

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Motivasi

1. Pengertian Motivasi

Terdapat banyak pengertian tentang motivasi, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Robert Heller (1998:6), yang menyatakan bahwa motivasi adalah keinginan untuk bertindak.

Ada pendapat bahwa motivasi harus diinjeksi dari luar, tetapi sekarang semakin dipahami bahwa setiap orang termotivasi oleh beberapa kekuatan yang berbeda.

- b. Robert Kreitner dan Angelo Kinicki (2001:205), motivasi merupakan proses psikologis yang membangkitkan dan mengarahkan perilaku pada pencapaian tujuan atau *goal-directed behavior*.

- c. Stephen P. Robbins (2003:156), menyatakan motivasi sebagai proses yang menyebabkan intensitas (*intensity*), arah (*direction*), dan usaha terus-menerus (*persistence*) individu menuju pencapaian tujuan.

- d. Jerald Greenberg dan Robert A. Baron (2003:190), berpendapat bahwa motivasi merupakan serangkaian proses yang membangkitkan (*arouse*), mengarahkan (*direct*), dan menjaga (*maintain*) perilaku manusia menuju pada pencapaian tujuan. Membangkitkan berkaitan dengan dorongan atau energi di belakang tindakan. Motivasi juga berkepentingan dengan pilihan yang dilakukan orang atau arah perilaku

mereka. Sedang perilaku menjaga atau memelihara beberapa lama orang akan terus berusaha untuk mencapai tujuan.

Dalam pengertian sehari-hari motivasi dapat diartikan sebagai sebagai sesuatu yang mendorong seseorang untuk berperilaku tertentu. Motivasi membuat seseorang mulai melaksanakan dan mempertahankan kegiatan tertentu.¹

Dari pendapat-pendapat tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan dorongan terhadap serangkaian proses perilaku manusia pada pencapaian tujuan. Sedangkan elemen yang terkandung dalam motivasi meliputi unsur membangkitkan, mengarahkan, menjaga, menunjukkan intensitas, bersifat terus-menerus dan adanya tujuan.²

2. Jenis-jenis Motivasi

- a. Motivasi yang berasal dari dalam diri seseorang. Motivasi jenis ini seringkali disebut dengan motivasi instrinsik. (Faktor Kebutuhan)
- b. Motivasi dari luar yang berupa usaha membentuk dari orang lain. Motivasi jenis ini seringkali disebut motivasi ekstrinsik. (Faktor Promosi, Faktor Agama, Faktor Keuntungan, Faktor Kualitas Pelayanan)³

Contoh motivasi yang berasal dari diri sendiri, misalnya seorang nasabah, tanpa disuruh oleh siapapun, dia sudah mempunyai keinginan

¹ Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen, Perspektif Konsumen Pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Ke ncana Prenada Media Group,2010), h. 27

² Wibowo, *Manajemen Kinerja*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 378-379

³ H. Mohammad Asrori, *Psikologi Pembelajaran*, (Bandung: CV Wacana Prima, 2007), h.183

untuk menabung. Adapun motivasi dari luar yang berupa usaha membentuk dari orang lain, misalnya seorang nasabah tidak ingin menabung tetapi banyak penawaran yang menarik dari seorang sales yang menawarkan suatu produk yang mempunyai banyak keunggulan dan menjanjikan hadiah bagi setiap nasabahnya, nasabah tersebut menjadi tertarik untuk menabung.

3. Tujuan Motivasi Konsumen

- a. Meningkatkan kepuasan,
- b. Mempertahankan loyalitas,
- c. Efisiensi,
- d. Efektivitas,
- e. Menciptakan suatu yang harmonis antara produsen atau penjual dan pembeli atau konsumen.

Motivasi konsumen yang dilakukan oleh konsumen sangat erat sekali berhubungan dengan kepuasan konsumen dengan berbagai cara, diantaranya:

1. Mengetahui nilai yang didapat oleh konsumen

$$CDV = TCV - TCC$$

CDV = Consumer Development Value

TCV = Total Consumer Value

TCC = Total Consumer Cost

2. Meningkatkan penawaran dengan tiga cara:

- a. Meningkatkan tata nilai konsumen (perbaikan manfaat pelayanan),
 - b. Menurunkan biaya nonmoneter (tenaga kerja waktu),
 - c. Menurunkan biaya moneter (bahan baku, produksi, pengiriman).
3. Tingkat kepuasa konsumen dapat diukur dengan mengetahui respons konsumen terhadap suatu produk, apakah ia senang atau ia kecewa terhadap kinerja perusahaan yang ditujukan pada hasil outputnya.
4. Asas Motivasi
- a. Asas mengikutsertakan
Asas ini berusaha untuk memberikan kesempatan kepada konsumen untuk mengajukan ide-ide, rekomendasi, dalam proses pengambilan keputusan.
 - b. Asas komunikasi
Asas komunikasi maksudnya menginformasikan secara jelas tentang tujuan yang ingin dicapai, cara mengerjakannya, dan kendala yang dihadapi.
 - c. Asas wewenang yang didelegasikan
Maksudnya adalah memberi kebebasan kepada konsumen untuk mengambil keputusan dan berkeaktifitas sebeb-asbeb-asnya tapi masih ada aturan yang membatasi.
 - d. Asas perhtian timbal balik

Asas perhatian timbal balik adalah memotivasi para konsumen dengan mengemukakan keinginan atau harapan perusahaan disamping berusaha memenuhi kebutuhan yang diharapkan konsumen dari perusahaan.

5. Teori Tentang Motivasi Manusia dari A. H Maslow

A.H Maslow mengemukakan sejumlah proposisi penting tentang perilaku manusia sebagai berikut:

a. manusia merupakan makhluk yang serba berkeinginan. Ia senantiasa menginginkan sesuatu dan ia senantiasa menginginkan lebih banyak. Tetapi, apa yang diinginkan tergantung pada apa yang sudah dimiliki olehnya. Segera setelah salah satunya diantara kebutuhan manusia dipenuhi, muncul kebutuhan lain. Proses tersebut tiada akhirnya. Ia berkelanjutan dari mereka lahir, hingga ia meninggal dunia.

b. Sebuah kebutuhan dipenuhi, bukanlah sebuah motivator perilaku.

Hanya kebutuhan-kebutuhan yang terpenuhi memotivasi perilaku.

Untuk menjelaskanya, perhatikan kebutuhan kita akan kebutuhan udara. Kebutuhan tersebut hanya mempengaruhi perilaku kita, apabila kita tidak mendapatkannya atau mengalami ancaman tidak mendapatkan hawa udara yang kita perlukan.

c. Kebutuhan manusia diatur dalam suatu seri tingkatan suatu hirarki menurut pentingnya masing-masing kebutuhan. Setelah kebutuhan-kebutuhan pada tingkatan lebih rendah lebih terpenuhi, maka

munculah kebutuhan-kebutuhan pada tingkatan berikut yang lebih tinggi menurut pemuasan.⁴

Teori motivasi mulai dikenal pada tahun 1950-an. Diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Teori Hierarki Kebutuhan

Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Abraham Maslow, mungkin bisa dikatakan teori ini yang paling populer bila dibandingkan dengan teori-teori motivasi lainnya. Teori ini menjelaskan bahwa setiap manusia mempunyai kebutuhan yang munculnya sangat bergantung pada kepentingannya secara individu. Berdasarkan hal tersebut, Maslow membagi kebutuhan manusia tersebut menjadi lima tingkatan, diantaranya :

1. Kebutuhan Fisiologi

Kebutuhan paling dasar dalam kehidupan manusia. Manusia dalam hidupnya lebih mengutamakan kebutuhan fisiologis, karena kebutuhan ini merupakan kebutuhan yang paling mendasar bagi hidup manusia. Setelah kebutuhan ini terpenuhi, manusia baru dapat memikirkan kebutuhan yang lebih tinggi.

2. Kebutuhan Rasa Aman

Setelah kebutuhan pertama terpenuhi maka muncul kebutuhan tingkat kedua sebagai penggantinya, yaitu

⁴ J. Winardi, *Motivasi Pemoivasian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), h. 32

kebutuhan rasa aman. Ini merupakan kebutuhan akan keselamatan dan perlindungan atas kerugian fisik. Dalam sebuah perusahaan, misalnya adanya asuransi, tunjangan, dan sebagainya.

3. Kebutuhan Sosial

Kebutuhan selanjutnya adalah kebutuhan sosial, setiap manusia ingin hidup untuk berkelompok. Kebutuhan sosial mencakup kasih sayang, rasa memiliki, diterima dengan baik dalam kelompok tertentu, dan perusahaan. Umumnya manusia setelah dapat memenuhi kebutuhan fisiologis dan rasa aman ingin untuk memenuhi kebutuhan sosial.

4. Kebutuhan Harga Diri

Kebutuhan harga diri menyangkut faktor penghormatan diri seperti harga diri, otonomi dan prestasi, dan faktor penghormatan dari luar misalnya, status, pengakuan, dan perhatian. Pada tingkat ini, manusia sudah menjaga image, karena merasa harga dirinya sudah meningkat dari sebelumnya.

5. Kebutuhan Aktualisasi Diri

Kebutuhan ini muncul setelah ke empat kebutuhan sebelumnya terpenuhi. Kebutuhan ini merupakan dorongan agar menjadi seseorang yang sesuai dengan ambisinya yang mencakup pertumbuhan, pencapaian potensi dan pemenuhan kebutuhan diri.

Demikian bahwa setiap kebutuhan yang dapat memberi kepuasan, maka kebutuhan yang berikutnya menjadi dominan. Dari titik pandang motivasi teori ini mengatakan bahwa meskipun tidak ada kebutuhan yang pernah dipenuhi secara lengkap, suatu kebutuhan yang dapat memberikan kepuasan yang cukup banyak tidak akan termotivasi lagi.

b. Teori Dua Faktor

Berdasarkan hasil penelitiannya Herzberg membagi dua faktor yang mempengaruhi kerja seseorang dalam organisasi antara lain faktor kepuasan dan ketidakpuasan.

1. Faktor Kepuasan

Faktor ini bisa juga disebut sebagai motivator faktor atau pemuasan (*satisfiers*). Faktor ini ialah faktor-faktor pendorong bagi prestasi dan semangat kerja, antara lain, prestasi (*Achievment*), pengakuan (*recognition*), pekerjaan itu sendiri (*work it self*), tanggung jawab (*responsibiliti*), kemajuan (*advancement*), gaji dan tunjangan lainnya. Faktor kepuasan atau motivator faktor dikatakan sebagai faktor pemuas karena dapat memberikan kepuasan kerja seseorang dan juga dapat meningkatkan prestasi para pekerja, tetapi faktor tidak dapat menimbulkan ketidakpuasan bila hal itu tidak terpenuhi.

2. Faktor Ketidakpuasan

Faktor ini bisa juga disebut sebagai hygiene faktor atau faktor pemeliharaan merupakan faktor yang bersumber dari ketidakpuasan kerja. Faktor-faktor tersebut antara lain, kebijakan administrasi perusahaan (*company policy and administration*), pengawasan (*superfision*), penyajian (*salary*), hubungan kerja (*interpersonal relation*), kondisi kerja (*working condition*), keamanan kerja (*jobsecurity*). Faktor ketidakpuasan itu bisa juga disebut sebagai motivasi ekstrinsik (*ekstrinsic motivation*) karena faktor-faktor yang menimbulkannya bukan dari diri seseorang melainkan dari luar dirinya.⁵

B. Tabungan

1. Pengertian Tabungan

Menurut UU No 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, tabungan adalah dana simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁶ Tabungan dalam bank syariah memiliki dua akad yaitu akad *mudharabah* dan *wadiah*.

⁵ Wilson Bangun, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung: Erlangga, 2012), h. 312-320

⁶ Diakses pada tanggal 15 Mai 2018 pukul 09:30 dari <https://wikipedia.org/Tabungan>

2. Landasan hukum

a. Al-Quran

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh karena itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”. (an-Nisaa’:9).

“Apakah ada salah seorang diantaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir dibawahnya sungai-sungai; dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang dia mempunyai keturunan yang masih kecil-kecil (lemah)...”(al-Baqarah:266)

Kedua ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman dan takwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu langkah perencanaan adalah dengan menabung.⁷

b. Hadis

“Sikap yang baik, penuh kasih sayang, dan berlaku hemat adalah sebagian dari dua puluh empat bagian kenabian.” (HR Tirmidzi)

⁷ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 154

“Berlaku hemat adalah setengah dari penghidupan.” (HR Baihaqi)

“Termasuk dari kefaqihan seseorang adalah berhematnya dalam penghidupan.”(HR Ahmad)

“Tidak ada kekurangan bagi orang yang berlaku hemat.” (HR Ahmad)

Hemat yang dimaksud berbeda dengan pelit atau kikir. Hemat berarti membeli untuk keperluan tertentu secukupnya dan sesuai kebutuhan sedangkan kikir atau pelit adalah sikap terlalu menahan dari belanja sehingga untuk keperluan sendiri yang pokok pun sedapat mungkin dihindari apalagi memberikan kepada orang lain.⁸

c. Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional

Menurut Fatwa DSN No.02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang tabungan, tabungan pada bank syariah dapat dijalankan dengan menggunakan prinsip mudharabah dan wadiah.

Berdasarkan fatwa tersebut, ketentuan umum tabungan berdasarkan mudharabah adalah sebagai berikut:⁹

1. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul mal atau pemilik dana dan bank bertindak sebagai mudarib atau pengelola dana.
2. Dalam kapasitasnya sebagai mudarib, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip

⁸ *Ibid.*,h.155

⁹Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: produk-produk dan aspek-aspek hukumnya*(Jakarta: Prenadamedia,2014) Cet.ke-1,h. 409

syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya mudarabah dengan pihak lain.

3. Modal dinyatakan dengan jumlahnya dalam bentuk tunai bukan piutang.
4. Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
5. Bank sebagai mudarib menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
6. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan tanpa persetujuan yang bersangkutan.

Sementara itu, ketentuan umum dari tabungan berdasarkan wadiah adalah sebagai berikut:

- a. Bersifat simpanan
- b. Simpanan dapat diambil kapan saja (on call) atau berdasarkan kesepakatan

Tidak ada imbalan yang diisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian bonus ('athaya) yang bersifat sukarela dari bank.

3. Jenis-Jenis Tabungan

a. Tabungan Wadiah

1. Pengertian tabungan wadiah

Ada dua definisi wadiah yang dikemukakan oleh ahli fikih.

Pertama, ulama Mahzab Hanafi mendefenisikan wadiah dengan

“mengikutsertakan orang lain dalam memelihara harta, baik dengan ungkapan yang jelas, melalui tindakan, maupun melalui isyarat . Kedua, ulama Mahzab Maliki, Syafii, dan Mahzab Hanbali mendefenisikan wadia dengan mewakilkan orang lain untuk memelihara harta tertentu dengan cara tertentu¹⁰.

Tabungan wadiah adalah simpanan atau titipan dari pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati antara bank dan nasabah.¹¹

2. Media penarikan tabungan wadiah

a. Buku atau kartu tabungan

Persyaratan formal buku atau kartu tabungan sekurangnya memuat:

1. Tanda tangan pejabat bank
2. Data nasabah
3. Tanda tangan nasabah
4. Nomor rekening
5. Daftar mutasi
6. Ketentuan umum dan persyaratan

¹⁰*Ibid* h.351

¹¹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007) Cet. Ke-3, h.107

b. ATM (*Automatic Teller Machine*)

ATM merupakan salah satu media penarikan tabungan yang menggunakan kemajuan teknologi .

3. Rukun dan syarat wadiah ¹²

a. Dua orang yang berakad (orang yang menitipkan dan yang menerima titipan). Diisyaratkan berkal dan mumayiz meskipun belum baligh.

b. Wadiah (sesuatu yang dititipkan)

Diisyaratkan berupa harta yang bisa diserahterimakan, maka tidak sah menitipkan burung yang ada diudara. Benda yang dititipkan harus benda yang mempunyai nilai (qimah) dan dipandang sebagai harta.

c. Shighat (ijab dan kabul)

Seperti “saya titipkan barang ini kepadamu”. Jawabnya “saya terima”. Namun, tidak diisyaratkan lafal kabul, cukup dengan menerima barang titipan atau diam. Diamnya sama dengan Kabul sebagaimana dalam mu’athah pada jual beli.

4. Jenis-jenis wadiah

a. Wadiah yad amanah (trustee safe custody).

Bank bertindak sebagai *trustee* dan menjaga barang tersebut. Bank tidak menjamin pengembalian barang tersebut

¹² Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2016) Cet. Ke-1, h. 161-162

dalam hal barang tersebut hilang atau rusak karena pencurian, kebakaran, banjir atau musibah alam lainnya asalkan bank melakukan semua tindakan yang diperlukan untuk mengamankan barang tersebut.

Bank wajib melindungi barang titipan tersebut dengan cara:

- a. Tidak mencampurkan atau menyatukan barang titipan tersebut dengan barang lain yang berada dibawah titipan bank tersebut.
- b. Tidak menggunakan barang tersebut.
- c. Tidak membebankan fee apapun untuk penyimpanan barang tersebut. Barang titipan harus dijaga sedemikian rupa sehingga tidak akan hilang atau rusak.¹³
- d. Wadiah yad dhamanah (*guarantee safe custody*)

Berdasarkan perjanjian antara bank dan nasabah, nasabah memperkenankan bank untuk menggunakan barang yang dititipkan itu asalkan penggunaannya harus sesuai dengan prinsip syariah dengan syarat bank harus mengganti keuntungan dan kerugian yang terjadi berkaitan dengan penggunaan barang tersebut dan keuntungan dan kerugian yang merupakan akibat penggunaan barang itu menjadi milik dan tanggung jawab bank.

¹³ Sutan Remi Sjahdeini, *Op.cit.*,h.352

Bank dapat memberikan insentif kepada nasabah dalam bentuk bonus asalkan jumlahnya tidak disetujui sebelumnya dan harus diberikan oleh bank kepada nasabah secara sukarela.¹⁴

b. Tabungan Mudharabah

1. Pengertian tabungan mudharabah

Menurut Abdur Rahman L. Doi, mudharabah dalam terminologi hukum adalah suatu kontrak dimana suatu kekayaan (*property*) atau pesediaan (*stock*) tertentu (*Ras al-Mal*) ditawarkan oleh pemiliknya atau pengurusnya (*Rabb al-Mal*) kepada pihak lain untuk membentuk suatu kemitraan (*joint partnership*) yang di antara kedua pihak dalam kemitraan itu akan berbagi keuntungan. Pihak yang lain berhak untuk memperoleh keuntungan karena kerjanya mengelola kekayaan itu.¹⁵

Tabungan mudharabah adalah simpanan dari pihak ketiga pada bank dengan akad kerja sama yang penarikannya hanya dapat dilakukan berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

¹⁴*Ibid.*

¹⁵ *Ibid.*, h.292

2. Dasar hukum tabungan mudharabah

a. Al-Quran

“... dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...”(al-Muzzamil:20)

Yang menjadi wajah-dilalah atau argumen dari surah al-Muzzamil:20 adalah adanya kata yadhribun yang sama dengan akar kata mudharabah yang berarti melakukan suatu tujuan perjalanan usaha.¹⁶

b. Al-Hadis

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abbas bin Abdul Muthalib jika diberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw dan Rasulullah pun membolehkannya.”(HR Thabrani)

“Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah saw bersabda, tiga hal didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah(mudharabah) dan

¹⁶ Muhammad Syafii Antonio., *op.cit.*,h.95

mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah no.2280, kitab at-Tijarah)

c. Ijma

Landasan ijma ulama tentang kebolehan mudharabah adalah riwayat dari jamaah para sahabat bahwa mereka mengelola harta anak yatim secara mudharabah. Tidak ada satupun dari mereka yang mengingkarinya karena harta yang dianmanahkan itu akan bisa berkembang. Konsesus itu dapat pula dilihat dari perbuatan Umar bin Khatab terhadap harta Negara yang dikelola oleh Abdullah dan Ubaidillah secara mudharabah. Wahbah az-Zuhaily menjelaskan bahwa mudharabah diqiyaskan kepada musaqah (kerja sama antara pemilik sawah/lading dengan petani penggarap dan hasilnya dibagi menurut kesepakatan)¹⁷

3. Rukun dan syarat mudharabah

Menurut Wahbah az-Zuhaily rukun dan syarat mudharabah adalah¹⁸

a. Dua orang yang barakad (pemilik dana dan pengelola)

¹⁷ Rozalinda.,*op.cit.*,h.207

¹⁸ Rozalinda.,*op.cit.*,h.208

Diisyaratkan ialah cakap hokum untuk berwakil, menerima wakil, dan tidak diisyaratkan keduanya muslim.

b. Modal

Diisyaratkan modal berbentuk uang, modal harus diketahui jumlahnya, modal harus berupa tunai, tidak hutang, modal diserahkan kepada pengelola.

c. Keuntungan

Laba diketahui jumlahnya, laba dibagi menurut ukuran tertentu sesuai dengan kesepakatan.

4. Jenis-jenis mudharabah

a. Mudharabah mutlaqah

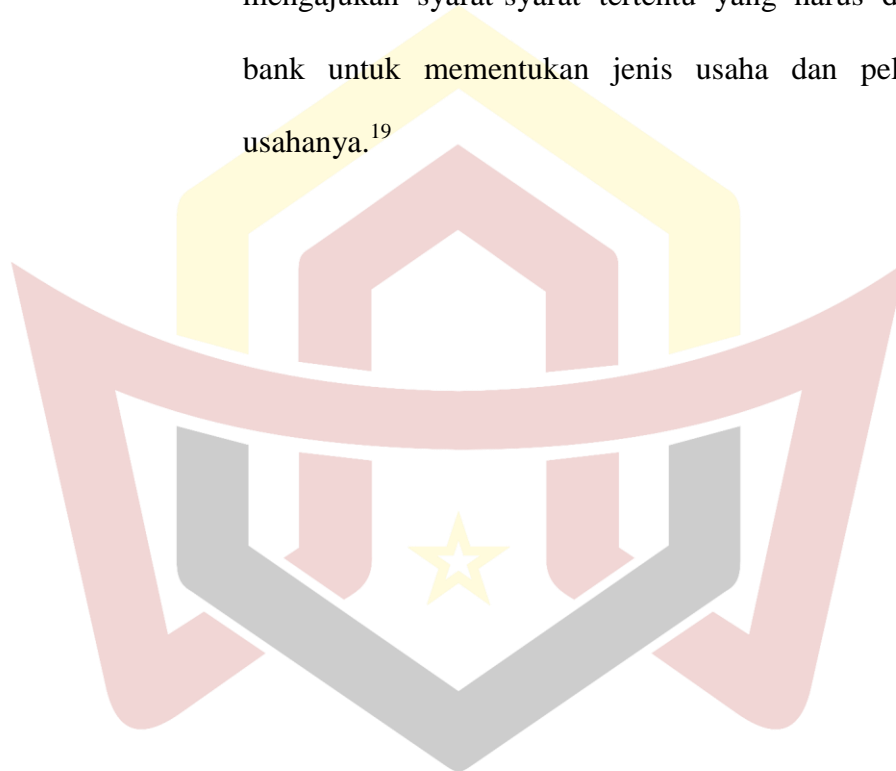
Prinsipnya dapat berupa tabungan dan deposito, sehingga ada dua jenis tabungan mudharabah dan deposito mudharabah. Tidak ada pembatasan bagi bank untuk menggunakan dana yang telah terhimpun.

b. Mudharabah muqayyadah on balance sheet

Jenis ini adalah simpanan khusus dan pemilik dapat menetapkan syarat-syarat khusus yang harus dipatuhi oleh bank, sebagai contoh disyaratkan untuk bisnis tertentu, atau untuk akad tertentu.

c. Mudharabah muqayyadah off balance sheet

Yaitu penyaluran dana langsung kepada pelaksana usaha bank dan bank sebagai perantara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pelaksana usaha juga dapat mengajukan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi bank untuk menentukan jenis usaha dan pelaksana usahanya.¹⁹



UIN IMAM BONJOL
PADANG

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Syariah*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014), cet.ke-1, h.31