sesuatu yang dimiliki oleh para stakeholder adalah amanah dari Allah sehingga stakeholder bertanggungjawab untuk menggunakannya dengan cara dan tujuan yang telah ditetapkan oleh Allah untuk mendapatkan ridho Allah dengan menjadikan amanah tersebut membawa rahmat bagi seluruh alam.

Syariah Enterprise Theory memberi bentuk pertanggungjawaban utamanya kepada Allah secara vertikal yaitu pihak paling tinggi dan merupakan tujuan utama hidup manusia, yang kemudian memperluas bentuk pertanggungjawabannya secara horizontal yaitu kepada manusia, lingkungan dan alam dimana manusia adalah khalifah yang telah diberi amanah untuk mengatur dengan baik semua suberdaya yang telah Allah ciptakan untuk keberlangsungan hidup manusia itu sendiri seperti tumbuhan, hewan, hutan, air, dan lain sebagainya secara adil. Sebagai bentuk pertanggungjawaban secara horizontal yaitu kepada sesama manusia, konsep Syariah Enterprise Theory ini menyajikan laporan nilai tambah yang berguna untuk memberikan informasi kepada para stakeholders mengenai kepada siapa nilai tambah yang diperoleh telah didistribusikan.

Konsep dan beberapa karakteristik *Syariah Enterprise Theory* mengenai tanggungjawab sosial suatu perusahaan, khususnya bank syariah, diantaranya adalah:

1. Bentuk tanggungjawab perusahaan secara vertikal, yaitu terhadap Allah SWT, ditunjukkan dengan mengungkapkan laporan Corporate Social Responsibility atau laporan pertanggungjawaban sosial mengenai apa saja yang telah dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan utama mendapat ridho dari Allah SWT.

2. Laporan pertanggungjawaban sosial yang telah disajikan oleh perusahaan hendaknya dalam bentuk yang mudah dimengerti (understandable) oleh semua pihak yang berkepentingan, karena menyajikan laporan sebagai sumber informasi yang dibutuhkan oleh para stakeholder merupakan kewajiban perusahaan.
3. Laporan pertanggungjawaban sosial bersifat wajib (mandatory) untuk mewujudkan tujuan syariah, yaitu Allah memerintahkan untuk mengatur dan menata hubungan manusia dengan Tuhannya dan mengelola hubungan antar manusia.
4. Dalam laporan pertanggungjawaban sosial, informasi yang disajikan selain mengandung dimensi material juga harus mengandung dimensi spiritual, karena dimensi spiritual dapat membimbing manusia untuk menjadi beriman dan bertakwa kepada Allah dan dimensi material membantu untuk memecahkan masalah kehidupan agar dapat mencapai kemajuan. Dengan demikian laporan pertanggungjawaban nantinya akan berguna bagi kepentingan para stakeholder.
5. Informasi yang disajikan dalam laporan pertanggungjawaban sosial harus berisikan informasi yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif.

Beberapa karakteristik Syariah Enterprise Theory yang telah diuraikan diatas ada yang berkaitan dengan hal-hal yang diungkapkan dalam laporan pertanggungjawaban sosial yang bersifat humanis dan transenden di perbankan syariah, yaitu:

1. Menunjukkan adanya usaha untuk memenuhi tanggung jawab secara vertikal yaitu kepada Allah SWT maupun secara horizontal yaitu kepada seluruh stakeholder dan lingkungan sekitar.
2. Menunjukkan adanya usaha untuk menyajikan laporan pertanggungjawaban sosial yang mengandung dimensi material dan dimensi spiritual untuk memenuhi kebutuhan para stakeholder.
3. Pengungkapan informasi dalam laporan pertanggungjawaban social mengandung informasi yang bersifat kualitatif dan kuantitatif.

C. Tinjauan Umum Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan Bank Syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan / perbankan yang operasional dan

produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW.⁸

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah pada Bab 1 Pasal 1 dan ayat 7 disebutkan bahwa Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.⁹

Dengan demikian, Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang dalam melakukan usaha pokoknya menghimpun dan menyalurkan dana serta memberikan jasa perbankan lainnya yang dalam pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Jadi, dalam operasional bank syariah perlu memerhatikan hal-hal yang telah diatur dalam syariah Islam yaitu terbebas dari hal-hal yang mengandung unsur kedzaliman, riba (bunga), *maisyir* (spekulasi), *gharar* (ketidakjelasan), serta terbebas dari perkara yang bathil.

Menurut Muhammad Dwi Suyiknyo, Secara garis besar, pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu:¹⁰

1. Produk Penghimpun Dana: Prinsip Wa'diah dan Prinsip Mudharabah
2. Produk Penyaluran Dana: Prinsip jual beli (Pembiayaan Murabahah, Salam Istishna') dan Prinsip Ijarah dan Prinsip Syirkah (Musyarakah, Mudharabah)
3. Produk jasa. Produk jasa dikembangkan dengan aqad al-hiwalah, ar-rahn, al-qardh, al-waqalah, dan al-kafalah.

2. Fungsi Bank Syariah

Menurut Rizal Yaya dalam beberapa literatur perbankan syariah, bank syariah dengan beragam skema yang dimiliki dalam skema non-riba memiliki setidaknya empat fungsi yaitu:¹¹

- a) Fungsi Manajer Investasi

⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. 12.

⁹ Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Praktik*, Jakarta: Alfabeta, 2014, 21.

¹⁰ Rismawati dan Siti Ita Rosita, Pengaruh Sistem Bagi Hasil Deposito Mudharabah Terhadap Minat Nasabah Berinvestasi Pada Bank Syariah Studi Kasus Pada PT Bank BNI Syariah. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan* Vol. 2 No. 1, 2014. 87

¹¹ Rizal Yaya, et al. *Akutansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat, Edisi Kedua, 2014, 48

Fungsi ini dapat dilihat pada segi penghimpunan dana oleh bank syariah, khususnya dana *mudharabah*. Dengan fungsi ini bank syariah bertindak sebagai manajer investasi dari pemilik dana (*shahibul maal*) dalam hal dana tersebut harus dapat disalurkan pada penyaluran yang produktif, sehingga dana yang dihimpun dapat menghasilkan keuntungan yang akan dibagikan antara bank syariah dan pemilik dana.

b) Fungsi Investor

Dalam penyaluran dana, bank syariah berungsi sebagai investor (pemilik dana). Sebagai investor, penanaman dana yang dilakukan oleh bank syariah harus dilakukan pada sektor-sektor yang produktif dengan risiko yang minim dan tidak melanggar ketentuan syariah. Selain itu, dalam menginvestasikan dana dalam bank syariah harus menggunakan alat investasi yang sesuai dengan syariah.

c) Fungsi Sosial

Fungsi sosial bank syariah merupakan sesuatu yang melekat pada bank syariah. Setidaknya ada dua instrumen yang digunakan oleh bank syariah dalam menjalankan fungsi sosialnya, yaitu instrumen Zakat, Infak, Sadaqah, dan Wakaf (ZISWAF) dan instrumen Qardhul Hasan.

d) Fungsi Jasa Keuangan

Fungsi jasa keuangan yang dijalankan bank syariah tidaklah berbeda dengan bank konvensional, seperti memberikan layanan kliring, transfer inkaso, pembayaran gaji, *letter of guarantee*, *letter of credit*, dan lain sebagainya.

Sebagaimana yang telah dikemukakan di atas bahwa fungsi dari bank syariah adalah sebagai lembaga perantara yang menghimpun dan menyalurkan dana serta memberikan fasilitas jasa perbankan lainnya. Dana masyarakat yang dihimpun dalam bentuk tabungan, rekening giro, dan deposito kemudian dikelola oleh bank. Kemudian dana yang dipercayakan kepada bank tersebut disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan.

3. Tujuan Bank Syariah

Menurut Kazarian tujuan dasar dari perbankan syariah ialah menyediakan fasilitas keuangan dengan cara mengupayakan instrumen-instrumen keuangan (*financial instruments*) yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan norma-norma syariah. Dalam hal

ini bank syariah lebih kepada memberikan keuntungan-keuntungan sosio-ekonomis bagi orang-orang Muslim.¹²

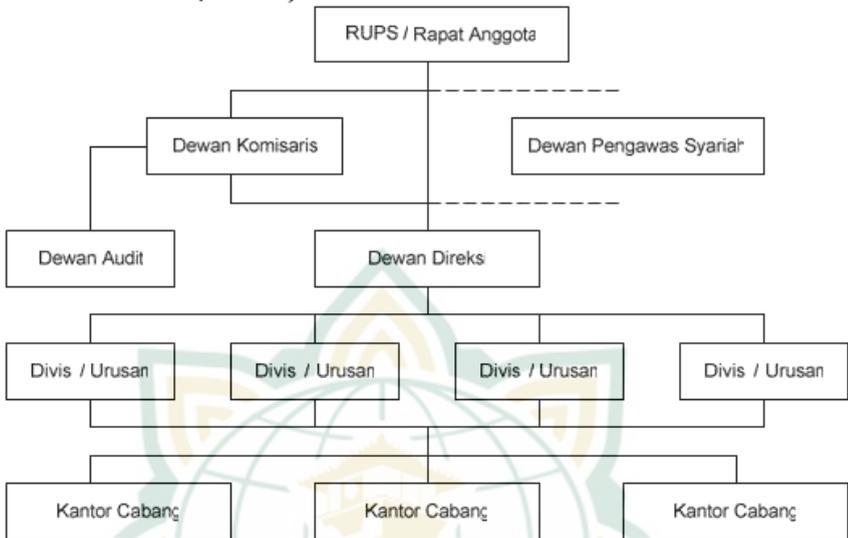
Berdasarkan Pasal 3 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah dinyatakan bahwa perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Sementara itu para bankir Muslim beranggapan bahwa peranan dari perbankan syariah adalah semata-mata komersial, dengan mendasarkan pada instrumen-instrumen keuangan yang bebas bunga dan ditujukan untuk menghasilkan keuntungan finansial.

Jadi tujuan dari bank syariah adalah memberikan fasilitas keuangan dalam rangka meningkatkan pemerataan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan rakyat banyak yaitu antara golongan surplus dan golongan defisit agar kekayaan tidak hanya terkumpul pada satu golongan saja. Tujuan dari bank syariah ini identik dengan sistem ekonomi Islam dimana sistem keadilan dijunjung tinggi dan lebih mementingkan kesejahteraan bersama sehingga tidak terlalu berfokus kepada profit yang akan didapatkan.

4. Struktur Organisasi Bank Syariah

Berikut adalah contoh struktur organisasi dari bank syariah:

¹² Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Praktik*. 48.



Gambar 2.1

Contoh Struktur Organisasi Bank Umum Syariah

Sumber: Bank Indonesia (2010)

Bank Syariah dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antara bank syariah dan bank konvensional adalah keharusan adanya Dewan Pengurus Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah.¹³

5. Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank

¹³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta :, Gema Insani Press, 2001, 41.

Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.¹⁴

Bank Syariah Indonesia merupakan bank syariah terbesar di Indonesia hasil penggabungan (merger) tiga bank syariah dari Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), yaitu: PT Bank BRI Syariah (BRIS), PT Bank Syariah Mandiri (BSM), dan PT Bank BNI Syariah (BNIS). Terobosan kebijakan pemerintah untuk melakukan merger tiga bank syariah ini diharapkan dapat memberikan pilihan lembaga keuangan baru bagi masyarakat sekaligus mampu mendorong perekonomian nasional. Sebelumnya, Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) pada tanggal 12 Oktober 2020 mengumumkan secara resmi bahwa telah dimulai proses merger tiga bank umum syariah anak usaha bank BUMN dan ditargetkan selesai pada bulan Februari 2021. Beberapa pertimbangan yang mendorong proses merger disampaikan Menteri BUMN Erick Thohir, antara lain pemerintah melihat bahwa penetrasi perbankan syariah di Indonesia sangat jauh ketinggalan dibandingkan dengan bank konvensional. Di samping itu, pemerintah melihat peluang bahwa merger ini bisa membuktikan sebagai negara dengan mayoritas muslim punya bank syariah kuat secara fundamental. Bahkan, Presiden Joko Widodo mempertegas lagi bahwa pembentukan bank syariah merupakan salah satu upaya pemerintah untuk memperkuat industri keuangan syariah di Indonesia.¹⁵

Salah satu visi yang diemban Bank Syariah Indonesia adalah menjadi bank syariah berskala dunia, yaitu target untuk masuk dalam peringkat 10 besar bank syariah dunia dengan nilai kapitalisasi besar pada 2025. Pencapaian target tersebut menjadi tantangan yang besar karena Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat total aset perbankan syariah, mencakup bank umum

¹⁴ Bank Syariah Indonesia. Sejarah Perusahaan. Dipublikasi 02 Februari 2021. Referensi: <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami.html>. Diakses 15 November 2021. Jam 15:30 WIB

¹⁵ "Bank Syariah Terbesar RI Hadir, Ini Sejumlah Fakta Menariknya", 26 Januari 2021, Referensi: <https://www.cnbcindonesia.com/html>. Diakses 16 November 2021. Jam 08:30 WIB

syariah (BUS) dan unit usaha syariah (UUS) per November 2020 hanya 3,97% dari total aset bank umum. Selain itu, nilai pembiayaan Syariah BUS dan UUS baru 2,49% dari total pembiayaan bank umum. Tingkat inklusi keuangan syariah pada 2019 pun turun 200 bps dari semula 11,1% pada 2016 menjadi tinggal 9,10%. Sebaliknya, tingkat inklusi keuangan perbankan konvensional justru meningkat dari 65,6% pada 2016 menjadi 75,28% pada 2019.¹⁶

Tujuan penggabungan bank syariah yaitu untuk mendorong bank syariah lebih besar sehingga dapat masuk ke pasar global dan menjadi katalis pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Selain itu, merger bank syariah dinilai dapat lebih efisien dalam penggalangan dana, operasional, dan belanja. Melalui merger bank syariah ini diharapkan perbankan syariah terus tumbuh dan menjadi energi baru untuk ekonomi nasional dan akan menjadi bank BUMN yang sejajar dengan bank BUMN lainnya sehingga bermanfaat dari sisi kebijakan dan transformasi bank.¹⁷

Tabel 2.1
Kinerja Tiga Bank Syariah BUMN dan Hasil Merger Bank Syariah Indonesia

Keterangan	BNI Syariah		BRI Syariah		Mandiri Syariah		Bank Syariah Indonesia
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	Per Desember 2020
Total Aset	44,98	55,01	43,12	57,70	112,29	126,85	239,56
Pembiayaan	43,77	47,97	34,12	49,34	99,81	112,58	209,98
Dana Pihak Ketiga	32,58	33,05	27,38	40,00	75,54	83,43	156,51
Laba	0,60	0,50	0,07	0,25	1,28	1,43	2,19

Sumber : Paparan PT Bank Syariah Indonesia, Tbk. Bisnis Indonesia, 2 Februari 2021.

¹⁶ Achmad Sani Alhusain, Bank Syariah Indonesia: Tantangan Dan Strategi Dalam Mendorong Perekonomian Nasional. (*Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis* Vol. XIII, No.3/1/Puslit/Februari/2021). 22

¹⁷ Muhammad Nursyamsi dan Lida Puspaningtyas, “Merger Bank Syariah BUMN Dimulai”, *Republika*, 13 Oktober 2020, hal. 1.

Tercatat per Desember 2020 aset BSI sudah mencapai Rp239,56 triliun. Aset sebesar itu menempatkan BSI sebagai bank terbesar ke-7 di Indonesia dari sisi aset. Aset bank berkode saham BRIS itu berada di bawah PT Bank CIMB Niaga Tbk (Rp281,7 triliun) dan di atas PT Bank Panin Tbk (Rp216,59 triliun) per September 2020 (Bisnis Indonesia, 2 Februari 2021). Aset yang sangat besar ini dapat mengungkit kemampuan lebih besar dalam mendukung pembiayaan ekonomi. Di samping itu, diharapkan dapat menjadi akselerator bagi pengembangan ekonomi syariah di Indonesia.

Tantangan besar yang membentang di depan mata ini sudah barang tentu memaksa manajemen BSI untuk bertransformasi dan menetapkan beberapa strategi, mulai dari perbaikan proses bisnis, penguatan manajemen risiko, penguatan sumber daya manusia (SDM), hingga penguatan teknologi digital. Peneliti ekonomi Syariah Institute for Development of Economics and Financing (INDEF) Fauziah Rizki Yuniarti mengingatkan bahwa preferensi masyarakat memilih layanan berbasis syariah atau konvensional tidak sepenuhnya berlandaskan keyakinan agama. Akses pelayanan keuangan dan produk yang berbasis teknologi yang menjadi faktor utama.¹⁸

Kepala OJK Institute Agus Sugiarto juga mengingatkan faktor lainnya yaitu masih rendahnya tingkat literasi keuangan syariah masyarakat Indonesia yang berada pada angka 8,93% menjadi tantangan besar mengingat hanya sekitar 9 22 orang dari setiap 100 penduduk yang sudah memahami produk keuangan syariah (Bisnis Indonesia, 1 Februari 2021). Tidak kalah pentingnya bahwa proses adaptasi budaya kerja setelah penggabungan juga tidak mudah. Manajemen BSI perlu memastikan proses integrasi berjalan mulus, tanpa mengorbankan pengelolaan SDM dan sistem core banking. Dengan melakukan transformasi menyeluruh maka pemerintah diharapkan dapat mendorong BSI untuk berperan aktif dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah dan memberikan manfaat sosial seluas-luasnya bagi masyarakat Indonesia.

Menghadapi tantangan yang besar tersebut, Direktur Utama BSI Hery Gunardi berkomitmen bahwa BSI akan menjadi lembaga perbankan dengan strategi menawarkan produk kompetitif guna

¹⁸ Achmad Sani Alhusain, Bank Syariah Indonesia: Tantangan Dan Strategi Dalam Mendorong Perekonomian Nasional. (*Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis* Vol. XIII, No.3/1/Puslit/Februari/2021). 22

memenuhi kebutuhan setiap lini masyarakat. Di samping itu, BSI diarahkan menjadi bank yang modern tetapi tetap setia pada prinsip syariah. Upaya meningkatkan pangsa pasar industri jasa keuangan syariah nasional akan dilakukan BSI melalui diversifikasi lini bisnis syariah yang lebih luas, mencakup segmen UMKM, ritel, dan konsumen, serta wholesale dengan produk yang inovatif, serta melakukan pengembangan bisnis internasional seperti global sukuk.

Secara khusus, Hery Gunardi menegaskan, BSI akan terus menjunjung komitmen bagi para pelaku UMKM yang tersebar di berbagai daerah di tanah air. BSI akan membangun sentra UMKM di kota dan kabupaten serta melakukan penyaluran berbasis komunitas dan lingkungan masjid. BSI juga akan melakukan penyaluran pembiayaan ke UMKM binaan Kementerian Koperasi dan UKM ataupun lembaga lainnya.¹⁹ Komitmen ini menepis kekhawatiran bahwa sebagai BSI yang memiliki nilai aset besar dan berorientasi menjadi bank syariah berkelas dunia berpotensi meninggalkan dukungan fasilitasi untuk UMKM.²⁰

D. Faktor Nisbah

Dalam bukunya Adiwarman A. Karim menjelaskan bahwa nisbah adalah rukun khas dalam akad *mudharabah* yang tidak ada dalam jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak yang bermudharabah. Nisbah keuntungan keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk persentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dengan nominal tertentu. Dengan adanya nisbah keuntungan bisa mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan (Karim 2014, 206).

Dalam sistem ekonomi islam, pembagian hasil usaha harus ditentukan di awal terjadinya kontrak kerjasama. Bagi hasil dalam kontrak kerjasama berupa persentase yang ditentukan berdasarkan kedua belah pihak yaitu pemilik modal dan pengelola usaha.

1. Pengertian Nisbah

Nisbah adalah rasio atau perbandingan. Rasio pembagian keuntungan (bagi hasil) antara *shahibul mal* dan *mudharib*.

¹⁹ Agus Sugiarto, "BSI dan Ekosistem Syariah", *Bisnis Indonesia*, 1 Februari 2021, hal. 2.

²⁰ Achmad Sani Alhusain, *Bank Syariah Indonesia: Tantangan Dan Strategi Dalam Mendorong Perekonomian Nasional. (Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis Vol. XIII, No.3/1/Puslit/Februari/2021)*. 23

Kemudian pengertian lain dari nisbah adalah angka yang menunjukkan perbandingan antara satu nilai dan nilai lainnya secara nisbi, yang bukan perbandingan antara dua pos dalam laporan keuangan dan dapat digunakan untuk menilai kondisi perusahaan.

Menurut Antonio berpendapat bahwa perbedaan antara sistem ekonomi islam dengan sistem ekonomi lainnya adalah terletak pada penerapan bunga.²¹ Dalam ekonomi islam, bunga dinyatakan sebagai riba yang diharamkan oleh syariat Islam. Sehingga dalam ekonomi yang berbasis syariah, bunga tidak diterapkan dan sebagai gantinya diterapkan sistem bagi hasil yang dalam syariat Islam dihalakan untuk dilakukan.

2. Konsep Nisbah

Menurut Antonio berpendapat bahwa Islam memiliki dua sistem distribusi utama, yakni distribusi secara komersial dan mengikuti mekanisme pasar serta sistem distribusi yang bertumpu pada aspek keadilan sosial masyarakat. Sistem distribusi pertama, bersifat komersial, berlangsung melalui proses ekonomi. Menurut Yusuf Qardhawi, dalam Antonio ada 4 aspek terkait keadilan distribusi yaitu:²²

- a) Gaji yang setara (*al ujah al mitsl*) bagi para pekerja.
- b) Profit atau keuntungan untuk pihak yang menjalankan usaha atau yang melakukan perdagangan melalui mekanisme *mudharabah* maupun bagi hasil (*profit sharing*) untuk modal dana melalui mekanisme *musyarakah*.
- c) Biaya sewa tanah serta alat produksi lainnya.
- d) Tanggung jawab pemerintah terkait dengan peraturan dan kebijakannya.

Konsep bagi hasil ini sangat berbeda sekali dengan konsep bunga yang diterapkan oleh sistem ekonomi konvensional. Dalam ekonomi syariah, konsep bagi hasil dapat dijabarkan sebagai berikut :

- a) Pemilik dana menanamkan dananya melalui institusi keuangan yang bertindak sebagai pengelola dana.
- b) Pengelola mengelola dana-dana tersebut dalam sistem yang dikenal dengan sistem penghimpunan dana, selanjutnya pengelola akan menginvestasikan dana-dana

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, 37.

²² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, 43.

tersebut kedalam proyek atau usaha-usaha yang layak dan menguntungkan serta memenuhi semua aspek syariah.

3. Karakteristik Nisbah Bagi Hasil

Menurut Karim, terdapat lima karakteristik nisbah bagi hasil yang terdiri dari:²³

a) Persentase.

Nisbah bagi hasil harus dinyatakan dalam persentase (%), bukan dalam nominal uang tertentu (Rp). Nisbah keuntungan itu misalnya 50:50, 70:30, 60:40, atau 99:1. Jadi nisbah keuntungan ditentukan atas kesepakatan, bukan berdasarkan porsi setoran modal. Nisbah keuntungan tidak boleh dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah tertentu, misalnya *shahibul al-maal* mendapat Rp 50.000,00 dan *mudharib* mendapat Rp 50.000,00.

b) Bagi untung dan bagi rugi.

Keuntungan diatas itu merupakan konsekuensi yang ligis dari karateristik akad *mudharabah* itu sendiri, yang tergolong kedalam kontrak investasi (*naturel uncertainty contracts*). Dalam kOntrak ini, *return* dan *timing cash flow* kita tergantung kepada kinerja sektor riilnya. Bila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula. Bila laba bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah laba ditentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal rupiah tertentu.

Bila dalam akad *mudharabah* ini mendapat kerugian, pembagian kerugian itu bukan didasarkan atas nisbah, tetapi berdasarkan porsi modal masing-masing pihak. Itulah alasan mengapa nisbah disebut sebagai nisbah keuntungan, bukan nisbah saja, karena nisbah 50:50, atau 99:1 itu hanya diterapkan bila bisnisnya untung. Bila bisnisnya rugi, kerugian itu harus dibagi berdasarkan porsi masing-masing pihak, bukan berdasarkan nisbah. Hal ini karena ada perbedaan kemampuan mengabsorsi /menanggung kerugian di antara kedua belah pihak. Bila untung, tidak ada masalah untuk menikmati untung. Karena sebesar

²³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, 34.

apapun keuntungan yang terjadi, kedua belah pihak akan selalu dapat menikmati keuntungan itu. lain halnya kalau bisnisnya merugi. Kemampuan *shahibul al-maal* untuk menanggung kerugian finansial tidak sama dengan kemampuan *mudharib*. Dengan demikian, karena kerugian dibagi berdasarkan proporsi modal (finansial) *shahibul al-maal* dalam kontrak ini adalah 100% maka kerugian (finansial) ditanggung 100% pula oleh *shahibul al-maal*. Di lain pihak, karena proporsi modal (finansial) *mudharib* dalam kontrak ini adalah 0% andaikata terjadi kerugian, *mudharib* akan menanggung kerugian (finansial) sebesar 0 % pula.

Apabila bisnis rugi, sesungguhnya *mudharib* akan menanggung kerugian hilangnya kerja, usaha dan waktu yang telah ia curahkan untuk menjalankan bisnis itu. Kedua belah pihak sama- sama menanggung kerugian, tetapi bentuk kerugian yang ditanggung oleh keduanya berbeda, sesuai dengan objek *mudharabah* yang di kontribusikan. Bila yang dikontribusikan adalah uang, risikonya adalah hilangnya uang tersebut. Sedangkan yang di kontribusikan adalah kerja, risikonya adalah hilangnya kerja, usaha dan waktunya, sehingga tidak mendapatkan hasil apapun atas jerih payahnya selama berbisnis.

c) Jaminan.

Jaminan yang akan diminta terkait dengan *character risk* yang dimiliki oleh *mudharib* karena jika kerugian diakibatkan oleh keburukan karakter *mudharib*, maka yang menanggungnya adalah *mudharib*. Akan tetapi, jika kerugian diakibatkan oleh *business risk*, maka *shahibul mal* tidak diperbolehkan untuk meminta jaminan pada *mudharib*.

“Para fuqaha berpendapat bahwa pada prinsipnya tidak perlu dan tidak boleh mensyaratkan agunan sebagai jaminan, sebagaimana dalam akad syirkah lainnya. Jelas hal ini konteksnya adalah *business risk*.”

d) Besaran nisbah.

Besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar-menawar antara shahib al-maal dengan *mudharib*.

Dengan demikian angka nisbah ini bervariasi, bisa 50:50, 60:40, 70:30, 80:20, bahkan 99:1. Namun para ahli fiqih sepakat bahwa nisbah 100:0 tidak diperbolehkan.

e) Cara menyelesaikan kerugian.

Kerugian akan ditanggung dari keuntungan terlebih dahulu karena keuntungan adalah pelindung modal. Jika kerugian melebihi keuntungan, maka akan diambil dari pokok modal.

4. Mekanisme Perhitungan Nisbah Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan dengan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* dikatakan “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”. Hal ini dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan.

a. Pendekatan *Profit Sharing*

Sistem *profit sharing* dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerja sama antara pemodal dan pengelola modal dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, di mana di antara keduanya akan terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut. Jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan di awal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian maka akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih *net profit* yang merupakan lebih dari selisih atas pengurangan total *cost* terhadap *revenue*.

b. Pendekatan *Revenue Sharing*

Revenue sharing merupakan sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan pembiayaan pengelolaan dana. Lebih jelasnya *revenue sharing* dalam arti perbankan adalah perhitungan bagi hasil didasarkan pada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurang dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Pola ini dapat memperkecil kerugian nasabah, hanya saja jika bagi hasil didasarkan pada *profit sharing*, maka persentase bagi hasil untuk nasabah akan jauh lebih tinggi.

5. Landasan Hukum Nisbah Bagi Hasil

Secara umum, landasan dasar syariah nisbah lebih mencerminkan anjuran untuk berlaku adil dalam melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat berikut ini.²⁴

Al Qur'an Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 198 :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ
عَرَفْتُمْ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا
هَدَانَكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ ١٩٨

Artinya : “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafah, berdzikirlah kepada Allah di Masy’aril haram. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat” (Q.S. Al-Baqarah : 198)

E. Penerapan Akad

1. Pengertian Akad

Kata akad berasal dari bahasa Arab, *al-‘aqd* yang secara etimologi berarti perikatan, perjanjian, dan permufakatan. Secara terminologi fiqh, akad didefinisikan dengan “pertalian ijab dan Kabul sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada objek perikatan”. Menurut Hasbi Ashidieqy, yang mengutip defiinisi yang dikemukakan Al-Sanhury, akad ialah: perikatan ijab dan Kabul yang dibenarkan syara’ yang menetapkan kerelaan dua belah pihak.

2. Konsep Akad *Mudharabah*

Menurut Wiroso *Mudharabah* adalah suatu kerjasama kemitraan yang terdapat pada zaman jahiliah yang diakui Islam.²⁵ Diantara orang yang melakukan kegiatan *mudharabah* ialah Nabi Muhammad SAW. sebelum beliau menjadi Rasul, beliau ber *mudharabah* dengan calon istrinya, Khadijah dalam melakukan perniagaan antara negeri Mekkah dengan Syam (Syria). Hati Khadijah tertarik dengan sifat-sifat amanah, jujur dan

²⁴ Alquran, Al-Baqarah ayat 198, *Alquran dan Terjemahnya*, Semarang : PT. Karya Toha Putra, 2009, 31.

²⁵ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 140.

kebijaksanaan Muhammad dalam perniagaan dengan mendapat keuntungan berlipat ganda.

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

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Mudharabah muthlaqah adalah akad dalam bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.²⁶

Dalam pembahasan fiqih ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* dan *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

Penerapan *mudharabah muthlaqah* dapat berupa tabungan. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihipun.

Karakteristik :

- 1) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana, yang dicantumkan dalam akad.
- 2) Untuk tabungan *mudharabah*, bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan, serta kartu ATM dan atau alat penarikan lainnya kepada penabung.
- 3) Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak dikenakan mengalami saldo negatif.²⁷

b. *Mudharabah Muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. *Mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.²⁸

²⁶ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2014, 113-116.

²⁷ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, 68.

²⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, 97.

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.

Karakteristik :

- 1) Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank.
- 2) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan
- 3) Sebagai bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus bank wajib memisahkan dana dari rekening lain.

3. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

Sebagaimana akad lain dalam syariat Islam, akad *mudharabah* atau *qiradh* menjadi sah, maka harus memenuhi rukun dan syarat *mudharabah*. Menurut mazhab Hanafi, apabila rukun sudah terpenuhi tetapi syarat tidak dipenuhi maka rukun menjadi tidak lengkap sehingga akad tersebut menjadi *fasid* (rusak).²⁹

a. Rukun *mudharabah*

1. Pelaku (Pemilik modal maupun pelaksana usaha)

Dalam akad *mudharabah*, harus ada minimal dua pelaku. Pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shahib al-mal*), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib* atau amil). Tanpa dua pelaku ini, maka akad *mudharabah* tidak ada.

2. Objek *mudharabah* (modal dan kerja)

Adalah konsekuensi dari tindakan yang dilakukan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Sedangkan kerja yang diserahkan bisa berbentuk keahlian, keterampilan, *selling skill*, *management skill*, dan lain-lain. Tanpa dua objek ini, akad *mudharabah* pun tidak akan ada.

Para fuqaha sebenarnya tidak membolehkan modal *mudharabah* berbentuk barang. Ia harus uang tunai karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan mengakibatkan ketidakpastian (*gharar*) besarnya nilai

²⁹ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, 113-117.

barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh *mudharib* dan *shahibul maal*.

Yang jelas tidak boleh adalah modal *mudharabah* yang belum disetor. Para fuqaha telah sepakat tidak bolehnya *mudharabah* dengan hutang. Tanpa adanya setoran modal, berarti *shahibul maal* tidak memberikan kontribusi apapun padahal *mudharib* telah bekerja. Para ulama Syafi'i dan Maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad.

3. Persetujuan / Akad

Persetujuan kedua belah pihak, merupakan konsekuensi dari prinsip *an-taraddin minkum* (sama-sama rela). Disini kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*. Pemilik dana setuju dengan peranannya untuk mengkontribusikan dana, sementara pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk mengkontribusikan kerja.

4. Nisbah Keuntungan

Faktor yang keempat (yakni nisbah) adalah rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang *bermudharabah*. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.³⁰

b. Syarat *Mudharabah*

Pertama, syarat yang terkait dengan para pihak yang berakad. Kedua belah pihak yang berakad, pemilik modal (*mudharib*) harus cakap bertindak atau cakap hukum. Berakal dan baligh, dalam akad *mudharabah* kedua belah pihak yang berakad tidak disyaratkan harus Muslim.

Kedua, syarat yang terkait dengan modal adalah sebagai berikut:

- 1) Modal harus berupa uang atau mata uang yang berlaku di pasaran. Menurut mayoritas ulama modal dalam *mudharabah* tidak boleh berupa barang, baik bergerak maupun tidak.

³⁰ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, 205-206.

- 2) Modal harus jelas jumlah dan nilainya. Ketidakjelasan modal akan berakibat pada ketidakjelasan keuntungan, sementara kejelasan modal merupakan syarat sah *mudharabah*.
- 3) Modal harus berupa uang *cash*, bukan piutang. Berdasarkan syarat ini, maka *mudharabah* dengan modal berupa tanggungan utang pengelola modal kepada pemilik modal.
- 4) Modal harus ada pada saat dilaksanakannya akad *mudharabah*.
- 5) Modal harus diserahkan kepada pihak pengelola modal atau pengelola usaha (*mudharib*), bila modal tidak diserahkan maka akad *mudharabah* rusak. Persyaratan yang terkait dengan keuntungan dalam akad *mudharabah* adalah sebagai berikut :

- 1) Jumlah keuntungan harus jelas. Selain itu, proporsi pembagian hasil antara pemilik modal dan pengelola modal harus jelas, karena dalam *mudharabah* yang menjadi *ma'qud alaih* atau objek akad adalah laba atau keuntungan, bila keuntungan atau pembagiannya tidak jelas maka akad dianggap rusak. Proporsi pembagian hasil misalnya 50:50, 60:40, 65:35 dan seterusnya.
- 2) Keuntungan tidak boleh dihitung berdasarkan persentase dari jumlah modal yang diberikan sahibul maal. Penghitungan bagi hasil harus berdasarkan keuntungan yang didapat.
- 3) Tidak boleh menentukan jumlah tertentu untuk pembagian hasil, misalnya Rp1.000.000, Rp500.000 dan seterusnya. Karena keuntungan atau hasil yang akad diperoleh belum diketahui jumlahnya.³¹

4. Karakteristik Akad

Menurut Wiroso beberapa karakteristik akad *mudharabah* adalah sebagai berikut.³²

- a. Kedua belah pihak yang mengadakan kontrak

Pemilik dana dan *mudharib* akan menentukan kapasitas baik sebagai nasabah maupun pemilik. Di dalam

³¹ Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016, 155-156.

³² Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 142.

akad yang tercantum pernyataan yang harus dilakukan dua belah pihak yang mengadakan kontrak, dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Di dalam perjanjian tersebut harus dinyatakan secara tersurat ataupun tersirat mengenai tujuan dari kontrak.
- 2) Penawaran dan penerimaan harus disepakati oleh kedua belah pihak di dalam kontrak tersebut.
- 3) Maksud penawaran dan penerimaan merupakan suatu kesatuan informasi yang sama penjelasannya. Perjanjian bisa saja berlangsung melalui proposal tertulis dan langsung di tanda tanangani, melainkan juga bisa dilakukan melalui surat menyurat.

b. Modal

Modal adalah sejumlah uang pemilik dana dan diberikan kepada *mudharib* untuk diinvestasikan (dikelola) dengan kegiatan usaha *Mudharabah*. Adapun syarat syarat yang tercakup dalam modal adalah sebagai berikut:

- 1) Jumlah modal harus diketahui secara pasti termasuk jenis mata uangnya.
- 2) Modal harus dalam bentuk tunai, tidak dalam bentuk piutang. Seandainya berbentuk *asset*, menurut Jumhur Ulama Fiqh diperbolehkan asal dalam berbentuk barang niaga dan mempunyai nilai atau biaya historinya pada saat mengadakan kontrak.
- 3) Modal *mudharabah* hanya dapat ditarik pada jangka waktu tertentu (tidak dapat ditarik setiap saat).
- 4) Modal *Mudharabah* langsung dibayar kepada *Mudharib*. Beberapa Fuqaha berbeda pendapat mengenai cara realisasi pencairan dana, yaitu dibayar langsung dengan cara mentransfer dari rekening pemilik dana kepada *Mudharib*, atau dengan cara lain dilaksanakan dengan memungkinkan *Mudharib* untuk memperoleh manfaat dari modal tersebut, bagaimanapun cara akuisisinya sesuai dengan pendapat kedua, pengadaan kontrak dapat dilaksanakan untuk keseluruhan modal, dan pembayarannya kepada *Mudharib* dapat dibuat dalam beberapa angsuran.³³

c. Keuntungan

³³ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 143.

Keuntungan adalah jumlah yang melebihi jumlah modal dan merupakan tujuan *Mudharabah*, dengan syarat-syarat seperti berikut ini:

- 1) Keuntungan ini haruslah berlaku bagi kedua belah pihak, dan tidak ada satu pihak pun yang akan memilikinya.
- 2) Haruslah menjadi perhatian dari kedua belah pihak dan tidak terdapat pihak ketiga yang akan turut memperoleh bagi hasil darinya. Porsi bagi hasil keuntungan untuk masing-masing pihak harus disepakati bersama pada saat perjanjian ditandatangani. Bagi hasil *mudharib* harus secara jelas dinyatakan pada saat pengadaan kontrak dilakukan.
- 3) Pemilik dana akan menanggung semua kerugian, sebaliknya *mudharib* tidak menanggung kerugian sedikitpun. Akan tetapi, *mudharib* harus menanggung kerugian bila kerugian timbul dari pelanggaran perjanjian atau penghilangan dana tersebut.³⁴

d. Jenis Usaha/Pekerjaan

Jenis usaha diharapkan mewakili/ menggambarkan adanya kontribusi *mudharib* dalam usahanya untuk mengembalikan/membayar modal kepada penyedia dana. Jenis pekerjaan dalam hal ini berhubungan dengan masalah manajemen dari pembiayaan *Mudharabah* itu sendiri.

Di bawah ini merupakan syarat-syarat yang harus diterapkan dalam usaha/pekerjaan *Mudharabah*:

- 1) Bentuk pekerjaan/usaha merupakan hak khusus *Mudharib*, tidak ada intervensi manajemen dari pemilik dana. Meskipun demikian menurut madzhab Hanbali, membolehkan adanya peran serta/partisipasi pemilik dana dalam pekerjaan/usaha tersebut.
- 2) Penyedia dana tidak harus boleh membatasi kegiatan *Mudharib*, seperti melarang *Mudharib* agar tidak sukses dalam pencarian laba/keuntungan.
- 3) *Mudharib* tidak boleh melanggar hukum Syari'ah Islam dalam usahanya dan juga harus mematuhi praktik-praktik usaha yang berlaku.
- 4) *Mudharib* harus mematuhi syarat-syarat yang diajukan pemilik dana, asalkan syarat-syarat tersebut

³⁴ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 144.

tidak bertentangan dengan kontrak *Mudharabah* tersebut.

5. Pembatalan *Mudharabah*
 - a. Tidak terpenuhinya salah satu atau beberapa syarat *mudharabah*. Jika salah satu syarat *mudharabah* tidak terpenuhi, sedangkan modal sudah dipegang oleh pengelola dan sudah diperdagangkan, maka pengelola mendapat sebagian keuntungannya sebagai upah, karena tindakan atas izin pemilik modal dan ia melakukan tugas berhak menerima upah. Jika terdapat keuntungan, maka keuntungan tersebut untuk pemilik modal. Jika ada kerugian, kerugian itu menjadi tanggung jawab pemilik modal karena pengelola adalah sebagai buruh yang hanya berhak menerima upah dan tidak bertanggung jawab sesuatu apapun, kecuali atas kelalaiannya.
 - b. Pengelola dengan sengaja meninggalkan tugasnya sebagai pengelola modal atau pengelola modal berbuat sesuatu yang bertentangan dengan tujuan akad. Dalam keadaan seperti ini pengelola modal bertanggung jawab jika terjadi kerugian karena dialah penyebab kerugian.
 - c. Apabila pelaksana atau pemilik modal meninggal dunia, *mudharabah* menjadi batal.³⁵
6. Manfaat *Mudharabah*
 - a. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
 - b. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/ hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
 - c. Pengembalian produk pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* / arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
 - d. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.³⁶
7. Garansi *Mudharabah*

³⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah fiqh muamalah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2012, 201.

³⁶ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, 76.

Hal ini menunjukkan adanya tanggungjawab *mudharib* dalam mengembalikan modal kepada pemilik dana. Peraturan jaminan dalam *Mudharabah*, hal ini berarti bahwa *mudharib* akan bertanggung jawab untuk mengembalikan modal kepada pemilik dana dalam hal apa pun. Hal ini tidak diperbolehkan, kepemilikan dana oleh *mudharib* sebagai suatu kepercayaan (*trust*), dan dengan demikian tidak menjamin dana tersebut terkecuali dalam hal pelanggaran akad oleh *mudharib*. Dengan demikian Fuqaha mengizinkan pemilik dana untuk meminta jaminan dari *mudharib* terhadap pelanggaran atau penghilangannya, yang disebut sebagai jaminan terhadap pelanggaran. Juga dimungkinkan bagi peraturan sesuai madzhab Maliki, bahwa pihak ketiga di luar *Mudharabah* memberikan suatu jaminan, asalkan bahwa agunan tersebut dibuat bebas atau tanpa pertimbangan apapun.³⁷

F. Deposito *Mudharabah*

1. Pengertian Deposito *Mudharabah*

Berdasarkan ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 deposito didefinisikan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo.³⁸ Menurut UU Nomor 21 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Deposito adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah (UUS). Fatwa DSN Nomor 3 Tahun 2000 menyatakan bahwa deposito yang dibenarkan dalam syariah adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah*. Dalam transaksi deposito *mudharabah*, nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*). Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip

³⁷ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 148.

³⁸ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, 95.

syariah dan mengembangkannya, termasuk *bermudharabah* dengan pihak lain.³⁹

Deposito merupakan produk dari bank yang memang ditunjukkan untuk kepentingan investasi dalam bentuk surat-surat berharga, sehingga dalam perbankan syariah akan memakai prinsip *mudharabah*. Berbeda dengan perbankan konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, maka dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (*profit sharing*) sebesar nisbah yang telah disepakati di awal akad.

Bank dan nasabah masing-masing mendapatkan keuntungan. Keuntungan bagi bank dengan menghimpun dana lewat deposito adalah uang yang tersimpan relatif lebih lama, mengingat deposito memiliki jangka waktu relatif panjang dan frekuensi penarikannya yang panjang. Sehingga bank akan leluasa melempar dana tersebut untuk kegiatan yang produktif. Sedangkan nasabah akan mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil yang besarnya sesuai nisbah yang telah disepakati di awal perjanjian.⁴⁰

Deposito syariah adalah produk keuangan berupa simpanan berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah. Deposito syariah ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan. Perbedaan antara deposito konvensional dengan deposito syariah terletak pada cara pengelolannya yaitu menggunakan akad *mudharabah*. Deposito syariah tidak menggunakan bunga melainkan menawarkan nisbah, yaitu sistem bagi hasil. Investasi penanaman modal di bank syariah akan diteruskan pada sektor usaha yang halal.

Deposito *mudharabah* merupakan simpanan dana dengan akad *mudharabah* dimana pemilik dana (*shahibul maal*) mempercayakan dananya untuk dikelola bank (*mudharib*) dengan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati sejak awal. Semua permintaan pembukaan deposito *mudharabah* harus dilengkapi dengan suatu akad/kontrak/perjanjian yang berisi antara lain, nama dan alamat *shahibul maal*, jumlah deposito, jangka waktu, nisbah pembagian keuntungan, cara pembayaran bagi hasil dan pokok pada saat jatuh tempo serta syarat-syarat lain deposito *mudharabah* yang lain. Setiap tanggal jatuh tempo deposito, pemilik dana akan

³⁹ Rizal Yaya, et al. *Akutansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat, Edisi Kedua, 2014, 106.

⁴⁰ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, 95-96.

mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah dari hasil investasi yang telah dilakukan oleh bank. Bagi hasil akan diterima oleh pemilik dana sesuai dengan perjanjian akad awal pada saat penempatan deposito tersebut. Dalam syariat Islam tidak dipermasalahkan jika bagi hasil ditambahkan ke pokoknya untuk kembali diinvestasikan.⁴¹

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pemilik dana, terdapat 2 (dua) bentuk *mudharabah*, yakni:⁴²

1. *Mudharabah Mutlaqah*

Dalam *mudharabah mutlaqah* bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Jenis rekening ini, pemegang rekening investasi akan memberikan wewenang atau kuasa kepada bank syariah untuk mengelola dananya sesuai dengan apa yang dianggap tepat oleh bank syariah tanpa membatasi mengenai, bagaimana dan untuk apa tujuan dari dana tersebut harus dikelola (diinvestasikan). Dibawah naungan bank syariah, semua dana pemegang rekening investasi akan disatupadu atau dicampur dan dengan demikian pula bank syariah mempunyai hak untuk menggunakannya.

2. *Mudharabah Muqayyadah*

Berbeda halnya dengan deposito *mudharabah mutlaqah*, dalam deposito *mudharabah muqayyadah* kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Jenis rekening ini, pemegang rekening investasi akan mewajibkan beberapa pembatasan mengenai dimana, bagaimana, dan untuk apa tujuan dana ini diinvestasikan. Selanjutnya bank syariah dapat membatasi penggabungan dengan dananya sendiri dengan dana rekening investasi yang terbatas tersebut bagi tujuan investasi. Di samping itu, terdapat pembatasan lainnya yang dapat diberikan oleh pemegang rekening investasi, umpamanya pemegang rekening investasi dapat mensyaratkan kepada bank syariah untuk tidak

⁴¹ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, 57.

⁴² Wiroso, *Akuntansi Transaksi syariah*, Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2011, 326-327.

menanamkan dana mereka dalam transaksi penjualan angsuran atau tanpa agunan (*kolateral*), atau mensyaratkan bahwa bank syariah itu sendiri harus melaksanakan investasi lebih daripada melalui pihak ketiga.

2. Keuntungan Deposito Syariah

Keuntungan yang mungkin didapatkan dengan memiliki Deposito Syariah berbeda-beda untuk setiap produk di masing-masing Bank Syariah. Secara umum keuntungan yang mungkin didapatkan adalah:

- a. Investasi berdasarkan akad dan hukum islam (sesuai syariah)
- b. Dana aman dan terjamin
- c. Persentase nisbah kompetitif
- d. Jangka waktu fleksibel sesuai kebutuhan yaitu 1, 3, 6, 12, dan 24 bulan
- e. Dapat dijadikan jaminan kredit
- f. Saat jatuh tempo nisbah dapat diambil secara tunai atau diinvestasikan kembali

G. Kualitas Pelayanan

1. Pengertian kualitas pelayanan

Menurut Lovelock bahwa kualitas adalah tingkat mutu yang diharapkan dan pengendalian keragaman dalam mencapai mutu tersebut untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Kualitas menunjukkan sesuatu yang sudah sesuai dengan standar seperti yang tertuang dalam ISO 8420 bahwa kualitas adalah totalitas dari suatu karakteristik pelayanan yang sesuai dengan standar atau persyaratan. Kualitas berkaitan erat dengan kepuasan pelanggan.⁴³

Pelayanan (*service*) menurut Kotler adalah suatu tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Jasa bukan saja hadir sebagai produk utama, namun juga dalam wujud layanan pelengkap dalam pembeian produk fisik kini tiap konsumen tidak lagi sekedar sebuah produk fisik, tetapi juga segala aspek jasa atau layanan yang melekat pada produk tersebut, mulai dari tahap pra-pembelian hingga purna-beli.⁴⁴

Pelayanan adalah suatu tindakan atau perbuatan yang dilakukan oleh seseorang atau organisasi dengan maksud untuk

⁴³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi 4*, Yogyakarta : Andi Offset, 2005, 115.

⁴⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi 4*, 2.

mencapai suatu kepuasan kepada pelanggan maupun sesama karyawan. Pelanggan yang dimaksud bukan hanya kepada nasabah yang membeli produk yang dimiliki oleh perusahaan tapi juga pelanggan yang ada di dalam perusahaan tersebut seperti karyawan dan pimpinan. Jenis pelayanan ada 2 macam, yaitu:

- a. Pelayanan intern, artinya pelayanan yang dilakukan antara sesama karyawan atau pelayanan antara karyawan dengan pimpinannya.
- b. Pelayanan ekstern, artinya pelayanan yang dilakukan kepada pelanggan atau nasabah.

Kedua jenis pelayanan tersebut harus berjalan satu dengan lainnya secara bersamaan dan saling mendukung antar keduanya, jika pelayanan intern tidak berjalan lancar atau terhambat maka akan berpengaruh terhadap pelayanan eksterntnya. Kepuasan Pelayanan adalah suatu respons nasabah terhadap sesuatu ketidaksesuaian yang dirasakan antara adanya tingkat kepentingan sebelumnya dengan kinerja aktual yang dirasakan sekarang setelah adanya pemakaian.⁴⁵

Secara umum tingkat kualitas pelayanan dipengaruhi oleh beberapa faktor, dalam studinya Parasuraman menyimpulkan :

- 1) *Tangible* (penampilan elemen fisik).

Adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memajukan eksistensinya kepada pihak ekstensi. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan dan keadaan lingkungan sekitarnya adalah bukti nyata dari pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa yang meliputi fasilitas fisik (gedung dan lain sebagainya).

- 2) *Reliability* (kehandalan)

Adalah kemampuan organisasi untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya. Kinerja harus sesuai dengan akurasi yang tinggi.

- 3) *Responsiveness* (tanggapan)

Adalah suatu kemampuan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat (*responsive*) dan tepat kepada pelanggan, dengan penyampaian informasi yang jelas. Membiarkan konsumen menunggu tanpa adanya suatu alasan yang jelas menyebabkan persepsi negatif dalam kualitas pelayanan.

- 4) *Assurance* (jaminan dan kepastian)

⁴⁵ Ali Hasan, S.E., M.M., *Marketing Bank Syariah Cara Jitu Meningkatkan Pasar Bank Syariah* Bogor: Ghalia Indonesia, 85.

Adalah pengetahuan kesopansantunan, dan kemampuan para pegawai perusahaan untuk menimbulkan rasa percaya pada pelanggan kepada perusahaan. Terdiri beberapa komponen antara lain, komunikasi, kredibilitas, keamanan, kompeten, dan sopan santun.

5) *Emphaty* (perhatian).

Memberikan yang tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada pelanggan dengan berupaya memahami keinginan konsumen. Di mana suatu perusahaan diharapkan memiliki perhatian dan pengetahuan tentang pelanggan. Memahami kebutuhan pelanggan secara spesifik, serta memiliki waktu pengoperasian yang nyaman bagi pelanggan.⁴⁶

Pada dasarnya, definisi kualitas pelayanan berfokus kepada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan pelanggan. Kualitas secara sederhana dapat diartikan sebagai “keseuaian untuk digunakan”. Definisi ini mencakup keistimewaan produk yang memenuhi kebutuhan konsumen dan bebas dari defisiensi.

2. Konsep pelayanan yang baik

Kualitas pelayanan (*service quality*) dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para konsumen atas pelayanan yang nyata-nyata mereka terima atau peroleh dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan atau inginkan terhadap atribut-atribut pelayanan suatu perusahaan. Jika jasa yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan memuaskan, jika jasa yang diterima melampaui harapan konsumen, maka kualitas pelayanan dipersepsikan sangat baik dan berkualitas. Sebaliknya jika jasa yang diterima lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan buruk.

Setiap bank selalu ingin dianggap yang terbaik dimata nasabahnya karena nasabah akan menjadi pelanggan setia. Ciri – ciri pelayanan yang baik ini harus segera dapat dipenuhi oleh bank sehingga keinginan nasabah dapat diberikan secara maksimal.

Berikut ini beberapa ciri pelayanan yang baik yang harus diikuti oleh para karyawan, yaitu:⁴⁷

1. Tersedia sarana dan prasarana yang baik

⁴⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi 4*, 133-135.

⁴⁷ Kasmir, *Etika Customer service*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2005, 33.

Nasabah ingin dilayani secara prima. Untuk melayani nasabah satu hal yang sangat penting diperhatikan adalah sarana dan prasarana yang dimiliki bank. Misalnya, meja dan kursi harus nyaman untuk diduduki dan lain sebagainya.

2. Tersedia karyawan yang baik
 Kenyamanan nasabah juga sangat tergantung dari karyawan yang melayani. Karyawan yang bertugas harus ramah, sopan, dan menarik.
3. Bertanggung jawab kepada setiap nasabah sejak awal hingga selesai.
 Dalam menjalankan kegiatan pelayanan karyawan harus mampu melayani dari awal sampai tuntas atau selesai.
4. Mampu melayani secara cepat dan tepat
 Dalam melayani nasabah diharapkan karyawan harus melakukan sesuai prosedur. Layanan yang disediakan sesuai jadwal untuk pekerjaan tertentu dan jangan membuat kesalahan dalam arti pelayanan yang di berikan sesuai dengan keinginan nasabah.
5. Mampu berkomunikasi
 Karyawan harus mampu berbicara kepada nasabah. Karyawan pun harus mampu dengan cepat memahami keinginan nasabah.
6. Memberi jaminan kerahasiaan setiap nasabah
 Menjaga kerahasiaan bank sama artinya dengan menjaga rahasia nasabah. Oleh karena itu, karyawan harus mampu menjaga rahasia nasabah, terhadap siapapun.
7. Memiliki pengetahuan dan kemampuan yang baik
 Untuk menjadi karyawan harus memiliki pengetahuan dan kemampuan tertentu. Karena karyawan selalu berhubungan dengan manusia, maka petugas perlu didikan mengenai kemampuan dan pengetahuannya untuk menghadapi nasabah.
8. Berusaha memahami kebutuhan nasabah
 Artinya karyawan harus cepat tanggap apa yang diinginkan oleh nasabah.
9. Mampu memberikan kepercayaan kepada nasabah
 Kepercayaan calon nasabah kepada bank mutlak diperlukan sehingga calon nasabah mau menjadi nasabah bank yang bersangkutan.

H. Minat Deposito *Mudharabah*

Menurut Syah dan Bari'ah, Zaenal Abidin, Herlina Nurtjahjanti menjelaskan bahwa minat (*interest*) berarti kecenderungan atau keagairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap suatu. Minat bukan istilah yang populer karena ketergantungannya pada faktor-faktor internal seperti pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi, dan kebutuhan. Rangsangan yang diberikan oleh bank untuk menarik minat deposito masyarakat terbatas pada rangsangan yang hasilnya dapat dirasakan langsung oleh nasabah. Nasabah saat ini lebih berhati-hati sebelum memutuskan bank manakah yang akan dipilih sebagai tempat menginvestasikan dananya. Penilaian masyarakat terhadap bank tidak hanya terpaku pada masalah kuantitas seperti nisbah bagi hasil, tetapi sudah berkembang pada persoalan kualitas, baik mengenai produk bank maupun layanannya.

Bank pemerintah berusaha mengembalikan kepercayaan masyarakat dan merangsang minat masyarakat untuk deposito dengan melakukan berbagai strategi marketing mix untuk menghimpun dana dari masyarakat. Strategi ini dilakukan dengan mengeluarkan variasi produk penawaran tingkat nisbah yang cukup tinggi, pembukaan kantor cabang, undian berhadiah, dan kampanye di media massa.

Strategi tersebut diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk menggunakan deposito di bank syariah. Deposito merupakan suatu aktivitas yang memerlukan adanya keinginan dalam diri seseorang untuk menyisihkan dan menyimpan uangnya dalam jangka panjang di bank. Deposito memerlukan minat agar perilakunya terarah pada aktivitas tersebut (menabung).

Deposito merupakan tindakan yang dianjurkan oleh agama karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan, dalam ayat Al-Qur'an terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik, seperti terjemahan surat Al-Baqarah ayat 266:

أَيُّودٌ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِّنْ نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَةٌ ضُعْفَاءُ فَأَصَابَهَا إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ٢٦٦

Artinya : “Apakah ada salah seorang di antaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-

buah, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang dia mempunyai keturunan yang masih kecil-kecil. Maka kebun itu ditiup angin keras yang mengandung api, lalu terbakarlah. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepada kamu supaya kamu memikirkannya” (Al-Baqarah:266)⁴⁸

Ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/takwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya dengan cara menabung jangka panjang.

I. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Tahun	Dependen	Independen	Hasil Penelitian
1.	Dinna Miftakhul Jannah (2020)	Minat Deposito Mudharabah	Nisbah Bagi Hasil	- Tingkat bagi hasil di bank syariah dapat menarik nasabah untuk menyimpan dananya sehingga jumlah deposito Mudharabah meningkat. Nasabah yang menempatkan dananya hanya untuk motif mendapatkan pengembalian yang tinggi, akan mengalokasikan dana di bank

⁴⁸ Alquran, Al-Baqarah ayat 198, *Alquran dan Terjemahnya*, Semarang : PT. Karya Toha Putra, 2009, 45.

				dengan semakin besar
2.	Ardiani Ika Sulistyawati, et al (2020)	Minat Deposito Mudharabah	Nisbah Bagi Hasil	<ul style="list-style-type: none"> - Para nasabah dalam menempatkan dananya di Bank Syariah masih dipengaruhi oleh motif untuk mencari profit sehingga jika tingkat bagi hasil bank semakin besar maka akan semakin besar pula dana pihak ketiga khususnya deposito yang disimpan bank
3.	Edwin Prasetyo (2017)	Minat Deposito Mudharabah	Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad dan Kualitas Pelayanan	<ul style="list-style-type: none"> - Masyarakat awam masih mengartikan nisbah bagi hasil dengan bunga bank merupakan dua hal yang sama dan penerapan akad juga disamakan dengan perjanjian kontrak biasa sehingga masyarakat kurang berminat dengan deposito mudharabah. - Pelayanan suatu bank sangat mempengaruhi

				preferensi nasabah dalam memilih suatu bank termasuk minat nasabah memilih Deposito Mudharabah.
4.	Chusnul Dwi Martantri (2017)	Minat Deposito Mudharabah	Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan	<ul style="list-style-type: none"> - Nisbah adalah salah satu rukun yang khas dalam akad <i>mudharabah</i>, yang tidak ada dalam akad jual beli. Sehingga faktor nisbah bagi hasil berpengaruh terhadap minat deposito mudharabah. - Pelayanan adalah daya tarik yang besar bagi para pelanggan, sehingga korporat bisnis sering kali menggunakannya sebagai alat promosi untuk menarik minat pelanggan termasuk pada Deposito Mudharabah.
5.	Meli Saputri (2017)	Minat Deposito Mudharabah	Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan	<ul style="list-style-type: none"> - Tingkat nisbah bagi hasil dapat menjadi faktor pendorong

				<p>untuk menjadi anggota di BMT BiMU Waydadi, sebab bagi hasil yang diberikan mampu memenuhi keinginan anggota dan calon anggota sebelumnya telah mengetahui tentang nisbah bagi hasil yang didasarkan pada prosentase, nisbah bagi hasil tidak sesuai dengan setoran nominal tetapi berdasarkan kesepakatan.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Banyak nasabah yang merasa diuntungkan dengan layanan metode jempit bola yang diterapkan oleh BMT BiMU dalam produk Deposito Mudharabah.
6.	Peggi Wahyu Rofi'ah (2020)	Minat Deposito Mudharabah	Nisbah Bagi Hasil	<ul style="list-style-type: none"> - Tinggi rendahnya nisbah bagi hasil mudharabah yang diberikan Bank Umum Syariah akan berpengaruh

				terhadap return yang dihasilkan. Sehingga, semakin tinggi nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah, maka nasabahakan semakin tertarik menyimpan dananya sebagai simpanan deposito mudharabah di Bank Umum Syariah.
7.	Muhammad Idul (2018)	Minat Deposito Mudharabah	Penerapan Akad	- Akad <i>mudharabah</i> menjadi syarat sahnya transaksi produk deposito <i>mudharabah</i> dalam hal kesepakatan, modal, nisbah dan kegiatan usaha

J. Kerangka Berfikir

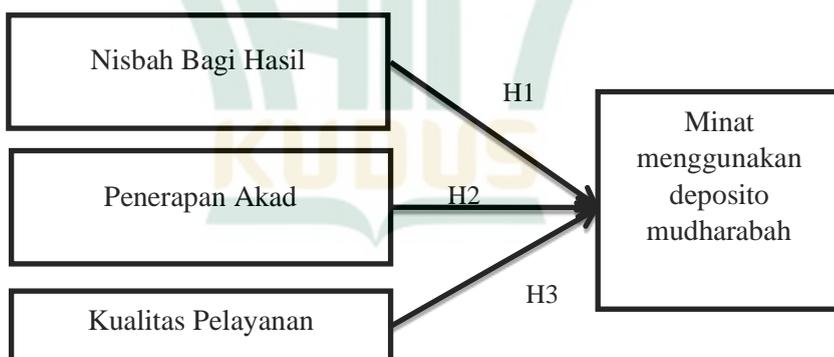
Kerangka berfikir merupakan sintesa dari serangkaian teori yang tertuang dalam tinjauan pustaka, yang pada dasarnya merupakan gambaran sistematis dari kinerja teori dalam memberikan solusi atau alternative solusi dari serangkaian masalah yang ditetapkan. Kerangka pemikiran dapat disajikan dalam bentuk bagan, deskriptif kualitatif, dan atau gabungan keduanya.⁴⁹

⁴⁹ Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010, 26.

Sedangkan menurut M. Hariwijaya kerangka pemikiran merupakan pondasi tempat proyek penelitian secara keseluruhan didasarkan. Hal ini dikembangkan dan digambarkan secara logis dan diperluas jaringan asosiasi antar variabel-variabel yang telah didefinisikan melalui proses-proses seperti wawancara, observasi dan *survey literature*. Jadi kerangka pemikiran merupakan suatu langkah yang penting dalam proses penelitian.⁵⁰

Salah satu tolak ukur nasabah untuk mau menginvestasikan dananya pada suatu bank adalah dengan menilai tingkat kepercayaannya. Setiap nasabah mempunyai alasan tersendiri ketika memilih suatu bank untuk menyimpan atau mendepositkan dananya, sekalipun bank tersebut mempunyai berbagai produk yang menarik. Pasti banyak hal yang dipertimbangkan oleh calon nasabah/ deposan sebelum memilih bank syariah dan produk yang akan dia gunakan pada bank syariah tersebut. Menurut Yudhiarta ada beberapa faktor yang mempengaruhi alasan seorang nasabah bersedia untuk menyimpan dananya di bank syariah yakni diantaranya pelayanan yang diberikan, tingkat bagi hasil yang ditawarkan, keyakinan dan lokasi dari bank syariah itu sendiri.

Jadi pemaparan landasan teori di atas, maka dapat dikembangkan suatu kerangka pemikiran yang dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Berpikir

⁵⁰ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006, 56.

K. Hipotesis Penelitian

1. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Minat Deposito Mudharabah

Nisbah bagi hasil mudharabah merupakan suatu sistem pengolahan dana antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*). Pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan yang telah terjadi diawal akad. Tinggi rendahnya nisbah bagi hasil mudharabah yang diberikan Bank Umum Syariah akan berpengaruh terhadap return yang dihasilkan. Sebab, semakin tinggi nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah, maka nasabah akan semakin tertarik menyimpan dananya sebagai simpanan deposito mudharabah di Bank Umum Syariah.⁵¹ Deposito merupakan salah satu produk investasi yang dapat dipilih oleh nasabah. Pada deposito *Mudharabah*, hasil investasi yang didapat oleh nasabah bersumber dari bagi hasil usaha, karena itu keputusan nasabah untuk menginvestasikan dananya bergantung pada tingkat bagi hasil yang diperoleh.⁵²

Pada penelitian Ardiani Ika Sulistyawati, et al⁵³, Chusnul Dwi Martantri⁵⁴, Meli Saputri⁵⁵ dan Peggi Wahyu Rofi'ah⁵⁶ membuktikan bahwa Para nasabah dalam menempatkan dananya di Bank Syariah masih dipengaruhi oleh motif untuk mencari profit sehingga jika tingkat bagi hasil bank semakin besar maka akan

⁵¹ Peggi Wahyu Rofi'ah. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Mudharabah, *Capital Adequency Ratio (CAR)*, Dan *Non Performing Financing (NPF)* Terhadap Jumlah Deposito Mudharabah Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2016-2018). 77.

⁵² Ardiani Ika Sulistyawati et al. Analisis Determinan Deposito Mudharabah, *Indonesia Accounting Journal* Vol 2 No 2. (2020): 141.

⁵³ Ardiani Ika Sulistyawati et al. Analisis Determinan Deposito Mudharabah, 145.

⁵⁴ Chusnul Dwi Martanti, Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Deposito Mudharabah Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo, 85.

⁵⁵ Meli Saputri, Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi Pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal). 108.

⁵⁶ Peggi Wahyu Rofi'ah. Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Mudharabah, *Capital Adequency Ratio (CAR)*, Dan *Non Performing Financing (NPF)* Terhadap Jumlah Deposito Mudharabah Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2016-2018). 11.

semakin besar pula dana pihak ketiga khususnya deposito yang disimpan bank.

H1 : Nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan produk deposito syariah

2. Pengaruh Penerapan Akad Terhadap Minat Deposito Mudharabah

Akad merupakan perikatan ijab dan kabul yang dibenarkan syara' yang menetapkan kerelaan dua belah pihak. Sebagaimana dalam akad mudharabah yaitu syarat sahnya perjanjian mudharabah pada produk deposito mudharabah.⁵⁷ Tujuan dari mudharabah adalah mempertemukan antara pemilik dana (*shahibul mal*) dengan pengelola (*mudharib*). Dalam deposito mudharabah yang menjadi *mudharib* adalah bank dan nasabah merupakan *shahibul mal*.⁵⁸ Pada kebanyakan bank akad *mudharabah* menjadi syarat sahnya transaksi produk deposito *mudharabah* dalam hal kesepakatan, modal, nisbah dan kegiatan usaha yang dikomunikasikan bersama nasabah dalam transaksi akad mudharabah dengan alur atau struktur yang sesuai dengan standar operasional bank didukung oleh sumber daya manusia dan infrastruktur serta disosisikan oleh pimpinan seksi pelayanan.⁵⁹

Pada penelitian Muhamad Idul menyatakan bahwa akad *mudharabah* menjadi syarat sahnya transaksi produk deposito *mudharabah*.⁶⁰

H2 : Penerapan Akad berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan produk deposito syariah

3. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Deposito Mudharabah

⁵⁷ Edwin Prassetio. Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan). (*Skripsi*, wirow2017) 20.

⁵⁸ Muhamad Idul. Implementasi Akad Mudharabah pada Produk Deposito PT Bank Sulselbar Kantor Layanan Syariah Cabang parepare. (*Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2018), 70.

⁵⁹ Muhammad Idul. Implementasi Akad Mudharabah pada Produk Deposito PT Bank Sulselbar Kantor Layanan Syariah Cabang parepare. (*Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2018), 92.

⁶⁰ Muhammad Idul. Implementasi Akad Mudharabah pada Produk Deposito PT Bank Sulselbar Kantor Layanan Syariah Cabang parepare. 92.

Menurut Parasuraman dalam Rambat Lupiyoadi mengemukakan bahwa "kualitas layanan adalah seberapa jauh perbedaan antara kenyataan dan harapan pelanggan atas layanan yang mereka terima atau peroleh."⁶¹ Konsep kualitas pelayanan merupakan fokus penilaian yang merefleksikan persepsi konsumen terhadap lima dimensi fisik dan kinerja layanan, menurut Zeithamil, Berry dan Parasuraman menyimpulkan bahwa ada lima dimensi yang dipakai untuk mengukur kualitas pelayanan, yaitu *reliability, responsiveness, assurance, empathy dan tangible*.⁶² Islam juga mengajarkan kepada umat manusia agar dalam memberikan pelayanan harus sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam yakni prinsip kesatuan/tauhid, prinsip kebenaran, prinsip keadilan, prinsip kejujuran, prinsip tanggung jawab, prinsip profesional, prinsip amanah, dan prinsip memelihara etos kerja.⁶³

Pelayanan suatu bank sangat berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih suatu bank, apalagi dalam memilih produk yang ditawarkannya salah satunya seperti deposito mudharabah.⁶⁴ Pelayanan adalah daya tarik yang besar bagi para pelanggan, sehingga korporat bisnis sering kali menggunakannya sebagai alat promosi untuk menarik minat pelanggan termasuk pada Deposito Mudharabah.⁶⁵

Penelitian Meli Saputri⁶⁶, Edwin Prasetyo⁶⁷ dan Chusnul Dwi Martanti⁶⁸ menunjukkan bahwa faktor Kualitas Pelayanan mampu meningkatkan minat deposito mudharabah.

⁶¹ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 148.

⁶² Chusnul Dwi Martanti, Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Deposito Mudharabah Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo. (*Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2018), 32.

⁶³ Meli Saputri, Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BTM Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi Pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal). 43.

⁶⁴ Edwin Prasetyo. Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan). (*Skripsi*, Universitas Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017) 106.

⁶⁵ Atep Adya Barat, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, (Jakarta: Elex media Komputindo, 2004), 23

⁶⁶ Meli Saputri, Pengaruh Pengetahuan Produk, Nisbah Bagi Hasil dan Pelayanan terhadap Keputusan Menjadi Anggota di BTM Bina Masyarakat

H3 : Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat penggunaan produk deposito syariah



Utama Way Dadi Bandar Lampung (Studi Pada Anggota Simpanan Wadi'ah Personal). 110.

⁶⁷ Edwin Prassetio. Pengaruh Tingkat Nisbah Bagi Hasil, Penerapan Akad, Citra Merek, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Pada Lembaga Keuangan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Tangerang Selatan), 105.

⁶⁸ Chusnul Dwi Martanti, Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Kualitas Pelayanan terhadap Minat Deposito Mudharabah Pada Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Sidoarjo. 85.