

**ANALISIS PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BANK
TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG
SYARIAH MALANG**

SKRIPSI

Oleh
SUSIANA
NIM : 05610079



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2010**

**ANALISIS PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BANK
TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG
SYARIAH MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :
Universitas Islam Negeri
Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

SUSIANA
NIM : 05610079



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2010**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Susiana
Nim : 05610079
Alamat : Jl. Pasar II Dsn. IV Kecamatan Air Joman Kabupaten
Asahan Sumatera Utara

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

**ANALISIS PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BANK
TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK KANTOR CABANG SYARIAH
MALANG.**

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggungjawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 07 April 2010

Hormat Saya,

METERAI
TEMPEL

PAJAK NEGARA
055283211

6000 DJP

SUSIANA

NIM : 05610079

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Hirabbil Alamin

Dengan senantiasa Memanjatkan Puji Syukur Kehadirat Allah SWT

Kupersembahkan buah karya Ini Untuk :

Ayahanda dan mamaku tercinta (Hasan Ratno dan Jumilah) ananda haturkan banyak terima kasih yang telah banyak memberikan kasih sayang. Terima kasih atas do'a dan nasehat serta motivasi yang tak pernah terputus-putus.

Buat Abang-Abangku (Adi, Iwan dan johan) terimakasih atas nasehat dan motivasinya. Semoga ketenangan akan senantiasa mewarnai hari indahmu.

Buat Adik-Adikku (Ika, Aya). Terima kasih untuk semua motivasi dan kepercayaannya, buat (Sanjaya, Habib dan Zakiya) yang selalu menghiburku dengan kelucuannya. Kejar dan raihlah impianmu, jalanmu masih panjang.

Semua Keluarga saya di Medan

MOTTO

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أضعافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ
وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), Maka Allah akan melipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan.

Surat Al- Baqarah Ayat 245

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis haturkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Analisis Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang ”**.

Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada junjungan kita baginda Nabi Muhammad Saw yang senantiasa kita harapkan syafaatnya kelak dihari kiamat. terselesaikannya skripsi ini merupakan salah satu syarat yang ditempuh dari apa yang selama ini penulis lakukan selama kuliah di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini khususnya kepada :

1. Ayahanda dan Ibunda (Hasan Ratno dan Jumilah) beserta keluargaku yang penuh kasih sayang telah berusaha memberikan bimbingan serta mendo'akan penulis dalam menempuh kehidupan ini. Semoga Allah memberi rahmat dan hidayahnya kepada mereka. Amin.
2. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA terima kasih atas saran, arahan dan motivasinya.

5. Bapak/Ibu Dosen Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmunya dengan tulus dan ikhlas.
6. Bapak Tangguh F.P.R dan Ibu Tanti Widia N selaku Account Officer dan juga kepada segenap Staf PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.
7. Teman-teman Fakultas Ekonomi, teman-teman kos Gajayana 37 dan buat Dian, Firdha dan Nikma, Azizah makasih telah memberikan sesuatu yang lain dalam hidup penulis yaitu kekompakan, semoga sukses untuk kita semua serta semua pihak yang penulis tidak bisa disebutkan satu persatu yang selama ini telah membantu penulis, semoga amal ibadah mereka dijadikan sebagai amal kebajikan oleh Allah SWT. Amin.

Akhir kata, kami harapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya. Dan mudah-mudahan segala bantuan, do'a dan amal dari semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini mendapat ridha dari Allah SWT. Amin.

Namun demikian penulis menyadari sepenuhnya, bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Akhirnya dengan mengharap ridha dari Allah SWT semoga penulisan laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca. Amin.

Malang , 07 April 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
SURAT PERNYATAAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK.....	xvi

BAB I : PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Batasan Masalah	7
1.5 Manfaat Penelitian	8

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kajian Teoritis	13
2.2.1 Bank Syariah.....	13
1. Pengertian Bank Syariah.....	13
2. Sejarah Bank Syariah di Indonesia	14
3. Tujuan Pengembangan Bank Syariah	15
4. Produk Perbankan Syariah	16
2.2.2 Pembiayaan.....	19
1. Pengertian Pembiayaan.....	19
2. Unsur-Unsur Pembiayaan	20
3. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	23
4. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan	24

2.2.3	Pembiayaan Mudharabah	27
1.	Pengertian Mudharabah	27
2.	Konsep Mudharabah Dalam Literatur Fiqih	29
3.	Landasan Syariah Mudharabah	30
4.	Rukun-Rukun Mudharabah	32
5.	Jenis-Jenis Mudharabah	33
6.	Nisbah Keuntungan.....	34
7.	Aplikasi Mudharabah Dalam Perbankan	35
8.	Manfaat dan Risiko Mudharabah.....	36
2.2.4	Bagi Hasil	37
1.	Pengertian Bagi Hasil.....	37
2.	Investasi Berdasarkan Bagi Hasil	38
3.	Peran Bagi Hasil Bagi Stabilitas Ekonomi dan Distribusi Pendapatan	38
2.3	Kerangka Berfikir	40

BAB III : METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi Penelitian	41
3.2	Jenis Penelitian	41
3.3	Data dan Sumber Data	42
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	44
3.5	Teknik Analisis Data	46

BAB IV : PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.1	Paparan Data Hasil Penelitian	49
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan	49
1.	Sejarah Perusahaan	49
2.	Dasar Pelaksanaan Bisnis Usaha BTN syariah	51
3.	Tujuan Pendirian	52
4.	Visi dan Misi Bank BTN Syariah.....	52

5. Struktur Organisasi dan Job Discription BTN Syariah	54
6. Ruang Lingkup Kegiatan BTN Syariah.....	65
7. Jenis-Jenis Produk Pendanaan dan Pembiayaan BTN Syariah	67
4.1.2 Penerapan Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BTN (Pesero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.....	71
4.1.3 Penentuan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah	77
4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian	79
4.2.1 Analisis dan Deskripsi Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada BTN KCS Malang	81
1. Sistem dan Prosedur Pembiayaan	81
2. Strategi penyaluran Pembiayaan	87
3. Jenis Pembiayaan	91
4.2.2 Analisis Kendala dan Solusi Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada BTN KCS Malang	92
4.2.3 Analisis Sistem Bagi Hasil Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada BTN KCS Malang	93

BAB V : PENUTUP

5.1 Kesimpulan.....	95
5.2 Saran	97

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN- LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Pembiayaan-Pembiayaan Tahun 2007-2008	5
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 4.1: Pendapatan Produk Pembiayaan PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Jenis-Jenis Pembiayaan.....	24
Gambar 2.2 : Kerangka Berfikir	40
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi	55
Gambar 4.2 : Kegiatan Bank BTN KCS Malang	66
Gambar 4.3 : Skema Pembiayaan Mudharabah	71
Gambar 4.4 : Sistem Perhitungan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah.....	78
Gambar 4.5 : Contoh Perhitungan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah.....	80
Gambar 4.6 : Flowchart Pembiayaan Mudharabah	86

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Penelitian dari BTN Syariah Malang	101
Lampiran 2 : Bukti Konsultasi	102
Lampiran 3 : Biodata Peneliti	103
Lampiran 4 : Pedoman Interview	104
Lampiran 5 : Foto Wawancara	106
Lampiran 6 : Akad Pembiayaan Mudharabah.....	107
Lampiran 7 : Check List Permohonan Pembiayaan Mudharabah.....	118
Lampiran 8 : Nisbah Bagi Hasil Mudharabah.....	119
Lampiran 9 : Fatwa DSN-MUI tentang Pembiayaan Mudharabah.....	122
Lampiran 10: Fatwa DSN-MUI tentang Bagi Hasil.....	125
Lampiran 11: Laporan Keuangan BTN Syariah Cabang Malang Tahun 2007-2009.....	129
Lampiran 12: Penghargaan BTN Syariah.....	130

ABSTRAK

Susiana. 2010. SKRIPSI. Judul: “ Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang”

Pembimbing : H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA

Kata Kunci : Pembiayaan, Mudharabah, Bagi Hasil

Bank syariah merupakan bank dengan prinsip bagi hasil yang menyediakan pembiayaan diantaranya adalah pembiayaan mudharabah dimana pembiayaan mudharabah merupakan salah satu instrumen pengganti bunga akan tetapi pada kenyataannya pembiayaan ini kurang diminati dibandingkan dengan pembiayaan murabahah dimana ini sebenarnya menunjukkan sikap *avers to risk*. Meskipun pembiayaan mudharabah masih kecil diminati dibandingkan dengan pembiayaan lain, namun pembiayaan mudharabah dibank BTN syariah terus mengalami peningkatan hal ini dapat dilihat dari tahun 2007 5.29% dan tahun 2008 meningkat menjadi 7.47%. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan mudharabah, kendala dan solusi serta sistem bagi hasil pembiayaan mudharabah pada PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dari data yang diperoleh melalui metode observasi, interview dan dokumentasi. Analisis yang digunakan adalah data yang diperoleh, dikumpulkan, diolah, dianalisis kemudian disesuaikan antara konsep dengan aplikasi pembiayaan mudharabah di PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang, penafsiran dan pengulasan kembali kemudian ditarik suatu kesimpulan dan memberikan saran-saran.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang telah memiliki prosedur yang sistematis dan tertulis dengan menggunakan analisa 5C+1S dan pembiayaan mudharabah disalurkan pada jenis usaha produktif. Kendala dalam pemberian pembiayaan yaitu: tingkat persaingan margin yang ditawarkan, kurangnya tenaga SDM, IT yang masih belum sesuai dengan standar dan rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang. Adapun solusi dari pemberian pembiayaan mudharabah adalah margin atau bagi hasil harus lebih kompetitif, menambah tenaga SDM dan IT sesuai dengan standar dan benar-benar berkualitas khusus untuk menganalisa pembiayaan mudharabah diinstansi atau koperasi. Sedangkan untuk perhitungan dan penetapan nisbah bagi hasil pertahunnya telah ditetapkan sesuai ketentuan dari kantor pusat yaitu dengan menggunakan metode *revenue sharing* (bagi hasil).

ABSTRACT

Susiana. 2010. SKRIPSI. Title: “ The Analysis “Mudharabah” of At PT. Savings Bank Negara (Persero) Tbk Branch Office Sharia Malang”

Advisor : H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA

Keywords : Credit, Mudharabah, Profit Sharing

Sharia bank is a bank with a profit-sharing principles that provide some sort of financing including “Mudharaba”. Mudaraba is one instrument as replacement toward bank rates, is less attractive compared to the another financing named “Murabaha” which actually shows the attitude of risk avers. However, mudaraba financing at BTN bank keeps slightly increasing year such as 5,29% in 2007 and 7,47% in 2008. This study aims to describe the implementation of mudaraba financing, constrains and solutions and system for profit-sharing of mudaraba at PT. BTN (Persero) Tbk Branch Sharia Malang.

This research is a qualitative research with descriptive approach. The data is collected through observation, interviews and documentation. Data analysis conducted through process of obtaining, collecting, processing, analyzing and then adjusting with as application of the concept of mudaraba financing at BTN (Persero) Tbk Branch Sharia Malang, interpretating and reviewing before conclution and suggestion are made.

The result shows that the implementation of the mudaraba financing at Pursuant to result of research obtained by that execution of credit of mudharabah at PT. BTN (Persero) Tbk Branch Sharia Malang has systematic and written procedure using 5C+1S and distributed to productive enterprises. The customer are mostly from financial support unit or other institution from both public and private sector constrain in the provision of financing, the level of margin, lack of human resources, unsimpatible and nonstandard and low public awareness of financial product offered by Islamic Sharia BTN. While the calculation and determination of ratio of annual income have been determined according to standard of the central office by using the method of revenue sharing.

سوسيانا. 2010. البحث: الموضوع: تحليل التمويل بالمضاربة Bank
(BTN) Tabungan Negara فرع خومة شرعية فى مالانج
المشرف : أحمد جلال الدين Lc , الماجستير, الحاج.

الكلمة الرئيسية: التمويل, مضاربة, توزيع الأرباح .

كانَ المصرفَ الشرعيّ مصرفاً بمداة توزيع الأرباح الذى يَعدّ التكاليف منها التمويل المضاربة. فيه تكون تكلفة المضاربة إحدى أدواتٍ بدلية الربح. لكنّ حقيقة الحال ترغّب هذه التمويل فى تنفيذه إلا قليلاً بالقياس على التمويل المضاربة التى تدلّ إلى موقفٍ Avers To Risk. ولو تكون التمويل المضاربة قليلاً الراغب بالقياس على التمويل الأخرى . لكنّ ترتفع التمويل المضاربة فى المصرفِ Bank Tabungan Negara (BTN) مستمراً. هذا الحال منطور أن السنة 2007 5,29% يرتفع إلى 7, 47%. يُقصد هذا التحقيق لتصوير تنفيذ التمويل المضاربة والعائق والمخرج و نظام توزيع الأرباح التمويل المضاربة بشر مساهمة محدودة BTN شعبة الشريعة فى مالانج . يكون هذا التحقيق تحقيقاً قيمياً بالتقريب التصوير. ومن الحقائق تحصل على المنهج الملاحظة والمقابلة والتوثيق. والتحليل المستعمل هو تجمع الحقائق المحسولة والمجهزة وأحللة ثم توفّق بين المقترح وتطبيق تكليفة مضاربة بالمصرفِ BTN الشرعي. والتأويل والتعليق ثم تستنتج وتُعطى الإقتراح .

بناء على حاصل التحقيق مَحصول أن تطبيق التمويل المضاربة بشركة مساهمة محدودة BTN ملكُ إجراءات ينظمُ حاصً ومكتوبً. وهو يستعملُ تحليل وتطبيق التمويل المضاربة إلى نوع السعى كثير الإنتاج. من عائق اعطاء التمويل طبقة المناقسة الحافة المسومة ونقصان الطاقة البشرية ولما يكن علم التكنولوجيا مناسباً بالمقياس وواطئ فهم المجتمع بنتاج التمويل المضاربة المسوم بالمصرفِ BTN. أمّا مخارج تكلفة المضاربة أن تكون الحافة أو توزيع الأرباح تنافسة وزيادة الطاقة البشرية ويناسب علم التكنولوجيا بالمقياس والجودة خاصاً لتكلفة المضاربة فى المكتب والنقاية التعاونية على أن المحاسبة وإثبات نسبة توزيع الأرباح لقد قرّرت بقرار مركز الإدارة يعنى إستعمال الطريقة . Revenue Sharing

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perbankan syariah selama tahun 2007 bisa dibilang sebagai momentum kebangkitan ekonomi syariah. situasi tersebut sangat baik dijadikan momentum untuk menggerakkan sektor riil dan investasi yang saat ini belum bergerak lewat perbankan syariah. Peningkatan persentase pembiayaan melalui pola mudarabah. (*ekisopini.com, 2009*).

Pada saat ini lembaga keuangan tidak hanya melakukan kegiatan berupa pembiayaan investasi perusahaan, namun juga telah berkembang menjadi pembiayaan untuk sektor konsumsi, distribusi, modal kerja dan jasa lainnya (Arthesa dkk, 2006 :7). Dalam setiap aktivitas perekonomian nasional dunia perbankan telah memiliki peranan yang sangat penting. Sepanjang sejarah bank-bank yang telah ada dan dirasakan mengalami kegagalan dalam menjalankan fungsi utamanya, yaitu menjembatani antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana (Sumitro, 2002 : 17). Selain itu peran strategis lembaga keuangan bank dan non bank adalah sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup rakyat. Lembaga keuangan bank dan non bank merupakan lembaga perantara keuangan (*financing intermediaries*) sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian (Sholahuddin, 2006 : 3).

Mobilisasi dana dari masyarakat sangatlah mempengaruhi lajunya perekonomian suatu Negara. Dengan demikian kedudukan bank sangatlah penting

karena dalam perekonomian modern, suatu negara tidak terlepas dari lembaga keuangan yaitu perbankan. Pelayanan perbankan menunjukkan manfaat terhadap masyarakat yang dapat mencapai kemajuan yang pesat, karena setiap transaksi masyarakat pasti selalu berhubungan dengan bank terutama penyaluran dana pada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan.

Dimana Pembiayaan mudharabah sendiri merupakan salah satu produk pembiayaan bank syariah sebagai instrumen perekonomian dalam Islam berdasarkan bagi hasil, dimana pada posisi ini mudharabah secara tepat dipahami sebagai salah satu instrumen pengganti dari sistem bunga serta dapat diterapkan oleh lembaga keuangan syariah. (Muhammad, 2005: 101). Adapun produk mudharabah sendiri merupakan produk berakad kerjasama dan berorientasi bisnis yang sumber dananya berasal dari dana pihak ketiga atau masyarakat dimana dana-dana ini dapat berbentuk giro, tabungan atau simpanan deposito mudharabah dengan jangka waktu yang bervariasi, dana-dana yang sudah terkumpul ini disalurkan kembali oleh bank ke dalam bentuk pembiayaan-pembiayaan yang menghasilkan pendapatan aktiva (*earning asset*) dan keuntungan dari penyaluran pembiayaan inilah yang akan dibagi hasilkan antara bank dengan pemilik DP-3. (Karim, 2006: 211). Sedangkan akad mudharabah adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik dana dengan nasabah selaku mudharib yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.

Namun pembiayaan *mudharabah* kurang diminati oleh bank syariah dibanding dengan produk pembiayaan yang berprinsip jual-beli. Hal ini diakibatkan bank syariah kurang mengetahui risiko ketidakpastian untung atau rugi ketika pengusaha mengelola dana *mudharabah*-nya. Walaupun berbagai prosedur telah digunakan oleh pihak bank syariah namun risiko ketidakpastian ini tetap kurang bisa diminimalisir. Masalah risiko ketidakpastian ini merupakan bagian yang tidak bisa dipisahkan dari keberadaan prinsip bagi-hasil di bank syariah. Oleh karenanya bank syariah dituntut ekstra hati-hati dalam mengelola pembiayaan *mudharabah*. (*herisudarsono .com 2007*).

Nuryanto (2003) dalam penelitiannya menyatakan bahwa “Dengan kalkulasi keuangan pembiayaan *mudharabah* tidak ada yang dirugikan antara debitur dan pihak bank, yang mana pihak bank dan debitur sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama.”

Sedangkan Nadziroh (2004) dan Hakiki (2005) mempunyai argumen yang sama mengenai prosedur pembiayaan *mudharabah* yaitu dalam penyaluran harus memperhatikan prinsip kehati-hatian dengan analisis 5C (*Character*/karakter nasabah, *Capacity*/kemampuan, *Capital*/modal, *Collateral*/jaminan dan *Codition Of Economic*/kondisi perekonomian dan analisis lingkungan sebagai dasar dalam melakukan analisa kredit. Analisa 5C tersebut sangat penting untuk mengetahui layak atau tidaknya nasabah tersebut untuk dibiayai. Namun ada hal yang lebih penting untuk memberikan pembiayaan *mudharabah* yaitu karakteristik seseorang karena dengan karakter itu pihak bank dapat melihat apakah orang

tersebut bersifat jujur atau tidak, sebab pembiayaan mudharabah memerlukan kepercayaan 100%.

Berkaitan dengan itu para ahli fiqih juga banyak yang mendukung pelaksanaan mudharabah, yang tujuannya adalah untuk mewujudkan kesejahteraan umat manusia. Sesuai dengan kenyataan yang kita cermati bahwa sering terjadi seseorang memiliki modal tetapi tidak mampu menjalankan usaha atau sebaliknya ingin menjalankan usaha tetapi tidak memiliki modal yang dapat digunakan untuk usaha. Dengan pembiayaan mudharabah kedua belah pihak memungkinkan dapat mencapai suatu tujuan bersama dan saling bekerjasama untuk memperoleh keuntungan bagi keduanya dengan prinsip bagi hasil.

Dalam hal ini mudharabah bisa dibangun dalam bentuk kerjasama dimana bank BTN Syariah sebagai *shohibul maal* menyalurkan dananya ke nasabah sebagai *mudharib* dalam bentuk modal kerja yang mana keuntungannya didasarkan pada prinsip bagi hasil sehingga baik bank ataupun nasabah sama-sama mendapatkan keuntungan dan tidak ada yang merasa dirugikan dan seandainya dalam pelaksanaan usaha tidak memperoleh keuntungan maka baik nasabah ataupun bank akan sama- sama menanggungnya sehingga dalam pembiayaan ini prinsip keadilan bagi keduanya.

Bank sebagai *shohibul maal* (pemilik dana) bertugas sebagai fasilitator atau penyedia dana bagi nasabah yang ingin menjalankan usaha tetapi tidak memiliki dana maka disinilah tugas bank sebagai penyalur dana membantu nasabah yang membutuhkan dana. BTN Syariah merupakan salah satu bank yang memberikan fasilitas pembiayaan salah satu pembiayaan yang diberikan BTN

Syariah adalah pembiayaan mudharabah dalam bentuk modal kerja dengan prinsip pengembaliannya berdasarkan prinsip bagi hasil, perkembangan pembiayaan mudharabah di BTN Syariah mengalami perkembangan yang cukup baik hal ini dapat dilihat dari tahun 2007 sampai 2008 seperti dijelaskan dalam tabel 1.1 dibawah ini:

Tabel: 1.1
Pembiayaan- pembiayaan tahun 2007 dan 2008

Pembiayaan	2007	%	2008	%
Murabahah (MRB)	54.602.837.994	89.98	91.013.881.142	89.87
Mudharabah (MDA)	3.208.059.632	5.29	7.559.063.597	7.47
Musyarakah (MSA)	2.872.987.792	4,74	2.704.428.131	2,67

Sumber: PT. BTN Persero Tbk Kantor Cabang Syariah Malang (Data diolah)

Akan tetapi jenis produk pembiayaan bank syari'ah di indonesia, produk pembiayaannya masih didominasi oleh produk pembiayaan dengan akad jual beli hal ini juga terlihat pada perkembangan pembiayaan di bank BTN syariah. Sebagaimana dinyatakan oleh Karim (2001), bahwa: "hampir semua bank syari'ah di dunia didominasi dengan produk pembiayaan murabahah. ... sedangkan sistem bagi hasil sangat sedikit diterapkan, hal ini dipengaruhi oleh banyak atau faktor. faktor ini dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu: faktor internal perbankan syari'ah dan faktor eksternal bank syari'ah. secara internal perbankan syari'ah, mungkin belum dipahami secara baik oleh kalangan internal perbankan tentang mekanisme kerja produk mudharabah, pihak bank bersifat *averse to risk* (menghindari resiko) atas pembiayaan mudharabah. Kontrak mudharabah adalah kontrak menanggung untung dan rugi antara pemilik dana (*bank/sohibul maal*) dengan nasabah (*Mudharib*).

Dimana pada hubungan kontrak bisnis seperti ini diperlukan saling keterbukaan antara kedua belah pihak (pemilik dana dengan nasabah) dalam hal untung dan rugi bisnis yang dijalankan. jika salah satu pihak (utamanya nasabah) tidak menyampaikan secara transparan tentang hal-hal yang berhubungan dengan perolehan hasil, sehingga dapat terjadi aktivitas moral *hazard*. Kontrak mudharabah adalah kontrak keuangan yang sarat dengan *asymmetric information* (informasi yang berbeda) (*ekisonline. Com, 2009*)

Sebagai lembaga *Intermediary* (perantara) dan seiring dengan situasi lingkungan internal dan eksternal perbankan yang mengalami perkembangan pesat, bank syariah akan selalu berhadapan dengan berbagai jenis risiko dengan tingkat kompleksitas yang beragam dan melekat pada kegiatan usahanya. Risiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (*anticipated*) maupun yang tidak dapat diperkirakan (*unanticipated*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank.

Melihat kondisi tersebut peneliti tertarik untuk meneliti masalah mengenai **Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka, permasalahan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang?

2. Apa saja kendala dan solusi penerapan pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang?
3. Bagaimana sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.
2. Untuk mendeskripsikan kendala dan solusi dalam penerapan pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.
3. Untuk mendeskripsikan pelaksanaan sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.

1.4 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini masalah yang dibahas adalah hal-hal yang berkenaan dengan Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang. Data yang digunakan merupakan data primer dan data sekunder sebagai pendukung.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Mahasiswa

Dapat mengetahui sinkronisasi antara teori pembiayaan mudharabah dengan kenyataan riil di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang serta berbagai sarana menambah wawasan keilmuan agar lebih mengenal tentang produk dari perbankan syariah dan juga BTN Syariah.

2. Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi manajemen untuk menentukan kebijakan ataupun keputusan dimasa yang akan datang serta dapat digunakan sebagai barometer untuk meningkatkan profitabilitas PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.

3. Pihak- Pihak Lain

Dapat mengetahui informasi tentang pelaksanaan pembiayaan mudharabah terhadap suatu lembaga keuangan serta dapat juga dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan dan bagi peneliti selanjutnya dapat dijadikan bahan informasi.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Nadziroh (2004) “ Penerapan Konsep Pembiayaan Mudharabah Sebagai Pola kredit Investasi Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Pada BMT Mitra Sarana Gadang Kota Malang)” menyimpulkan bahwa:

Sistem pembiayaan di BMT Mitra Sarana Gadang Malang cukup memadai dengan proses yang benar- benar memperhatikan prinsip kehati-hatian dengan analisis 5C sebagai dasar dalam melakukan analisa atau survey kredit. Penerapan konsep pembiayaan mudharabah di BMT Mitra Sarana Gadang, dapat dikatakan memenuhi ketentuan-ketentuan atau sudah sesuai dengan konsep pembiayaan mudharabah dalam perspektif Islam. Hal ini dapat dilihat pada ketetapan-ketetapan, peraturan-peraturan serta kebijakan-kebijakan dalam operasionalisasi pembiayaan mudharabah melaui system dan prosedur, *target market*, jenis pembiayaan, strategi penyaluran dan teknik perhitungan bagi hasil hasil pembiayaan mudharabah. Metode yang digunakan dalam penelitiannya adalah analisis ini yaitu suatu metode-metode menganalisis data yang berbentuk usaha atau penyelesaian laporan.

Menurut Nuryanto (2003) “ Sistem Pembiayaan Mudharabah Sebagai Alternatif Kredit Konvensional (Studi Kasus pada BPR Syariah Daya Arta Mentari Gempol Pasuruan)” menyimpulkan bahwa:

Dengan kalkulasi keuangan pembiayaan mudharabah tidak ada yang dirugikan antara debitur dan pihak bank, yang mana pihak bank dan debitur sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama dalam perjanjian, yakni antara debitur dan bank saling menerima keuntungan dan jika terjadi kerugian, kerugian tersebut ditanggung bersama.

Menurut Hakiki (2005) “Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Dalam Penyaluran Modal Kerja (Studi Kasus Pada BPRS Rinjani Batu)” menyimpulkan bahwa :

Prosedur pembiayaan mudharabah perlu melakukan analisa 5C dan analisa lingkungan karena hal tersebut sangat penting untuk mengetahui layak tidaknya nasabah tersebut untuk dibiayai, selain itu disebutkan juga bahwa penyaluran pembiayaan mudharabah di BPRS Bumi Rinjani Batu menggunakan pembiayaan modal kerja untuk perdagangan karena memang nasabah pembiayaan mudharabah adalah pedagang yang mana perputarannya sangat tinggi dimana pengukuran pembiayaan didasarkan pada estimasi pendapatan, dimana nasabah harus menentukan estimasi pendapatan di awal mengajukan permohonan pembiayaan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Metode Analisis	Hasil
Nadziroh, 2004	Penerapan Konsep Pembiayaan Mudharabah Sebagai Pola kredit Investasi dalam Perspektif	Deskriptif Kualitatif	Sistem dan prosedur pembiayaan di BMT mitra sarana gadang cukup memadai dengan proses penyaluran yang benar dengan menggunakan prinsip kehati-hatian dengan analisis 5C sebagai dasar dalam melakukan

	Islam (Studi Kasus Pada BMT Mitra Sarana Gadang Kota Malang)		analisa. Dengan penetapan bagi hasil yang didasarkan pada penetapan bersih (netto).
Nuryanto, 2003	Sistem Pembiayaan Mudharabah Sebagai Alternatif Kredit Konvensional (Studi Kasus Pada BPR Syariah Daya Arta Mentari Gempol Pasuruan)	Deskriptif Komparatif	Dengan kalkulasi keuangan pembiayaan mudharabah tidak ada yang dirugikan antara debitur dan pihak bank, yang mana pihak bank dan debitur sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama.
Hakiki, 2005	Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Dalam Penyaluran Modal Kerja (Studi Kasus Pada BPRS Rinjani Batu)	Deskriptif Kualitatif	Prosedur pembiayaan mudharabah perlu melakukan analisa 5C dan analisa lingkungan karena hal tersebut sangat penting untuk mengetahui layak tidaknya nasabah tersebut untuk dibiayai. Penyaluran pembiayaan mudharabah di BPRS Bumi Rinjani Batu menggunakan pembiayaan modal kerja untuk perdagangan karena memang nasabah pembiayaan mudharabah adalah pedagang yang mana perputarannya sangat tinggi.
Susiana, 2010	Analisis Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang	Deskriptif Kualitatif	Sistem pembiayaan mudharabah PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang menggunakan analisa 5C, sedangkan jenis pembiayaan yang dibiayai adalah usaha produktif dimana nasabah dalam pembiayaan ini adalah koperasi-koperasi/instansi-instansi, adapun dalam perhitungan nisbah telah ditetapkan oleh kantor pusat dan kendala yang

			dihadapi adalah persaingan margin dengan bank lain dan kurangnya SDM yang menganalisa khusus pembiayaan mudharabah.
--	--	--	---

Sumber: Sumber data diolah peneliti

Dari hasil tabel diatas maka dapat terlihat persamaan dan perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu. Adapun persamaannya adalah terletak pada objek yang diteliti yaitu sama-sama mengkaji masalah sistem pembiayaan mudharabah.

Sedangkan yang membedakan antara penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu adalah dari segi judul penelitian, lokasi penelitian atau studi kasusnya. Nuryanto (2003) dalam penelitiannya ingin mengetahui sistem pembiayaan mudharabah sebagai alternatif kredit konvensional, Nadziroh (2004) dalam penelitiannya ingin mengetahui Penerapan Konsep Pembiayaan Mudharabah Sebagai Pola kredit Investasi Dalam Perspektif Islam. Sedangkan Hakiki (2005) dalam penelitiannya hanya terbatas ingin mengetahui aplikasi pembiayaan mudharabah dalam penyaluran modal kerja sedangkan penelitian sekarang untuk mendeskripsikan penyaluran pembiayaan mudharabah dan kendala apa saja yang dihadapi dalam penerapannya serta sistem bagi hasil di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.

Selain itu penelitian sekarang juga membahas tentang pembiayaan produktif yaitu pembiayaan investasi jadi tidak hanya membahas penyaluran pembiayaan mudharabah pada modal kerja Selain itu perbedaan penelitian sekarang dan penelitian terdahulu yaitu dalam penelitian Nuryanto (2003) jenis penelitiannya menggunakan penelitian deskriptif komparatif.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah yaitu bank yang dalam aktivitasnya; baik dalam menghimpun dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah (Rodoni, 2008: 14).

Sumitro (2002: 5) menyatakan bahwa "Bank Islam menurut Ensiklopedia Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta preedaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat islam". Dalam syariat Islam dijelaskan bahwa praktek riba adalah haram hukumnya. Oleh karena itu, bank syariah berusaha menerapkan sistem bagi hasil dan jual beli dalam kegiatan operasinya sesuai dengan prinsipnya yang tidak menggunakan sistem bunga.

Pada undang-undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan UU No. 7 Th. 1992 tentang perbankan pasal (1) disebutkan bahwa:

Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan/ atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain: pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan

kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa istishna*).

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa bank syariah adalah suatu bentuk perbankan yang dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya baik dalam kegiatan penghimpunan dana maupun penyaluran dana berdasarkan pada prinsip syariah islam.

2. Sejarah Bank Syariah di Indonesia

Berkembangnya bank syariah di negara-negara Islam berpengaruh ke Indonesia pada awal periode 1990-an. Diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan para tokoh yang terlibat dalam kajian tersebut seperti Karnaen A. Perwataatmadja, M. Dawam Raharjo, A. M. Syaifuddin, M. Amin Azis dan lain-lain. Beberapa uji coba pada skala yang relatif terbatas telah diwujudkan diantaranya adalah Baitul Tamwil Salman, Bandung yang sempat tumbuh mengesankan, di Jakarta juga dibentuk lembaga serupa dalam bentuk koperasi Ridho Gusti.

Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama' Indonesia (MUI) pada tanggal 18 sampai 20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada musyawarah nasional (MUNAS) IV MUI yang berlangsung di hotel Sahid Jaya Jakarta, 22 sampai 25 Agustus 1990-an. Berdasarkan amanat MUNAS IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Kelompok kerja yang disebut tim

perbankan MUI, bertugas melakukan pendekatan dan konsultasi dengan semua pihak terkait. (Antonio, 2001: 25).

3. Tujuan Pengembangan Bank Syariah

Menurut Sumitro (2002: 17), tujuan dibentuknya bank syariah adalah:

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam, khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktik-praktik riba atau jenis-jenis usaha atau perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan). Dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi umat.
- b. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi, dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal (orang kaya) dengan pihak yang membutuhkan dana (orang miskin).
- c. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama terhadap kelompok miskin yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif menuju terciptanya kemandirian berusaha (berwirausaha).
- d. Untuk membantu menaggulangi masalah kemiskinan yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang.
- e. Untuk menjaga kestabilan ekonomi atau moneter pemerintah.
- f. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap bank non Islam yang menyebabkan umat Islam berada dibawah kekuasaan bank.

Sedangkan tujuan pendirian bank Islam menurut Arifin (2006: 12) pada umumnya adalah ” untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan

prinsip-prinsip syariat Islam dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait”.

4. Produk Perbankan Syariah

Produk perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu:

a. Produk pendanaan

Produk- produk pendanaan bank syariah ditujukan untuk mobilisasi dan investasi tabungan untuk pembangunan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak.

1) Pendanaan dengan prinsip Wadi’ah (simpanan) adalah perjanjian antara pemilik barang (termasuk uang), dimana pihak penyimpan (termasuk bank) bersedia menyimpan dan menjaga keselamatan barang yang ditipkan kepadanya. Prinsip ini dikembangkan dalam bentuk produk simpanan yaitu: Giro wadi’ah dan tabungan wadi’ah (Arikunto, 1992:31).

2) Pendanaan dengan prinsip Mudharabah (Bagi Hasil) adalah perjanjian antara pemilik modal (*shohibul maal*) dengan bank sebagai *mudharib* (pengelola) . Dimana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek/ usaha dan pengusaha setuju untuk mengelola proyek tersebut dengan pembagian hasil sesuai perjanjian. Prinsip ini dikembangkan dalam bentuk produk bagi hasil yaitu: Tabungan Mudharabah, Deposito/ Investasi Umum (Tidak Terikat dengan prinsip *mudharabah al-mutlaqah*) dan Deposito/Investasi khusus (Terikat dalam prinsip *mudharabah al-muqayyadah*).

b. Produk Pembiayaan

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya (Rodoni. Hamid, 2008: 23-27) yaitu:

- 1) Prinsip Jual Beli (Ba'i) dilaksanakan sehubungan dengan adanya pemindahan kepemilikan barang atau benda, yang mana tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dengan menjadi bagian harta atas barang yang dijual.
 - (a) Pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.
 - (b) Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjual belikan belum ada, oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai.
 - (c) Istishna, produk istishna menyerupai salam namun dalam istishna pembayaran dapat dilakukan oleh bank dalam beberapakali (termin) pembayaran.
- 2) Prinsip Sewa (Ijarah), Transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat, pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan jual beli bedanya hanya pada objeknya bila jual beli objek transaksinya adalah barang sedangkan ijarah objek transaksinya adalah jasa.
- 3) Prinsip Bagi Hasil (syirkah), produk pembiayaan syariah yang didasarkan pada prinsip bagi hasil adalah:
 - (a) Musyarakah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakilkan, membatalkan haknya dalam pelaksanaan usaha tersebut.
 - (b) Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (shohibul maal) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (mudharib) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan,

bentuk ini menegaskan kerjasama dengan kontribusi 100% modal dari shohibul maal dan keahlian dari mudharib.

- c. Produk Jasa Perbankan (Rodoni. Hamid, 2008: 37) yaitu:
- 1) *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing), jual beli mata uang yang tidak sejenis ini penyerahannya harus dilaksanakan pada waktu yang sama dimana bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.
 - 2) *Ijarah* (Sewa), jenis kegiatan ijarah antara lain penyewaan kotak simpanan dan jasa tatalaksana administrasi dokumen dimana bank dapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

2.2.2 Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan (*financing*) yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga atau dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. (Muhammad, 2005: 17).

Sedangkan dalam (Kasmir, 2006: 102) Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan yaitu pemberian fasilitas penyediaan

dana untuk memenuhi kebutuhan pihak- pihak yang merupakan defisit unit. (Kasmir, 2001: 73).

Sedangkan menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Kasmir, 2005: 92).

Dari definisi- definisi yang telah dijelaskan diatas maka jelaslah bahwa pembiayaan merupakan suatu pendanaan yang diberikan oleh pihak bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak- pihak yang membutuhkan (nasabah) yang didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Selain itu pembiayaan juga tidak sama dengan kredit meskipun ada sedikit kesamaan yaitu sama-sama menyalurkan dana kepada masyarakat akan tetapi di bank konvensional dana yang diberikan kepada nasabah tidak jelas arahnya, sedangkan pembiayaan di bank Syariah nasabah benar-benar dikontrol tentang penggunaan dana untuk apa dan jenis usahanya selalu ditinjau selain itu bank Syariah juga lebih menguntungkan karena yang diberikan kepada bank adalah keuntungan bersih dengan melihat prosentase kesepakatan dari awal akad.

2. Unsur- Unsur Pembiayaan

a. Unsur- Unsur Pembiayaan Menurut Konvensional

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan Kasmir (2005 : 94) adalah sebagai berikut :

- 1) Kepercayaan Yaitu suatu keyakinan bagi sipemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang.
- 2) Kesepakatan, disamping unsur percaya di dalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi pembiayaan dengan si penerima pembiayaan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu akad dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
- 3) Jangka Waktu, setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.
- 4) Risiko, adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian pembiayaan.
- 5) Balas Jasa, merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi pembiayaan ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

b. Unsur- Unsur Pembiayaan Menurut Syariah

Adapun unsur–unsur pembiayaan syariah menurut Sabiq (1998: 178) adalah sebagai berikut :

- 1) Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati adanya. Maksudnya bahwa perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatan yang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang bertentangan dengan hukum syariah adalah tidak sah, dan dengan sendirinya tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak untuk menepati atau melaksanakan perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan yang melawan hukum (hukum syariah), maka perjanjian yang diadakan dengan sendirinya batal demi hukum.
- 2) Terjadinya perjanjian atas dasar saling ridho dan ada pilihan, dalam hal ini tidak boleh ada unsur paksaan dalam membuat perjanjian tersebut. Maksudnya perjanjian yang diadakan dan para pihak haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak ridha atau rela akan isi perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain harus merupakan kehendak bebas masing-masing pihak. Dalam hal ini berarti tidak boleh ada paksaan dari pihak yang satu kepada pihak yang lain, dengan sendirinya perjanjian yang diadakan tidak mempunyai kekuatan hukum apabila tidak didasarkan kepada kehendak bebas pihak-pihak yang mengadakan perjanjian.

3) Isi perjanjian harus jelas dan gamblang. Maksudnya apa yang diperjanjikan oleh para pihak harus terang tentang apa yang menjadi isi perjanjian, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalah pahaman diantara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjikan dikemudian hari.

Dengan demikian pada saat pelaksanaan atau penerapan perjanjian masing-masing pihak yang mengadakan perjanjian atau yang mengikatkan diri dalam perjanjian haruslah mempunyai interpretasi yang sama tentang apa yang telah mereka perjanjikan.

3. Jenis-Jenis Pembiayaan

a. Pembiayaan Produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Pembiayaan produktif dibagi menjadi (Antonio, 2001:) :

(1) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: (a) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi, (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

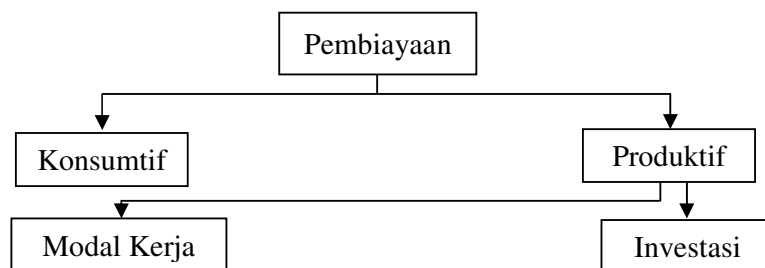
(2) Pembiayaan Investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Dalam hal ini pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan nasabah yaitu penambahan modal guna

mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha ataupun pendirian proyek baru, dimana ciri-ciri pembiayaan investasi ini adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, berjangka waktu menengah dan panjang.

- b. Pembiayaan Konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan atau pembiayaan konsumtif dapat dijelaskan sebagai suatu jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. (Antonio, 2001: 168).

Secara umum jenis- jenis pembiayaan dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar: 2.1
Jenis-Jenis Pembiayaan



(Sumber: Antonio, 2001: 161).

4. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan

dilakukan dengan analisis 5C dan 7P. (Kasmir, 2005: 104-105). Adapun penjelasan untuk 5 C sebagai berikut:

a. *Character* (Karakter)

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Ini semua merupakan ukuran "*kemauan*" nasabah untuk membayar.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat "*kemampuannya*" dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

c. *Capital* (Modal Sendiri)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas* dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

d. *Collateral (Jaminan)*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e. *Condition (Kondisi)*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

Kemudian penilaian pembiayaan dengan metode analisis 7 P adalah sebagai berikut (Kasmir, 2005: 106-107) :

- a. *Personality* Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiaanya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
- b. *Party* Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

- c. *Perpose* Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam, contoh untuk modal kerja, konsumtif dan lain sebagainya.
- d. *Prospect* Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.
- e. *Payment* Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah di ambil atau dari sumber mana saja dana untuk mengembalikan pembiayaan.
- f. *Profitability*, Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan di perolehnya.
- g. *Protection*, Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

2.2.3 Pembiayaan Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan dimana pengertian memukul atau berjalan lebih tepat adalah proses seseorang

memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. (Antonio, 2001: 95) Secara teknis Mudharabah adalah suatu akad kerjasama atau persetujuan kongsi usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh dana (100%) dan pihak kedua (mudharib) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha dimana keuntungannya dibagikan sesuai dengan rasio bagi hasil yang telah disepakati bersama. (Karim, 2006: 205).

Muhammad (2005: 102) menyebutkan dalam fiqih *muamalah*, definisi terminologi bagi mudharabah diungkap secara bermacam-macam oleh beberapa ulama madzhab. Diantaranya menurut madzhab Hanafi mendefinisikan Mudharabah adalah suatu perjanjian untuk berkongsi di dalam keuntungan dengan modal dari salah satu pihak dan kerja (usaha) dari pihak lain. Sementara madzhab Maliki menamai mudharabah sebagai: penyerahan uang dimuka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada seseorang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagian dari keuntungannya (Muhammad, 2005: 102). Sedangkan madzhab syafi'i mendefinisikan mudharabah bahwa pemilik modal menyerahkan sejumlah uang kepada pengusaha untuk dijalankan dalam suatu usaha dagang dengan keuntungan menjadi milik antara keduanya (Muhammad, 2005: 102).

Suatu hal yang barangkali terlupakan oleh beberapa madzhab ini dalam mendefinisikan mudharabah adalah bahwa kegiatan kerjasama mudharabah merupakan jenis usaha yang tidak secara otomatis mendatangkan hasil. Oleh karena itu penjabaran mengenai untung dan rugi perlu untuk diselipkan sebagai bagian yang integral dari sebuah definisi yang baik. Banyak para

ulama yang mengatakan bahwa kerjasama mudharabah terjadi manakala terdapat untung dari sebuah usaha, sementara ketika tidak mendapatkan untung disebut sebagai mudharabah. Pendapat ini kiranya membingungkan dan bahkan terkesan menutupi konsekuensi kerugian yang harus ditanggung pemilik modal ketika usaha mudharabah tidak menghasilkan laba atau untung modal hilang sama sekali. Jadi maksud dari berakhirnya akad mudharabah ketika kerugian menjadi hasilnya adalah semuanya kembali kepada asalnya. Artinya kerugian modal ditimpakan kepada penyedia modal sedangkan kerugian tenaga keterampilan dan kesempatan mendapat laba ditanggung oleh pengusaha (Muhammad, 2005: 104-105).

2. Konsep Mudharabah dalam Literatur Fiqih

Dalam fiqih muamalah definisi terminologi bagi mudharabah diungkap secara bermacam- macam oleh beberapa ulama madzhab, diantaranya menurut madzhab Hanafi mendefinisikan mudharabah adalah suatu perjanjian untuk berkongsi dalam keuntungan dengan modal dari salah satu pihak dan kerja (usaha) dari pihak lain. (Muhammad, 2005: 102).

Dalam hal ini para fuqaha sebenarnya tidak memperbolehkan apabila modal *mudharabah* berbentuk barang, ia harus uang tunai karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan mengakibatkan ketidak pastian besarnya modal *mudharabah* akan tetapi para ulama mazhab Hanafi membolehkannya dan nilai barang yang dijadikan setoran modal harus disepakati pada saat akad oleh *mudharib* dan *shahibul maal*.

Sementara menurut madzhab Syafi'i mudharabah bahwa pemilik modal menyerahkan sejumlah uang kepada pengusaha untuk dijalankan dalam suatu usaha dagang dengan keuntungan menjadi milik bersama antara keduanya. (Muhammad, 2005: 102). Sedangkan menurut madzhab Maliki mudharabah sebagai penyerahan uang di muka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada seorang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagian dari keuntungannya (Muhammad, 2005: 106). Dalam hal ini para fuqaha telah sepakat tidak bolehnya mudharabah dengan hutang atau dalam kata lain modal *mudharabahnya* belum disetorkan, karena tanpa adanya setoran modal berarti *shahibul maal* tidak memberikan kontribusi apapun padahal mudharib bekerja dan para ulama Syafi'i dan Maliki melarang itu karena merusak sahnya akad.

Satu hal yang mungkin terlupakan oleh beberapa madzhab ini dalam mendefinisikan mudharabah adalah bahwa kegiatan kerjasama mudharabah merupakan jenis usaha yang tidak secara otomatis mendatangkan hasil. Oleh karena itu penjabaran mengenai untung dan rugi perlu untuk diselipkan sebagai bagian yang integral dari sebuah definisi yang baik. Banyak para ulama mengatakan bahwa kerjasama mudharabah terjadi manakala terdapat untung dari sebuah usaha, sementara ketika tidak mendapatkan untung disebut sebagai mudharabah. Pendapat ini kiranya membingungkan dan bahkan terkesan menutupi konsekuensi yang harus ditanggung pemilik modal ketika usaha mudharabah tidak menghasilkan laba atau untung modal hilang sama sekali. Jadi maksud dari berakhirnya akad mudharabah ketika kerugian

menjadi hasilnya adalah semuanya kembali kepada asalnya, artinya kerugian modal ditimpakan kepada penyedia modal sedangkan kerugian tenaga keterampilan dan kesempatan mendapat laba ditanggung oleh pengusaha. (Muhammad, 2005: 104 -105).

3. Landasan Syariah Mudharabah

Secara umum landasan dasar syariah mudharabah antara lain adalah:

a. Al- Qur'an: Surat Al- Muzzamil ayat 20

...وَأَخْرُونَ يَصْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ... ﴿٢٠﴾

“... dan dari orang- orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...”.

Dimana yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argumen dari penjelasan surat (Q.S. Muzammil: 20) adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata mudharabah dimana berarti melakukan suatu perjalanan usaha (Atonio, 2001: 95). Kata *Yadhribuna Fiil Ard* dalam tafsir (Al-Maragi, 1993: 204) yang menafsirkan kata *yadhribuna* mereka bepergian untuk berdagang atau sama dengan perjalanan usaha. Selain itu Mudharib sebagai enterpreuner adalah sebagai orang yang melakukan (*dharb*) perjalanan untuk mencari karunia Allah SWT dan keuntungan investasinya ditempat lain.

b. Al- Hadist Nabi Riwayat Ibnu Majah

Dari Shalihah bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah saw bersabda:

حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ الْخَلَّالُ حَدَّثَنَا بِشْرُ بْنُ تَابِتِ الْبَزَّارُ حَدَّثَنَا نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ دَاوُدَ عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِلْبَيْعِ

“ Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah no. 2280, kitab at- Tijarah).

رَوَى ابْنُ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ قَالَ: كَانَ سَيِّدِنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكُ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلُ بِهِ وَاوْدِيًا وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةً فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ فَبَلَغَ شَرْطَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَجَّازَهُ.

Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan 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. Disampaikan lah syarat- syarat tersebut kepada Rasulullah saw dan Rasulullah pun membolehkannya. (HR. Thabrani). (Antonio, 2001: 96)

c. Ijma

Bila ditinjau dari segi hukum Islam maka praktik mudharabah ini diperbolehkan baik menurut Al- Qur'an, Al- Hadits dan Ijma'. Selain itu menurut Imam Zailai dimana ia telah menyatakan bahwa para sahabat telah

berkonsensus terhadap legitimasi pengelolaan harta yaitu secara mudharabah selain itu kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadist yang dikutip Abu Ubaid dalam kitab *Al Amwal* (454). (Antonio, 1999: 151)

4. Rukun- rukun Mudharabah antara lain: (Karim, 2006: 205)

- a. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- b. Objek Mudharabah (modal dan kerja)
- c. Persetujuan kedua belah pihak (Ijab Qabul)
- d. Nisbah bagi hasil.

5. Jenis-jenis Mudharabah

Secara umum mudharabah terbagi menjadi dua jenis yaitu (Sudarsono, 2005: 59-60) :

- a. *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara shahibul maal dan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.
- b. *Mudharabah Muqayyadah (restricted mudharabah atau speciefied mudharabah)* adalah bentuk kerjasama antara shahibul maal dan mudharib yang cakupannya si mudharib dibatasi dengan batasan usaha, waktu dan tempat usaha. Dan adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum shahibul maal dalam memasuki jenis usaha. Mudharabah muqayyadah terbagi menjadi dua yaitu:

- 1) *Mudharabah muqayyadah on Balance sheet* yaitu simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.
- 2) *Mudharabah muqayyadah off Balance sheet* yaitu penyaluran dana langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha dan pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dalam pelaksanaan usahanya.

6. Nisbah Keuntungan (Karim, 2006: 206)

- a. Prosentase, nisbah keuntungan yang harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal.
- b. Bagi Untung dan Bagi Rugi, ketentuan itu merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad mudharabah itu sendiri, yang tergolong kedalam kontrak investasi (*natural uncertainty contracts*). Dalam kontrak ini return tergantung kepada kinerja sektor riilnya, bila laba bisnisnya besar kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula akan tetapi bila labanya kecil maka bagiannya kecil juga, jadi filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah laba ditentukan dalam bentuk prosentase, bukan dalam bentuk nominal.
- c. Jaminan, tujuan pengenaan jaminan dalam akad mudharabah adalah untuk menghindari *moral hazard* mudharib bukan untuk “mengamankan” nilai

investasi kita jika terjadi kerugian karena faktor risiko bisnis. Tegasnya bila kerugian yang timbul disebabkan karena faktor risiko bisnis, jaminan mudharib tidak dapat disita oleh shohibul maal.

- d. Menentukan Besarnya Nisbah, besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar menawar antara shohibul maal dengan mudharib.
- e. Cara Menyelesaikan Kerugian. Jika terjadi kerugian, cara menyelesaikannya adalah:
 - 1) Diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan pelindung modal.
 - 2) Bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambil dari pokok modal.

7. Aplikasi Mudharabah dalam Perbankan

Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. (Antonio, 2001: 97) Pada sisi penghimpun dana, mudharabah diterapkan:

- a. Tabungan berjangka yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus seperti tabungan haji, tabungan kurban dan deposito biasa.
- b. Deposito spesial dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu misalnya murabahah saja atau ijarah saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, mudharabah diterapkan:

- a. Pembiayaan modal kerja seperti modal kerja perdagangan dan jasa.

- b. Investasi khusus disebut juga *mudharabah muqayyadah* dimana sumber dana khusus dengan syarat- syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.

Dana-dana ini dapat berbentuk giro wadiah, tabungan atau simpanan deposito *mudharabah* dengan jangka waktu yang bervariasi, dana-dana yang sudah terkumpul ini disalurkan kembali oleh bank ke dalam bentuk pembiayaan-pembiayaan yang menghasilkan *earning asset* (pendapatan aktiva) dan keuntungan dari penyaluran pembiayaan inilah yang akan dibagi hasilkan antara bank dengan pemilik DP-3. Dimana bila terjadi keuntungan laba tersebut dibagi menurut nisbah bagi hasil yang disepakati oleh kedua belah pihak, sedangkan bila rugi penyanggah modal (*shahibul maal*) yang akan menanggung kerugian finansialnya. Pihak yang berkontribusi jasanya (*mudharib*) tidak menanggung kerugian finansial apapun karena ia memang tidak memberikan kontribusi apapun, bentuk kerugian yang ditanggung oleh pihak *mudharib* berupa hilangnya waktu dan usaha yang selama ini sudah ia kerahkan tanpa mendapat imbalan apapun.

8. Manfaat dan Risiko Mudharabah (Antonio, 1999: 152-153).

a. Manfaat Mudharabah

- 1) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- 2) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan mengalami *negative spread*.

- 3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- 4) 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.
- 5) Prinsip bagi hasil dalam mudharabah atau musyarakah ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (*nasabah*) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

b. Risiko Mudharabah.

Penerapan resiko pada pembiayaan relatif tinggi:

- 1) *Side Streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak.
- 2) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- 3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.

2.2.4 Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan dengan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan:”distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”. (Muhammad, 2004: 18). Dimana pembagian laba atau keuntungan yang harus dibagi secara proporsional antara

shohibul maal dengan mudharib, dan keuntungan bersih harus dibagi antara shohibul maal dan mudharib sesuai dengan porsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebut dalam perjanjian awal.

Sedangkan menurut Antonio (2001: 137) Prinsip bagi hasil (*profit sharing*) merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan, dimana bank Islam berdasarkan kaidah *mudharabah* dengan menjadikan bank sebagai mitra bagi nasabah ataupun bagi pengusaha yang meminjam dana.

Jadi, jika dalam suatu usaha bersama mengalami resiko maka dalam konsep bagi hasil kedua belah pihak akan sama- sama menanggung risiko. Disatu pihak pemilik modal menanggung kerugian modalnya, dipihak lain pelaksana proyek akan mengalami kerugian atas tenaga yang telah dikeluarkan. Dengan kata lain masing-masing pihak yang melakukan kerjasama dalam sistem bagi hasil akan berpartisipasi dalam kerugian dan keuntungan, hal demikian menunjukkan keadilan dalam distribusi pendapatan.

2. Investasi Berdasarkan Bagi Hasil

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara *shahibul mal* dengan *mudharib*. Kerjasama partnership merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi islam. Kerjasama ekonomi harus dilakukan dalam semua lini kegiatan ekonomi, yaitu: produksi, distribusi, barang maupun jasa. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi dalam Islam adalah *qirad* atau *mudharabah*. *Qirad* atau *mudharabah* adalah kerjasama antara pemilik modal atau uang dengan pengusaha pemilik

keahlian atau keterampilan atau tenaga dalam pelaksanaan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Melalui *qirad* atau *mudharabah* kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil atau *profit* dan *loss sharing* dari proyek ekonomi yang disepakati bersama.

3. Peran Bagi Hasil Bagi Stabilitas Ekonomi Dan Distribusi Pendapatan

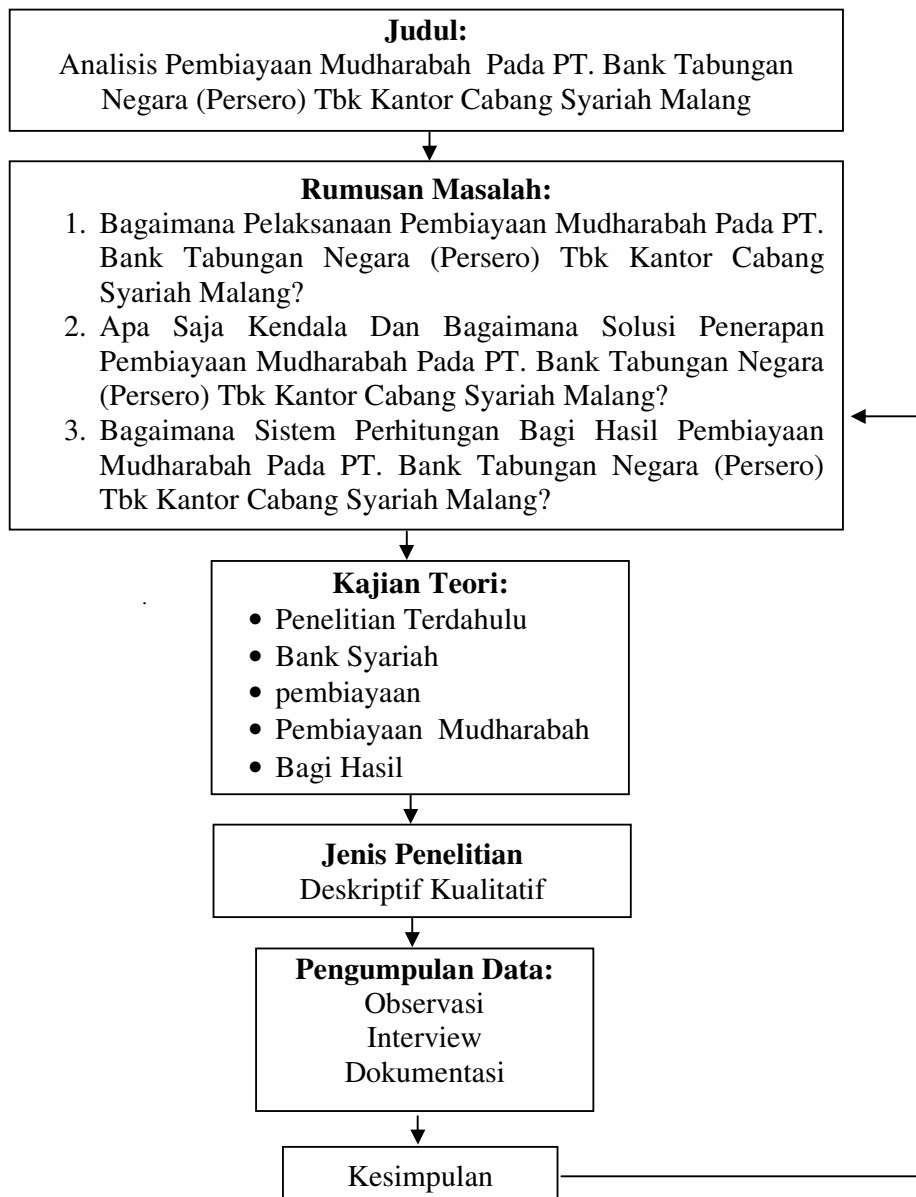
Mekanisme bagi hasil merupakan hal baru dalam rangka mekanisme sistem ekonomi pada umumnya, sebagai sistem baru biasanya memberikan peluang dan tantangan yang cukup berarti. Hadirnya sistem bagi hasil tentunya akan memberi peranan penting bagi stabilitas ekonomi dan distribusi pendapatan. (Muhammad, 2006: 21).

- a. Stabilitas Ekonomi; Sistem ekonomi berdasarkan bagi hasil akan menjamin alokasi sumber ekonomi yang lebih baik dan terjadinya distribusi pendapatan yang lebih sesuai.
- b. Alokasi Sumber Dana; Efisiensi sistem bagi hasil bagaimanapun lebih dipercaya dibandingkan dengan efisiensi dalam sistem bunga, dengan alasan sebagai berikut:
 - 1) Tingkat keuntungan dari sistem bagi hasil yang diharapkan akan membantu menunjukkan situasi pasar yang lebih sempurna untuk pengalokasian sumber dana.
 - 2) Pengalokasian sumber dana melalui mekanisme penentuan rasio atau tingkat bagi hasil penabung, pemilik bank dan pengusaha akan lebih rasional dan efisiensi dari pada yang dilakukan oleh lembaga yang menggunakan sistem bunga.

- c. Bagi hasil sebagai alat untuk distribusi pendapatan; Jadi, jika dalam usaha bersama mengalami resiko maka dalam konsep bagi hasil kedua belah pihak sama- sama menanggung resiko. Disatu pihak, pemilik modal menanggung kerugian modalnya dipihak lain pelaksana proyek akan mengalami kerugian atas tenaga atau biaya kerja yang telah dikeluarkan. Dengan kata lain masing-masing pihak yang melakukan kerjasama dalam sistem bagi hasil akan berpartisipasi dalam kerugian dan keuntungan, hal demikian menunjukkan keadilan dalam distribusi pendapatan.

2.3 Kerangka Berfikir

Gambar: 2.2
Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang Jl. Ade Irma Suryani No. 2-4 Malang. Lokasi ini dipilih sebagai hasil penjajagan, dengan alasan bahwa bank tersebut adalah salah satu bank syariah yang merupakan unit bisnis dari bank konvensional. Selain itu, dilihat dari perkembangannya, PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang menunjukkan perkembangan yang pesat dan merupakan lembaga keuangan yang memiliki predikat berprestasi ini dapat dilihat dari banyaknya penghargaan yang diterima. Diantaranya pada tahun 2008 PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang mendapatkan penghargaan “*Islamic Finance Award & Cup 2008*,” sebagai peringkat kedua bank syariah yang memiliki aset lebih dari Rp. 500 Miliar.

3.2 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini digunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2006: 6). Menurut Sarwono (2006: 193),

kualitatif riset didefinisikan sebagai suatu proses yang mencoba untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai kompleksitas yang ada dalam interaksi manusia. Sasaran utama dari penelitian kualitatif ialah manusia dengan segala kebudayaan dan kegiatannya.

Sedangkan metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselediki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek atau objek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya (Soejono, 1999: 23). Penelitian deskriptif bermaksud membuat “penyandaran” secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi tertentu (Zainuddin. Masyhuri, 2008: 34).

Dalam penelitian ini peneliti mencoba memberikan informasi yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai pelaksanaan pembiayaan mudharabah, kendala dan solusi, serta bagi hasil pembiayaan mudharabah serta hal-hal yang berhubungan dengan pembiayaan mudharabah pada Bank Tabungan Negara Syariah. Namun peneliti tidak bermaksud untuk menarik kesimpulan secara meluas, kesimpulan dari penelitian ini nantinya hanya berlaku pada wilayah yang diteliti.

3.3 Data dan Sumber Data

Sumber data penelitian terdiri dari sumber data primer dan sekunder (Indrianto, dkk, 2002: 146). Penelitian yang dilaksanakan sangat berkaitan erat dengan data yang diperoleh sebagai dasar dalam pembahasan dan analisis. Dalam

penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer dan sekunder. Diharapkan dari hasil penelitian ini didapatkan data yang valid dan relevan dengan objek yang diteliti, sehingga sumber data pada penelitian ini adalah:

1. Data Primer (*Primary Data*)

Data Primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer secara khusus dikumpulkan untuk menjawab pertanyaan penelitian (Indrianto, dkk, 2002: 146). Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah data yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan pihak BTN Kantor Cabang Syariah Malang, Data primer dalam penelitian ini meliputi:

- a. Jenis- jenis produk pembiayaan pada BTN Kantor Cabang Syariah Malang
- b. Pelaksanaan pembiayaan mudharabah di BTN Kantor Cabang Syariah Malang.
- c. Kendala dan Solusi penerapan pembiayaan mudharabah di BTN Kantor Cabang Syariah Malang.

Informan dalam penelitian ini adalah, orang yang dianggap sangat mengetahui tentang konsep dan pelaksanaan pembiayaan pada BTN Kantor Cabang Syariah Malang. Informan tersebut adalah : Bpk. Tangguh F.P.R dan ibu Tanti Widia N selaku Account Officer BTN Kantor Cabang Syariah Malang.

2. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder yaitu data yang berupa data-data yang sudah tersedia dan dapat diperoleh oleh peneliti dengan cara membaca, melihat dan

mendengarkan. Data ini biasanya berasal dari data primer yang sudah diolah oleh peneliti sebelumnya (Sarwono, 2006: 209). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Profil Bank Tabungan Negara Syariah Malang yang meliputi: Sejarah Berdirinya BTN Kantor Cabang Syariah Malang, Visi dan Misi BTN Kantor Cabang Syariah Malang, Struktur Organisasi BTN Kantor Cabang Syariah Malang, ruang lingkup kegiatan BTN Kantor Cabang Syariah Malang.
- b. Data berbentuk file tentang BTN Kantor Cabang Syariah Malang
- c. Dokumen-dokumen yang meliputi: laporan keuangan, laporan perhitungan hasil usaha, rekapitulasi daftar nasabah pembiayaan mudharabah, sistem dan prosedur pembagian hasil kepada nasabah dan hal-hal yang terkait dengan pembiayaan mudharabah pada BTN Kantor Cabang Syariah Malang.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standart untuk memperoleh data yang diperlukan (Nazir, 2003: 174). Agar diperoleh data-data yang dapat diuji kebenarannya, relevan dan lengkap, maka dalam penelitian ini menggunakan instrument sebagai berikut:

1. Metode Observasi (Pengamatan).

Metode observasi adalah alat pengumpul data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki

(Narbuko, 2005 : 70). Dalam menggunakan metode observasi cara yang paling efektif adalah melengkapinya dengan format atau blangko pengamatan sebagai instrumen. Format yang disusun berisi item-item tentang kejadian atau tingkah laku yang digambarkan akan terjadi (Arikunto, 2002 : 204). Dalam metode observasi ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung dengan lembaga yang terkait yaitu : Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang meliputi: lokasi lembaga, produk yang ditawarkan dan data-data pembiayaan khususnya pembiayaan mudharabah pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang.

2. Wawancara (Interview)

Wawancara (Interview), yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada sipeneliti (Mardalis, 1999: 64). Dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Pada penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara dengan Bpk. Tangguh F.P.R dan Ibu Tanti Widia N selaku divisi pembiayaan dengan maksud untuk mendapatkan Informasi dan melengkapi data yang diperoleh. (Lampiran 1).

3. Dokumentasi

Dokumentasi, yaitu proses pengumpulan data dengan jalan mempelajari dokumen-dokumen yang ada, transkrip, surat kabar dan sebagainya. Dokumen tersebut diantaranya mengenai profil BTN Kantor Cabang Syariah Malang, laporan keuangan, rekapitulasi daftar nasabah

pembiayaan mudharabah, dokumen-dokumen dan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pembiayaan mudharabah.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat dirumuskan sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Analisis data bermaksud untuk mengorganisasikan data yang telah diperoleh, baik dari data primer maupun data sekunder. Dalam hal ini analisis data ialah mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode dan mengategorikannya (Arikunto, 2002: 103).

Prinsip pokok teknik analisis data dalam penelitian kualitatif ialah mengolah dan menganalisis data-data yang terkumpul menjadi data yang sistematis, teratur, terstruktur dan mempunyai makna. Prosedur analisis data kualitatif dibagi dalam beberapa langkah, yaitu: (Sarwono, 2006. 239-240).

1. Mengorganisasikan data; cara ini dilakukan dengan membaca berulang kali data yang ada sehingga peneliti dapat menemukan data yang sesuai dengan penelitiannya yaitu yang berkaitan dengan pembiayaan mudharabah dan membuang data yang tidak sesuai.
2. Membuat kategori, menemukan tema dan pola; peneliti mengelompokkan data yang ada kedalam suatu kategori dengan tema masing-masing sehingga pola keteraturan data menjadi terlihat secara jelas.

3. Mencari eksplanasi alternatif data; peneliti memberikan keterangan yang masuk akal pada data pembiayaan mudharabah yang ada dan peneliti harus mampu menerangkan data pembiayaan mudharabah tersebut didasarkan pada hubungan logika makna yang terkandung dalam data tersebut.
4. Peneliti mendeskripsikan data pembiayaan mudharabah dan hasil analisisnya.

Dari uraian diatas, maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data, baik dari data primer maupun dari data sekunder yang didapatkan dari penelitian. Pengumpulan data yang dimaksud adalah melakukan klasifikasi dan seleksi untuk memastikan bahwa data pembiayaan mudharabah yang diperoleh benar-benar relevan.
2. Setelah data pembiayaan mudharabah diperoleh, kemudian data diorganisasikan dengan cara mengkaji dan membahas secara cermat data yang telah terkumpul.
3. Menyajikan data berupa teori-teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada, yaitu terkait dengan pembiayaan mudharabah, Apa saja kendala dan solusi, bagi hasil serta hal-hal yang berhubungan dengan pembiayaan mudharabah pada BTN Syariah.
4. Setelah data diperoleh dan diolah, data dianalisis dan disesuaikan antara konsep dan pelaksanaan pembiayaan mudharabah pada BTN Syariah.
5. Penafsiran dan pengulangan kembali secara deskriptif verifikasi.
6. Peneliti menarik kesimpulan dan memberikan saran-saran.

Adapun untuk sistematika analisis yang disusun peneliti untuk menjawab permasalahan dilakukan pendekatan secara induktif. Pendekatan induktif merupakan tipe penelitian yang mempunyai tujuan untuk mengembangkan (*generating*) teori melalui pengungkapan fakta. Tipe penelitian ini menekankan pada kebenaran dan realitas fakta untuk menghindari adanya teori-teori atau opini yang tidak relevan.

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

Tanggal 9 Februari 1950 lahir Bank Tabungan Pos (BTP) berdasarkan Undang-undang darurat No.9 tahun 1950. Dan pada tahun 1963 BTP berubah menjadi Bank Tabungan Negara (BTN) sampai sekarang.

Berdasarkan UU No.20 tahun 1968 tugas pokok BTN disempurnakan sebagai lembaga untuk perbaikan ekonomi rakyat, dan pembangunan ekonomi nasional, dengan jalan menghimpun dana dari masyarakat terutama dalam bentuk tabungan. Tahun 1974 pemerintah mulai dengan rencana pembangunan perumahan guna menunjang keberhasilan kebijakan tersebut, BTN ditunjuk sebagai lembaga pembiayaan kredit perumahan untuk masyarakat berpenghasilan menengah kebawah. Berdasarkan surat menteri keuangan No. B-49/MK/IV/I/1974 tanggal 29 Januari 1974 lahirlah Kredit Pemilikan Rumah yang sering disebut KPR.

Tahun 1989 dengan surat BI No. 22/9/Dir/UPG tanggal 29 April 1989 BTN berubah menjadi bank umum pada tanggal 1 Agustus 1992. Status hukum BTN diubah menjadi perusahaan perseroan dengan kepemilikan saham mayoritas adalah pemerintah di Departemen Keuangan RI. Pada tahun 1994 melalui surat keputusan direksi BI No. 27/58/KEP/DIR tanggal 29 September 1994 PT. BTN dapat beroperasi sebagai Bank Devisa.

Berdasarkan kajian konsultan Independen *Price Water House Cooper*, pemerintah melalui menteri BUMN dengan suratnya No. 554/M-MBU/2002 tanggal 21 Agustus 2002 memutuskan BTN sebagai bank umum dengan fokus pinjaman tanpa subsidi untuk pemerintah. Dalam usaha untuk meningkatkan pelayanan dan memenuhi kebutuhan masyarakat dengan *Dual Banking System*, Bank BTN telah membuka unit syariah pada tahun 2004 sesuai dengan risalah BPW tanggal 16 Januari 2004 yang menetapkan BTN membuka unit syariah pada tahun 2004 dan berdasarkan perubahan Anggaran Dasar PT.BTN (Persero) dengan akta No. 29 tanggal 27 Oktober 2004 oleh Emi Sulistiyo Wati, SH. Notaris Jakarta berdasarkan ketetapan Direksi No. 15/DIR/DSYA/2004 tanggal 4 November 2004 divisi syariah terbentuk dengan struktur organisasinya yang telah pula ditetapkan. Bank BTN telah mendapatkan ijin dari bank BI perihal pembukaan operasional unit syariah Bank BTN melalui surat BI No. 6/1350/Dpbs yang dikeluarkan tanggal 15 Desember 2004.

Dalam pelaksanaan kegiatan usahanya Perbankan Syariah didampingi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertindak sebagai pengawas, penasehat dan pemberi saran kepada Direksi pimpinan DSYA dan pimpinan kantor cabang syariah mengenai hal-hal yang terkait dengan prinsip syariah khususnya memastikan bahwa seluruh produk dan jasa-jasa dipasarkan sesuai dengan ketentuan dan prinsip syariah. Dewan Pengawas Syariah adalah badan independent yang ditempatkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama

Indonesia (DSN_MUI) pada Bank. Dewan Pengawas Syariah Bank BTN terdiri dari:

- a. Drs. H. Ahmad Nazni Adlani
- b. Drs. H. Moh. Hidayat, MBA. MH.
- c. Drs. H. Endy M. Astiwono, MA.

Dalam rangka meningkatkan *area coverage* dan memperluas jaringan bisnis serta meningkatkan *market share* baik *funding* maupun *loans*, pada tahun 2005 Bank BTN telah melakukan peningkatan dan penambahan jaringan kantor yaitu dengan dibukanya 7 kantor cabang syariah yang tersebar di wilayah: Medan, Batam, Bekasi, Tangerang, dan Bogor.

Seluruh kantor cabang syariah dapat beroperasi secara *online-realtime* berkat dukungan teknologi informasi yang cukup memadai. BTN Syariah juga fokus pada pembiayaan lainnya. Dalam kurun waktu kurang dari satu tahun operasional BTN Syariah telah mencapai asset sebesar Rp. 91 Milyar. Selain itu, BTN Syariah telah mendapat penghargaan dari Karim Business Consulting “*The Best Customer Services and Teller*”.

2. Dasar Pelaksanaan Bisnis Usaha BTN Syariah

- a. Hasil Rapat *Steering Committee* (Komisaris, Direksi dan Pengelola Tim IR-BTN), tanggal 31 Maret 2004, tentang Struktur Organisasi Kantor Pusat yang menyatakan bahwa : Unit Syariah sebagai *Strategic Business Unit (SBU.)*

- b. Ketetapan Direksi No. 14/DIR/DSYA/2004, Tanggal 04 Nopember 2004, Tentang : Pembentukan Divisi Syariah PT. Bank Tabungan Negara (Persero).
- c. Keputusan Direksi No.15/DIR/DSYA/2004, Tanggal 04 November 2004, tentang : Struktur Organisasi Kantor Cabang BTN Syariah
- d. Risalah Rapat Direksi Nomor : 49, tanggal 07 Desember 2004 tentang Draft Struktur Organisasi Kantor Pusat.

3. Tujuan Pendirian

- a. Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- b. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha Bank.
- c. Meningkatkan ketahanan Bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- d. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

4. Visi dan Misi Bank BTN Syariah

Visi dan Misi Bank BTN Syariah sejalan dengan Visi Bank BTN yang merupakan *Strategic Business Unit* dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga Bank BTN tumbuh dan berkembang di masa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan dimana secara konvensional tidak dapat terlayani.

a. Visi Bank BTN Syariah

Sebagai suatu unit bisnis dalam lingkungan BTN, maka BTN Syariah juga harus memiliki visi yang sejalan dan mendukung Visi BTN. Dengan mempertimbangkan Visi BTN untuk menjadi bank komersil (*commercial bank* – bank umum) yang terkemuka dan sehat dengan fokus pada pembiayaan perumahan maka konsultan mengusulkan Visi BTN Syariah sebagai berikut : “ *Menjadi Strategic Business Unit (SBU) dalam BTN yang sehat dan terkemuka dalam jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama* “.

Visi ini membawa arti bahwa BTN Syariah harus mempunyai nilai strategis bagi BTN, memenuhi syarat kesehatan, mempunyai pangsa pasar yang membanggakan serta membawa kemaslahatan bagi segenap unsur masyarakat yang terkait.

b. Misi Bank BTN Syariah

Untuk mencapai Visi yang diusulkan di atas, BTN Syariah harus menjalankan misi sebagai berikut:

- 1) Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN
- 2) Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa kaungan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
- 3) Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan BTN dalam

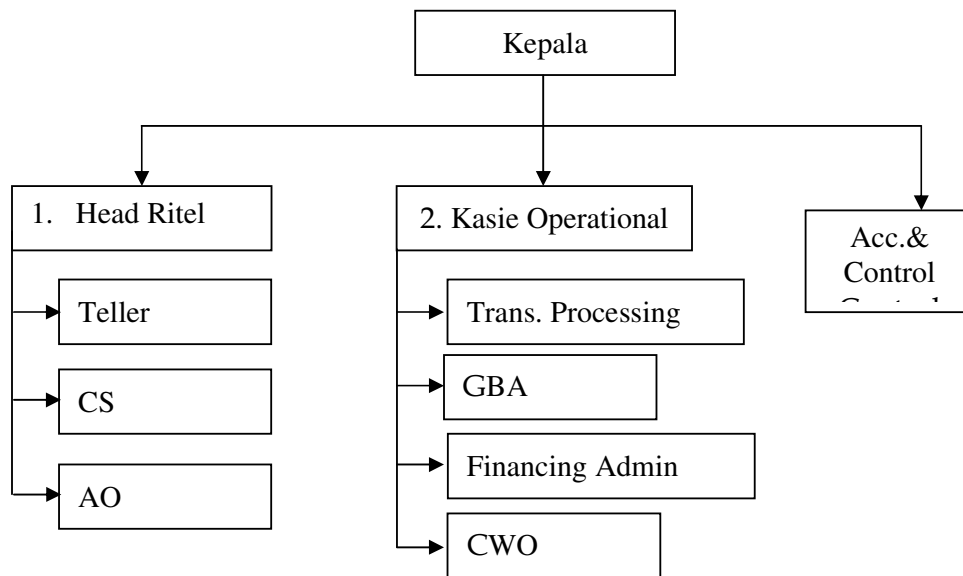
menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan *shareholders value*.

- 4) Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap *stakeholders* serta memberikan ketentraman pada karyawan dan nasabah.

5. Struktur Organisasi dan Job Discription BTN KCS Malang

Menindak lanjuti Keputusan Direksi No.15/DIR/DSYA/2004 tanggal 4 November 2004, tentang: struktur organisasi kantor cabang BTN syariah. Sebagai upaya untuk mendukung terciptanya visi dan misi, memudahkan dalam melakukan birokrasi serta pencapaian tujuan perusahaan yang sangat diperlukan pembentukan sekelompok sumber daya manusia profesional dan berakhlak mulia dalam suatu wadah yaitu organisasi perusahaan, melalui wadah tersebut yang nantinya akan dilakukan pembentukan struktur organisasi perusahaan dimana setiap manajer dan staff akan bertanggung jawab sesuai dengan *job description* yang telah ditetapkan sehingga terciptalah efisiensi dan efektifitas kerja. Dalam pengelolaan organisasinya BTN Syariah Kantor Cabang Malang adalah SBU dari Bank BTN, yang belum menjadi bank umum syariah. Sehingga manajemen puncaknya berada pada Bank BTN pusat, untuk pengelolaan bisnis cabang dikendalikan oleh 1 (satu) kepala cabang BTN syariah kantor cabang Malang, 1 (satu) KASIE Ritel, 1 (satu) KASIE Operasional, 2 (dua) *Customer salling officer*, 3(tiga) A.O, 2 teller, 1 (satu) GBA, 1 (satu) F.A, 1 (satu) T.P, 1 (satu) Accounting, 1 (satu) CWO. Adapun struktur organisasi bank BTN Syraiah KCS Malang sebagai berikut:

Gambar : 4.1 Struktur Organisasi



(Sumber: BTN KCS Malang)

Keterangan:

1. Kasie Retail: Membawahi staff CS, Teller, dan AO.
2. Kasie Operasional: membawahi Staff ACC, TP, GBA Personalia, CWO dan FA.

Job Discription

Adapun perincian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya adalah sebagai berikut:

a. Kepala Cabang (Branch Manager)

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah
- 2) Bertanggung jawab atas pelaksanaan otoritas sesuai batas kewenangan.

- 3) Bertanggung jawab atas pengelolaan resiko bisnis, baik yang dilakukan oleh cabang syariah, kancapem syariah dan kankas syariah.
- 4) Bertanggung jawab atas kebenaran laporan *check list* kepatuhan dan manajemen resiko.
- 5) Bertanggung jawab atas penetapan target pendanaan, pembiayaan dan jasa dan penetapan anggaran BTN Syariah cabang Malang secara keseluruhan.
- 6) Bertanggung jawab atas pencapaian target pendanaan, pembiayaan dan jasa.
- 7) Bertanggung jawab atas operasional BTN Cabang syariah secara keseluruhan.

b. Kepala Seksi Ritel (KASIE Ritel)

- 1) Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah
- 2) Bertanggung jawab atas perencanaan dan penetapan strategi bisnis di unit kerja yang menjadi tanggung jawabnya sesuai kebijakan bank
- 3) Bertanggung jawab atas pelaksanaan otorisasi sesuai batas kewenangan.
- 4) Bertanggung jawab atas hasil paket analisa pembiayaan.
- 5) Bertanggung jawab atas pengelolaan resiko yang ada pada unit kerja yang dibawah.
- 6) Bertanggung jawab atas berjalannya fungsi *Selling Service*, fungsi *Teller Service*, fungsi *Customer Service* dan fungsi *Finance Service* di kantor cabang dengan baik.

- 7) Bertanggung jawab atas pembuatan target dana, pembiayaan, *fee based* dan peningkatan penggunaan fitur bank.

c. Teller Service

- 1) Menerima Kas Awal Hari
- 2) Melakukan fungsi pelayanan transaksi loket tunai dan non tunai
- 3) Melakukan penyetoran uang ke kas besar
- 4) Melakukan pencetakan laporan akhir hari
- 5) Melakukan penyesuaian antara fisik uang, bukti dasar transaksi, dan hasil entry transaksi.
- 6) Menyerahkan kas akhir hari beserta bukti transaksi dan kopuran uang ke kas besar.
- 7) Melakukan penyortiran uang.
- 8) Melayani angsuran pembiayaan pemilikan rumah dan non pembiayaan pemilikan rumah.
- 9) Melayani Transaksi Giro Syariah
- 10) Melayani Transaksi Tabungan Syariah
- 11) Melayani Transaksi Deposito Syariah
- 12) Bertanggung jawab atas pencetakan laporan transaksi harian.
- 13) Bertanggung jawab kepada kasie retail atas pekerjaan yang dilakukan.

d. Customer Service (CS)

- 1) Melakukan fungsi pelayanan sebagai petugas customer service
- 2) Melakukan fungsi *maintenance* data nasabah
- 3) Melakukan fungsi pemasteran data

- 4) Melakukan fungsi *maintenance* pemindah bukuan/standing instruction.
- 5) Melakukan pelayanan administrasi seluruh jenis tabungan syariah, meliputi:
 - a) Pembukaan Rekening Tabungan Syariah
 - b) Penutupan Rekening Tabungan Syariah
 - c) Penutupan Tabungan Syariah dipindah bukukan ke Rekening lainnya.
 - d) Perubahan Data Nasabah
 - e) Penggantian contoh tanda tangan
 - f) Pemblokiran Rekening Tabungan Syariah
 - g) Pembuatan blokir rekening tabungan syariah
 - h) Penggantian buku tabungan syariah habis/rusak, jika hilang dikenakan beban biaya
 - i) Penggantian buku tabungan syariah pencetakan transaksi tertunda.
 - j) Penanganan komplain dari penabung
 - k) Konfirmasi saldo tabungan syariah
 - l) Permohonan klaim asuransi jiwa tabungan
 - m) Memberikan pengesahan di buku tabungan
 - n) Pembuatan master tabungan kolektif
 - o) Pencetakan rekening koran atas permintaan nasabah
 - p) Penyimpanan dan penyerahan buku tabungan setelah akad pembiayaan kepada debitur yang datang mengambil

- 6) Melakukan penawaran kembali produk kepada nasabah dan debitur yang akan melakukan penutupan rekening
- 7) Melakukan pelayanan pemantauan saldo rekening
 - a) Pemantauan saldo rekening (nasabah datang)
 - b) Pemantauan saldo rekening (nasabah telepon)
 - c) *Repurchase* kiriman uang (pembatalan KU oleh pengirim)
- 8) Bertanggung jawab kepada Kasie Retail atas pekerjaan yang dilakukan.

e. Financing Service Officer (Account Officer/AO)

- 1) Melayani permohonan pembiayaan
- 2) Melakukan analisa pembiayaan
- 3) Melayani pelunasan pembiayaan
- 4) Melayani klaim nasabah pembiayaan

f. Kepala Seksi Operasional (KASIE Operasional)

- 1) Meneliti, mengecek, memantau dan bertanggung jawab atas transaksi maupun *job description* masing-masing staff yang dibawahinya antara lain: Staff Accounting & Controlling, Staff Financing Administration (FA), dan Staff Transaction Processing (TP).
- 2) Memberikan pengarahan dan otoritas kepada sistem yang dijalankan oleh staff (melakukan pengesahan atas apa yang dilakukan oleh staff bagian).
- 3) Memberikan usulan dan laporan kepada kepala cabang.

- 4) Sebagai salah satu pemutus akad pembiayaan (usulan disetujui atau tidaknya suatu pembiayaan).
- 5) Melaksanakan kegiatan yang bersifat operasional.
- 6) Melakukan dan mensupervisi kegiatan-kegiatan operasional lainnya misal: bagian operasional.
- 7) Sebagai analis mudharabah
- 8) Bertanggung jawab kepada kepala cabang.

g. Transaction Processing (TP)

- 1) Melakukan proses kliring
- 2) Pencairan pembiayaan
- 3) Pembayaran pajak, sewa kendaraan, bagi hasil, notaris, dan Apraissal (Tim Penilai)
- 4) Melakukan proses RTGS yaitu: pengiriman uang yang lebih cepat daripada kliring
- 5) Proses transaksi yang berhubungan dengan pusat (IBT-Inter Bank Transaction)
- 6) Pelaporan pembayaran pajak ke KPP (Kantor Pelayanan Pajak)
- 7) Pembuatan anggaran kantor (berhubungan dengan biaya-biaya operasional bank misal: pembelian kertas dll) sesuai dengan RKAP (Rancangan Kerja Anggaran Perusahaan)
- 8) Pembuatan kartu pengawasan anggaran
- 9) Pembuatan SPM (Surat Perintah Membayar)
- 10) Bertanggung Jawab kepada Kasie Operasional

h. Financing Administration (FA)

- 1) Pemasteran pembiayaan yaitu: input data pembiayaan yang sudah melakukan realisasi
 - 2) Pemasteran kolateral yaitu: input data jaminan misal: biaya administrasi, notaris, appraisal, asuransi jiwa, dan kebakaran, asuransi jiwa dan TLO (kehilangan kendaraan)
 - 3) Pencairan biaya notaris yaitu membuat memo pencairan
 - 4) Memo jurnal koreksi
 - 5) Melakukan OTS (On The Spot: survey kebenaran usaha pemohon pengajuan pembiayaan)
 - 6) Membuat laporan penilaian akhir (LPA) atau penilaian prestasi proyek
 - 7) Menyusun dokumen pokok pembiayaan dan dokumen dossier A
 - 8) Dokumen pokok meliputi:
 - a) Form wawancara
 - b) *Scoring* pembiayaan
 - c) Legalitas Pemohon
 - d) Legalitas Obyek yang dibeli
 - e) Persetujuan SP3 (Surat Persetujuan Permohonan Pembiayaan)
- Dokumen Dossier B meliputi:
- a) Akad jual beli
 - b) Akta-akta notaris
 - c) IMB
 - d) Polis asuransi

e) Sertifikat

9) Melakukan pengawasan posisi dokumen pokok dalam kategori:

a) Luar Ambang Toleransi (LAT)

- (1) Akad pembiayaan sampai dengan 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan dokumentasi belum selesai
- (2) Akad jual beli sampai dengan 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan dokumen belum selesai
- (3) SKMHT (Surat Kuasa Memasang Hak Tanggungan) sampai dengan 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan dokumen belum selesai
- (4) APHT sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai
- (5) APH sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai
- (6) IMB sampai dengan 3 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai
- (7) Surat kuasa menjual sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai
- (8) Sertifikat sampai dengan 6 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai
- (9) Polis sampai dengan 1 bulan sejak tanggal pembiayaan dokumen belum selesai

b) Dalam Ambang Toleransi (DAT):

- (1) Akad pembiayaan batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (2) Akad jual beli batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (3) SKMHT batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (4) APHT batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (5) APH batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (6) IMB batas waktu penyelesaian maksimal 3 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (7) SKM batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (8) Sertifikat batas waktu penyelesaian maksimal 6 bulan sejak tanggal akad pembiayaan
- (9) Polis batas waktu penyelesaian maksimal 1 bulan sejak tanggal akad pembiayaan

i. General Branch Manager (GBA)

- 1) Melakukan manajemen kepegawaian
- 2) Melakukan pengelolaan anggaran atau KPA
- 3) Mengelola aktiva tetap cabang
- 4) Menyediakan logistik

- 5) Melakukan manajemen arsip dan surat-menyurat
- 6) Melakukan protokoler dan kesekretariatan

j. Account & Controlling (ACC)

- 1) Melakukan internal control cabang
- 2) Melakukan rekonsiliasi SG-GL
- 3) Megelola bukti-bukti transaksi
- 4) Melakukan penyesuaian suspense
- 5) Menyiapkan laporan untuk pihak ekstern dan intern
- 6) Sebagai koordinator RKAP
- 7) Sebagai koordinator RKAP
- 8) Sebagai koordinator dalam pemeriksaan auditor ekstern dan intern
- 9) Sebagai koordinator RKAP
- 10) Sebagai koordinator dalam pemeriksaan auditor ekstern dan intern.

k. Collection Work Out (CWO)

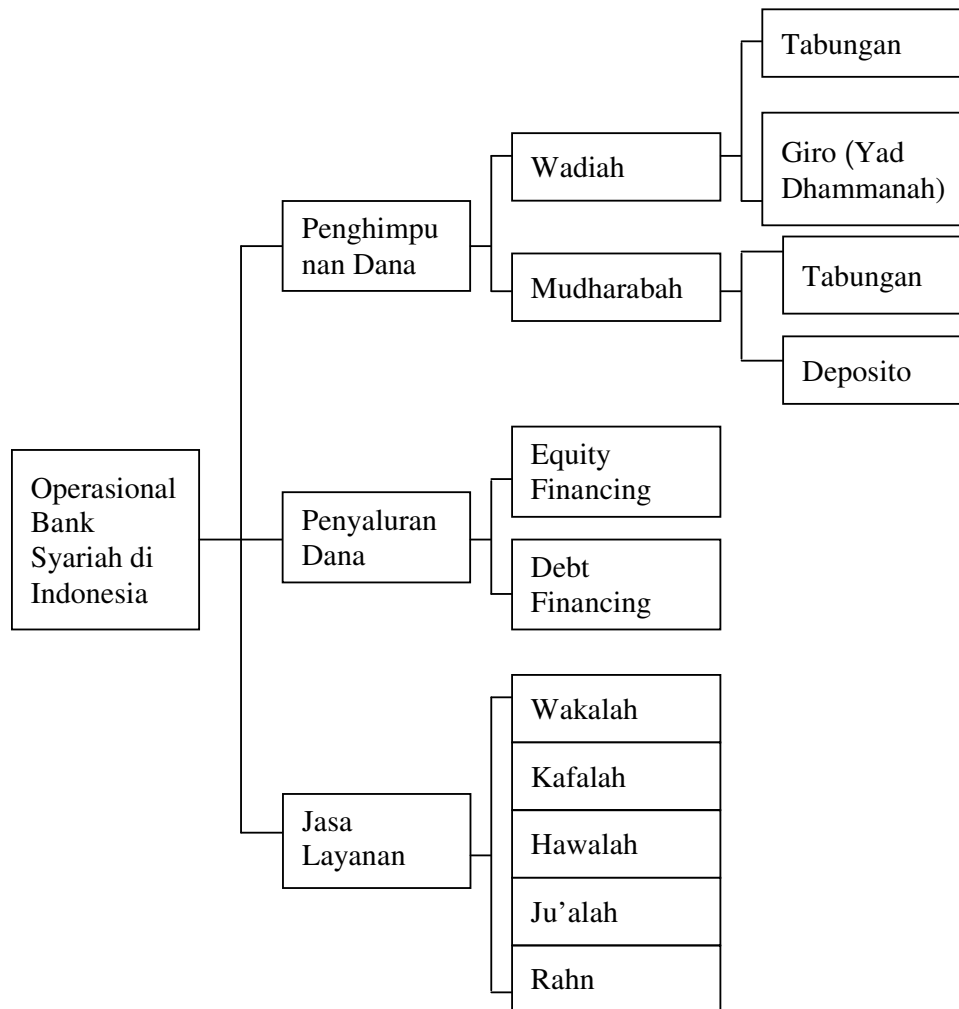
- 1) Melakukan pembinaan pada nasabah dalam pembayaran pembiayaan
- 2) Melakukan pengecekan data para nasabah dalam pelunasan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut
- 3) Menyiapkan surat konfirmasi pada para nasabah yang mengalami tunggakan pada proses pembayaran pembiayaannya
- 4) Memberikan surat peringatan (SP1, SP2, dan SP3) pada para nasabah yang terlambat melakukan pembayaran pembiayaan

- 5) Melakukan pemanggilan kepada para nasabah yang tetap dan tidak menghiraukan surat peringatan yang diberikan oleh pihak BTN Syariah pada nasabahnya
- 6) Melakukan pelepasan apabila nasabah yang tidak dapat meneruskan pembiayaan tersebut

6. Ruang Lingkup Kegiatan BTN Syariah

Sebagaimana yang telah kita ketahui bersama peranan bank adalah sebagai lembaga keuangan yang berfungsi sebagai intermediasi keuangan. Demikian pula dengan peranan Bank BTN Syariah. Akan tetapi yang membedakan dengan yang lain adalah operasional bank yang dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam, dengan mengikuti aturan Al-Quran, al-Hadits, dan regulasi pemerintah atau larangan syariat Islam. Bentuk operasional bank yaitu: kegiatan menghimpun dana dan kegiatan penyaluran dana ke masyarakat dengan menggunakan prinsip bagi hasil (musyarakah atau mudharabah), prinsip jual beli (al- bai'), prinsip sewa (ijarah), prinsip jasa-jasa (ju'alah).

Gambar : 4.2
Kegiatan Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang



(Sumber: BTN KCS Malang)

Adapun ruang lingkup Bank BTN Syariah Kantor Cabang Syariah Malang berdasarkan kegiatan yang dilakukan meliputi:

- a. Masyarakat umum sebagai nasabah
- b. Pihak *developer* karena salah satu kegiatannya adalah pembiayaan dengan pembiayaan kepemilikan rumah yang menganut sistem jual beli murabahah adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan

yang telah disepakati, rukun-rukun pembiayaan murabahah antara lain: Penjual (Ba'i), Pembeli (Musytari), Obyek atau barang (Mabii'), Harga (Tsaman), Ijab Qobul (Sighat).

- c. Pihak notaries, Apraisal (tim penilai) dan asuransi jiwa dan kebakaran dalam penyelesaian masalah kelengkapan data administrasi.
- d. Lembaga pendidikan (Universitas melalui koperasi).
- e. Pihak internal perusahaan (karyawan BTN Syariah)

7. Jenis- Jenis Produk Pendanaan dan Pembiayaan BTN Syariah

- a. Jenis-jenis produk pendanaan yang ditawarkan BTN Cabang Syariah Malang diantaranya:

1) Tabungan

Tabungan merupakan simpanan dan penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro dan alat lainnya atau yang dipersamakan dengan itu.

- a) Tabungan Wadi'ah adalah Simpanan nasabah dalam bentuk rekening tabungan untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya, seperti giro wadi'ah tetapi tidak sefleksibel giro wadi'ah karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek.
- b) Tabungan mudharabah yaitu Bank menerima simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan untuk keamanan dan kemudahan pemakaian. Jenis tabungan mudharabah: Tabungan Baitullah Batara ; merupakan produk sarana penyimpanan dana untuk mempersiapkan biaya perjalanan ibadah haji, dengan prinsip "mudharabah" (investasi).

2) Deposito (Mudharabah Berjangka)

Yaitu Bank menerima simpanan deposito berjangka (pada umumnya untuk satu bulan keatas) ke dalam rekening dengan prinsip *mudharabah al-mutlaqah*.

3) Giro Mudharabah

Adalah giro yang bersifat investasi atau berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan dengan imbalan bagi hasil yang disepakati, menggunakan cek atau BG dan sarana lainnya.

b. BTN Cabang Syariah menyediakan beberapa jenis pembiayaan yaitu: mudharabah, musyarakah dan murabahah. Semua pembiayaan tersebut untuk mendukung sektor riil yang halal, yaitu:

1) Mudharabah (Bagi Hasil)

Pembiayaan kepada kegiatan usaha anggota, yang mana modal keseluruhan disediakan oleh BTN syariah (*Shahibul maal*) dan anggota yang menerima pinjaman bertindak sebagai pengelola dana (*Mudharib*) dengan pembagian keuntungan berdasarkan bagi hasil. Penggunaan pembiayaan ini untuk kegiatan usaha yang produktif yaitu untuk modal kerja dan pembelian sarana usaha, terutama untuk mengakomodasi kebutuhan dana pada sektor usaha yang tidak dapat dibiayai dengan pembiayaan Murabahah (jual beli), karena tidak ada barang yang diperjual belikan. Prioritas penggunaan pembiayaan ini adalah untuk sektor perumahan dan industri ikutannya, perdagangan dan jasa. Produknya seperti: Koperasi karyawan dan SPK (Surat Perintah Kerja).

2) Musyarakah/Syirkah

Penyertaan modal BTN syariah kepada usaha anggota yang dipergunakan untuk tambahan modal, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakilkan, membatalkan haknya dalam pelaksanaan usaha tersebut. Keuntungan usaha ini dapat dibagi menurut perhitungan antara proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama. Jika terjadi kerugian kewajiban masing-masing pihak yang menyertakan hanya sebatas jumlah modal yang disertakan. Produknya seperti: modal kerja untuk Develover (pembangunan rumah).

3) Murabahah

Pembiayaan BTN syariah yang dipergunakan untuk pembelian barang berdasarkan prinsip jual beli dengan sistem pembayaran jatuh tempo, dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Adapun jenis produknya seperti: KPR, Swagriya, Multiguna.

Dalam hal ini, pembiayaan berdasarkan bagi hasil pada bank BTN Syariah Cabang Malang yang paling mendominasi yaitu jenis pembiayaan murabah, kemudian mudharabah. Pernyataan ini dapat dilihat dari penghasilan pendapatan dari tiap-tiap produk setiap tahunnya yaitu sebagai berikut :

Tabel: 4.3
Pendapatan Produk Pembiayaan BTN Cabang Syariah Malang
Tahun 2007-2009

Pembiayaan	Pembiayaan Yang Diperoleh					
	2007	%	2008	%	2009	%
MRB	54.602.837.994	89.99	91.013.881.142	89.88	125.990.790.175	79.78
MDA	3.208.059.632	5.29	7.559.063.597	7.46	29.682.073.041	18.79
MSA	2.872.987.792	4.74	2.704.428.131	2.67	2.264.000.000	1.44
TOTAL	60.683.885.418		101.295.372.852		157.936.863.216	

Sumber : laporan keuangan Bank BTN Cabang Syariah Malang Tahun 2007-2009

Pada tahun 2007 diperoleh pendapatan pembiayaan MRB (KPR) sebesar 54.602.837.994 atau 89.99% sedangkan pembiayaan MDA sebesar 5.29% jumlahnya 3.208.059.632, hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah (KPR) lebih mendominasi dari pada pembiayaan lainnya seperti pembiayaan mudharabah dan musyarakah.

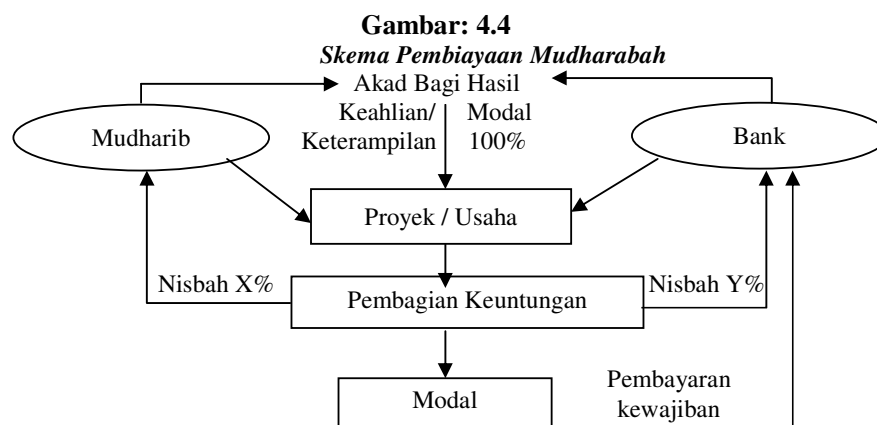
Sedangkan pada tahun 2008 MDA sebesar 7.46% jumlahnya 7.559.063.597 ini menunjukkan bahwa dari tahun 2007 ke tahun 2008 mengalami peningkatan 2.17% berbeda dengan pembiayaan murabahah yang mengalami penurunan begitu juga dengan pembiayaan musyarakah.

Dan pada tahun 2009 pembiayaan mudharabah diperoleh sebesar 18.79% jumlahnya 29.682.073.041 dan bila dibandingkan dengan tahun 2007 hal ini dilihat dari peningkatannya selisihnya mencapai 11.33%. Bila dilihat secara keseluruhan dari perkembangan pendapatan pembiayaan tahun 2007 sampai 2009 pembiayaan MDA terus mengalami peningkatan yang sangat tinggi hal ini membuktikan bahwa secara umum pembiayaan MDA tidak kalah dibanding dengan pembiayaan yang lain meskipun masih berada di bawah pembiayaan MRB (KPR).

4.1.2 Penerapan Pembiayaan Mudharabah Pada BTN Cabang Syariah Malang

Dalam implementasi pembiayaan mudharabah, BTN syariah memposisikan diri sebagai mitra kerja yaitu sebagai penyedia dana untuk

memenuhi kebutuhan modal nasabah, sehingga posisi BTN Syariah dengan nasabah adalah sejajar, sesuai dengan fatwa No.07/-DSN-MUI/IV/2000. Sedangkan hasil keuntungan akan dibagikan dengan porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama. Bila terjadi kerugian maka kerugian dalam bentuk uang akan ditanggung oleh pihak BTN syariah, sedangkan nasabah akan menanggung kerugian dalam bentuk kehilangan usaha, nama baik (reputasi) dan waktu. Berdasarkan penjelasan diatas tersebut, maka peneliti akan menyajikan skema pembiayaan mudharabah pada BTN Syariah Malang, guna memperjelas prosedur tersebut:



Sumber: BTN Syariah Cabang Malang

Adapun persyaratan permohonan pembiayaan mudharabah dalam melakukan permohonan pembiayaan mudharabah ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah (mudharib) agar bisa memperoleh pembiayaan dari Bank Tabungan Negara (BTN) Cabang Syariah Malang yaitu:

1. Persyaratan umum
 - a. Mengajukan surat permohonan tertulis.
 - b. Nasabah yang berbadan hukum berupa PT, CV, Koperasi, Firma, BMT, BPRS.

- c. Telah berpengalaman memadai dibidangnya minimal selama 2 (dua) tahun dengan *performance* dan kinerja baik.
 - d. Kelengkapan data
 - 1) Akte AD/ART sampai dengan Akte Perubahan Terakhir yang dilampirkan pengesahan dari instansi yang berwenang.
 - 2) Struktur organisasi dan riwayat hidup pengurus.
 - 3) Data grup usaha (jika ada).
 - 4) Ijin usaha seperti SIUP, Keterangan Domisili, TDP, SITU, NPWP, SPT atau perijinan lain yang relevan dengan jenis usahanya.
 - 5) Bank Indonesia (BI Checking).
 - 6) *Cashflow* usaha.
 - 7) Rekening Koran simpanan 3 (tiga) bulan terakhir.
 - 8) Laporan Keuangan 2 tahun terakhir (audit sesuai ketentuan).
 - 9) Daftar nominatif konsumen atau *sales contract* dari *bowheer* (Pemberi Kerja).
2. Persyaratan dokumen teknis sesuai jenis pembiayaan, untuk pembiayaan mudharabah, syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu:
- a. Surat permohonan
 - b. Simulasi harga jual ke anggota
 - c. Legalitas usaha: HO, TDP, SIUP, NPWP, Akte pendirian AD/ART yang telah disahkan Depkop
 - d. Susunan pengurus terbaru yang telah disahkan Depkop
 - e. Foto copy KTP pengurus yang masih berlaku
 - f. Laporan RAT 2 tahun terakhir
 - g. Laporan keuangan tahunan 2 tahun terakhir

- h. Laporan keuangan bulanan 3 bulan terakhir
 - i. Foto copy tabungan atau rekening koran 3 (tiga) bulan terakhir.
 - j. Daftar nominatif anggota yang mengajukan pembiayaan atau (Nama, NIP, Pangkat/ Jabatan, Gaji, Plafond dan jangka waktu dilampiri Foto copy KTP anggota).
3. Agunan/ jaminan
- a. Akta jaminan cassie atas tagihan koperasi ke anggota minimal 150% dari plafond.
 - b. Akta jaminan alvalist pengurus
 - c. Akta S.I (Stunding Instruction)
 - d. Akta SUBBORDINASI
 - e. Akta pengikatan SKHMT/ APHT dan untuk jaminan tambahan sertifikat (kekayaan koperasi)
 - f. Sedangkan untuk mudharabah BTN Syariah yang diperuntukkan pengerjaan proyek berdasarkan SPK maka syarat menyerahkan SPK proyek asli.

Berikut ini akan diuraikan tentang penyaluran pembiayaan di BTN Syariah

Cabang Malang adalah:

- 1) Nasabah harus membuka giro atau tabungan dengan tujuan supaya calon nasabah (mudharib) memiliki ikatan dengan bank BTN Syariah.
- 2) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan
- 3) Menganalisa dengan melihat pengalokasian dana yang akan diperoleh nantinya serta pengumpulan data mengenai nasabah. Pengumpulan data ini dilakukan dengan cara: 1) Proposal, 2) Wawancara pemohon, 3) BI Checking
- 4) Verifikasi data dan *site visit* ini dilakukan untuk mengecek kelengkapan, kewajaran dan akurasi data yang diberikan calon nasabah atau pemohon

(mudharib) melalui proposal yang disampaikan pemohon. Verifikasi data meliputi: Check list, Cross Check informasi data dan Konfirmasi kepada pihak terkait.

5) Analisa kelayakan calon nasabah

Setelah adanya verifikasi data maka dilakukan analisa terhadap kelayakan terhadap calon nasabah (mudharib) atau pemohon. Hal ini dilakukan bank untuk mengetahui apakah calon nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan atau sebaliknya calon nasabah tersebut tidak layak untuk diberikan pembiayaan, oleh sebab itu sebelum pembiayaan direalisasikan BTN Syariah melakukan prinsip penilaian pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C+1S. Setelah melakukan analisa pembiayaan, maka bank akan memutuskan permohonan pembiayaan layak atau tidak. Apabila permohonan pembiayaan dianggap tidak layak maka bank akan menolak dan memberitahukan langsung kepada calon nasabah dengan membuat surat penolakan (SP3) secara tertulis sedangkan apabila permohonan pembiayaan dianggap layak maka bank akan melanjutkan ketahap berikutnya.

6) Tahap persetujuan pembiayaan atau realisasi pembiayaan.

Persetujuan atau realisasi pembiayaan ini dilakukan oleh KPP di KCS dan KP dimana mekanisme yang digunakan dengan cara harus memperhatikan hasil analisis dan usulan analisis, keputusan yang berbeda dengan usulan analisis harus dijelaskan secara tertulis oleh pemutus pembiayaan dan persetujuan atau penolakan pembiayaan harus disampaikan secara tertulis kepada pemohon pembiayaan. Dalam persetujuan ini bank selaku shohibul maal dan nasabah selaku mudharib akan membicarakan hal-hal sebagai berikut:

- a) Jumlah pembiayaan mudharabah; BTN syariah dalam memberikan pembiayaan disesuaikan dengan usaha yang dijalankan dan asset yang dimiliki perusahaan.

- b) Penggunaan pembiayaan; segala sesuatu yang berkaitan dengan operasional harus sesuai dengan prinsip syariah.
- c) Jangka waktu pembiayaan; yang ditetapkan di BTN Syariah untuk pembiayaan mudharabah adalah 1 tahun dan maksimal 5 tahun.
- d) Pembagian keuntungan; ditetapkan sesuai hasil analisa usaha yang dilakukan oleh pihak Bank dan disetujui Nasabah (kesepakatan bank dan nasabah).
- e) Teknik pengembalian; Pembayaran kembali berdasarkan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dan telah disepakati bersama antara Bank dengan Nasabah atau mekanisme lain yang ditetapkan dalam perjanjian pembiayaan. Apabila terjadi keterlambatan pembayaran bagi hasil atau angsuran pokok dikenakan denda 2% di atas tingkat bagi hasil yang berlaku. (hasil interview 30 desember 2009). Akan tetapi pada kenyataannya untuk pembiayaan mudharabah tidak ada nasabah yang terlambat membayar atau sampai terjadi kredit macet. Hal ini dikarena nasabahnya rata-rata mempunyai rasa kejujuran (amanah) dan tanggung jawab yang tinggi.
- f) Jaminan; nasabah menyerahkan jaminan kepada BTN syariah tujuannya adalah ketika wanprestasi maka pihak bank bisa menyita barang yang dijamin, pada dasarnya BTN syariah tidak ada jaminan bagi nasabah yang mendapatkan pembiayaan hal ini dilakukan untuk menghindari nasabah yang tidak jujur jaminan dapat berupa sertifikat atau surat-surat berharga.
- g) Realisasi; setelah memperoleh keputusan dari rekomdit pembiayaan.
- h) Tahapan penagawasan/ Monitoring; Bila pembiayaan yang diajukan pemohon telah disetujui dan dana telah diberikan kepada nasabah maka pihak bank wajib memonitoring atau mengawasi pembiayaan yang telah direalisasikan oleh bank kepada pemohon, hal ini dilakukan untuk mengawasi apakah:

- (1) Penggunaan dana telah sesuai ketentuan akad (perjanjian).
- (2) Untuk mengawasi ketepatan bayar pokok dan bagi hasil sesuai *cash flow* serta perubahan *cash flow*.
- (3) Monitoring terhadap perkembangan laporan keuangan nasabah sekurang-kurangnya dilakukan sekali dalam 6 (enam) bulan hal ini dilakukan untuk menghindari manipulasi yang dilakukan nasabah yang tidak jujur.

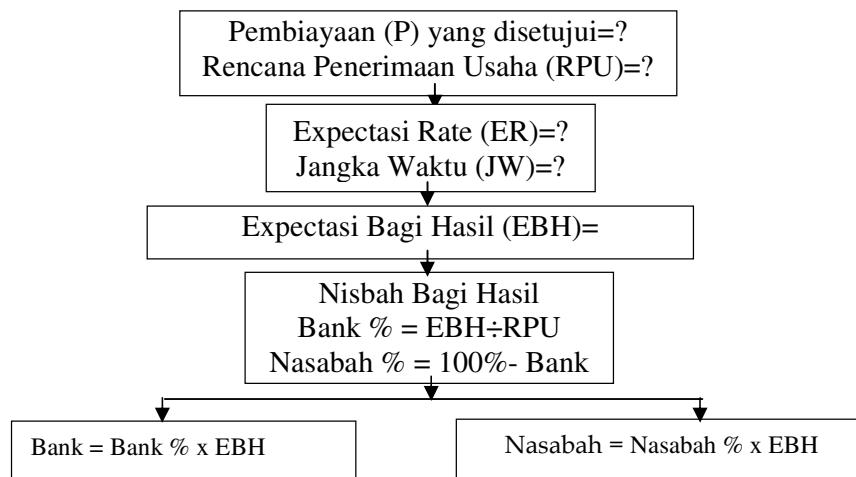
4.1.3 Penentuan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah di BTN Syariah dalam perhitungan bagi hasilnya tergantung kesepakatan diawal kontrak tetapi tidak mempengaruhi sistem perhitungan bagi hasil. Adapun yang menjadi langkah- langkah yang digunakan oleh BTN Cabang Syariah Malang dalam melakukan perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

1. Adanya kesepakatan antara pihak PT.BTN Cabang Syariah (*shohibul maal*) dengan nasabah (*mudharib*) atas usaha atau proyek yang dijalankan, pembiayaan yang direalisasikan, jangka waktu, sistem pengembalian mudharabah dengan mengangsur atau bayar tangguh, jumlah biaya yang muncul akibat pembiayaan mudharabah.
2. Setelah semua poin diatas terpenuhi kemudian dihitung expectasi bagi hasil dan nisbah bagi hasil (berdasarkan revenue sharing), (hasil intervie 30 desember 2009)
3. Pendapatan usaha yang diterima didistribusikan kepada pihak bank dan nasabah sesuai dengan nisbah masing-masing.
4. Nisbah bagi hasil yang dikenakan berbeda-beda hal ini dilihat dari lamanya jangka waktu pembiayaan, pada BTN Syariah penetapan margin nisbah bagi hasil

pertahun sudah ditetapkan berdasarkan penetapan kantor pusat. (Berdasarkan hasil interview 30 desember 2009).

Gambar: 4.5
Sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah



Sumber: PT. BTN syariah Malang (data diolah)

Hasil dari perhitungan nisbah BTN Syariah digunakan sebagai pedoman dalam bernegosiasi dengan nasabah. Untuk memperjelas tentang perhitungan margin dan nisbah bagi hasil diatas, dibawah ini penulis akan memberikan ilustrasi sehingga diharapkan dapat memberikan pemahaman.

Contoh: "X" memiliki usaha pabrik gula dengan omzet Rp 50 juta/bulan , dan ingin menambah modal Rp 250 juta sehingga omzet dapat meningkat menjadi Rp 75 juta/bulan. "X" mendatangi Bank Syariah untuk mendapatkan pembiayaan.

Analisa Bank untuk Perhitungan Bagi Hasil

Pembiayaan Bank Syariah	= Rp 250.000.000
Jangka Waktu	= 1 tahun (12 bulan)
Expectasi Rate Bank Syariah	= 20% = 20% x 250.000.000 =Rp50 juta/tahun (Rp.4.166.670/bln)
Rencana penerimaan usaha	=Rp 75.000.000/bulan

Dasar Perhitungan Nisbah Bagi Hasil = Revenue Sharing

$$\begin{aligned} \text{Nisbah bagi hasil untuk Bank} &= \text{Ekspektasi Rate} \div \text{Omzet} \\ &= \text{Rp } 4.166.670 \div \text{Rp } 75 \text{ juta} = 5.56\% \end{aligned}$$

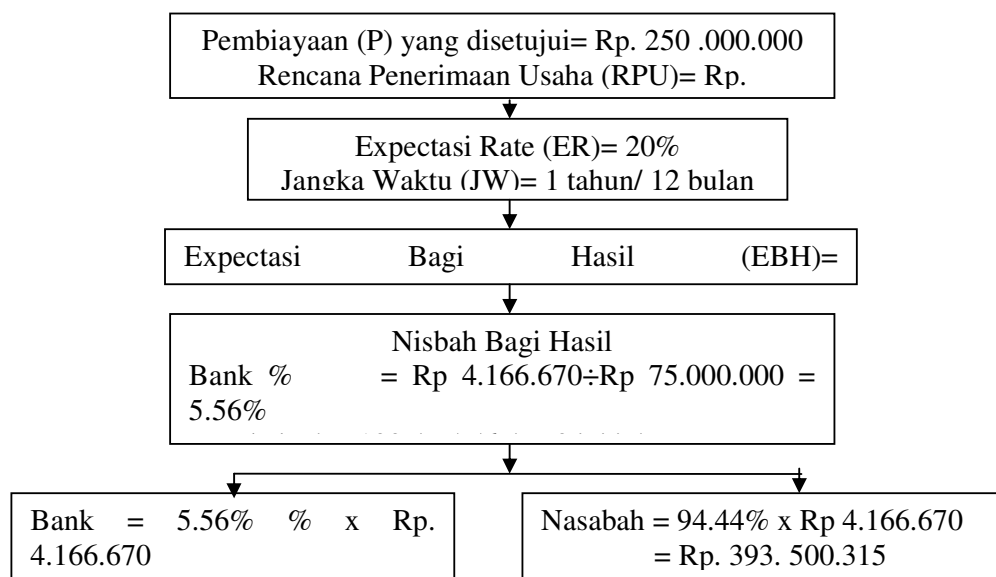
$$\text{Nisbah untuk Nasabah} = 100\% - 5.56\% = 94.44\%$$

Maka besarnya nisbah bagi hasil masing-masing:

$$\text{Bank} = 5.56\% \times \text{Rp. } 4.166.670 = \text{Rp. } 23.166.685$$

$$\text{Nasabah} = 94.44\% \times \text{Rp. } 4.166.670 = \text{Rp. } 393.500.315$$

Gambar: 4.6
Contoh perhitungan bagi hasil



Jumlah nisbah yang diterima antara nasabah yang satu dengan yang lain dalam perhitungan bagi hasil berbeda-beda sesuai dengan besarnya pembiayaan, jangka waktu, expectasi rate (keuntungan yang diharapkan bank) dan rencana penerimaan usaha.

Bank dalam melakukan perhitungan bagi hasil menggunakan cara-cara tersendiri yang itu sudah merupakan suatu ketentuan berdasarkan kantor pusat yang

telah diterapkan oleh bank syariah. Metode bagi hasil yang diterapkan di BTN Syariah adalah metode *revenue sharing* karena menurut fatwa No.15/DSN-MUI/IX/2000 bahwa untuk saat ini *revenue sharing* (bagi pendapatan) lebih maslahat dari pada *profit sharing* (bagi laba).

Perhitungan bagi hasil yang dilakukan BTN Syariah Malang untuk produk pembiayaan mudharabah setiap bulannya hanya membayar bagi hasilnya saja dan pokok pembayaran dibayar pada waktu selesai kontrak. Akan tetapi jika nasabah terlambat membayar bagi hasil atau angsuran pokok dikenakan denda 2% di atas tingkat bagi hasil yang berlaku dan diperhitungkan atas jumlah tunggakan tersebut, dari tanggal penagihan sampai dengan tanggal pembayaran tunggakan.

4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian

4.2.1 Analisis dan Deskripsi Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada BTN Syariah

1. Sistem dan Prosedur Pembiayaan.

Sama halnya dengan lembaga keuangan pada umumnya yang memiliki prosedur pembiayaan. BTN Syariah Malang juga telah memiliki prosedur pembiayaan yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis telah dijelaskan didalamnya tentang langkah-langkahnya. Beberapa pihak yang terkait langsung dengan proses penyaluran pembiayaan kepada nasabah (mudharib) pada BTN Syariah Malang, antara lain:

- a. AO (Account Officer)
- b. Kepala Ritel
- c. Kepala Operasional

- d. Kepala Cabang
- e. FA (Financing Administration)
- f. Accounting

Dalam prosedur tersebut juga telah terdapat pengendalian dalam proses keputusan pemberian pembiayaan diantaranya terdapat proses analisa terhadap permohonan pembiayaan calon nasabah (mudharib).

1) Prosedur permohonan pembiayaan

Pemohon pembiayaan mudharabah modal kerja adalah badan hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas, Koperasi, Perseroan Komanditer (CV), Firma (Fa), Yayasan dan Koperasi yang telah berpengalaman pada industri dan perdagangan atau pada bidangnya minimal selama 2 (dua) tahun.

Persyaratan permohonan Pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a) Permohonan disampaikan secara tertulis dalam bentuk surat permohonan yang ditandatangani oleh Pemohon dalam hal ini ketua, sekretaris dan bendahara atau tambahan pengurus pihak yang sah dan berwenang sesuai anggaran dasar (AD) atau anggaran rumah tangga (ART).
- b) Proposal yang diajukan pemohon
- c) Surat permohonan disertai kelengkapan sebagaimana disyaratkan pada *check list* permohonan, seperti: legalitas usaha pemohon, legalitas proyek, informasi keuangan serta informasi pemasaran).
- d) Kelengkapan data untuk pemohon badan usaha :
 - (1) Akte Anggaran Dasar sampai dengan Akte Perubahan Terakhir.
 - (2) Pengesahan dari Departemen Kehakiman (untuk Perseroan Terbatas) dan Departemen Koperasi (untuk Koperasi).

- (3) Struktur organisasi dan CV / riwayat hidup pengurus.
- (4) Data grup usaha.
- (5) Ijin usaha, seperti : SIUP, TDP, SITU, NPWP atau perijinan lain yang relevan dengan jenis usahanya.
- (6) Bank Indonesia (BI Checking)
- (7) Laporan Keuangan 2 tahun terakhir.
- (8) Rincian jenis kebutuhan dan perhitungan modal kerja.
- (9) Informasi jenis agunan beserta bukti penguasaan/ kepemilikan dan bukti dasar harga perolehan.

Prosedur pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan pembiayaan yang harus ditempuh oleh debitur, yaitu calon nasabah datang ke kantor BTN syariah terdekat untuk menemui *Account Officer (AO)*, untuk melakukan interview singkat perihal, diantaranya :

- (a) Tujuan pengajuan pembiayaan
- (b) Jenis usaha
- (c) Jangka waktu usaha

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa obyek pembiayaan halal atau haram, termasuk jenis usaha yang layak atau tidak, calon nasabah memiliki pengalaman usaha atau tidak dan karakter dari calon nasabah.

2) Prosedur Analisa Pembiayaan

- a) Pengumpulan data dari: proposal. Wawancara pemohon, *site visit* dan BI (BI Checking).

- b) Verifikasi data; pengecekan kelengkapan, kewajaran dan akurasi data, *checklist, cross check* informasi data dan konfirmasi kepada pihak terkait.
- c) Analisis kelayakan, 5C: *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Codition Of Economic*.

3) Prosedur realisasi pembiayaan

Persetujuan pembiayaan dilakukan oleh KPP di KCS dan KP, dengan mekanisme sebagai berikut:

- a) Harus memperhatikan hasil analisa dan usulan analisa.
- b) Keputusan yang berbeda dengan usulan analisa, harus dijelaskan secara tertulis oleh pemutus pembiayaan.
- c) Persetujuan atau penolakan pembiayaan harus disampaikan secara tertulis kepada pemohon pembiayaan.

Setelah dilakukan analisa kelayakan nasabah berdasarkan hasil survey, maka jika dianggap layak, bank BTN Syariah akan mempersiapkan rencana akad realisasi atas pembiayaan yang diajukan. Jangka waktu realisasi berkisar antara satu minggu atau lebih, tergantung kondisi keuangan BTN Syariah dan volume pembiayaan yang masuk ke BTN Syariah. Selain itu, proses realisasi pembiayaan diikuti oleh adanya biaya-biaya yang dikenakan BTN Syariah kepada nasabah.

4) Prosedur pembayaran

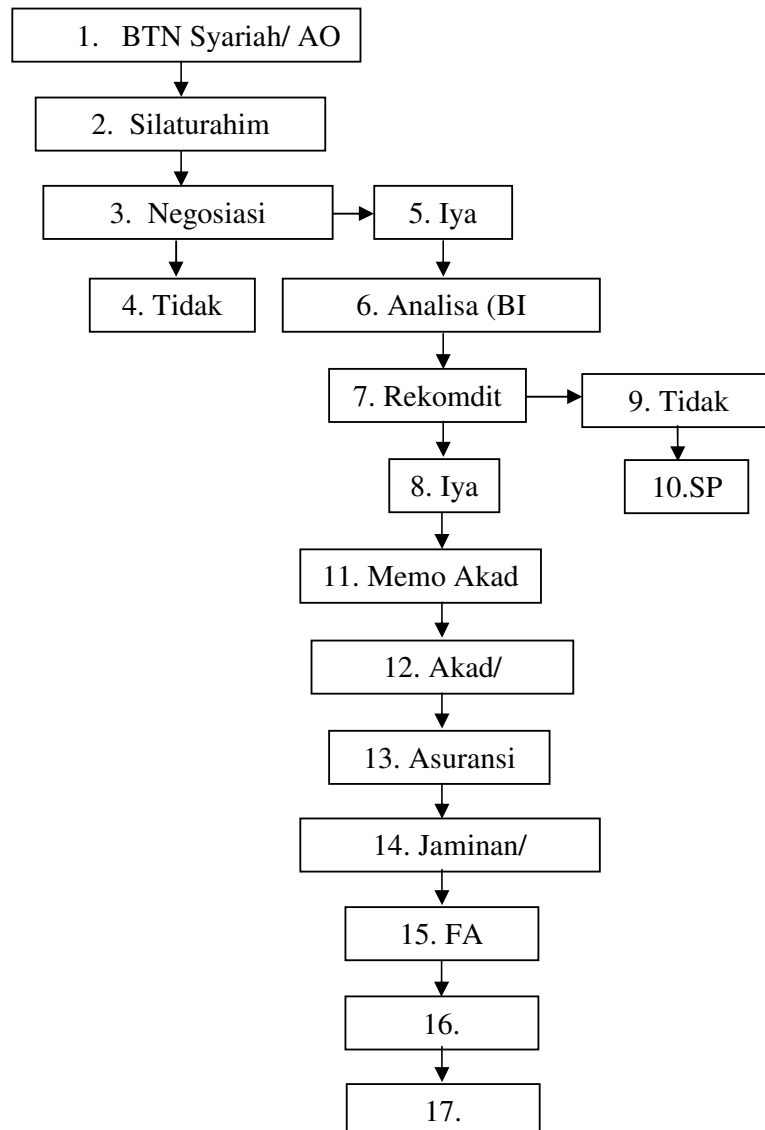
Pembayaran kembali berdasarkan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dan telah disepakati bersama antara Bank dengan Nasabah atau mekanisme lain yang ditetapkan dalam Perjanjian Pembiayaan.

- a) Pembiayaan bidang usaha pendukung perumahan dan non perumahan.

- b) Usaha produktif yang dinyatakan layak berdasarkan asas-asas pembiayaan yang sehat.
 - c) Usaha dimaksud bukan merupakan usaha-usaha yang dilarang oleh ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
 - d) Kecuali ditentukan lain oleh Direksi sepanjang usaha yang akan dibiayai secara bisnis *feasible*.
- 5) Prosedur pelunasan pembiayaan

Prosedur pelunasan pembiayaan sesuai dengan akad yang ditandatangani diawal perjanjian dimana pembayaran pokok dan bagi hasil tiap bulan berdasarkan *cash flow* yang telah disepakati kedua belah pihak.

Gambar: 4.7
Flowchart Prosedur Permohonan, Realisasi
Sampai Pencairan Pembiayaan Mudharabah



Keterangan :

AO (Account Officer)

FA (Financing Administration)

Rekomdit (AO, Kepala Ritel, Kepala Operasional
Kepala Cabang)

SP3 (Surat Penolakan Pemberian Pembiayaan)

Angsuran mulai disetor setelah 1 bulan

2. Strategi Penyaluran

Strategi BTN Syariah dalam penyaluran pembiayaan mudharabah adalah dengan menggunakan analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan yang dilakukan BTN syariah Malang merupakan kegiatan untuk memeriksa dan memahami lebih dalam semua keterangan dari suatu permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah (koperasi/ instansi-instansi) agar diperoleh kepastian pembiayaan bahwa apabila pembiayaan diberikan, debitur atau nasabah MAU dan MAMPU membayar kembali sesuai dengan akad perjanjian selain itu juga bekerjasama dengan consultan-consultan keuangan yang dibawahnya terdapat koperasi-koperasi kecil. Tujuan analisa pembiayaan BTN Syariah Malang diantaranya:

- a. Untuk menilai kelayakan maupun usaha calon debitur (mudaharib)
- b. Untuk menekan (meminimalisir) risiko
- c. Untuk memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang disalurkan akan dibayar kembali sesuai dengan akad perjanjian.
- d. Untuk memperoleh dasar yang seksama dalam mengambil keputusan pembiayaan.
- e. Untuk menentukan jumlah dan kondisi pembiayaan pada tingkat yang paling ekonomis (menguntungkan).

Analisa pembiayaan mudharabah yang dilakukan BTN Syariah yaitu dengan melihat 5C+1S yaitu *Character, Capacity, Capital, Colleteral* dan *Condition Of Economic*. Untuk lebih jelasnya 5C tersebut dijabarkan sebagai berikut:

1) *Character* (karakter)

Penilaian tentang watak atau kepribadian calon debitur hal ini dilakukan untuk mengetahui dan meyakini bahwa calon debitur tidak mempunyai watak yang menyimpang, suka ingkar janji, suka bohong, apalagi seorang penipu (pribadi, perilaku, lingkungan). Untuk memperoleh gambaran tentang karakter, yaitu dengan cara :

- a) Dilihat dari BI checking apakah memiliki tunggakan atau tidak
- b) Teliti daftar riwayat hidup:
 - (1) Pribadi: Watak, Terbuka, Jujur, Tepat janji, Konsisten, Tanggung jawab, Kemauan kuat, Hemat atau efisien Sabar, Integritas dll.
 - (2) Perilaku: Tekun usaha, Tidak cepat putus asa, Kreatif dan penuh inisiatif, Konsultatif, Kalem / tenang, Supel.
 - (3) Lingkungan: Keluarga, Pergaulan, Relasi yang luas dll.
- c) Reputasi lingkungan kerja

2) *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang diterima. Adapun kemampuan nasabah yang dinilai untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil meliputi:

- a) Kemampuannya dapat dilihat dari laporan keuangan dalam hal ini dilihat dari asset atau profitnya.
- b) ketepatan pembayaran pokok dan margin/bagi hasil/*fee*
- c) ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah

- d) kelengkapan dokumentasi pembiayaan
 - e) kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan
 - f) kesesuaian penggunaan dana
 - g) kewajaran sumber pembayaran kewajiban
- 3) *Capital* (Modal)

Penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon debitur dapat dilihat dari laporan keuangannya bagaimana setoran awalnya. Hal ini karena pembiayaan yang diberikan adalah untuk menutupi kebutuhan pembiayaan, jadi bukan untuk membiayai seluruh kebutuhan nasabah, modal sendiri dapat dilihat dari laporan keuangan yaitu modal awal. Sedangkan yang dinilai dari *Capital* (modal sendiri) adalah sebagai berikut: Tanah dan bangunan, Tempat usah, Mesin / peralatan, Kendaraan, Perabot / alat kantor, Tenaga kerja, Uang tunai dll.

4) *Colleteral* (Jaminan)

Hal ini dilakukan, karena pembiayaan yang diberikan perlu diamankan dengan jaminan / agunan, jaminan dapat dilihat dari fix assetsnya yang bisa diketahui dari laporan keuangannya bertambah atau tidak. Dengan demikian, apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, masih ada jaminan untuk meng-cover pengembalian pembiayaan.

Jenis-jenis jaminan :

- a) Personal garansi / jaminan pribadi: Penjaminan pribadi perorangan dan Penjaminan perusahaan.
- b) *Cash collateral*, seperti: Tabungan atau giro.

c) Benda bergerak seperti: Sepeda motor, Mobil. Sedangkan benda tak bergerak seperti: Deposito berjangka, Sertifikat Deposito, piutang dagang, obligasi, Tanah, Tanah dan bangunan.

Penilaian aspek jaminan : Identifikasi kepemilikan, Lokasi dan penggunaan, Kondisi fisik dan nilai pasar, Minat masyarakat dan kemudahan menjual

Namun, dari kelima aspek analisis pembiayaan di atas, BTN Kantor Cabang Syariah Malang lebih menekankan terhadap dua aspek yaitu:

(1) Analisa terhadap kemauan membayar, disebut analisa kualitatif (prinsip *character*). Analisa ini mencakup karakter atau watak dan komitmen anggota.

(2) Analisa terhadap kemampuan membayar (*capacity*), disebut analisa kuantitatif. Jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.

5) *Condition Of Economic* (Kondisi Perekonomian)

Kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dibiayai. Keadaan ekonomi yang baik memberikan harapan akan keberhasilan suatu usaha. Namun bila sebaliknya ekonomi dalam keadaan lesu atau resesi tingkat keberhasilan tentunya lebih rendah, bahkan dapat berujung pada kegagalan. Beberapa faktor kondisi perekonomian yang diperhatikan diantaranya: Prospek produk, Perusahaan pesaing, Risiko usaha, Limbah, Politik, Sosial, Budaya dan adat istiadat.

- 6) Syariah dalam hal ini segala sesuatu baik dalam pembiayaan atau dalam menjalankan usaha harus sesuai syariah Islam.

3. Jenis Pembiayaan

Pada dasarnya jenis pembiayaan BTN Syariah dibedakan menjadi dua yaitu jenis pembiayaan yang bersifat produktif dan konsumtif. Pembiayaan produktif digunakan untuk menambah modal yang tujuannya untuk membiayai suatu usaha atau proyek, sedangkan pembiayaan konsumtif diberikan untuk memenuhi kebutuhan yang akan langsung habis setelah terpenuhi dan ini sifatnya diluar usaha pembiayaan konsumtif ini umumnya bersifat perorangan.

Akan tetapi pembiayaan mudharabah di BTN Syariah lebih bersifat produktif untuk memenuhi kebutuhan modal kerja usaha, sebab nasabah (mudharib) dalam hal ini lebih bersifat pada koperasi- koperasi maupun instansi- instansi pemerintah baik kota maupun daerah sehingga penggunaan dananya untuk menjalankan usaha. Jenis usaha produktif yang dibiayai oleh BTN Syariah terutama diberikan kepada koperasi karyawan dengan sistem potong gaji, koperasi non karyawan (seperti: BMT- BMT/ koperasi-koperasi syariah), industri sektor perumahan dan industri ikutannya, pengadaan barang atau jasa atau proyek dengan surat perintah kerja (SPK) oleh kontraktor. pemberi kerja (*bouwheer*) diprioritaskan berasal dari instansi pemerintah/BUMN atau instansi swasta yang bonafid. memenuhi kebutuhan modal kerja untuk disalurkan kembali kepada konsumen (*end user*). Berdasarkan wawancara dengan bapak Tangguh F.P.R selaku Account Officer

(AO) di BTN Syariah Cabang Malang pada hari Rabu tanggal 30 Desember 2009 dan menjelaskan bahwa:

“ Jenis-jenis pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BTN Syariah Cabang Malang adalah mudharabah koperasi karyawan dengan system potong gaji, mudharabah koperasi non karyawan (contoh: BMT-BMT) dan mudharabah dalam bentuk investasi atau SPK (surat perintah kerja (contohnya: pengadaan barang-barang, mesin dll)”.

Selain itu penyaluran pembiayaan mudharabah juga disalurkan pada jenis usaha lainnya seperti usaha- usaha mikro kecil dan menengah yang dibiayai melalui koperasi- koperasi.

4.2.2 Analisis Kendala dan solusi Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada BTN Syariah Cabang Malang

1. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, BTN Syariah sering mengalami suatu kendala yaitu sebagai berikut :
 - a. Tingkat persaingan dengan bank lain dalam hal ini dilihat dari tingkat persaingan margin yang ditawarkan.
 - b. Kurangnya tenaga SDM yang benar-benar khusus menganalisa pembiayaan mudharabah di instansi atau koperasi yang mengajukan pembiayaan.
 - c. IT yang kurang mendukung dalam instansi.
 - d. Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh BTN Syariah.
2. Solusi penerapan pembiayaan mudharabah BTN Syariah Cabang Malang adalah sebagai berikut :

- a. Margin atau bagi hasil harus lebih kompetitif (mampu bersaing dalam hal ini harus lebih dari bank lain).
- b. Menambah tenaga SDM yang benar-benar berkualitas untuk menganalisa pembiayaan mudharabah di instansi atau koperasi tersebut.
- c. Menambah IT yang bisa memback-up atau membeli software yang menunjang bagi perkembangan pembiayaan mudharabah di instansi atau koperasi tersebut.

4.2.3 Analisis Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah pada BTN Kantor Cabang Syariah Malang

Sebagai lembaga perantara keuangan yang bergerak dalam bidang syariah, BTN Syariah juga akan mendapatkan bagi hasil dari dana yang disalurkan kepada nasabah (*mudharib*). Dan bagi hasil ini nantinya akan menjadi hak nasabah dan BTN Syariah, dimana porsi bagi hasil yang diperoleh Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah akan didistribusikan kembali kepada para deposan. BTN Syariah dalam melakukan perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah menerapkan beberapa prosedur diantaranya adalah:

1. Membuat tabel proyeksi dengan melakukan perhitungan terlebih dahulu.
2. Membandingkan perhitungan proyeksi dengan realisasi.
3. Apabila realisasi menghasilkan bagi hasil yang lebih besar maka jangka waktunya dipercepat, akan tetapi bila bagi hasilnya lebih kecil maka jangka waktu bisa diperpanjang, untuk pembiayaan mudharabah jangka

waktunya maksimal 5 tahun dan dalam nisbah bagi hasil sudah ada penetapan margin pertahun berdasarkan keputusan kantor pusat. Margin pembiayaan pada bank BTN syariah termasuk juga diantaranya pembiayaan mudharabah dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya:

- a. Jumlah pembiayaan
- b. Jangka waktu pembiayaan dan Sistem pengembalian pembiayaan
- c. Jumlah biaya-biaya yang muncul akibat pembiayaan mudharabah
- d. Karena sifat pembiayaannya bagi hasil maka standar keuntungannya tidak terbatas.

Pembiayaan bank BTN Syariah sangat dipengaruhi oleh pendapatan riil nasabah selama nasabah menjalankan kegiatan usahanya. Selama menjalankan usahanya bank BTN Syariah akan *memonitoring* (mengawasi) hal ini dilakukan bank agar bank dapat mengetahui proses usaha sampai pendapatan riil yang diperoleh nasabah serta transaksi-transaksi yang dilakukan nasabah dapat dicatat dan didokumentasikan hal ini untuk menghindari manipulasi laporan yang dilakukan oleh nasabah.

Ditinjau secara lebih jauh pembiayaan mudharabah di bank BTN syariah malang bila dilihat dari teknik perhitungan bagi hasil sudah cukup optimal hal ini dapat dilihat dari perhitungan bagi hasil untuk masing- masing jenis pengelompokan pembiayaan baik koperasi-koperasi maupun instansi- instansi pemerintah/ swasta berbeda, selain itu nisbah bagi hasilnya juga telah ditetapkan sesuai penetapan nisbah pertahun yang ditetapkan kantor pusat sehingga dapat diketahui jenis-jenis pembiayaan yang memberikan kontribusi paling besar terhadap bank PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan oleh peneliti, maka kesimpulan yang diperoleh:

1. Pelaksanaan Pembiayaan mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang:

Prosedur pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan pembiayaan yang harus ditempuh oleh debitur, yaitu calon nasabah datang ke kantor BTN syariah terdekat. Dalam hal ini pemohon pembiayaan mudharabah modal kerja adalah badan hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas, Koperasi, Perseroan Komanditer (CV), Firma (Fa), Yayasan dan Koperasi yang telah berpengalaman pada industri dan perdagangan minimal selama 2 (dua) tahun. Adapun analisa yang digunakan dalam menganalisis pembiayaan yang diajukan pemohon atau nasabah adalah dengan menggunakan analisa 5C+1S.

2. Kendala dan solusi Pembiayaan Mudharabah pada PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang.
 - a. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, BTN Syariah sering mengalami suatu kendala yaitu sebagai berikut :
 - 1) Tingkat persaingan dengan bank lain dalam hal ini dilihat dari tingkat persaingan margin yang ditawarkan.

- 2) Kurangnya tenaga SDM yang benar-benar khusus menganalisa pembiayaan mudharabah di instansi atau koperasi yang mengajukan pembiayaan.
 - 3) IT yang kurang mendukung dalam instansi yang mengajukan pembiayaan.
 - 4) Rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh BTN Syariah.
- b. Solusi pembiayaan mudharabah PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang adalah sebagai berikut :
- 1) Margin atau bagi hasil harus lebih kompetitif (mampu bersaing dalam hal ini harus lebih dari bank lain).
 - 2) Menambah tenaga SDM yang benar-benar berkualitas untuk menganalisa pembiayaan mudharabah di instansi atau koperasi tersebut.
 - 3) Menambah IT yang bisa memback-up atau membeli software yang menunjang bagi perkembangan pembiayaan mudharabah di instansi atau koperasi yang mengajukan pembiayaan.
3. Mendistribusikan pendapatan masing-masing sesuai dengan dengan nisbah yang telah disepakati bersama. metode distribusi bagi hasil yang diterapkan adalah *revenue sharing* (bagi pendapatan) bukan *profit sharing* (bagi hasil) atau *loss sharing* (bagi untung dan rugi), berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah, disesuaikan dengan arus kas (*cash flow*) dan tingkat bagi hasil yang berlaku di pasar.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran-saran dalam upaya memajukan PT. BTN (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang, yaitu:

1. Pihak bank diharapkan untuk lebih mengembangkan produk-produk perbankan yang dapat memenuhi keinginan masyarakat dengan prinsip syariah misalnya berusaha untuk lebih mengembangkan produk pembiayaan bagi hasil dengan siap menerima segala konsekuensinya. Dan meningkatkan rasa kepercayaan terhadap kejujuran nasabah. Karena produk pembiayaan bagi hasil ini merupakan produk unggulan dan ciri khas bank syariah.
2. Mengadakan training tentang manajemen pembiayaan bagi karyawan BTN Syariah sebagai upaya peningkatan wawasan dalam memahami pembiayaan sehingga lebih tajam dalam menganalisis permohonan pembiayaan.
3. Untuk menghindari debitur yang memiliki *moral hazard* (tidak jujur dan sifat-sifat buruk lainnya), maka pihak BTN Syariah harus meningkatkan lagi fungsi pengawasan represif secara aktif.
4. Memberikan sosialisasi secara menyeluruh kepada nasabah, masyarakat Malang dan sekitarnya tentang adanya sarana akad mudharabah, dengan tujuan membantu nasabah lain, meningkatkan volume pembiayaan mudharabah pada BTN Syariah Malang.
5. Untuk menghindari kebangkrutan yang diderita nasabah, hendaknya pihak BTN Syariah Malang memberikan arahan atau pembinaan agar pembiayaan mudharabah yang diberikan sesuai dengan tujuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Maraghi, Ahamad Mustafa. 1993. *Terjemah Tafsir Al- Maraghi*. Cet. 1. Juz 29. CV. Toha Putra, Semarang
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. *Bank Syariah: Bagi Bankir dan Praktisi Keuangan*. Bank Indonesia dan Tazkia Institute, Jakarta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani Press, Jakarta
- Arifin, Zainul. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Alvabet, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Arthesa, Ade, dkk. 2006. *Bank Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Hakiki, Rahman. 2005. *Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja Dalam Penyaluran Modal Kerja (Studi Kasus Pada BPRS Rinjani Batu)*. UIIS, Malang.
- Heri, Sudarsono. 2007. http://herisudarsono07.multiply.com/journal/item/41/Peran_Lembaga_Penjamin_dalam_Pembiayaan_Mudharabah_05 Oktober 2009
- [http://www.btn.co.id/Syariah/Produk/Produk-Pembiayaan/Pembiayaan Mudharabah -Modal-Kerja-BTN-Syariah.aspx](http://www.btn.co.id/Syariah/Produk/Produk-Pembiayaan/Pembiayaan_Mudharabah-Modal-Kerja-BTN-Syariah.aspx) 03 November 2009
- <http://www.btn.go.id>
- Indrianto, Nur, Bambang Supomo. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis*. BPFE, Yogyakarta.
- Karim A, Adiwarmarman. 2006. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir. 2001. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2006. *Dasar-Dasar Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mardalis. 1999. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Bumi Aksara, Jakarta.

- Moleong, Lexy J. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. EKONISIA. Yogyakarta
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Muhammad. 2006. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. UII Press. Yogyakarta.
- Muhammad.2009.http://ekisonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=224&Itemid=27 10 September 2009.
- Nadziroh, Siti Anisatun. 2004. *Penerapan Konsep Pembiayaan Mudharabah Sebagai Pola kredit Investasi Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Pada BMT itra Sarana Gadang Kota Malang)*. STAIN, Malang.
- Narbuko, Cholid dkk.2003. *Metodologi Penelitian*. PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Nuryanto, M. Joko Edi. 2003. *Sistem Pembiayaan Mudharabah Sebagai Alternatif Kredit Konvensional (Studi kasus pada BPR Syariah Daya Arta Mentari Gempol Pasuruan)*. STAIN, Malang.
- Rodoni, Ahmad, dkk. 2008. *Lembaga Keuangan Syariah*. Zikrul Hakim, Jakarta.
- Sabiq, Sayyid. 1988. *Fiqih Sunnah (12) & (13)*. Al Ma"arif, Bandung.
- Sain, Sunarti. 2009. <http://ekisopini.blogspot.com/2009/09/momentum-perbankan-syariah-dalam.html> 27 September 2009
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Sholahuddin, M. 2006. *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Muhammadiyah University Press: Surakarta.
- Soejono, dkk. 1999. *Metode Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan*. Pustaka LP3ES Indonesia, Jakarta.
- Sudarsono, Heri. 2005. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Ekonisia, Yogyakarta.

Sumitro, Warkum. 2002. *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (BMI dan TAKAFUL di INDONESIA)*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Zainuddin. Masyhuri. 2008. *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*. Refika Aditama. Bandung.

SURAT KETERANGAN
No. 032/KCS-Mlg/PKL/1/2010



PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Malang dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang tercantum di bawah ini :

Nama : SUSIANA
Tempat/Tgl Lahir : Air Joman, 17 September 1986
Alamat : Jl. Pasar II Air Joman Sumatera Utara
Jurusan : Manajemen/Keuangan
Lembaga Pendidikan : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Adalah benar telah melakukan Penelitian di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Malang dimulai pada tanggal 05 September 2009 s/d 30 Desember 2009 dengan judul " **Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Malang** ".

Selama melakukan penelitian yang bersangkutan dapat melaksanakan dengan baik. Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 15 Januari 2010
PT. BANK TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk.
KANTOR CABANG SYARIAH MALANG



Syuhri Hamidi
Kepala Seksi



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 005/BAN-PT/ Ak-X/S1/II/2007
Jalan Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 558881, Faksimile (0341) 558881
<http://www.ekonomi.uin-malang.ac.id>; e-mail: ekonomi@uin-malang.ac.id

BUKTI KONSULTASI

Nama : Susiana
NIM/ Jurusan : 05610079/ Manajemen
Pembimbing : H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA
Judul : Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Tabungan Negara
(Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Malang

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	03 Juni 2009	Konsultasi Proposal	1.
2	26 Juni 2009	Revisi Proposal	2.
3	6 Juli 2009	Revisi Proposal	3.
4	10 Agustus 2009	ACC Proposal	4.
5	4 Desember 2009	Seminar Proposal	5.
6	16 Desember 2009	BAB I, II, III, IV, V	6.
7	25 Januari 2010	Revisi BAB I, II, III, IV, V	7.
8	05 Maret 2010	Revisi Bab I, II, III, IV, V	8.
9	09Maret 2010	Konsultasi Keseluruhan	9.
10	22 Maret 2010	ACC Keseluruhan	10.

Malang, 22 Maret 2010

Mengetahui:
Dekan,



Drs. H.A. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 19550302 198703 1 004

BIODATA PENELITI

A. Data Pribadi

1. Nama : Susiana
2. Tempat Dan Tanggal Lahir : Tanah Raja, 17 September 1986
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Alamat Asal : Medan, Sumatera Utara
5. Hp : 081 333693232
6. Email : shiena_girl@yahoo.com

B. Riwayat Pendidikan Formal

1. MIN Air Joman Medan
2. MTSN Seblak Jombang
3. SMA A. Wahid Hasyim Jombang

C. Riwayat Pendidikan Non Formal

1. Pondok Pesantren Puteri Seblak Jombang
2. Pondok Pesantren Puteri Walisongo Jombang
3. Pondok Pesantren Puteri Tebuireng Jombang

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini dibuat dengan benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

Malang, 7 April 2010

Susiana

Lampiran 1

Pedoman Wawancara (Instrumen Penelitian)

Peneliti memiliki peran sebagai instrument pengumpul data. Dalam pengumpulan data tersebut juga diperlukan alat bantu, perangkat bantu yang digunakan adalah panduan wawancara. Adapun draf wawancara yang digunakan adalah sebagai berikut:

Pedoman Interview

A. Sumber Dana:

- 1) Apakah sumber dana penyaluran pembiayaan mudharabah berasal dari modal sendiri, dana dari masyarakat atau bahkan melibatkan dana pihak ke-Tiga?
- 2) Sampai saat ini, berapakah jumlah debitur pembiayaan mudharabah, baik dalam bentuk kelompok maupun secara perorangan?

B. Prosedur Pembiayaan

- 1) Bagaimanakah proses pelaksanaan pembiayaan mudharabah di BTN Syariah Malang?
- 2) Apa maksud dan tujuan penerapan konsep pembiayaan mudharabah?
- 3) Apa yang menjadi target market dari penyaluran mudharabah?
- 4) Jenis pembiayaan (usaha) apa saja yang dibiayai pembiayaan mudharabah?
- 5) Kebijakan apa yang diambil untuk menghindari risiko pembiayaan mudharabah?
- 6) Dalam bentuk apakah modal atau dana pembiayaan mudharabah disalurkan?
- 7) Bagaimanakah sistem dan prosedur mudharabah? Apakah yang menjadi pertimbangan BTN Syariah ini untuk melakukan bank menerima atau menolak suatu pembiayaan, apa menggunakan prinsip 5C juga sebagaimana yang diterapkan bank konvensional? Atau ada juga analisa lain?
- 8) Selama menerapkan konsep mudharabah, kendala apa saja yang menghambat proses pelaksanaan dan bagaimana solusinya?

- 9) Melihat kondisi perekonomian saat ini, apakah BTN Syariah dapat dikatakan berhasil dan sukses dalam perkembangannya. Faktor apa saja yang mendukung keberhasilan tersebut?

C. Bagi Hasil

- 1) Terkait dengan produk pembiayaan yang ada di BTN Syariah Malang, pembiayaan bagi hasil manakah yang mampu mendominasi seluruh pembiayaan yang ada?
- 2) Bagaimanakah sistem pembagian hasil pembiayaan mudharabah? Apakah untuk masing-masing pengelompokan berbeda? Serta apakah jangka waktu pembiayaan juga akan mempengaruhi bagi hasil atas usaha?
- 3) Dalam perhitungan pembagian margin, apakah dalam bentuk prosentase atau nominal?
- 4) Bagaiman sistem dan prosedur pembayaran dan pelunasan pembiayaan mudharabah?

Lampiran 2: Dokumentasi Penelitian pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Syariah Malang.



Wawancara dengan Bapak Tangguh F.P.R selaku Account Officer (AO) PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah Malang (Senin, 7 Desember 2009. Pukul: 15.00 – 16.00)



Wawancara dengan Ibu Tanti Widia N. selaku Account Officer (AO) PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Syariah Malang (Senin, 7 Desember 2009. Pukul: 16.00 – 17.20).

FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA

FATWA
DEWAN SYARI'AH NASIONAL
NO: 07/DSN-MUI/IV/2000

Tentang

PEMBIAYAAN MUDHARABAH (QIRADH)

Menimbang :

Mengingat :

Memperhatikan :

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : **FATWA TENTANG PEMBIAYAAN MUDHARABAH (QIRADH)**

Pertama : Ketentuan Pembiayaan:

- 4) Pembiayaan Mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- 5) Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100 % kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
- 6) Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
- 7) Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- 8) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 9) LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
- 10) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
- 11) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.

- 12) Biaya operasional dibebankan kepada mudharib.
- 13) Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua : Rukun dan Syarat Pembiayaan:

- 6) Penyedia dana (sahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.
- 7) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- 8) Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- 9) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
 - a. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - c. Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- 10) Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.
 - c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

Ketiga : Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan:

- 4) Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu.
- 5) Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mu'allaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
- 6) Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- 7) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 29 Dzulhijjah 1420 H / 4 April 2000 M



**PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK UNIT USAHA
SYARIAH**

KANTOR CABANG SYARIAH MALANG

Penghargaan yang telah diterima oleh BTN Syariah

No	Tahun	Penghargaan	Kategori
1	2005	Banking Quality Awards 2005	The Best Customer Service and Teller 1st Rank
2	2006	Islamic Finance Quality Award & Islamic Financial Award 2006	Unit Usaha Syariah Terbaik Kelompok Aset >100 Milyar Rupiah Peringkat 2
3	2007	Syariah Acceleration Award 2007	Best Outlet Productivity
4	2008	Islamic Finance Award & Cup 2008	The Best Sharia Division Asset \geq Rp. 500 M 2nd Rank

Sumber: www.btn.go.id