

# Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

## Skema Bagi Hasil Mudharabah

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Journal volume
Authors	Aswad, Muhammad
Publisher	STAIN Kudus
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-06-10 20:47:20
Link to Item	<a href="http://hdl.handle.net/20.500.12424/155449">http://hdl.handle.net/20.500.12424/155449</a>

## **SKEMA BAGI HASIL MUDHARABAH: Studi *Feasibility* Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Syari'ah**

**Muhammad Aswad**

STAIN Tulungagung, Jawa Timur, Indonesia

*ishuatomandar@gmail.com*

### **Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan kelayakan skema bagi hasil mudharabah terhadap pemberdayaan usaha mikro syariah bagi anggota POKUSMA, penelitian ini menggunakan metode perbandingan revenue sharing, gross profit sharing dan net profit sharing, pengumpulan data digunakan untuk memperoleh informasi tentang biaya factor produksi, keuntungan yang diharapkan, dan rata-rata penjualan barang berdasarkan permintaan pasar saat ini. Berdasarkan perbandingan ketiga skema tersebut diketahui bahwa skema net profit sharing merupakan skema yang paling menguntungkan dengan porsi 41% bagi nasabah (pengusaha genteng) dan 59% bagi BMT, penelitian ini menunjukkan gambaran yang sesungguhnya antara dunia industry dan perbankan syariah, tidak seperti bank konvensional yang selalu menetapkan fix return.*

**Kata Kunci:** Keuangan Mikro Islam (BMT), POKUSMA (yaitu pembuat atap ubin), Dana Bagi Hasil, Laba Kotor, Laba Bersih

### **Abstract**

*THE SHARING SCHEME OF MUDHARABAH (Feasibility Study to The Micro Empowerment of Shariah). This research is aimed to explain prominence of scheme of revenue sharing (contract of*

*mudarabah) in productive funding by micro-shariah banking (BMT) for members of the POKUSMA (i.e. roof-tiled makers). Used-method in this research is through comparing between revenue sharing, gross profit sharing and net profit sharing, collecting data is used to get clear information on cost of operational components of production, desired profits, and rate-sell of goods as based on current market demand. Based on percentage of profits of the three mentioned schemes, those of revenue sharing, gross profit sharing and net profit sharing, it concludes that the scheme of net profit sharing is the most profitable scheme for the roof-tiled makers with a percentage of 41%, and BMT is 59%. On the other hand, the height of percentage of net profit is in line with level of risk which received by shahibul mal (BMT). Scheme of net profit sharing which has been developed in funding for roof-tiled industry is more profitable, and roof-tiled maker's revenue may well be fluctuating in line with the fluctuation of their business. This description gives an obvious picture in real on the industry and its economy. Whereas fixed rate banking is not giving a real picture of given economy. Thus, it emphasizes in more detail the difference between fix rate in conventional bank and the scheme of profit sharing.*

**Keyword:** Islamic Microfinance (BMT), POKUSMA (i.e. roof-tiled makers), Revenue Sharing, Gross Profit, Net Profit.

## **A. Pendahuluan**

Pertumbuhan lembaga keuangan syariah sekarang telah mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini ditandai terjadinya proses syariahnisasi dari system ekonomi konvensional menuju system ekonomi syariah sekarang telah memperlihatkan momentumnya. Hampir setiap aspek kegiatan ekonomi telah atau didampingi oleh system syariah. Hadirnya lembaga keuangan syariah, seperti bank, koperasi (BMT), asuransi dan pasar modal syariah, ada pula kegiatan di sektor riil yang berdasarkan prinsip syariah, seperti Pasar Swalayan Syariah, Hotel Syariah dan lain lain. Tentu, perubahan ini didasari argument bahwa system ekonomi Islam mempunyai keunggulan, baik komparatif maupun kompetitif. Dengan demikian, peralihan sistem dalam bidang ekonomi tidak hanya didasari oleh keyakinan keagamaan,

yang sering disebut sebagai emosional, melainkan dan ini yang penting, dilandasi kesadaran yang bersifat rasional, bahwa sistem ini jauh lebih unggul dibandingkan dengan sistem ekonomi kapitalis.

Diantara keunggulan ekonomi Islam adalah berkaitan dengan hubungan antara pemilik modal dengan pelaku bisnis. Dalam teori ekonomi Islam, modal dan pelaku usaha merupakan dua faktor produksi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Setiap orang yang memberikan modal dalam rangka memproduksi sesuatu yang bersifat komersial harus berasumsi bahwa resiko kerugian sama besar kemungkinannya dengan peluang untuk mendapat keuntungan. Dalam hal ini, modal merupakan unsur intrinsik dari usaha (entrepreneurship), sepanjang menyangkut resiko bisnis. Karena itu, *return* yang diperoleh pemilik modal akan berubah dan tidak tetap seperti dalam sistem bunga. Semakin banyak untung dalam bisnis, maka akan semakin tinggi *return* dari modal yang diusahakan itu. Jelas, bahwa keuntungan yang timbul dari aktifitas bisnis atau komersial di masyarakat akan terdistribusi kepada semua orang yang memberikan modal dalam sebuah proyek, sesuai dengan besar kecilnya penyertaan modal. Sistem ini berbeda bahkan bertentangan dengan sistem ekonomi kapitalis, dimana modal dan pelaku usaha merupakan dua unsur produksi yang terpisah. Modal pasti akan mendapat bunga, sedang pelaku usaha akan mendapat keuntungan. Tentu, keuntungan yang belum pasti harus dihadapkan dengan “imbalan” terhadap uang yang dijadikan modal. Di sinilah sering terjadi pelaku usaha mengalami kesulitan untuk mengembalikan modal berikut bunganya kepada pemilik modal, karena usaha yang dijalankannya mengalami penurunan keuntungan. Sebaliknya, apabila pelaku usaha mengalami keuntungan yang banyak, pemilik dana hanya akan dapat pendapatan dari bunga yang sudah ditetapkan *ratena* lebih dahulu.

Terdapat beberapa skema yang dapat digunakan pada berbagai transaksi dan produk keuangan yang pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi dua, yakni skema pendapatan

tetap dan skema pendapatan tidak tetap. Skema pendapatan tetap memberikan penghasilan yang sifatnya tetap dan telah ditentukan dimuka besarnya, berupa tingkat bunga tetap. Sementara itu skema pendapatan tidak tetap memberikan penghasilan yang besarnya tergantung pada indikator-indikator yang dijadikan basis perhitungan pendapatan (berupa bunga) atau pun tergantung pada kinerja usaha yang dibiayai (berupa bagi hasil).<sup>1</sup>

Dalam sistem transaksi syariah yang berbasis bagi hasil dikenal mudharabah dan musyarakah. Secara natural menjadi “*core bussines*” lembaga keuangan syaria’ah. Meskipun kenyataan di lapangan justru terbalik. Skema bagi hasil sangat terbatas dibanding skema pendapatan tetap, akad murabahah dan ijarah jauh lebih banyak digunakan oleh lembaga keuangan syaria’ah dibandingkan dengan skema bagi hasil. Alasannya karena skema ini dari sisi pendapatan lembaga keuangan syariah lebih mendekati sistem bunga yang relatif pasti dan ditentukan dimuka, sementara skema bagi hasil dianggap beresiko tinggi dan pendapatan lembaga keuangan mikro syariah (BMT) relatif tidak pasti.<sup>2</sup>

Kurang diminatinya skema bagi hasil tersebut, khususnya skema bagi hasil berdasarkan *profit sharing* bisa disebabkan oleh dua hal. Pertama, dilihat dari sisi pengusaha/mudharib skema bagi hasil tidak *incentive compatible*, yakni mereka tidak memperoleh insentif yang cukup untuk mengimplementasikan skema bagi hasil. Hal tersebut disebabkan tidak cukup diakomodasikannya *incentive compatibility constrain (ICC)* pada skema bagi hasil. Kedua, dilihat dari sisi pemilik dana (shahibul mal), skema bagi hasil tersebut dianggap bukan merupakan skema yang efisien. Hal tersebut sebenarnya disebabkan kurang diperhitungkannya *incentive compatibility constrain (ICC)* dan *willingness to pay constrain (WCPC)* dalam mendesain skema bagi hasil.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Tarsidin, *Bagi Hasil; Konsep dan Analisis*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 2010), hlm. 3

<sup>2</sup> Fathurrahman Djamil, *Akad-Akad Syaria’ah Untuk Transaksi Investasi Daerah*, Makalah disampaikan pada seminar Nasional Pasca Sarjana UIN Jakarta 26-27 Januari 2007

<sup>3</sup> Tarsidin, *Bagi Hasil*, hlm. 5

Oleh karena itu, skema pendapatan tetap begitu sangat dominan dalam transaksi keuangan Islam. Sebagaimana diketahui hingga saat ini telah mencapai 60 % menghiasi transaksi di perbankan syariah, skema murabahah dan ijarah dengan karakteristik yang dimilikinya ditengarai dapat secara efisien mendorong pengusaha (mudharib) menggunakan pembiayaan yang diperolehnya dengan cara-cara terbaik dan mencegah terjadinya falsifikasi. Melalui penggunaan murabahah dan ijarah intensitas permasalahan *moral hazard* bisa ditekan sehingga biaya monitoring dan verifikasi oleh pemilik dana juga bisa ditekan. Sebaliknya intensitas permasalahan *moral hazard* pada skema bagi hasil ditengarai tinggi sehingga perlu upaya monitoring dan verifikasi yang cukup besar untuk mengamankan penggunaan dana tersebut.

## B. Pembahasan

### 1. Bagi Hasil Menurut Fiqih

Kata mudharabah berasal dari kata *dharb* yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Menurut Ibnu Manzhur dalam *Lisan al-'Araby*, mudharabah adalah:<sup>4</sup> “*As sairu fil ardhi lissafari mutblaqa kaqaulihi Ta'ala Wa idza dharabtum fil ardhi fa laisa 'alaikum junahun an taqshuru fis shalati*” Kontrak ini disebut *mudharabah*, karena pekerja (mudharib) biasanya membutuhkan suatu perjalanan untuk menjalankan bisnis. Sedangkan perjalanan dalam bahasa Arab disebut juga *dharb fil Ardhi*. Menurut Muhammad Abdul Mun'im Abu Zaid,<sup>5</sup> *mudharabah* ialah “*As sairu fil ardhi bi ghardhi at tijarati wab tigha'ir rizqi*” atau “Berjalan di muka bumi dengan tujuan berdagang dan mencari rezeki Allah”.

---

<sup>4</sup> Ibnu Manzhur, *Lisan Al-Araby* (Mesir, Thab'ah Darul Ma'arif, Juz I, t.th), hlm. 455.

<sup>5</sup> Abdul Mun'im, Muhammad, *Al-Mudharabah wa Tathbiqaha al-'Amaliyah, fi al-Masharif al-Islamiyah* (Kairo, Ma'haad Al-Alam lill Fikr al-Islamy, 1996), hlm. 20

Secara terminologi, para Ulama Fiqh mendefinisikan *mudharabah* atau *qiradh* dengan “Pemilik modal (investor) menyerahkan modalnya kepada pekerja (pedagang) untuk diperdagangkan, sedangkan keuntungan dagang itu menjadi milik bersama dan dibagi menurut kesepakatan”. Mudharib menyumbangkan tenaga dan waktunya dan mengelola kongsi mereka sesuai dengan syarat-syarat kontrak. Sementara menurut Nyazee menyatakan dalam transaksi mudharabah yang dititik beratkan adalah adanya partisipasi dalam keuntungan.<sup>6</sup> Pihak mudharib berperan ganda sebagai agen sekaligus mitra. Mudharib menjadi agen untuk shahibul mal dalam setiap transaksi yang dilakukan pada modal dan ia menjadi mitra shahibul mal ketika mendapat keuntungan.<sup>7</sup>

Salah satu ciri utama dari kontrak ini adalah bahwa keuntungan, jika ada, akan dibagi antara investor dan mudharib berdasarkan proporsi yang telah disepakati sebelumnya. Kerugian, jika ada, akan ditanggung sendiri oleh si investor (*rab al-mal*), sementara mudharib hanya rugi dalam tenaga dan pikiran.<sup>8</sup> Sementara menurut Sayyid Sabiq mudharabah merupakan salah satu bentuk kerjasama antara *rab al-mal* (investor) dengan seorang pihak kedua (mudharib) yang berfungsi sebagai pengelola dalam berdagang. Istilah mudharabah oleh ulama fiqh Hijaz dikenal dengan istilah *Qiradh*.<sup>9</sup>

Mudharabah sebagai akad yang terjadi dalam sebuah kegiatan kerjasama ekonomi antara dua pihak dengan beberapa ketentuan yang harus dipenuhi sehingga adanya ikatan jalinan kerjasama yang shahih menurut hukum Islam. Menurut mazhab Hanafi dalam kaitannya dengan kontrak tersebut, unsur yang

---

<sup>6</sup> Imran Ahsan Khan Nyazee, *Islamic Law Business Organization Partnerships* (Islamabad: The III T, 1997), hlm. 244.

<sup>7</sup> Mervin KL & L.M. Algoudh, *Islamic Banking*, Terj. Burhan Subrata (Jakarta: Serambi, 2007), hlm. 62.

<sup>8</sup> Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh* (Damaskus, Dar al-Fikr, Juz IV, Cet II, 1985), hlm. 837.

<sup>9</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqhu al-Sunnah* (Beirut, Dar al-Tsiqafah Islamiyah, Juz III, t.th), hlm. 147.

paling mendasar adalah adanya *ijab* dan *qabul*, artinya bersesuaiannya keinginan dan maksud dari pihak tersebut untuk menjalin ikatan kerjasama.<sup>10</sup> Sedangkan Jumhur Ulama menyatakan bahwa rukun akad mudharabah adalah terdiri atas tiga orang yang berakad (pemberi dan penerima harta), *ma'kud 'alaih* (modal, keuntungan, kerja) dan sighat (*ijab* dan *qabul*). Sementara Mazhab Syafi'i membaginya menjadi lima bagian yaitu harta (modal), usaha, keuntungan, sighat dan pelaku akad.<sup>11</sup>

Sedangkan UU No 21 tentang Perbankan Syariah menetapkan mudharabah adalah yang dimaksud dengan "Akad *mudharabah*" dalam Pembiayaan adalah Akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama (*malik, shahibul mal*, atau Bank Syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (*'amil, mudharib*, atau Nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam Akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Bank Syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.<sup>12</sup> Pada kerjasama mudharabah ini terdapat dua prinsip dasar yaitu pertama, *Return on Capital* tidak boleh ditentukan tetapi harus proporsi tertentu dari keuntungan. Kedua; adalah modal, bukan tenaga kerja, dikenai risiko keuangan dari kegiatan yang mengandung risiko.<sup>13</sup>

## 2. Teori Bagi Hasil

### a. Skema Bagi hasil revenue sharing

Skema *Revenue Sharing System* atau *Sharing System for Based of Revenue* adalah system bagi hasil yang didasarkan atas pendapatan (*revenue*) yang diperoleh sebelum biaya-biaya yang

<sup>10</sup> Ibid., hlm. 248.

<sup>11</sup> Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh al-Islam wa Adilatub*, hlm. 839.

<sup>12</sup> UU No 21 tentang Perbankan Syariah, Tahun 2008, penjelasan pasal 19 ayat 1. hurup c

<sup>13</sup> Frank E Vogel and Samuel L. Hayes, *Islamic Law and Finance, Religion, Risk and Return* (London Boston: Kluwer Law International, The Haque, 1998), hlm. 130.

dikeluarkan dalam proses produksi.<sup>14</sup> Skema *revenue sharing* yang dijadikan dasar perhitungan adalah penjualan/pendapatan usaha. Dengan demikian risiko yang dihadapi pihak-pihak yang berkontrak rendah. Pemilik dana hanya menghadapi ketidakpastian atas tinggi rendahnya pendapatan usaha dan tidak menghadapi ketidakpastian atas biaya usaha (harga pokok penjualan/biaya produksi, biaya penjualan dan biaya umum serta administrasi). Rendahnya risiko pada skema *revenue sharing* tersebut tentunya disertai pula dengan berkurangnya potensi bagi pemilik dana untuk menikmati surplus yang lebih tinggi yang dikonstrusikan oleh efisiensi biaya-biaya usaha ataupun turunnya biaya-biaya tersebut pada saat kegiatan usaha turun.<sup>15</sup> Sementara menurut Perloff (2005), *revenue sharing* akan memberikan insentif yang tidak tepat dan akan menurunkan laba gabungan. Penyebabnya adalah skema bagi hasil seperti ini penjualan akan lebih kecil.<sup>16</sup>

Model bagi hasil ini digunakan dengan beberapa pertimbangan:

- 1) Posisi lembaga pembiayaan pada saat negosiasi akad lebih kuat dari pada penerima pembiayaan. Posisi ini berbalik setelah akad terjadi. Penerima pembiayaan lebih kuat dari pada pemberi pembiayaan. Sebab, saat pembagian bagi hasil usaha penerima pembiayaan berubah menjadi pemberi hasil usaha dan pemberi pembiayaan berubah menjadi penerima hasil usaha.
- 2) Mengurangi *moral hazard* dari penerima pembiayaan yang akan merugikan pemberi pembiayaan, misalnya manipulasi laporan keuangan yang cenderung membesarkan biaya-

---

<sup>14</sup> Muhammad Nafiq, *Bursa Efek & Investasi Syariah* (Jakarta: Serambi, Cet I, 2009), hlm. 116.

<sup>15</sup> Tarsidin, *Bagi Hasil...* hlm. 22-23.

<sup>16</sup> Jeffrey M. Perloff, dalam Umi Karomah Yaumiddin, *Usaha Bagi Hasil: Antara Teori dan Praktik* (Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2010), 18. Perloff memberikan ilustrasi pembayaran royalti antara penerbit dan pengarang. Pembayaran royalti ini merupakan skema *revenue sharing* dalam penerbitan buku. Pada umumnya penerbit memberikan honor tetap pada pengarang sehubungan dengan adanya ketidakpastian jumlah buku yang terjual.

biaya yang dikeluarkan untuk menghindari pembayaran bagi hasil.

- 3) Antara penerima dan pemberi pembiayaan belum terbentuk hubungan saling percaya.

Skema Revenue sharing untuk sekarang ini dianggap sebagai system bagi hasil yang paling efektif untuk mengantisipasi *moral hazard* sehingga Dewan Syariah Nasional (DSN) dalam fatwanya No. 15/DSN-MUI/I/IX/2000 menetapkan bahwa bagi hasil boleh dilaksanakan berdasarkan profit dan pendapatan pengelolaan dana yang diperoleh. Karena pertimbangan demi kemaslahatan, sebaiknya system yang digunakan memang skema *revenue sharing*. Pada praktiknya bagi hasil yang umum digunakan memang skema *revenue sharing* karena modelnya yang sederhana dan mudah baik bagi pemilik maupun pengelola dana. Dan dengan skema *revenue sharing* pula kemungkinan terjadinya hasil negatif dapat dieliminir.<sup>17</sup>

Kendati demikian kemungkinan terjadinya *moral hazard* tetap ada, seperti merekayasa pendapatan yang diperoleh agar bagi hasil untuk pemilik dana lebih sedikit.

Rumus Revenue Sharing:

$$H_{XRSS} = \frac{r_m \cdot N_p}{Q \cdot P} \times 100\%$$

Keterangan:

- $X_{RSS}$  = Nisbah bagi hasil bagi penerima pembiayaan pada skema revenue sharing  
 $Y_{RSS}$  = Nisbah bagi hasil bagi pemberi pembiayaan pada skema revenue sharing  
 $H_{XRSS}$  = besarnya pembayaran bagi hasil dari penerima pembiayaan kepada pemberi pembiayaan.

---

<sup>17</sup>Iggi Ahsin dalam Asfi Manzilati, *Pembiayaan Murbabah Sebagai Prasyarat Pembiayaan Mudharabah Dalam Kerangka The Generalized Others* (Malang, 28-29 Prosiding Simposium Nasional Sistem Ekonomi Islam)

- $r_m$  = Tingkat pengembalian pasar dalam presentase. Tingkat pengembalian pasar dapat dipergunakan tingkat pendapatan yang diterima bisnis atau tingkat pendapatan yang diterima bisnis atau transaksi investasi dengan sistem bagi hasil atau dapat juga mempergunakan tolok ukur tingkat pendapatan pasar pada umumnya.
- $N_p$  = besarnya nilai pembiayaan yang diberikan dalam rupiah
- $Q$  = jumlah unit yang terjual satu periode atau kapasitas produksi dalam periode, atau kapasitas produksi dalam satu periode satuan dalam unit. Periode yang dipakai umumnya periode tahunan
- $P$  = Harga persatuan unit produk dalam rupiah
- $M$  = Tingkat margin keuntungan per unit produk (mark up harga per unit produk) yang diinginkan dalam persentase.
- $C$  = Total biaya per unit produk = variabel cost ditambah biaya tetap per unit produk ( $vc + fc$ ).

### **b. Skema Gross Profit Sharing**

Dalam hal ini yang dijadikan dasar perhitungan dalam skema *gross profit sharing* adalah laba kotor, yakni penjualan/pendapatan usaha dikurangi dengan harga pokok penjualan/biaya produksi. Dengan skema tersebut, pihak-pihak yang berkontrak tidak menghadapi ketidakpastian di sisi biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi. Oleh karena itu risiko pada skema *gross profit sharing* tersebut lebih rendah dibandingkan pada skema *profit sharing*. Namun tentunya potensi bagi pemilik dana untuk menikmati surplus juga lebih rendah karena tidak dapat turut menikmati hasil dari efisiensi biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi, atau pun turunnya kedua jenis biaya usaha tersebut pada saat kegiatan usaha turun.

Rumus Gross Profit Sharing:

$$X_{GPS} = \frac{r_m \cdot N_p}{Q \cdot (P - VC)} \times 100\%$$

### c. Skema Net Profit Sharing

Dalam hal ini yang digunakan sebagai dasar perhitungan adalah profit yang diperoleh dari usaha yang dibiayai dengan kredit atau pembiayaan. Profit merupakan selisih antara penjualan/pendapatan usaha dan biaya-biaya usaha, baik berupa harga pokok penjualan/biaya produksi, biaya penjualan, dan biaya umum dan administrasi. Penggunaan istilah *profit sharing* dalam hal ini merujuk pula pada istilah *profit and loss sharing*, mengingat besaran profit yang bisa bertanda positif (untung) atau negatif (rugi). Ketidakpastian (hasil dan risiko) pada penggunaan skema *profit sharing* dapat dibedakan dalam tiga area kategori, yakni:<sup>18</sup>

#### 1) Penjualan/Pendapatan Usaha

Dalam hal ini terdapat ketidakpastian naik turunnya penjualan/pendapatan usaha, baik dalam volume maupun harganya. Hal tersebut dapat diprediksi dari data penjualan/pendapatan usaha periode sebelumnya dan analisis atas kondisi perekonomian dan industri saat ini.

#### 2) Harga Pokok Penjualan/biaya produksi

Ketidakpastian berupa naik turunnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*, baik yang terjadi karena naik turunnya harga maupun tingkat efisiensi dan produktivitasnya. Hal tersebut dapat diprediksi melalui analisis atas pergerakan harga dari beberapa komponen utama biaya produksi dan pengukuran tingkat efisiensi dan produktivitas enterpreneur.

#### 3) Biaya Penjualan dan biaya umum dan Administrasi

Ketidakpastian berupa naik turunnya biaya penjualan dan

---

<sup>18</sup> Tarsidin, *Bagi Hasil...*, hlm. 21-22.

biaya umum dan administrasi juga dapat disebabkan oleh faktor harga dan tingkat efisiensinya. Dengan demikian pada skema *profit sharing* terdapat tiga kategori dimana risiko kemungkinan timbul, dalam hal tersebutlah yang seringkali mendasari pemikiran bahwa skema *net profit sharing* tersebut berisiko tinggi bagi pemilik dana. Namun disisi lain, pada ketiga area kategori tersebut terdapat pula kemungkinan pemilik dana bisa memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Misalnya, ketika volume dan harga penjualan/pendapatan usaha naik dan harga bahan baku turun, meningkatnya efisiensi dan produktivitas dalam menghasilkan produk dan turunnya biaya-biaya usaha. Dalam hal ini penurunan biaya-biaya usaha tidak hanya dapat diartikan sebagai turun dari sisi nominalnya, tetapi juga bisa berupa turunnya dari sisi rasionya terhadap penjualan/pendapatan usaha. Dengan demikian bisa saja dari sisi nominalnya tidak turun tapi dari sisi rasionya turun; hal tersebut menunjukkan semakin tingginya tingkat efisiensi enterpreneur. Penurunan biaya-biaya usaha biasanya juga menyertai penurunan penjualan/pendapat usaha sebagai implikasi dari turunnya kegiatan usaha.<sup>19</sup>

Skema *profit sharing* (*profit and loss sharing*) merupakan skema bagi hasil yang seharusnya digunakan pada perbankan syariah ataupun lembaga keuangan mikro syariah (BMT) seperti pembiayaan mudharabah atau musyarakah. Pada pembiayaan mudharabah paling tidak skema *gross profit sharing*.<sup>20</sup> Namun saat ini skema *profit sharing* tersebut tidak banyak digunakan karena sebagian bank syariah beranggapan bahwa risikonya tinggi. Disamping itu juga bank syariah masih sulit mengaplikasikan skema *profit sharing* karena kenyataannya tidak membangkitkan antusiasme yang besar pada para depositor yang takut kehilangan tabungan

---

<sup>19</sup> Ibid., hlm. 22.

<sup>20</sup> Volker Nienhaus, "The Performance Of Islamic Banks: Tren and Cases", dalam *Islamic Law and Finance* (London: Graham & Trotman Inc, 1988), hlm. 133.

mereka.<sup>21</sup> Dimana Bank Syariah di Indonesia saat ini lebih banyak menggunakan skema *revenue sharing*.

Dalam menghitung terdapat tiga skema perhitungan nisbah berdasarkan *net profit sharing* dapat dilakukan dengan varian:

- 1) Berdasarkan laba operasi bersih dikurangi pajak dan tidak membayar zakat

$$X_{NPS} \frac{r_m \cdot N_p}{Q \cdot (P - vc - fc - T)} \times 100\%$$

- 2) Berdasarkan laba operasi bersih dikurangi zakat kemudian dikurangi pajak

$$X_{NPS} \frac{r_m \cdot N_p}{Q \cdot m \cdot c \cdot (1 - z)(1 - t)} \times 100\%$$

- 3) Berdasarkan laba operasi bersih dikurangi pajak kemudian dikurangi zakat

$$X_{NPS} \frac{r_m \cdot N_p}{Q \cdot m \cdot c \cdot (1 - z)(1 - t)} \times 100\%$$

### 3. Mengenal Kelompok Usaha Muamalat (Pokusma) BMT Pahlawan

Salah satu kelompok usaha produktif yang dijadikan obyek riset adalah kelompok usaha mikro binaan BMT Pahlawan. Pada dasarnya kelompok usaha ini lebih dikenal dengan nama kelompok usaha muamalat (Pokusma). Pokusma adalah himpunan orang potensial terdiri antara 5 – 10 orang bersepakat mengikatkan diri untuk bekerjasama dengan mengembangkan usaha simpan pinjam dan ekonomi produktif dengan memanfaatkan pinjaman modal dari BMT atau pihak lain, agar mereka mampu meningkatkan pendapatan, membesarkan usahanya dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumah tangga.

<sup>21</sup> Ibrahim Warde, *Islamic Finance: Keuangan Islam dalam Perekonomian Global*, Terj. Andriadi Ramli (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 162.

Pokusma merupakan lembaga perantara (*channeling*) agar anggotanya dapat memanfaatkan modal pinjaman dari BMT atau lembaga keuangan lainnya. Hal ini mengingat BMT melayani pembiayaan terutama secara kelompok yakni Pokusma dengan pola pembiayaan tanggung renteng.<sup>22</sup>

Pokusma ini adalah program yang dirancang dan digulirkan PINBUK dengan pola pendampingan sebagai pendekatan pemberdayaan ekonomi masyarakat miskin dan pengusaha mikro khususnya fakir miskin yang dilaksanakan melalui Pokusma yang merupakan adaptasi dari *micro finance* Program Grameen Bank yang dikembangkan oleh Professor Muhammad Yunus di Bangladesh dan Amanah Ikhtiar Malaysia dilaksanakan melalui system bagi hasil.<sup>23</sup>

Pokusma mulai disosialisasikan di Tulungagung oleh BMT Pahlawan tidak terlepas program secara integral dirancang oleh BMT Pahlawan dan PINBUK (pusat inkubasi usaha kecil). Pokusma mulai dibentuk pada tahun 2000 di Notorejo. Seperti yang diungkapkan Juprianto penggagas digulirkannya Pokusma di Sentra Industry Genteng di Desa Notorejo Kabupaten Tulungagung. Dengan hadirnya Pokusma paling tidak dapat mengeliminir eksploitasi bank rente yang selama banyak ini dilakoni para *money lender* (rentenir) terhadap masyarakat miskin.<sup>24</sup>

#### **4. Evaluasi Skema Bagi Hasil BMT Pahlawan dengan Pengusaha Genteng**

Pokusma dalam melaksanakan pemberdayaan ekonomi masyarakat miskin, terhadap kelompok masyarakat miskin yang memiliki semangat untuk melakukan usaha mikro yang bergerak di bidang usaha produksi genteng yang berbahan baku tanah liat. Pada pelaksanaannya di lapangan Pokusma lebih merupakan

---

<sup>22</sup> Amin Aziz, *Penanggulangan Kemiskinan Melalui Pokusma dan BMT* (Jakarta, PINBUK Press, Cet I, 2004), hlm. 27

<sup>23</sup> Ibid., hlm. 28.

<sup>24</sup> Wawancara Koordinator Pokusma BMT Pahlawan, Juprianto tgl 11 September 2011.

lembaga yang sebenarnya lebih identik dengan kegiatan pemberian modal kerja dengan akad mudharabah ataupun musyarakah. Namun demikian dalam kegiatannya akad-akad yang lebih banyak dipergunakan adalah akad *murabahah*, *rahn* dan *qardh*.<sup>25</sup> Beberapa alasan mengapa begitu dominannya pembiayaan murabahah seperti pada perbankan syariah maupun BPRS dan BMT (Koperasi Syariah) karena murabahah tingkat risiko rendah dengan hasil yang pasti. Sehingga ada kesan kemiripan antara pembiayaan murabahah dengan pemberian kredit di bank konvensional (penerimaan tetap dan tertentu setiap periode). Sejatinya dalam pemberdayaan usaha oleh lembaga keuangan mikro syariah lebih menggiatkan dengan akad mudharabah. Dalam aplikasi di lembaga keuangan mikro syariah (BMT), akad mudharabah adalah skema bagi hasil berdasarkan porsi nisbah yang dibagi berdasarkan pendapatan atau harga jual produksi.

Sementara perhitungan besarnya nisbah bagi hasil atas harga jual produk. Tinggi rendahnya harga jual produk ditentukan oleh tiga komponen biaya utama yaitu (1) rata-rata biaya variabel (AVC), (2) rata-rata biaya tetap (AFC) dan (3) besarnya margin keuntungan yang diinginkan (M), biaya total (TC) adalah jumlah rata-rata biaya variabel dan rata-rata biaya tetap. Rosyidi (2007:371) dalam Nafiq (2009) mendefinisikan bahwa biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan output. Termasuk dalam biaya variabel adalah bahan baku, tenaga kerja bagian produksi hingga staf, tenaga/daya untuk mengoperasikan pabrik, pengangkutan dan sebagainya.<sup>26</sup>

Biaya tetap sering disebut biaya *overhead* atau *sunk cost*, termasuk didalamnya pembayaran kontrak bangunan dan sewa peralatan pembayaran bunga atas utang, pembayaran gaji pegawai dan sebagainya. biaya-biaya ini tetap harus dikeluarkan baik perusahaan memproduksi maupun tidak. Biaya ini tidak berubah meskipun output berubah. menyebutkan termasuk biaya tetap antara lain sewa asuransi biaya pemeliharaan, biaya

---

<sup>25</sup> Ibid.,

<sup>26</sup> Muhammad Nafiq, *Bursa Efek*,... hlm. 118.

penghapusan atau penyusutan barang-barang modal, biaya bagi hasil, gaji karyawan tetap dan sebagainya.

Sementara margin keuntungan adalah *mark up* dari total biaya produksi, baik rata-rata variable atau terhadap rata-rata total biaya. Dalam analisis ini, yang dipergunakan adalah mark up terhadap rata-rata total biaya (*full cost*). Yang secara matematis diformulasikan  $TC=AVC+AFC$ .<sup>27</sup>

### Menentukan Komponen Biaya Operasional & Harga Jual Produksi Genteng

Harga Jual dan Total Revenue		
Operasional Cost	Symbol/rumus	Jumlah Rp
Biaya tenaga kerja (btk)		Rp. 150
Biaya bahan baku (bbb)		Rp. 100,-
Biaya over head (bop)		Rp. 150
Biaya Bahan Bakar Mesin (BBBM)		Rp. 15,-
Kapasitas Produksi	28000 biji/ per bulan	
Biaya tetap per unit produk	$fc = 10.000.000 : 28000$	Rp. 357,-
Biaya variabel produksinya	$vc = bbb + btk + bop + BBBM$ $vc = 100+150+150+15$	Rp. 415,-
Biaya total produksi per unit	$C = vc + fc$ $c = 415 + 357$	Rp. 772,-
Keuntungan Bisnis yang Diharapkan	M	0.5 %
Harga Jual Produksi		
Harga jual per unit	$P = vc + fc + m (vc + fc)$ $P = 415+357+ 0.5 (415+357)$ $P = 772+386$	Rp. 1158 dibulatkan Rp.1200,-
Total Revenue (TR)		
Pendapatan total	TR= harga jual genteng per lembar X total produksinya $TR= 1200 \times 28000$	Rp. 33.600.000,-

<sup>27</sup> Ibid., hlm. 119.

## 5. Menentukan Nisbah Bagi Hasil

### a. Skema Revenue Sharing

$$X_{RSS} = \frac{\text{Tingkat Pengembalian Pasar} \times \text{Besarnya Nilai Pembiayaan}}{\text{Pendapatan Satu Periode}} \times 100\%$$

$$X_{RSS} = \frac{0.02 \times 22.000.000}{33.600.000} \times 100\%$$

$$X_{RSS} = 13\%$$

Maka besarnya nisbah bagi hasil bagi pemberi pembiayaan (BMT Pahlawan) adalah:

$$Y_{RSS} = 100\% - 13\% = 87\%$$

Sehingga nisbahnya, Nasabah Pokusma 13% sementara BMT Pahlawan 87%

### b. Skema Groos Profit

$$X_{GPS} = \frac{\text{Tingkat Pengembalian Pasar} \times \text{Besarnya Nilai Pembiayaan}}{\text{Laba Kotor dalam Satu Periode}} \times 100\%$$

$$X_{GPS} = \frac{0.02 \times 22.000.000}{28000 \times (357 + 0.5 \times 772)} \times 100\%$$

$$X_{GPS} = \frac{440.000}{20.804.000} \times 100\%$$

$$X_{GPS} = 21\%$$

Maka besarnya nisbah bagi hasil bagi pemberi pembiayaan (BMT Pahlawan) adalah:

$$Y_{GPS} = 100\% - 21\% = 79\%$$

Sehingga nisbahnya, Nasabah Pokusma 21% : BMT Pahlawan 79%

### c. Skema Net Profit

$$X_{NPS} = \frac{\text{Tingkat Peng Pasar} \times \text{Besarnya Nilai Pembiayaan}}{\text{Laba Bersih setelah Zakat}} \times 100\%$$

$$X_{NPS} = \frac{0.02 \times 22.000.000}{28000 \times 0.5 \times 772 \times (1 - 0,025)} \times 100\%$$

$$X_{NPS} = \frac{440.000}{10.537.800} \times 100\%$$

$$X_{NPS} = 41 \%$$

Maka besarnya nisbah bagi hasil bagi pemberi pembiayaan (BMT Pahlawan) adalah:

$$Y_{NPS} = 100\% - 41 \% = 59\%$$

Sehingga nisbahnya, Nasabah Pokusma 41% sementara BMT Pahlawan 59%

### Hasil Perhitungan Tiga Skema Bagi Hasil BMT dan Pengusaha Genteng

Skema Bagi Hasil/Resiko	Proporsi Nisbah (%)		Nilai Bagi Hasil Nasabah (Rp)	
	BMT	Pokusma	BMT	Pokusma
Revenue Sharing	87 %	13%	29.232.000	4.368.000
Groos Profit	79%	21%	26.544.000	7.056.000
Net Profit	59%	41%	19.824.000	13.776.000

Dari table di atas, menunjukkan bahwa diantara tiga skema bagi hasil, maka skema bagi hasil *net profit sharing*lah yang paling menguntungkan bagi pengusaha genteng dengan nisbah 59% bagi BMT dan 41% bagi pengusaha genteng. Namun tingginya nisbah dengan *net profit* berbanding lurus dengan tingkat risiko yang harus ditanggung pihak *financier*.

Dengan gambaran di atas, bahwa faktor-faktor dan parameter yang mempengaruhi bagi hasil dan bagi risiko usaha antara pengusaha genteng dan investor/lembaga keuangan mikro syariah (BMT) dengan skema bagi hasil mudharabah adalah proporsi saham atau jumlah pembiayaan dengan bobot tingkat risiko setiap komponen biaya produksi. Komponen-komponen biaya produksi genteng. Struktur biaya-biayanya, Biaya tenaga kerja (BTK), Biaya bahan baku (BBB), Biaya *overhead* (BOP), Biaya Bahan Bakar Mesin

(BBBM). Pengelompokkan komponen-komponen biaya yang ada lebih didasarkan pada kenyataan yang terjadi di lapangan.

Faktor-faktor dan parameter yang mempengaruhi bagi hasil dalam hal komponen biaya produksi di lapangan memang ada, demikian pula menghitung tingkat risiko. Namun hingga sekarang mekanisme perhitungan tingkat risiko dalam transaksi mudharabah maupun musyarakah belum ada pengkajian dan hasil penelitian yang baku. Beberapa pakar seperti dinyatakan Antonio Syafi'i dan Karnaen Poerwataatmadja, dalam Orgianus (2009) bahwa perhitungan tingkat risiko masih perlu dicari metodenya sehingga didapat angka yang rasional dan dapat dipertanggungjawabkan.<sup>28</sup>

## 6. Perbandingan Pendapatan yang Diterima Pengusaha Genteng (Anggota Pokusma) Bagi Hasil dengan Pembayaran Tetap (*fixed*).

Jumlah Pembiayaan	Pembiayaan dgn Pembayaran Tetap ( <i>Fixed</i> )		Pembiayaan dgn Bagi Hasil ( <i>based of income</i> )			
	Bulan	“Bunga” per bulan 8% / 4 Bulan	Harga (Rp) & Volume Penjualan /Biji	Pendapatan per periode		
				<i>Revenue Sharing</i>	<i>Gross Profit</i>	<i>Net Profit</i>
Rp. 22.000.000,-	1	440.000	1200 x 28.000	4.368.000	7.056.000	13.776.000
	2	440.000	1200 x 27000	4.374.000	7.128.000	13.932.000
	3	440.000	1200 x 30000	4.500.000	7.200.000	14.040.000
	4	440.000	1200 x 28500	4.446.000	7.182.000	14.022.000
Jumlah	1760000					
Total Pembayaran Pinjaman + Keuntungan	22.000.000 + 1760000 = Rp. 23.760.000		Total Pendapatan Pengusaha genteng	Rp. 17.688.000	Rp. 28.566.000	Rp. 55.770.000

<sup>28</sup> Yan Orgianus & Oktofa Y Sudrajat, “Rekayasa Model Bagi Hasil dan Bagi Resiko Usaha Berdasarkan Pola Syariah, dalam, *Current Issues Lembaga Kenangan Syariah* (Jakarta, Prenada, 2009), hlm. 113.

Berdasarkan table di atas, skema bagi hasil yang dikembangkan dalam pembiayaan usaha genteng lebih menguntungkan dan hasil pendapatan pengusaha genteng turun naik sesuai dengan turun naiknya usaha. Deskripsi ini menggambarkan kondisi usaha dan perekonomian yang sebenarnya terjadi. Tetapi dengan pembiayaan pembayaran tetap (*fixed*) dalam kondisi apapun pendapatan tetap sehingga tidak menggambarkan kondisi usaha riil dan perekonomian yang terjadi. Dengan contoh di atas semakin mempertegas perbedaan skema pembayaran tetap (bunga dalam keuangan konvensional) dan skema bagi hasil.

Biladibandingkan dengan bunga dengan pembayaran bersifat (*fixed*) dimana pihak pemakai dana (nasabah) akan mendapatkan bunga dari persentase terhadap dana yang dipinjam. Sementara dengan akad mudharabah baik dengan perhitungannya skema Bagi hasil *revenue sharing*, *gross profit sharing* ataupun *net profit sharing*, akan membayar *return* bersifat tidak tetap. Pihak pemberi dana dan penerima dana akan mendapatkan dari persentase hasil yang didapatkan. Dari deskripsi table di atas, perbedaan yang paling menonjol pembiayaan dengan pembayaran bersifat tetap (*fixed*) dengan pembiayaan berbasis pendapatan *based of income*, karena pola ini adalah semangatnya produktifitas dengan bagi hasil yang didapatkan. Sementara pada pembayaran tetap adalah berdasarkan *based of funds* (bunga dari jumlah pembiayaan). Namun dengan skema bagi hasil besarnya tidak tetap melainkan tergantung kemampuan produksi dan ini sangat bergantung pada kondisi cuaca, misalnya dengan seringnya turun hujan ataupun mendung akan menghambat produksi genteng, otomatis pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha juga berkurang.

Rekayasa skema bagi hasil dan bagi risiko (*profit and loss sharing*) menghasilkan tiga skema perhitungan bagi hasil baik skema *revenue sharing*, *gross profit sharing* dan *net profit sharing*. Dalam hal pemaparan skema bagi hasil berkaitan dengan pembiayaan langsung (*direct financing*). Pemilik dana (BMT Pahlawan) dalam hal ini secara langsung memberikan pembiayaan kepada

pengusaha genteng (entrepreneur) selaku pengguna dana melalui suatu kontrak bagi hasil. Maka dalam kontrak ini BMT Pahlawan (pemilik dana) bertindak sebagai *principal* dan pengusaha genteng bertindak selaku *agent*.

Penerapan skema bagi hasil dalam pembiayaan kredit mikro ditandai dengan tidak mudahnya BMT (pemilik dana) melakukan monitoring (pengusaha genteng dalam kegiatan usaha pada entitas sendiri dan posisi tawar yang relative sama). Pengusaha genteng (selaku *agent*) melakukan pembukuan dan melaporkannya kepada BMT (selaku *principal*) serta mengetahui teknologi yang digunakan. Alasan inilah mengakibatkan lembaga keuangan mikro syariah menggunakan skema bagi hasil disebabkan adanya anggapan bahwa skema bagi hasil tersebut tidak efisien sedangkan pengusaha genteng disebabkan skema bagi hasil dinilai tidak *incentive compatible*.

Berdasarkan hasil hitungan diantara tiga skema, yaitu *revenue sharing*, *gross profit sharing* dan *net Profit sharing*, maka skema *profit sharing*lah yang paling menguntungkan bagi pengusaha genteng dalam mengembangkan usaha produksinya. Beberapa alasan dapat diketengahkan bahwasanya pada *profit sharing* atas pendapatan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan atas usaha yang dibiayai dengan pembiayaan dari pemilik dana. Dalam hal ini entrepreneur (pengusaha genteng) hanya menanggung biaya non moneter yakni dalam bentuk disutilitas upayanya. Kontrak bagi hasil yang dikaji disini, merupakan kontrak dengan dimensi waktu satu periode (4 bulan masa produksi), pada kasus kontrak bagi hasil ini entrepreneur (pengusaha genteng) hanya bisa memilih level upaya dan rasio nisbah bagi hasil, yakni untuk satu tertentu saja dan tidak memiliki kesempatan untuk merevisi upaya dan rasio bagi hasilnya. Pada kondisi ini entrepreneur (pengusaha genteng) dapat mengontrol level upayanya dan secara implisit juga dapat mengontrol berapa rasio nisbah bagi hasil yang diterimanya. Keduanya merupakan *choice variable* atas permasalahan yang dihadapi entrepreneur dalam memaksimalkan *expected utility*-nya.

### C. Simpulan

Dari uraian di atas dapat disimpulkan, bahwa sistem transaksi syariah yang berbasis bagi hasil dikenal *mudharabah* dan *musyarakah*. Pada umumnya lembaga keuangan syari'ah dalam kenyataan di lapangan justeru skema bagi hasil sangat terbatas dibanding skema pendapatan tetap, akad *murabahah* dan *ijarah* jauh lebih banyak digunakan oleh lembaga keuangan syari'ah dibandingkan dengan skema bagi hasil. Alasannya karena skema ini dari sisi pendapatan lembaga keuangan syari'ah lebih mendekati sistem bunga yang relatif pasti dan ditentukan dimuka, sementara skema bagi hasil dianggap beresiko tinggi dan pendapatan lembaga keuangan mikro syariah (BMT) relatif tidak pasti.

Kurang diminatinya skema bagi hasil tersebut, khususnya skema bagi hasil berdasarkan *profit sharing* bisa disebabkan oleh dua hal. Pertama, dilihat dari sisi pengusaha/*mudharib* skema bagi hasil tidak *incentive compatible*, yakni mereka tidak memperoleh insentif yang cukup untuk mengimplementasikan skema bagi hasil. Hal tersebut disebabkan tidak cukup diakomodasikannya *incentive compatibility constrain (ICC)* pada skema bagi hasil. Kedua, dilihat dari sisi pemilik dana (BMT), skema bagi hasil tersebut dianggap bukan merupakan skema yang efisien. Hal tersebut sebenarnya disebabkan kurang diperhitungkannya *incentive compatibility constrain (ICC)* dan *willingness to pay constrain (WCPC)* dalam mendesain skema bagi hasil.

Padahal berdasarkan perhitungan secara cermat diantara tiga skema, yaitu *revenue sharing*, *gross profit sharing* dan *net Profit sharing*, maka skema *profit sharing*lah yang paling menguntungkan bagi pengusaha genteng dalam mengembangkan usaha produksinya. Beberapa alasan dapat diketengahkan bahwasanya pada *profit sharing* atas pendapatan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan atas usaha yang dibiayai dengan pembiayaan dari pemilik dana. Dalam hal ini entrepreneur (pengusaha genteng) hanya menanggung biaya non moneter yakni dalam bentuk disutilitas upayanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Mun'im, Muhammad, *Al-Mudharabah wa Tathbiqaha al-Amaliyah, fi al-Masharif al-Islamiyah*, Kairo, Ma'haad Al-Alam lill Fikr al-Islamy, 1996.
- Algoudh, Mervin KL & L.M., *Islamic Banking* Terj, Burhan Subrata, Jakarta: Serambi, 2007
- Aziz, Amin, *Penanggulangan Kemiskinan Melalui Pokusma dan BMT*, Jakarta, PINBUK Press, Cet I, 2004.
- Djamil, Fathurrrahman, *Akad-Akad Syari'ah Untuk Transaksi Investasi Daerah*, Makalah disampaikan pada seminar Nasional Pasca Sarjana UIN Jakarta 26-27 Januari 2007
- Hayes, Samuel L dan Vogel, Frank E., *Islamic Law and Finance, Religion, Risk and Return*, London Boston: Kluwer Law International, The Haque, 1998.
- Jufrianto, Wawancara Koordinator Pokusma BMT Pahlawan, tgl 11 September 2011.
- Manzhur, Ibnu, *Lisan Al-Araby*, Mesir, Thab'ah Darul Ma'arif, Juz I, t.th.
- Manzilati, Asfi, *Pembiayaan Murabahah Sebagai Prasyarat Pembiayaan Mudharabah Dalam Kerangka The Generalized Others*, Prosiding Simposium Nasional Sistem Ekonomi Islam, Malang, 28-29.
- Nafiq, Muhammad, *Bursa Efek & Investasi Syariah*, (Jakarta: Serambi, Cet I, 2009).
- Nienhaus, Volker, "The Performance Of Islamic Banks: Tren and Cases", dalam *Islamic Law and Finance*, London: Graham & Trotman Inc, 1988.
- Nyazee, Imran Ahsan Khan, *Islamic Law Business Organization Partnerships*, Islamabad: The III T, 1997.

Muhammad Aswad

Orgianus, Yan & Sudrajat, Oktofa Y, “Rekayasa Model Bagi Hasil dan Bagi Resiko Usaha Berdasarkan Pola Syariah, dalam, *Current Issues Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta, Prenada, 2009.

Sabiq, Sayyid, *Fiqhu al-Sunnah*, Beirut: Dar al-Tsiqafah Islamiyah, Juz III, t.th

Tarsidin, *Bagi Hasil Konsep dan Analisis*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, 2010.

UU No 21 tentang Perbankan Syariah, Tahun 2008.

Warde, Ibrahim, *Islamic Finance: Keuangan Islam dalam Perekonomian Global*, Terj. Andriadi Ramli Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.

Yaumiddin, Umi Karomah, *Usaha Bagi Hasil: Antara Teori dan Praktik*, Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2010.

Zuhaili, Wahbah, *al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*, Damaskus, Dar al-Fikr, Juz IV, Cet II, 1985.