

Secara umum landasan dasar Islam *muḍārabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha.¹⁰ Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadis-hadis berikut ini:

1) Surah Al-Muzzammil, ayat 20

وَإِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلَاثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلَاثُ وَطَآئِفَةٍ مِّنَ اللَّيْلِ مَعَكَ وَاللَّهُ يَقْدِرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ عِلْمَ أَن لَّنْ نُّحْصِيَهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِن خَيْرٍ تَحِدُّهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿١١﴾

¹¹ Al-Quran, 73:20.

Ayat di atas secara implisit mengandung kebolehan akad *tabah*, yang secara bekerja sama mencari rezeki yang ditebarkan Allah di bumi, yang mana ayat tersebut mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
 اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿١٥﴾

Ketiga ayat di atas pada intinya mengandung kebolehan akad *tabah*, bekerja sama mencari rezeki yang ditebarkan Allah di muka

Sabda Rasulullah Muhammad juga menjelaskan terkait

¹⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *al-Qur'an dan Terjemahannya...*, 150.

di bawah pengampuan.

b. Modal atau harta pokok, syarat-syaratnya yakni:

1) Berbentuk uang

Mayoritas ulama berpendapat bahwa modal harus berupa uang dan tidak boleh barang. *Mudārabah* dengan barang dapat menimbulkan kesamaran, karena barang pada umumnya bersifat fluktuatif. Apabila barang itu bersifat tidak fluktuatif seperti berbentuk emas atau perak batangan, para ulama berbeda pendapat. Imam malik dalam hal ini tidak tegas melarang atau membolehkan. Namun para ulama mazhab Hanafi membolehkannya dan nilai barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh pengelola usaha dan pemilik modal.

2) Jelas jumlah dan jenisnya

Jumlah modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dengan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada kedua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

3) Tunai

Hutang tidak dapat dijadikan modal mudharabah. Tanpa adanya setoran modal, berarti pemilik modal tidak memberikan

kontribusi apapun padahal pengelola usaha telah bekerja. Para ulama Syafi'i dan Maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad. Selain itu hal ini bisa membuka pintu perbuatan riba, yaitu memberi tangguh kepada si berhutang yang belum mampu membayar hutangnya dengan kompensasi si piutang mendapatkan imbalan tertentu.²⁶

B. *Balance Scorecard* (BSC)

1. Pengertian BSC dan Sejarahnya

Balanced scorecard yang selanjutnya disebut BSC merupakan alat manajemen kontemporer yang terdiri dari dua kata.³⁰

a. Kartu skor (*scorecard*)

Pada awal tahun 1990-an, BSC merupakan kartu skor yang dimanfaatkan untuk mencatat skor hasil kinerja eksekutif. Melalui kartu skor, skor yang hendak diwujudkan eksekutif di masa depan dibandingkan dengan hasil kinerja sesungguhnya. Hasil perbandingan ini dimanfaatkan untuk melakukan evaluasi atas kinerja eksekutif.

b. Kartu berimbang (*balanced*)

Kata berimbang dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa kinerja eksekutif diukur secara berimbang dari dua perspektif, yakni perspektif keuangan dan nonkeuangan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, intern maupun ekstern. Karena eksekutif akan dinilai kinerja mereka berdasarkan kartu skor yang dirumuskan secara berimbang, eksekutif diharapkan akan memusatkan perhatian dan usaha mereka pada ukuran kinerja nonkeuangan dengan ukuran jangka panjang.³¹

Konsep BSC berkembang sejalan dengan perkembangan pengimplementasian konsep tersebut. Konsep BSC telah mengalami

³⁰ Mulyadi, *Balanced Scorecard* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 3.

³¹ Ibid., 5.

e) *Customer Profitability* (profitabilitas pelanggan)

Mengukur lama bersih dari seorang pelanggan atau segmen setelah dikurangi biaya yang khusus diperlukan untuk mendukung pelanggan tersebut.

2) *Customer Value Proposition* (proporsisi nilai pelanggan)

Customer value proposition (proposisi nilai pelanggan) atau nilai manfaat yang ditawarkan kepada pelanggan, merupakan pemicu kinerja yang didasarkan pada atribut sebagai berikut.⁴⁰

a) Produk/*service attributes*

Meliputi fungsi dari produk atau jasa, harga dan kualitas. Pelanggan memiliki preferensi yang berbeda-beda atas produk yang ditawarkan.

b) *Customer Relationship* (hubungan dengan pelanggan)

Menyangkut perasaan pelanggan terhadap proses pembelian produk yang ditawarkan perusahaan. Perasaan konsumen ini sangat dipengaruhi oleh respon dan komitmen perusahaan terhadap pelanggan berkaitan dengan masalah waktu penyampaian.

c) *Image and Reputation* (kesan dan reputasi)

Menggambarkan faktor-faktor *intangible* yang menarik

⁴⁰ Yuwono, *Balanced Scorecard...*, 33-35

$$\text{Rumus Debt to Equity Ratio} = \text{total utang} : \text{total ekuitas}$$

Semakin besar nilai rasio, maka semakin besar utang yang dimiliki oleh perusahaan. Artinya, semakin besar kewajiban perusahaan yang harus dipenuhi kepada pihak lain.

- 3) Analisis rentabilitas atau rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba atau keuntungan, profitabilitas suatu perusahaan mewujudkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut.⁵⁹

Jenis-jenis rasio rentabilitas adalah:

- a) *Gross Profit Marginal* (margin laba kotor)

Merupakan perbandingan antar laba kotor dengan tingkat penjualan bersih.

Rumus GMP = (laba kotor : penjualan bersih) X 100 %

- b) *Net Profit Marginal* (Margin Laba Bersih)

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dibandingkan dengan volume penjualan.

Rumus NPM = (laba setelah pajak : total aktiva) X 100%

- c) *Operating Profit Margin*

⁵⁹ Ibid., 167.

Mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. *Operating profit margin* mengukur presentasi profit yang diperoleh perusahaan dari tiap penjualan sebelum dikurangi dengan biaya bunga dan pajak. Pada umumnya semakin tinggi rasio ini, maka semakin baik.

Rumus OPM = (Laba Usaha / Penjualan Bersih) X 100%

b. Analisis *Du Pont*

Merupakan suatu sistem yang menghubungkan antara rasio-rasio aktivitas dengan margin laba. Analisis *du pont* digunakan untuk menentukan profitabilitas dari aktiva-aktiva yang dimiliki perusahaan. Analisis sistem *du pont* digunakan oleh manajer keuangan untuk menguraikan secara struktur laporan keuangan dengan tujuan menilai kondisi keuangan perusahaan.⁶⁰

Analisis *Du Pont* memperlihatkan hutang, perputaran aktiva dan profit margin dikombinasikan untuk menentukan *return on equity* (ROE).⁶¹ Analisis *Du Pont* melihat keseluruhan hubungan antara *profit margin* yang dihasilkan dan jumlah modal yang diinvestasikan ke dalam aktiva dengan menghitung *Return on Investment*, *Net Profit Margin*, dan *Asset Turnover*.

⁶⁰ Ibid., 180.

⁶¹ Lukas Setia Atmaja, *Teori dan Praktik Manajemen Keuangan* (Yogyakarta: ANDI, 2008), 419.

