

**IMPLEMENTASI SISTEM PRODUK PEMBIAYAAN *MUḌĀRABAH*
DI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG JEMBER
(Studi Faktor Penyebab Turunnya Profit)**

DISERTASI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Doktor dalam Program Studi Ilmu Keislaman
Konsentrasi Ekonomi Islam



Disusun Oleh:
Moh. Asra Maksum
F18312050

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN AMPEL
SURABAYA
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Moh. Asra Maksum

NIM : F18312050

Program : Doktor (S-3)

Institusi : Pascasarjana UIN Sunan Ampel Surabaya

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa DISERTASI ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 19 Mei 2017

Saya yang menyatakan,



Moh.Asra Maksum

PERSETUJUAN

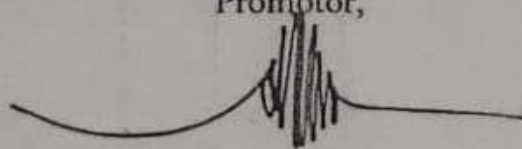
Disertasi Moh. Asra Maksum berjudul :

“ Implementasi Sistem Produk Pembiayaan Muḍārabah
Di Bank Mu’amalat Indonesia Cabang Jember”

telah disetujui pada tanggal 28 Januari 2017

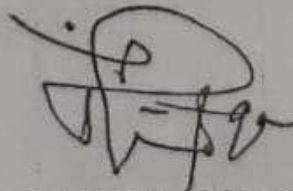
Oleh

Promotor,

A handwritten signature in black ink, consisting of a series of vertical lines and a horizontal line, positioned above the name of the promotor.

Prof. Dr. H. M. Ridlwan Nasir, MA

Ko. Promotor,

A handwritten signature in black ink, featuring a large, stylized initial 'R' and other cursive letters, positioned above the name of the co-promotor.

Dr. H. Iskandar Ritonga, M.Ag.

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Disertasi An. MOH ASRA MAKSUM dengan judul "IMPELEMENTASI SISTEM PRODUK PEMBIYAAAN *MUDÂRABAH* DI BANK MUAMALAT INDONESIA JEMBER (Studi faktor-Faktor Penyebab Turunya Profit)" telah diujikan pada ujian tahap Pertama tanggal, Selasa, 11 Juli 2017 dan layak di ujikan Ke tahap terbuka

Tim Penguji:

1. Prof. Dr. H. Abd. A'la, M.Ag
2. Prof. Dr. H. Husein Aziz, M.Ag
3. Prof. Dr. H. M. Ridlwan Nasir, MA
4. Dr. H. Iskandar Ritonga, M.Ag
5. Prof. Dr. H. Babun Suharto, MM
6. Prof. Dr. H. Burhan Djamiluddin, MA
7. Dr. Hj. Fatmah, MM

Ketua

Sekretaris

Promotor/Penguji

Promotor/Penguji

Penguji Utama

Penguji

Penguji

Surabaya, 21 Agustus 2017

Direktur



Prof. Dr. H. Husein Aziz, M.Ag
NIP. 195601031985031002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax. 031-8413300
E-Mail: perpustakaan@uin-sby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : **MOH. ASRA MAKSUM**
NIM : F.18312050
Fakultas/Jurusan : Pascasarjana/Dirasah Islamiyah
E-mail address : mohammadasraf4@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Ekklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi Tezis Disertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

IMPLEMENTASI SISTEM PRODUK PEMBIAYAAN MUDARABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG JEMBER (Studi Faktor Penyebab Turunnya Profit)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 13 Juli 2018

Penulis

MOH. ASRA MAKSUM

pemberdayaan ekonomi masyarakat lemah, dan cenderung mengabaikan prinsip-prinsip ekonomi yang berkeadilan dan sebagainya.

Kebijakan ekonomi yang dibangun oleh pemerintah Orde Baru selama ini hanya menyisakan keterpurukan perekonomian Indonesia. Krisis ekonomi yang berkepanjangan, tentu tidak terlepas dari pola sistem dan strategi kebijakan ekonomi yang dibangun oleh Orde Baru, karena hasil-hasil pembangunan ekonomi selama tiga dasawarsa, ternyata hanya menyisakan banyak permasalahan dan kesenjangan hampir di segala bidang; misalnya sosial, ekonomi dan politik. Namun demikian dan terlepas dari siapa yang harus bertanggung jawab atas terjadinya krisis dan kesenjangan ini, yang pasti pelaksanaan proses agenda reformasi ekonomi mesti harus didukung segera dilakukan.⁹

Pembangunan ekonomi menurut Islam harus didasari dengan prinsip ketuhanan (*prinsip tawhîd*) yaitu bahwa ekonomi Islam adalah ekonomi yang dibangun atas dasar prinsip kesetaraan derajat manusia di depan Tuhan,¹⁰

⁹ Dalam ilustrasi sebuah jurnal, bahwa dalam mengembangkan masyarakat sebuah negara tidak terlepas dari adanya partisipasi masyarakat sendiri. *Pertama*; perlunya dikembangkan demokrasi politik terlebih dahulu, agar masyarakat memperoleh kesempatan dalam berkreasi dan berinovasi dalam kegiatan ekonomi. *Kedua*; pentingnya pertumbuhan ekonomi terlebih dahulu, kendatipun mengorbankan demokrasi politik. Moh. Khoirul Anwar, "Ekonomi Dalam Perspekti Islam, *Islamica Jurnal Studi Keislaman*, vol. 3, (September, 2008)", 27.

¹⁰ Al-Qur'an, Al- Hujurât [49]: 13. Ayat ini membicarakan tentang adanya prinsip kesetaraan sesama manusia dihadapan Allah. Allah tidak membeda-bedakan komunitas manapaun di antara umat manusia, dari golongan apapun, kelompok apapun, bangsa apapun dimuka bumi ini, karena perbedaan manusia itu terletak pada aspek ketakwaan kepada Allah. Al-Fairûzâbâdî, *Tanwîr al-Miqbâs fi Tafsîr Ibn 'Abbâs*, (Bairut: Dâr al-Fikr, tt), 437.

PT Bank Muamalat Indonesia, yang didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada tanggal 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan dari Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim, pendirian Bank Muamalat Indonesia juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian perseroan.

Selanjutnya, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar. Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat Indonesia berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai bank *shari'ah* pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Pada akhir tahun 1990-an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat Indonesia mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada tanggal 21 Juni 1999 IDB, secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat Indonesia. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat Indonesia.

Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat Indonesia berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan *syari'ah* secara murni. Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat Indonesia berhasil bangkit dari keterpurukan. Saat ini Bank Muamalat Indonesia memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia.

Sebagai bank pertama murni *shari'ah*, Bbank Muamalat Indonesia berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya memenuhi terhadap *shari'ah*, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai

pendingin ruangan mudah ditemui. Pertanian dan perdagangan sebagai motor penggerak perekonomian warga Jember sangat produktif, karena letak geografisnya yang sangat strategis dengan cuaca yang mendukung tumbuhkembangnya usaha di bidang pertanian. Tembakau, karet, kopi telah menjadi primadona bagi warga Jember sejak dulu.

Dari sisi perdagangan, kabupaten Jember terletak di antara empat kabupaten di ujung timur pulau Jawa, antara Banyuwangi, Bondowoso, Lumajang dan Probolinggo. Letak strategis ini sangat menguntungkan kabupaten Jember di sektor perdagangan, sebab selama ini dua jenis usaha tersebut telah menjadi primadona dan penggerak perekonomian kabupaten Jember. Berdasarkan hasil Survei Ekonomi Nasional tahun 2016, jumlah penduduk Kabupaten Jember, kurang lebih 2.345.851 jiwa. Dalam catatan survei ditemukan bahwa jumlah petani (1.433.000 orang) dan pedagang (894 orang) dan sisanya bekerja dalam sektor usaha lain. Melihat data ini ternyata warga Kabupaten Jember dalam melakukan usaha sektor pertanian dan perdagangan cukup dominan, karena dua sektor usaha ini merupakan aktivitas yang biasa dilakukan oleh warga kabupaten Jember terutama kaum santri. Menurut data Badan Pusat Statistik Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Jember pada tahun 2013,²⁰ pertanian dan perdagangan termasuk mata pencaharian yang cukup dominan. sebagaimana terlihat dalam tabel berikut :

²⁰ Sumber: *Jember Dalam Angka 2016. Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Jember 2016, diolah oleh peneliti.* Data diambil dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember, Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Jember tahun 2016.

Tabel 1**Pdrb Berdasarkan Harga Berlaku Dan Matapencaharian Penduduk
Jember Tahun 2016 (Milyar Rupiah)**

No	Sektor	Tahun 2016	%
1	Pertanian	12.722,10	34,40
2	Penggalian	975,11	2,63
3	Industri Pengolahan	4.081,12	11,04
4	Listrik & air bersih	311,07	0,84
5	Konstruksi	928,76	2,51
6	Perdagangan, hotel, restoran	10.220,18	27,65
7	Pengangkutan & komunikasi	1.715,80	4,64
8	Keuangan, persewaan, jasa	2.032,65	5,50
9	perhutanan	3.986,56	10,79

Tabel di atas menunjukkan adanya sektor pertanian dan perdagangan di Kabupaten Jember cukup dominan (mayoritas). Artinya, sebagian besar warga Kabupaten Jember bekerja pada sektor tersebut. Pertanian dan perdagangan merupakan ciri khas dan tradisi warga kabupaten Jember yang mayoritas muslim taat dan tekun. Kondisi ini merupakan fenomena yang menarik, jika dilihat dari antropologi ekonomi, karena ada sistem nilai yang telah lama melekat dan melembaga yang telah hidup dan mempengaruhi kegiatan ekonomi. Menurut tradisi lokal, sistem nilai tersebut diyakini merujuk pada sikap dan perilaku para tokoh, terutama figur KH. Achmad

Siddiq sebagai tokoh sentral.²¹ Tidak mengherankan jika salah satu karakteristik masyarakat kabupaten Jember yang menonjol adalah masyarakat santri yang taat, pintar dan cerdas dalam berusaha sebagai petani dan pedagang.

Penelitian yang dilakukan ini, memilih Bank Muamalat Indonesia kantor cabang kabupaten Jember bukanlah tanpa alasan. Ada dua alasan mendasar penulis memilih kabupaten Jember sebagai tempat penelitian ini. *Pertama*; Jember mempersepsikan diri sebagai sebuah daerah yang memiliki ciri sosial-ekonomi yang khas dengan produk tembakau ekspor (*cerutu*) disektor pertanian dan sedang menggerakkan usaha-usaha dibidang perdagangan, perhotelan, pertokoan dan sebagainya. *Kedua*; bahwa secara kultur memang ada karakter yang melekat pada masyarakat Jember, yaitu Jember sebagai sebuah komunitas dengan basis sosialnya bercirikan santri yang taat agama. Dua kegiatan ekonomi, baik sektor pertanian ataupun sektor perdagangan tidak akan terlepas dari dukungan lembaga-lembaga keuangan

²¹ Lahir di Jember pada 24 Januari 1926, seminggu sebelum kelahiran Nahdlatul Ulama', putra bungsu dari KH. Muhammad Siddiq dari istri keduanya Ny Maryam. Selain sebagai pengasuh pondok pesantren Al- Siddiqiyah (melanjutkan orang tuanya) ulama' yang kharismatik, intelektual, pembaharu (mujaddid) ini juga banyak berkiprah menduduki jabatan dalam organisasi sosial keagamaan maupun di lembaga pemerintahan seperti Koordinator Gerakan Pemuda Islam Indonesia (GPII) se Karesidenan Besuki pada tahun 1945. Pada tahun 1947 beliau bergabung dengan pasukan Mujahidin ketika Belanda melakukan agresi militer pertama. Rais 'Am Suriyah PB. NU tahun 1984, dan beberapa jabatan lainnya baik sosial keagamaan maupun pemerintahan. Beliau menawarkan gagasan khiṭṭah Nahḍiyyah dan konsep hubungan Islam dan Pancasila dimana pada praktik politiknya adalah penerimaan NU atas Pancasila sebagai asas tunggal di Indonesia pada tahun 1984 pada Mukdamar NU ke 27 di Situbondo. Disela-sela kesibukannya pria yang cerdas ini juga menyempatkan diri untuk berkarya, menulis beberapa buku diantaranya "Khiṭṭah Nahḍiyyah" yang berisi tentang pola dan gerakan NU dalam dakwah, berorganisasi dan masih banyak yang lainnya. Lihat Mastuki HS. (ed) Pengantar Tholhah Hasan, *Intelektualitasisme Pesantren, Potret Tokoh dan Cakrawala Pemikiran di Era Keemasan Pesantren*, Cet. 3 (Jakarta: Diva Pustaka, 2003) 89.

yang berada di kabupaten Jember saat ini, baik bank konvensional maupun bank Islam.

Perbankan, khususnya di kabupaten Jember, lebih-lebih di era globalisasi seperti saat ini, tampaknya sudah terintegrasi ke dalam kehidupan sosial, sehingga masyarakat termasuk umat Islam berada di dalamnya, mereka sudah sedemikian rupa tergantung pada jasa-jasa perbankan. Menurut sebuah jurnal ilmiah yang terbit di penghujung tahun 2010, yang ditulis oleh Abdu Rokhim, ia mengatakan, bahwa ketergantungan ini dapat dilihat dari posisi perbankan yang memainkan peran cukup dominan dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Sekarang, jasa-jasa perbankan tersebut tidak hanya terbatas pada kalangan profesional, tetapi juga sudah menyentuh kalangan petani dan buruh.

Signifikansi perbankan Islam semakin nyata ketika krisis ekonomi yang menimpa Indonesia tidak bisa dilepaskan dari hancurnya perbankan di negeri ini. Oleh karena itu, salah satu usaha pemerintah untuk mengatasi krisis ekonomi itu adalah menyetatkan kembali dunia perbankan. Persoalan kemudian adalah: apakah umat Islam akan tetap bergantung dengan sistem ekonomi global, dalam hal ini yang dimaksudkan adalah perbankan konvensional, ataukah akan mencari alternatif lain, yaitu ekonomi Islam. Bank Islam sebagaimana banyak dipublikasikan adalah bank yang didasarkan atas prinsip bagi hasil, bukan berdasarkan bunga. Terobosan ini menjadi semakin menarik di tengah collapse-nya bank konvensional, terutama bagi orang-orang

Tapi perpindahan itu masih dekat dengan lokasi yang lama Jl. Kartini No.8 (sebelah selatan alun-alun kota Jember dan lokasi yang baru disebelah utara alun-alun kota), yakni di Jalan Panglima Besar Sudirman 35 Jember Tlp.0331 410433: Fax.0331 410432.²⁴

Bank Muamalat Indonesia Cabang Jember memiliki banyak produk yang bisa ditawarkan kepada nasabahnya, baik berupa penghimpunan dana maupun penyaluran dana, serta jasa-jasa lainnya. Bank Muamalat Indonesia dalam menjalankan pembiayaan (sebagai lembaga keuangan) adalah menggunakan prinsip-prinsip *shari'ah*. Kebutuhan akan produk dan jasa dengan prinsip kemitraan ini, dirialisasikan dengan menyediakan produk-produk yang berprinsip bagi hasil. Dalam produk jasa bank menyediakan produk-produk pelayanan lain, seperti; *hiwalah*, *rahn* dan sebagainya. Dengan produk-produk yang variatif ini, bank dapat mengembangkan secara lebih luas dimasyarakat, seiring dengan jenis usaha para nasabahnya. Pada sistem bagi hasil misalnya, ada nisbah bagi hasil yang dapat memacu pendapatan usaha

²⁴ Bank Muamalat Indonesia (BMI) Jember selama 8 tahun telah berkembang dari yang tadinya hanya memiliki 1 kantor cabang dan 13 orang karyawan pada saat berdiri, sekarang telah memiliki 1 kantor cabang, 2 kantor kas dan 2 kantor cabang Pembantu serta hampir 100 orang karyawan. Asetpun berkembang pesat, seiring dengan pertumbuhan nasabah yang bertambah dari hari ke hari. Dengan penempatan lokasi dan gedung yang baru itu, kita berharap agar bisa lebih baik dari segala hal. Ini juga sebagai bukti bahwa kita sungguh-sungguh dalam melayani customer. Bukti untuk memberikan pelayanan yang lebih baik itu salah satunya kini gedung Bank Muamalat lebih besar dengan suasana yang lebih nyaman: Gedung berlantai satu dengan interior maupun eksterior yang modern, bahkan interior sudah disesuaikan dengan Corporate Identity Bank Muamalat. Hal itu juga didukung dengan beberapa fasilitas yang lebih baik seperti tempat olah raga, tempat parkir yang luas dan bahkan Kantin/Koperasi untuk karyawan dan umum juga tersedia. Fasilitas kerja karyawan juga lebih modern, sehingga pelayanan kepada nasabah semakin cepat dan baik. Bank Muamalat juga menyediakan mushalla, "Mushala itu bisa digunakan oleh masyarakat umum, tidak hanya bagi para nasabah. Dengan penempatan gedung baru itu diharapkan, semua pelayanan dan proses perbankan antara nasabah dan pihaknya akan menjadi lebih baik. Lihat profil Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Jember.

dana (*muḍârib*) untuk mengelola suatu kegiatan ekonomi dengan menyepakati nisbah bagi hasil atas keuntungan yang akan diperoleh. Sedangkan kerugian yang timbul adalah resiko pemilik dana sepanjang tidak terdapat bukti bahwa *muḍârib* melakukan kecurangan atau tindakan yang tidak *amânah*, *kedua*; Prinsip *Mushâarakah*, yaitu, perjanjian dua belah pihak atau lebih untuk menyertakan modal dalam suatu kegiatan ekonomi dan pembagian keuntungan atau kerugian sesuai dengan porsi penyertaan yang disepakati di awal.

- c. Prinsip Jual Beli. *Pertama*; *Murâbahah*, yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati penjual dan pembeli. *Kedua*; *Istiṣnâ*, Adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan yang telah disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan. *Ketiga*; *Salâm*, yaitu akad jual beli barang pesanan (*muslam fih*) dengan penangguhan pengiriman oleh penjual (*muslim ilayh*) dan pelunasannya dilakukan segera sebelum *muslam fih* diterima sesuai dengan syarat tertentu.
- a. Produk Jasa. *Pertama*; Prinsip *Ijârah*. Yaitu kegiatan penyewaan suatu barang oleh pemilik *ma'jûr* (objek sewa) dan *musta'jîr* (penyewa) untuk mendapatkan imbalan yaitu pendapatan sewa.

Apabila terdapat perjanjian pengalihan kepemilikan pada akhir masa sewa disebut *ijârah al-mumtahiyyah bi al-tamlîk* (IMBT) atau sama dengan operating lease pada bank konvensional. *Kedua; Qard*, Adalah pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. *Keempat; Wakâlah*, *Wakâlah* adalah akad pemberian kuasa dari pihak pemberi kuasa (*muwakkil*) kepada pihak penerima kuasa atau bank (*wâkil*) untuk melaksanakan suatu tugas dari pemberi kuasa.

Kelima; Hawâlah, adalah akad pengalihan utang dari satu pihak yang berhutang kepada pihak lain yang akan menanggung atau membayarnya. *Keenam; Sarf*, adalah pertukaran atau akad jual beli dengan suatu valuta valuta asing, penentuan harga berdasarkan kesepakatan sesuai harga pasar saat pertukaran.

Ketujuh; Kafâlah, adalah akad pemberian jaminan yang diberikan oleh pihak penjamin (*kâfil* atau bank) kepada penerima jaminan (*makfûl*) dan penjamin yang bertanggungjawab atas pemenuhan suatu kewajiban yang menjadi hak penerima jaminan. *Kedelapan Rahn*, *Rahn* adalah akad penyerahan barang atau harta (*marhûn*) dari nasabah (*râhin*) kepada bank (*murtahin*) sebagai jaminan dari seluruh atau sebagian hutang. Bank Muamalat Indonesia Jember menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan

Produk pembiayaan *mudârabah* ini, diharapkan bisa menjadi produk unggulan Bank Muamalat Indonesia Jember atau di Bank Islam pada umumnya. Produk pembiayaan *mudârabah* memang memiliki resiko yang tinggi. Namun demikian produk pembiayaan *mudârabah* ini bisa menjadi primadona produk-produk bank Islam, terutama di Bank Muamalat Indonesia Jember dengan manajemen yang lebih baik, sistem yang lebih baik, sistem yang memadai dan sistem yang lebih terbuka, sehingga tidak hanya mendapatkan profit finansial yang tinggi, tetapi dapat melahirkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) baik lokal maupun nasional atau internasional.

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

Dari apa yang telah dipaparkan penulis tersebut di atas terdapat banyak masalah yang dapat diidentifikasi sebagai obyek kajian. Dalam penelitian sebuah sistem misalnya, sebagaimana tema besar dalam kajian ini, akan menjadi daya tarik tersendiri bagi penulis, karena akan banyak mendapatkan bidang-bidang kajian yang bisa dirumuskan sebagai obyek penelitian.

Berkaitan dengan turunnya profit di Bank Mu'amalat Indonesia Cabang Jember, yang melatar belakangi kajian ini, dapat dimungkinkan karena, *pertama*; adanya sistem yang telah diterapkan kurang memadai atau bahkan tidak memadai, *kedua*; adanya faktor-faktor lain yang menjadi penyebabnya, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Masalah-masalah tersebut dapat dipaparkan sebagai berikut;

1. Penerapan sistem pada produk pembiayaan *muḍârabah*, sistem dimaksud adalah sistem seleksi penetapan nasabah, sistem penetapan besar-keecilnya pembiayaan, sistem penetapan waktu kontrak, sistem penetapan nisbah bagi hasil, sistem pembinaan dan pelaporan dan sistem atau proses perjanjian (*akad*).
2. Sumber Daya Insani (SDI) yang belum memadai.
3. Sumber daya insani yang belum memahami fiqh secara utuh.
4. Sikap kehati-hatian pengelola, karena berkaitan dengan hukum Islam.
5. Sulitnya menangani pembiayaan bagi hasil *muḍârabah*.
6. Keterbatasan finansial bank untuk menyalurkan pembiayaan dalam bentuk *muḍârabah*.
7. Sulitnya pengawasan dalam melakukan produk ini, baik langsung atau tidak langsung.
8. Kehawatiran akan terjadinya penyimpangan dari pihak nasabah atas usaha yang dijalankan pada produk *muḍârabah*, sementara pihak bank tidak mengetahui usaha yang dijalankan.
9. Tingginya resiko (*high risk*) dari pengelola karena lalai, tidak jujur (*moral hazard*).

Dari sekian banyak identifikasi masalah yang bisa dijadikan obyek penelitian pada produk pembiayaan *muḍârabah* di PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Jembar ini, maka penulis perlu membatasi obyek penelitian ini pada aspek sistem yang digunakan pada produk pembiayaan

penulis mencoba menggunakan beberapa teori sebagai basis dalam penelitian ini, yaitu ; Teori Kebijakan, Teori Sistem dan Teori Sistem Pendekatan Hukum Islam.

Istilah implementasi sebagaimana dalam tema besar pada penelitian ini, adalah penerapan dari sebuah kebijakan. Keberhasilan implelementasi itu tergantung pada keterkaitannya antara berbagai orgaisasi dan departemen pada tingkat lokal yang terlibat pada implelementasi tersebut. Pernyataan ini sebagaimana yang disarankan oleh Sekofield dan Sausman pada tahun 1973-an yang mengatakan, bahwa keterkaitan tersebut adalah kerjasama, kordinasi, dan kontrol. Kontrol memegang peranan yang sangat penting dalam mengimplementasikan sebuah kebijakan. Impelementasi kebijakan pada umumnya dipengaruhi oleh empat variabel, yakni komunikasi, sumberdaya, disposisi dan struktur birokrasi. Keempat variabel ini saling berhubungan satu dengan yang lainnya.³³

Dengan demikian, implelementasi kebijakan adalah cara untuk mencapai sebuah tujuan dan sasaran yang ingin dicapai dari sebuah kebijakan. Wayne mengatakan, bahwa implementasi adalah sebuah proses interaksi antara penentuan tujuan dan tindakan untuk mencapai tujuan itu.

³³ Frank Fiseher, Gereld J. Miller, Maras S. Sidney, *Handbook Analisis Kebijakan Publik, Teori, Politik dan Metode*, (Bandung : Nusa Media, 2015), 127. Subarsono dalam sebuah kutipan Edward III, menjelaskan empat variabel tersebut : 1) *komunikasi*; keberhasilan implelementasi kebijakan mensyaratkan agar implementor mengetahui apa yang harus dilakukan, dimana tujuan dan sasaran. 2) *Sumberdaya*; implelementasi tidak akan berjalan efektif jika implelementor kekurangan sumberdaya dan sumberdaya finansial. 3) *disposisi*; kometmen, kejujuran, demokratis. 4) *struktur birokrasi*; memiliki pengaruh yang signifikan terhadap implelementasi kebijakan. Aspek dari struktur birokrasi adalah standar Operasional Prosedur (SOP), tidak rumit dan fleksibel. Subarsono, AG. *Analisis Kebijakan Publik* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), 90.

dalam sistem sosial itu sendiri, sehingga apa yang dikatakan Parsons sebagai sistem sosial hanya menjadi pemicu teori sistem itu sendiri.

Dalam kajian penelitian ini, penulis lebih menekankan kajian teori sistem Luhman. Pemikiran Luhman tentang sistem dikenal dengan autopoiesis yang merujuk pada sel-sel biologis sampai dengan sistem bagi seluruh masyarakat dunia. Istilah ini juga oleh Luhman dipakai untuk menunjukkan sistem-sistem yang berkembang di dunia, seperti ekonomi, sistem politik, sistem hukum, sistem ilmiah, birokrasi, dan sistem lainnya.

Seperti dijelaskan Luhman diatas, masyarakat merupakan suatu sistem autopoiesis. Mengapa? Karena dalam masyarakat, sistem menghasilkan unsur dasar, menciptakan batas dan struktur, merujuk pada diri sendiri, dan masyarakat juga tertutup. Komunikasi adalah bagian penting dalam unsur dasar masyarakat, karenanya masyarakat merujuk kepada sesama anggota melalui proses komunikasi. Di dalam masyarakat ada individu-individu yang hanya memiliki relevansi, jika mereka mampu mengambil bagian dalam komunikasi atau dengan kata lain berpartisipasi ditengah interaksi komunikasi. Interaksi, komunikasi, dan hubungan makna dalam sistem memiliki ketergantungan satu sama lain, sehingga sistem bisa digunakan sebagai alat untuk membuat sebuah kebijakan.

Berangkat dari paparan teoritik Luhman dan Buckley, serta pakar lainnya diatas, penulis memberikan tambahan penjelasan secara definitif sebagai penguat teori sistem. Von Bertalanffy, sebagaimana dikutip oleh

(*feedback*), mengalami perubahan, adanya faktor-faktor diluar sistem (environmental), tertutup dan terbuka. Sistem tertutup mempunyai kecendrungan untuk mengalami kemunduran (*entropi*) sedangkan sifat sistem terbuka berhubungan dengan lingkungan, ia bertukar informasi-energi-bahan atau barang dan sebagainya.

Di sisi lain tidak dapat dihindari adanya hubungan antara sistem produk pembiayaan *muḍârabah* dan Hukum Islam, oleh karenanya penulis mencoba menggunakan konsep sistem pendekatan Hukum Islam yang digagas oleh Jasser Auda dalam bukunya berjudul “*Maqâṣid al-Sharî‘ah Kafalsafah li al-Tashrî‘ al- Islâmî Ru‘yah Manzûmiyah*”,⁴⁵ Dalam analisisnya Auda menjelaskan bahwa *maqâṣid al-sharî‘ah* adalah menciptakan kemaslahatan kepada manusia secara umum, sebab yang menjadi targetnya adalah manusia itu sendiri.

Konsep analisis sistem pendekatan Hukum Islam yang ditawarkan oleh Auda ini memiliki enam karakter yaitu; *Pertama*, sistem Hukum Islam yang dibangun dan ditetapkan berdasarkan pengetahuan seorang faqih terhadap teks-teks yang menjadi sumber rujukan Hukum Islam. Di sini, Auda menekankan pentingnya memisahkan teks al-Qur’an dan al-Sunnah dari seseorang terhadap pemahaman teks, sehingga ada perbedaan antara makna

⁴⁵ Karya besar ini ingin menjawab paradigma lama tentang tertutupnya pintu ijtihad bagi berkembangnya Hukum Islam. Karya fenomenal ini menurut peneliti merupakan sebuah pendekatan kekinian yang lahir dari alam modern dan mencoba menjawab tantangan umat Islam yang berkenaan dengan isu-isu kontemporer saat ini. Jasser Auda, *Maqasid al-Shari'ah Kafalsafah li al-Tashri' al- Islami Ru'yah Manzumiyyah* (Verginia: al-Ma'had al-'Âlamî li al- Fikr al-Islâmî, 2012), 29.

fiqh, shari'ah dan fatwa. *Kedua*, sistem Hukum Islam harus utuh, keutuhan dibutuhkan dalam kerangka usul fiqh, karena ia dapat memainkan peran pada isu-isu kontemporer, sehingga bisa dijadikan prinsip-prinsip permanen dalam Hukum Islam. *Ketiga*, sistem Hukum Islam harus terbuka. Keterbukaan sistem tergantung pada kemampuannya untuk mencapai tujuan dalam berbagai kondisi, karena dengan karakter ini Hukum Islam akan selalu berinteraksi dengan kondisi dan lingkungan yang berada di luarnya. *Keempat*, sistem Hukum Islam memiliki struktur hirarki. Artinya sebuah sistem itu terbangun dari sub sistem yang lebih kecil di bawahnya. Hubungan interrelasi ini menentukan fungsi dan tujuan yang ingin dicapai. *Kelima*, Multidimensi, yaitu sebuah sistem bukanlah sesuatu yang tunggal, namun terdiri dari beberapa bagian yang terkait antara yang satu dengan yang lainnya. Menurut Auda, bahwa di dalam sistem terdapat struktur yang koheran, karena sebuah sistem terdiri dari bagian-bagian yang cukup kompleks, memiliki spektrum dimensi yang tidak tunggal. Hal ini menurutnya berlaku juga dalam Hukum Islam. Hukum Islam merupakan sebuah sistem yang memiliki berbagai ukuran atau dimensi. *Keenam*, *Maqâsid*, yaitu sebuah sistem memiliki tujuan (*output*).⁴⁶

⁴⁶ Dalam konteks ini, *maqâsid al-shari'ah* berada dalam pengertian purpose yang tidak monolitik dan mekanistik, tetapi beragam sesuai dengan situasi dan kondisi. Realisasi *maqâsid al-shari'ah* merupakan dasar utama dan fundamental dalam sistem hukum Islam, karena menurutnya, menggali *maqâsid al-shari'ah* harus dikembalikan kepada teks utama, bukan pendapat faqih. Oleh karenanya perwujudan *maqâsid* menjadi tolok ukur dari faliditas setiap ijtihad, tanpa menguhubungkannya dengan kecendrungan madhhab tertentu. Tujuan penetapan Hukum Islam harus dikembalikan kepada kemaslahatan masyarakat yang terdapat disekitarnya. Baca lebih lengkap: Jasser Auda, *Maqâsid al-Shari'ah Kafalsafah li al-Tashri' al-Islâmi Ru'yah Manzûmiyah* (Virginia: al-Ma'had al-'Âlamî li al-Fikr al-Islâmî, 2012), 96.

pola pengelolaan keuangan *shari'ah* secara eksplisit. Buku-buku tersebut antara lain: 1) Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, Deskripsi dan Ilustrasi*, diterbitkan 2004.⁵⁴ 2) Veithzal Rivai, dkk, berjudul, *Islamic Financial Managemant*, diterbitkan pada tahun 2010.⁵⁵ Pada bab VIII Organisasi Bisnis Menurut Islam, dijelaskan tentang Konsep *Mudârabah*, yaitu konsep dan teori dan dasar hukumnya dengan rumusannya yang masih bernuansa fiqh yang tidak bersentuhan dengan ranah atau lembaga keuangan *shari'ah*. 3) Buku Daud Vicary Abdullah dan Keon Chee, *Buku Pintar Keuangan Syari'ah*, diterbitkan tahun 2010.⁵⁶ Dalam buku ini penulis menyampaikan bahwa ada dua tujuan yang ingin disampaikan; *Pertama* adalah memberikan dasar-dasar yang kuat dalam memahami keuangan *shari'ah* dengan menjelaskan transaksi-transaksi keuangan seperti investasi, asuransi dan pembiayaan. *Kedua* adalah mengapresiasi prinsip keuangan *shari'ah*, yaitu prinsip keadilan dalam segala interaksi, baik dengan muslim maupun dengan nonmuslim. 4) Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Transaction Law in Business*, diterbitkan tahun 2011. Buku ini menjelaskan tentang prinsip-prinsip berbisnis

⁵⁴ Buku ini, pada bab IV menjelaskan tentang Produk-Produk Bank Shari'ah yang dilengkapi dengan landasan hukmnya, diantaranya adalah al-Wadi'ah, macam-macam mudârabah, prinsip-prinsip jual beli, produk pelengkap seperti hiwalah, kafalah, rahn, qard hasan dan sebagainya. Lihat Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: 2004) 56.

⁵⁵ Baca : Veithzal Rivai, dkk, berjudul, *Islamic Financial Managemant*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010) 187.

⁵⁶ Baca lebih lengkap Daud Vicary Abdullah dan Keon Chee, *Buku Pintar Keuangan Syari'ah*, Terjemah (Jakarta: Zaman, 2010).

- a. Disertasi yang ditulis oleh Abul Jalil “ *Spiritual Entrepreneurship (Studi Transformasi Pengusaha Kudus)*”, Magister Pascasarjana IAIN Sunan Ampel 2007. Kesimpulan yang diperoleh, bahwa formasi spiritualitas pengusaha Kudus terbentuk dari unsur fisiologis, kognitif, psikologis, sosiologis, dan antropologis. Dengan potensi iman, unsur-unsur tersebut bersinergi sehingga membentuk keberagaman integratif yang potensial menghadirkan spiritualitas. Implikasi teoritik disertasi ini berseberangan dengan Lance Castle yang menyimpulkan ideologi Islam tidak menyokong praktik berusaha. Irwan Abdullah yang menemukan ideologi modernis-reformis sebagai penyuntik etos kerja, dan Nanat Natsir yang menemukan Qadariyyah sebagai ideologi pengusaha dan Ash’ariyyah sebagai ideologi buruh.⁷⁰
- b. Disertasi yang ditulis oleh Noor Chozin Askandar “*Prilaku Mu’amalah Perbankan Syari’ah Masyarakat Perguruan Tinggi Islam (Perspektif Hukum Islam dan Nasional)*”. Disertasi ini menjawab permasalahan: Sesuikah prinsip, manajemen, produk bank shari’ah dan perilaku masyarakat Perguruan Tinggi Islam Malang dengan prinsip yang dibangun di dalamnya? Apakah perilaku masyarakat Perguruan Tinggi Islam dalam bermuamalah khususnya pada bank BNI Shari’ah dan Bank BTN Shari’ah Malang sesuai dengan shari’ah? Peluang apa yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat perguruan

⁷⁰ Abul Jalil “ *Spiritual Entrepreneurship (Studi Transformasi Pengusaha Kudus)*”, (Disertasi Pascasarjana IAIN Sunan Ampel 2007).

- b. *Organizing*, menyusun secara sistematis data-data yang diperoleh dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan yang dibuat berdasarkan data yang relevan dengan sistematika pertanyaan dalam rumusan atau fokus masalah.
- c. *Reduction*, data yang diperoleh dari data lapangan di reduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, yang penting yang berkaitan dengan masalah guna untuk memberikan gambaran yang lebih fokus tentang hasil wawancara maupun dari hasil penelahan dokumen yang sesuai dengan aspek-aspek dalam masalah yang diteliti.
- d. *Display*, data yang terkumpul sedemikian rupa disajikan dengan cara yang sederhana misalnya peneliti membuat model, matriks atau grafik, sehingga keseluruhan data dan bagian detailnya dapat dipetakan dengan jelas.⁷⁹ Secara rinci analisis data ini peneliti lakukan sesuai dengan saran Suharsimi Arikunto meliputi; reduksi data, display data dan menarik kesimpulan – verifikatif.

Selain itu penulis juga berpegang pada penjelasan Ismail Nawawi dalam bukunya yang lebih simpel dan praktis bahwa analisa data untuk penelitian kualitatif seperti yang penulis lakukan ini sudah dilakukan sebelum penulis memasuki lapangan, yaitu dari hasil studi pendahuluan atau disebut dengan data skunder. Teknik ini digunakan agar data penelitian yang komprehensif, dapat dipilih sesuai dengan

⁷⁹ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta : Reneka Cipta, 1990), 253, Ismail Nawawi, *Metode Penelitian Kualitatif, Teori dan Aplikasi Interdisipliner Ilmu Sosial, Ekonomi/ Ekonomi Islam, Agama Manajemen* (Jakarta: Dwi Pustaka Jaya : Jakarta, 2012) 185.

Mu‘amalat Indonesia Cabang Jember“ maka disusun dengan desain kajian menjadi lima bab.

Bab pertama pendahuluan sebagai kerangka awal yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi, pembatasan masalah dan rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka teoritik, studi penelitian terdahulu, pendekatan penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab kedua adalah tinjauan umum tentang *muḍârabah* yang akan menyajikan landasan teoretik yang berisi *muḍârabah* dalam tinjauan sejarah, pengertian *muḍârabah*, landasan hukum *muḍârabah*, syarat dan rukun *muḍârabah*, unsur-unsur *muḍârabah*, jenis-jenis *muḍârabah*, jenis-jenis pembiayaan, sistem pembiayaan, manajemen produk dan sistem pengelolaan *muḍârabah*, prinsip-prinsip umum ekonomi Islam serta manfaat dan resiko *muḍârabah*.

Bab ketiga adalah paparan data dan hasil temuan yang berisi gambaran umum lokasi penelitian, profil lokasi penelitian, produk-produk yang ditawarkan, dan implementasi sistem produk pembiayaan *muḍârabah* di Bank Muamalat cabang Jember yang memaparkan hasil temuan fakta yang berupa telaah dokumentasi dan wawancara tentang sistem seleksi penetapan nasabah, penetapan besar dan kecilnya pembiayaan yang akan diberikan, sistem penentuan waktu kontrak, sistem penentuan nisbah, dan pembinaan.

Bab keempat adalah analisis hasil temuan yang berisi analisis implementasi sistem produk pembiayaan *muḍârabah* di Bank Muamalat

ibukota provinsi, ibu kota kabupaten dan ibukota kotamadya. Di Indonesia (dari sumber literatur yang penulis baca), ada dua jenis bank.

Pertama; Bank Perkriditan Rakyat (Bank Pedesaan) dan bank umum (komersial) yang diklasifikasikan menurut modal dan area operasinya. Operasinya juga sangat terbatas, seperti memobilisasi dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, terdiri atas deposito berjangka, tabungan dan atau bentuk-bentuk deposito serupa, memberi kredit, menyediakan keuangan dari nasabah atas dasar keuntungan bersama, menempatkan dana di Bank Indonesia, deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan di bank-bank lain.

Kedua; bank komersial, yang memerlukan modal lebih besar, yaitu sedikitnya 50 milyar rupiah dengan operasinya dan wilayah aktivitas yang lebih luas. Tipe-tipe bank ini memiliki kekuatan signifikan untuk memobilisasi dan menyalurkan dana dari masyarakat untuk yang lain agar dapat meningkatkan dan memperbaiki standar hidup rakyat biasa. Dalam hal ini, pemerintah Indonesia juga telah memberi kesempatan kepada para bankir untuk memilih, apakah bank-bank itu dijalankan dengan sistem bunga atau sistem bagi-hasil sesuai Hukum Islam.

Mudârabah, sebagaimana disebutkan di atas, adalah termasuk dalam term perintah mencari karunia atau faḍl Allah ini dalam al-Qur'ân tersirat dari

mendapatkan keuntungan apapun, tetapi dia hanya berhak menerima gaji atau *ujrah* tetap yang diterima oleh seorang wakil sekalipun usaha yang dijalankannya tidak mendapatkan keuntungan apapun.

Wahbah mendefinisikan bahwa *muḍârabah* adalah penyerahan modal oleh pemilik modal (*rabb al-mâl*) kepada pengusaha (*muḍârib*) untuk dijalankan atau dikelola dalam sebuah usaha dagang dan keuntungannya dibagi antara kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan. Dengan adanya pernyataan keuntungan dibagi antara kedua belah pihak, maka jelas bahwa pengusaha atau pengelola (*muḍârib*) bukanlah seorang wakil tapi dia seorang mitra kerja yang keduanya berserikat untuk mendapatkan keuntungan.³⁹

Definisi-definisi tersebut di atas telah diilustrasikan secara lengkap oleh Al-Qaddûrî dengan mengutip pendapat para ulama', bahwa *muḍârabah* adalah sebuah kerjasama antara dua belah pihak yang unsur-unsur yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak, yaitu adanya pemilik modal (*rabb al-mâl*), yang menyerahkan modal sepenuhnya kepada pengelola (*muḍârib*) untuk dijalankan dalam sebuah usaha produktif dan hasilnya atau keuntungannya (*al-ribḥ*) dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat dalam kontrak kerja.⁴⁰

³⁹ Wahbah al-Zuhailî, *al-Fiqh al-Islâmî wa Adillatuhû*, (Damshiq : Dâr al-Fikr, Cet. IV, Juz V, 2004), 3924. Redaksi yang sama lihat: 'Uthman Ibn Shatâ, *Hâshiyah I'ânah al-Tâlibîn 'alâ ḥall Alfâz fath al-Mu 'în*, (Bairut: Dâr al-Kutub al- 'Ilmiyah, Juz. III, cet. XII, 2014) 170. Lihat juga : Shabir, *Al-Mu'amalat al-Maliyah al-Mu'asrah*, (Ardan : Dâr al-Nafa'is, 1996), 189.

⁴⁰ Al-Qaddûrî, *Al-Mawsû'ah, Al-Fiqhiyyah al-Muqâranah*, (Kairo: Dâr al-Salam, 2006), 3503. Pengertian dapat dilihat pada al-Khâtîb al-Sharbînî, *Mughni al-Muhtaj ilâ Ma'rifatî Alfâz al-Minhaj*, (Dâr al-Kutub al-'Ilmiyah, Cet. I, juz, III, 1994), 397. Baca juga : Ibnu 'Âbidîn, *Radd al-Mukhtâr 'alâ al-Durr al-Mukhtâr*, (Dâr Ihya' al-Turâth al-'Arabî, Cet, II, juz IV, 1987), 483. Ibnu Qudamah, *al-Mughnî 'alâ Mukhtaṣar al-Kharqî*, (Beirut: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyyah, Cet, II, juz,

- b. berupa uang, bukan barang. Namun Hanafî membolehkan modal mudarabah berupa barang dagangan dengan kesepakatan kedua belah pihak.⁷⁵
- c. modal harus dalam bentuk uang tunai, bukan dalam bentuk tanggungan hutang, karena jika dalam bentuk tanggungan hutang, maka disini tidak terjadi serah terima antara kedua belah pihak.⁷⁶
- d. diserahkan secara langsung kepada pengelola, agar dapat melakukan kerjasama ini dengan baik. Jumhur fuqaha' sepakat tentang hal ini (modal diserahkan secara tunai kepada pengelola, namun demikian Imam Hanafî dalam menanggapi persoalan ini lebih simpel dan fleksibel, yaitu apabila angsuran pencairan dana tersebut atas kehendak pengusaha, maka hukumnya boleh atau tidak batal.⁷⁷
- e. *muḍârib* diperbolehkan menggabungkan sendiri dengan modal mudarabah tersebut atas ijin dari pemilik modal (*ṣâhib al-mâl*).⁷⁸

⁷⁵ Al-Jazîrî, *Al-Fiqh 'Alâ al-Madhâhib al-Arba 'ah*, (Damshiq : Dâr Ibn 'Aṣṣâṣah, Jil. III, 2010), 44. Baca juga : Al-Sarkhasî, *Kitâb al-Mabsûṭ*, (Bairut : Dâr al-Fikr, Jil. XI, Juz. XXII, 1989), 33.

⁷⁶ Ibid., 233. Menurut Muṣṭofâ al-Khin, memang akad ini sebenarnya mengandung gharar, karena hasil dari kerjasama ini tidak dapat diketahui dengan pasti, namun demikian akad ini dapat dan boleh dilakukan karena kebutuhan orang banyak. Oleh karena itu jangan sampai terjadi ketidakjelasan dalam memberikan modal. Modal dimaksud tidak boleh berupa barang, harga dagangan, karena hal itu mengandung gharar dan modal yang tidak jelas, karena jika dalam bentuk barang, maka harga hari ini tidak sama dengan harga hari berikutnya (fluktuatif). Iman Shâfi'i juga tidak sependapat jika modal yang diberikan berupa barang, emas dan perak sekalipun, bahkan fuqaha' sepakat melarang modal terdiri dari emas dan perak, karena keduanya sama dengan barang, kecuali Ibn Abî Laylâ dengan alasan bahwa keduanya disamakan dengan dinar dan dirham (karena dinar dan dirham sebagai alat tukar sebagaimana uang). Baca lebih lengkap; Muhammad al-Zuhrî al-Ghamrâwî, *Al-Sirâj al-Wahhâj*, (Bairut: Dâr al-Fir, tt). Lihat lebih lengkap; Ibn Rush, *Bidâyah al-Mujtahid*, 178. Baca lebih lengkap; Wahbah, *Al-Fiqh al-Islâmî wa Adillatuhû*, (Dâr al-Fikr : Damshiq, Cet. IV, Juz V, 2004), 3932-3935.

⁷⁷ Al-Kâsânî, *Badâi'u al-Ṣanâi' fi Tartîb al-Sharâi'*, (Bairut: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyah, Juz. 6, 1986), 132.

⁷⁸ Ibn Rush, *Bidâyah al-Mujtahid wa Nihâyah al-Muqtaṣid*, (Bairut: Dâr al-Jil, Juz. II, 1989), 394.

3. Terjadinya sikap tolong-menolong antara yang berkecukupan dan yang tidak punya *muḍârib* dan *rabb al-mâl*.
4. Dapat berinteraksi secara menejerial, saling menguntungkan antara kedua belah pihak, sehingga pada saat yang lain orang yang tidak memiliki skil untuk mengelola hartanya dapat belajar dalam berbisnis kepada orang yang memiliki skil.
5. Produk ini oleh Allah dibangun semata-mata untuk kemakmuran dan kemaslahatan umat manusia.

Dalam beberapa referensi kontemporer tentang keunggulan dari konsep *muḍârabah* ini, sebagaimana yang dikemukakan oleh Muhammad Syafi'I Antonio dan Syakir Sula,¹⁰⁶ yaitu :

1. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan yang diperoleh nasabah meningkat.
2. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/ hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *nigatif spread*.
3. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan cash flow/ arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.

¹⁰⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 97. Lihat juga : Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah, Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 137-138.

prinsip Ketuhanan atau *Tawhid*, prinsip *Akhlaq* dan prinsip keseimbangan atau *Ta'âdul*, prinsip kemanusiaan, prinsip tidak merugikan orang (prilaku *ribâ*) dan prinsip tidak merugikan orang lain karena menipu (*gharar*). Prinsip ini diharapkan dapat berimplikasi pada prilaku seseorang, baik sebagai produsen, pekerja maupun konsumen.¹⁰⁹

Berbicara tentang prinsip juga berbicara tentang nilai. Dalam ekonomi Islam terdapat enam prinsip nilai utama yang menjadi tolak ukur dalam melakukan bisnis. Nilai-nilai ini menggambarkan keunikan yang spesifik bagi ekonomi Islam, bahkan dalam kenyataannya merupakan ke-khasan yang bersifat menyeluruh yang tampak jelas pada segala aspek kehidupan manusia dengan selalu berlandaskan ajaran Islam. Atas dasar itu, maka prinsip yang dijadikan landasan dalam sistem ekonomi Islam adalah sangat berbeda dengan

¹⁰⁹ Baca selengkapnya : Moh. Asra Maksum, *Pemikiran KHR. As'ad Syamsul Arifin Tentang Ekonomi Dalam Islam*, (Surabaya: Pena Salsabila, 2012), 12-20. Maksum juga menyebutkan dengan istilah perumpamaan (metafora) Rasul, yaitu *al-şdiq*, *al-amânah*, *al-tabligh* dan *al-faţanah*. Lihat Maksum, Moh. Asra, *Dasar-Dasar Akuntansi Syari'ah, Konstruksi Akuntansi Syari'ah Dari Teori ke Praktek*, (Situbondo, Ibrahimy Press, 2009), 75. Baca juga: Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah, Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 723-749. Syakir menambahnya dengan prinsip-prinsip lain, namun secara substantif sama, misalnya ; 1) *tidak tahfif*; dalam bahasa arab diartikan dengan berdikit-dikit, berhemat-hemat, yang dimaksud adalah orang yang mengurangi bagian orang lain tetkala melakukan timbangan atau takaran untuk orang lain. 2) *tidak ada rishwah*; sogok yang dudah menjadi kultur dalam masyarakat korup. Menghindari *rishwah* termasuk jihad *iqtişâdî*, jihad dalam bidang ekonomi yang sangat berat. Perbuatan *rishwah* ini hukumnya haram, karena perbuatan ini sangat merusak profesionalisme bisnis. *Rishwah* dapat mengambil hak seseorang dalam berbisnis. *Rishwah* bisa membenarkan yang salah atau sebaliknya. Oleh sebab itulah Rasulullah bersabda bahwa orang yang menyogok dan yang disogok keduanya masuk neraka.4) *khidmah (pelayanan)*, menjadi pelayan masyarakat adalah suatu perbuatan yang sangat mulia “*Sayyid al-Anâm Khâdimuhum* “ didalam prilaku bisnis pelayanan adalah merupakan keniscayaan, melayani orang lain termasuk akhlak mulia. 5) *tidak ada Curang (gharar)*, prinsip utama dalam lembaga keuangan shari'ah adalah prinsip tidak ada *gharar*, *maysir*, *tidak zâlim* dan *ribâ*. Lihat juga pernyataan yang sama ; Didin Hafidhuddin, *Islam Aplikatif*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 35.

BAB III

IMPLEMENTASI SISTEM PADA PRODUK PEMBIAYAAN *MUDĀRABAH* DI BANK MUAMALAT INDONESIA JEMBER

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Mu'amalat Kantor Cabang Jember. Jember adalah termasuk salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Timur. Secara geografis kabupaten ini terletak pada koordinat $7^{\circ}59'6''$ - $8^{\circ}33'56''$ lintang selatan, $6^{\circ}29'9''$ - $7^{\circ}14'33''$ bujur timur, dengan ketinggian 83 meter dari permukaan laut. Sedangkan kondisi permukaan tanah bergelombang, karena sebagian besar merupakan wilayah perbukitan dengan pemetaan wilayah sebagai berikut; Pegunungan (3,45%) sebelah utara pusat kota. Perbukitan (3,33%) di bagian tengah pusat kota. Daratan (93,22%) di sebelah timur laut pusat kota.

Jember adalah termasuk salah satu kota di Karesidenan Besuki pada pertengahan abad ke XIX sampai abad XX, kota yang paling menarik pertumbuhannya adalah kota Jember. Kota Jember semula sebagai kota kecil, sepi, terisolir sebagai salah satu *distrik regenschap* Bondowos. Dalam waktu yang relatif singkat kota Jember menjadi kota yang paling besar jika dibandingkan dengan kabupaten-kabupaten di Karesidenan Besuki. Penyebab pertumbuhan kota Jember ini erat kaitannya dengan penetrasi sistem kapitalisme yang berwujud perkebunan partikelir. Munculnya perkebunan-perkebunan swasta di Indonesia melalui kebijakan

negara, bahkan dalam perekonomian dunia saat ini, bank Islam merupakan fakta yang tak terbantahkan. Eksistensi institusi perbankan Islam sudah tidak dapat dipisahkan dari kehidupan masyarakat modern dan karenanya, tidak ada sistem ekonomi yang mencapai kemajuan tanpa bantuan bank. Hingga dekade 1960-1970, (sebelum kelahiran Mit Ghamr Bank di Mesir dan kemudian Islamic Development Bank (IDB) tidak satu bank pun di dunia ini yang tidak menerapkan sistem bunga (*interest*).

Penerapan bunga merupakan suatu keniscayaan dan ia adalah unsur utama yang menjiwai seluruh sistem operasional dan mekanisme perbankan dunia kala itu. Walaupun pengenaan bunga memperoleh justifikasi teoritik dari para pakar, akan tetapi dalam ajaran Islam termasuk dalam ajaran agama-agama samawi yang lain, ia justru dipandang sebagai praktek eksploitatif, reduktif dan destruktif, sehingga mendapat celaan dan kecaman yang sangat keras.

Dari sini muncul masalah bagi umat Islam tentang bagaimana seharusnya berinteraksi dengan sistem perbankan yang pada dasarnya merupakan keniscayaan dalam kehidupan perekonomian mereka. Berdasarkan permasalahan inilah umat Islam bergerak mencari solusi bagi perbankan konvensional yang selama ini telah menjadi urat nadi perekonomian dunia. Oleh karena itu, bank Islam yang bebas bunga

	Bank					
	a. Pendapatan Margin Murabahah	1.078.893	1.436.709	2.007.951	559.124	630.405
	b. Pendapatan Bersih Salam Paralel	-	-	-	-	-
	c. Pendapatan Bersih Istishna Paralel					
	i. Pendapatan Istishna	3.794	2.901	2.664	738	603
	ii. Pendapatan Harga Pokok Istishna	-	-	-	-	-
	d. Pendapatan Sewa Ijarah	45.983	18.150	36.231	10.293	7.804
No	Pos-pos	2011	2012	2013	2014	2015
	e. Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah	207.395	308.582	300.806	103.020	58.950
	f. Pendapatan Bagi Hasil Musyarakah	772.905	1.027.764	1.637.552	491.626	570.593
	g. Pendapatan dari Penyertaan	108	113	-	-	-
	h. Lainnya	122.124	190.391	232.666	58.983	62.535
	2. Dari Bank Indonesia					
	a. Bonus SBIS	13.080	12.565	11.834	2.676	3.867
	b. Lainnya	62.619	67.362	67.228	23.127	34.553
	3. Dari Bank-bank Lain Di Indonesia					
	a. Bonus dari Bank Syariah Lain	255	169	94	25	156
	b. Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah					
	i. Tabungan Mudharabah	-	-	-	-	-
	ii. Deposito Mudharabah	362	495	253	58	64
	iii. Sertifikat Investasi Mudharabah Antar Bank	637	1.541	2.395	472	1.119
	iv. Lainnya	1.088	1.752	36.823	15.933	13.734
	c. Lainnya	10.488	11.649	15.756	4.736	5.114
	B. Pendapatan Operasional Lainnya					
	1. Jasa Investasi Terikat (<i>Mudharabah Muqayyadah</i>)	-	-	-	-	-

(pembiayaan), Bank Mu'amat Indonesia selalu memperhatikan portofolio usaha yang sudah dibiayai oleh Bank Muamalat Indonesia dalam bidang usaha tertentu, bidang usaha yang *recession proof* (tidak berdampak akibat adanya resesi), memperhatikan siklus sektor usaha (siklus konversi aktiva), Bidang usaha yang memberikan kemaslahatan umat (*halâl dan tayyiban*), sesuai dengan kebijakan yang diberlakukan. Penetapan segmentasi penyaluran dana dalam pembiayaan Bank Muamalat Indonesia tidak didasarkan *line of business* (bidang usaha) melainkan *size of business* (ukuran usaha), yaitu Usaha Kecil dan Usaha Menengah.¹⁵

Ketentuan fasilitas penyaluran dana berdasarkan prinsip *Buyû*¹⁶ (jual beli), yaitu Bank Muamalat Indonesia bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli (pemesan), *Shirkah dan muḍârabah* (bagi hasil).¹⁷ Kerjasama antara bank dengan nasabah dalam bentuk suatu proyek usaha yang menguntungkan. Hasil dari kegiatan proyek tersebut, baik yang dihitung dari pendapatan kotor

¹⁵ Hasil dari telaah dokumen tentang mekanisme dan prosedur penyaluran dana. Dokumen diperoleh dari Bank Mu'amat pada tanggal 25 Januari 2016. Dokumen tentang Prosedur dan Mekanisme Penanaman Dana (pembiayaan), D. 1.

¹⁶ *Al-buyû* atau jual beli (*sale and purchase*) yaitu bentuk-bentuk jual beli sebagaimana yang banyak dibahas dalam fiqh mu'amalah yang jumlahnya terbilang cukup banyak. Sungguhpun demikian, dari sekian banyak itu, ada tiga jenis jual beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan shâri'ah, yaitu *bay' murâbahah*, *bay' salâm* dan *bay' istiṣna'*, sebagaimana telah dikutip oleh Syafi'i Antonio dari Ibn Rushd dalam kitab *Bidâyah al-Mujtahid*. Lihat Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), 101-116.

¹⁷ *Ibid.*, 90. Bagi hasil atau profit sharing, secara umum bagi hasil dalam perbankan shari'ah dapat dilakukan dalam empat akad utama, yaitu *al-mushârah* atau *partnership*, *project participation*, *al-muḍârabah* atau *trust financing*, *trust investement* dan *murâbahah* atau *deferred payment sale*.

Selain itu, juga dapat diinformasikan data-data mengenai calon nasabah secara garis besar, seperti data keuangan, data produksi, dan pemasarannya. Dengan demikian, dapat diputuskan apakah pengajuan pembiayaan bagi calon nasabah dapat dilanjutkan atau tidak (ditolak).²⁴

Sementara dari hasil wawancara bersama pihak manajemen, Pimpinan (perspektif pelaku), bahwa dalam hal penetapan nasabah, bank melakukan identifikasi terhadap bidang usaha nasabah agar sesuai dengan skim shari'ah sesuai dengan *petunjuk prosedur dan mekanisme pembiayaan*. Identifikasi tersebut adalah: 1) apakah bidang usaha yang dimiliki nasabah termasuk usaha yang diperbolehkan oleh shari'ah atau dilarang, 2) identifikasi tentang kebutuhan fasilitas dari nasabah, dan fasilitas dari Bank Muamalat Indonesia (BMI) digunakan untuk apa saja, 3) memahami karakteristik seluruh produk-produk yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia, 4) memberikan jenis fasilitas pembiayaan yang sesuai dengan memperhatikan pemenuhan secara lengkap aspek rukun dan syarat dari jenis fasilitas yang akan dipergunakan, 5) tujuannya untuk apa, 6) nasabah orang baik-baik, bukan peminum, penjudi dan sebagainya, 7) dari hasil cek ini secara pasti diketahui tentang pembiayaan dari nasabah, kemudian ditawarkan jenis fasilitas pembiayaan yang sesuai dengan memperhatikan

²⁴ Hasil dari telaah dokumen tentang mekanisme dan prosedur penyaluran dana. Dokumen diperoleh dari Bank Mu'amalat pada tanggal 25 Januari 2016. Dokumen tentang Prosedur dan Mekanisme Penanaman Dana (pembiayaan), 5.

dalam bentuk pembatasan waktunya, sebagaimana penjelasan pada bab sebelumnya. Bank Mu'amalat Indonesia Cabang Jember dalam menjalankan produk ini menggunakan jenis *mudârabah* terikat.

Dari hasil telaah dokumen ditemukan penjelasan tentang penetapan waktu, yaitu *single nisbah*, yang waktunya ditentukan selama satu tahun dan *multi nisbah*, yang ditentukan selama tiga tahun. Selain itu, bank dapat melakukan intervensi manajemen, melakukan pengawasan, melakukan evaluasi dan monitoring terhadap usaha nasabah, bahkan bank dapat melakukan pembinaan usaha mikik nasabah.³⁵ Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.³⁶

Pemberlakuan waktu dalam kontrak produk pembiayaan *mudârabah* ini secara garis besar sudah ada mekanismenya dan prosedurnya, ada yang disebut dengan *single nisbah* yang jangka waktu kontraknya setidaknya-tidaknya (minimal) satu tahun. Ada yang disebut dengan *multi nisbah* dengan jangka waktu kontrak setidaknya-

³⁵ Hasil dari telaah dokumen tentang mekanisme dan prosedur penyaluran dana. Dokumen diperoleh dari Bank Mu'amalat pada tanggal 25 Januari 2016. Dokumen tentang Prosedur dan Mekanisme Penanaman Dana (pembiayaan), 6.

³⁶ Fatwa Dewan Shari'ah Nasional, Nomor : 07/ DSN-MUI/ IV/ 2000 tentang Pembiayaan Mudârabah (Qirâd).

porsi nisbah *ṣâhib al-mâl* 35%, *muḍârib* 65% dengan obyek bagi hasil *revenue sharing*, maka dalam setiap perhitungan bagi hasil, porsi *nisbah* tersebut tetap dipakai. Namun jika menggunakan sistem *multi nisbah* maka porsi *nisbah* tidak selalu tetap, ia akan mengalami perubahan selama jangka waktu kontrak berlangsung. Contohnya porsi nisbah *ṣâhib al- mâl* tahun pertama adalah 35%, tahun kedua adalah 45%, tahun ketiga 55% jika jangka waktu akad 3 tahun.⁴⁴

Berkenaan dengan keuntungan usaha, bank menggunakan proyeksi pendapatan atau keuntungan. Proyeksi ini dilakukan untuk memotivasi nasabah dalam menjalankan usahanya. Namun demikian, proyeksi keuntungan atau pendapatan hasil usaha mempertimbangkan faktor-faktor riil yang terjadi di lapangan, termasuk faktor ekonomi mikro maupun makro.⁴⁵

Hasil wawancara dengan H. Khalilurrahman dan ibu Hasanah, mereka mengatakan, bahwa memang ada ketentuan tentang penetapan nisbah itu dan mereka mengikuti apa yang sudah tertera dalam ketentuan tersebut setelah mereka mengerti dan memahami tentang nisbah itu. Dari kesepakatan antara mereka dengan pihak bank

⁴⁴ Pimpinan Bank Muamalat Indonesia “wawancara” pada tanggal 26 Januari 2016, jam 08.40 WIB, dan hasil telaah dokumen tentang data umum perusahaan nasabah yang harus dipenuhi dan hasil Telaah dokumentasi bidang pemasaran Bank Muamalat Indonesia Cabang Jember.

⁴⁵ Pimpinan Bank Mu’amalat Indonesia “Wawancara” pada tanggal 25 Januari 2016. Hasil wawancara bersama bapak Temy Wijaya, praktisi perbankan Islam “Wawancara “ pada tanggal 12 Agustus 2016 di kediamannya, jl. Gayungsari 7, nomor 22 Surabaya, KP. 60235. Sebagai Pimpinan Utama sejak tahun 2004 sampai dengan tahun 2013. Beliau menjabat sebagai Komisaris Utama sejak tahun 2014 sampai dengan sekarang dan sebagai konsultan perbankan Islam sejak tahun 2008 sampai dengan sekarang.

Indonesia sudah sesuai dengan tujuan semula. Metode pembinaan dan pemantauan penanaman dana dengan langkah-langkah yang diambil:

- a) Membina hubungan baik dengan nasabah secara regular untuk mengetahui kondisi bisnis nasabah
- b) Mengevaluasi mutasi rekening koran atau tabungan nasabah dan keuangan nasabah.
- c) Memperhatikan kelangsungan usaha nasabah terutama yang berkaitan dengan produk maupun jasa yang dihasilkannya, misalnya, apakah produk atau jasa tersebut masih dibutuhkan oleh konsumen atau tidak
- d) Membantu nasabah menyelesaikan permasalahan-permasalahan di bidang keuangan terutama yang berkaitan langsung dengan penyelesaian problem *cash flow* jangka pendek dan bisa juga bertindak sebagai konsultan keuangan (*financial advisor*)
- e) Account Manager harus secara intens memperhatikan kondisi keuangan nasabah. Hal ini berhubungan erat dengan pemenuhan kewajiban nasabah dan bisa juga *cross selling*
- f) Dalam pemantauan perkembangan usaha atau operasional nasabah, biasanya akan ditemukan beberapa masalah, misalnya, turunnya kualitas kewajiban kepada bank. Oleh karena itu dalam pendekatan awal, faktor penting yang harus diperhatikan oleh Account

Menurut H. Kholilurrahman, seorang nasabah produk pembiayaan *muḍârabah* (modal kerja) selama 15 tahun untuk mengembangkan usaha berupa kantin sekolah, selama ini sudah berjalan sekitar 5 tahun, namun demikian pihak bank sampai saat ini belum pernah datang untuk memberikan dan melakukan pembinaan dalam bentuk apapun.⁷⁰ Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh ibu Hasanah, ia mengaku, bahwa selama bermitra dengan Bank Muamalat Indonesia sebagai nasabah tidak pernah ada pendampingan dari petugas.⁷¹

Penulis mencoba melakukan wawancara dengan praktisi perbankan Islam, konsultan bank Islam yang yang berhasil diwawancarai. Dari hasil pelacakan wawancara, telah didapatkan beberapa informasi yang berkaitan dengan sistem produk pembiayaan *muḍârabah*. Temy Wijaya⁷² seorang praktisi dan konsultan perbankan Islam sudah lama bergelut di perbankan Islam mengatakan; Perbankan Islam, termasuk Bank Mu'amalat Indonesia dalam operasionalnya berdasarkan undang-undang dan fatwa Dewan Shari'ah. Lembaga keuangan yang menggunakan prinsip shari'ah pada produk penyertaan adalah *muḍârabah*,

⁷⁰ H. Khalilurrahman, *wawancara*, pada tanggal 2 September 2017 di kediamannya. Jln. Tebu Indah Kembiritan Genteng Banyuwangi Jawa Timur.

⁷¹ Hasanah, *wawancara*, pada tanggal 15 Desember 2016 di rumahnya Jln. Jawa, Gg 1, No.11, RT,1, RW,2. Desa Olen Kecamatan Mimbaan Panji Kabupaten Situbondo.

⁷² Harapan beliau, agar kedepan bank syariah dapat menyiapkan SDM yang berkualitas yang mengerti sepenuhnya aspek fiqh mu'âmalah, produk bank secara keseluruhan, peraturan-peraturan dari regulator baik OJK maupun DSN-MUI dan menerapkannya secara *kaffah*.

mushâraakah dan *murâbahah*. Harapan saya, bagaimana dalam produk-produk perbankan ini dapat menyiapkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas, mengerti sepenuhnya aspek *fiqh muâmalah*, produk bank secara keseluruhan, peraturan-peraturan dari regulator, baik otoritas jasa keuangan (OJK) maupun Dewan Shari'ah Nasional Majelis Ulama' Indonesia (DSN-MUI), dan menerapkannya secara utuh (*kaffah*), terutama yang berkenaan dengan pertanyaan saudara yaitu akad *mudârabah* di perbankan Islam.

Berkaitan dengan apa yang disebut *cash flow* ia mengatakan, bahwa *Cash flow* atau aliran kas adalah penghitungan keuangan yang memperhitungkan antara kas masuk dan kas keluar sehingga akan diketahui waktu suatu usaha tersebut mengalami kelebihan dana ataupun kekurangan dana. Kelebihan dana digunakan untuk membayar kewajiban, investasi atau ekspansi usaha. Bila terjadi kekurangan dana, maka perusahaan melakukan strategi meminjam kepada lembaga keuangan, atau menjual saham, atau menjual surat hutang, atau menjual asset, atau menunda ekspansi, dan atau menunda pembayarann kewajiban.⁷³

Berkenaan dengan keuntungan usaha, selama yang saya tahu menggunakan proyeksi yang akhirnya disesuaikan dengan

⁷³ Bapak Temy Wijaya, praktisi perbankan Islam, *Wawancara*, pada tanggal 19 Juni 2016, jam 10.14 WIB, di kediamannya, jl. Gayungsari 7, nomor 22 Surabaya, KP. 60235. Lihat hasil *wawancara* dengan Pimpinan Bank Mu'amalat Indonesia pada tanggal 25 Januari 2016.

penyertaan modal pembiayaan yang diberikan. Sedangkan sistem pengembalian dana dalam penanaman dana atau pembiayaan, sistemnya tergantung kesepakatan antara nasabah dengan lembaga keuangan yang dituangkan dalam perjanjian tertulis serta mempertimbangkan kemampuan nasabah.⁷⁴

Dari hasil wawancara bersama nasabah H. Salamo, ia mengatakan, bahwa sistem yang digunakan cukup rumit, sehingga tidak sedikit masyarakat yang pindah dan bermitera dengan bank lain, yaitu bank konvensional. Menurut nasabah ini, bank umum dalam memberikan pelayanan cukup simpel, cepat dan mudah, apalagi masyarakat memang menginginkan pelayanan seperti itu. Berkaitan dengan *nisbah* bagi hasil dan pengembalian modal, menurutnya masih sama dengan bank umum, sebab dalam pengembalian modal setiap bulannya menggunakan proyeksi keuntungan.⁷⁵

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh seorang nasabah ibu Hasanah, bahwa proses yang dilakukan oleh bank cukup rumit. Nasabah ini bekerjasama dengan bank Muamalat Indonesia Jember selama tiga (3) tahun dengan besar pinjaman modal Rp 5.000.000,- untuk pengembangan usaha yang ditekuni,

⁷⁴ Bapak Temy Wijaya, praktisi perbankan Islam, *Wawancara*, pada tanggal 29 Juni 2016 di kediamannya, Bapak Temy Wijaya, praktisi perbankan Islam, *Wawancara*, pada tanggal 12 Agustus 2016 di kediamannya, Jl. Gayungsari 7, nomor 22 Surabaya, KP. 60235.

⁷⁵ H. Ahmad Salamo, *Wawancara*, pada tanggal 13 Desember 2016 di kediamannya Desa Karang Kedawung, Kec. Mumbulsari, Kab. Jember.

(*revenue sharing*)¹³ atau laba bersih (*profit sharing*),¹⁴ dibagi bersama sesuai nisbah yang disepakati.¹⁵ Namun demikian bank memberlakukan sistem pembiayaan dengan penghitungan laba kotor (*revenue sharing*).

Dalam proses penetapan sebagai nasabah (*muḍârib*), ada beberapa ketentuan yang secara permanen dijadikan acuan oleh bank yaitu; nasabah berwatak/ berkarakter baik, sikap jujur, ahli dalam mengelola dana (keuangan) bertanggung jawab, semangat untuk kerjasama, cakap, kondisi usaha nasabah sehat, dan nasabah memiliki jaminan¹⁶

Disamping itu, bank juga memperhatikan bukti-bukti yang kuat dan keterangan lainnya yang dapat memberikan kekuatan hukum tetap bagi bank.¹⁷ Proses selanjutnya dalam penetapannya sebagai nasabah, bank menggunakan sistem jaminan atau agunan dalam produk pembiayaan *muḍârabah*: bentuk dari pada jaminan, nilai barang jaminan, status hukum dari jaminan yang diberikan. Selain itu, nasabah tidak punya masalah dengan pihak lain (bank lain): nasabah tidak memiliki masalah atau hubungan apapun dengan bank-bank lain yang pernah memberikan

¹³ *Revenew Sharing*. Dasar perhitungannya adalah penjualan/pendapatan usaha. Dalam hal ini pemilik dana hanya menghadapi kepastian atas tinggi rendahnya penjualan/pendapatan usaha dan tidak menghadapi ketidakpastian atas biaya-biaya usaha (harga pokok penjualan/biaya produksi, biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi).

¹⁴ *profit-sharing (profit-and-loss sharing)* merupakan bentuk skema bagi hasil yang seharusnya digunakan pada perbankan shari'ah dalam pembiayaan *muḍârabah* dan *mushârahah*. Namun saat ini skema *profit-sharing* tersebut tidak banyak digunakan karena sebagian bank shari'ah beranggapan bahwa risikonya tinggi. Bank shari'ah di Indonesia saat ini lebih banyak menggunakan skema *revenue-sharing*.

¹⁵ Lihat hasil dari telaah dokumen (D), hlm.1, tentang mekanisme dan prosedur penetapan penanaman modal. Dokumen diperoleh dari Bank Mu'amalat pada tanggal 25 Januari 2016.

¹⁶ *Ibid.*, 1.

¹⁷ *Ibid.*, 2.

penanaman dana (kredit) sebelumnya, tidak memiliki tanggungan atau kewajiban apapun dengan bank lain.¹⁸

Selain itu, bank melakukan identifikasi terhadap bidang usaha nasabah agar sesuai dengan skim shari'ah, sesuai dengan petunjuk prosedur dan mekanisme pembiayaan. Identifikasi tersebut adalah : usaha yang dimiliki nasabah termasuk usaha yang diperbolehkan oleh shari'ah atau dilarang, kebutuhan fasilitas dari nasabah, memahami karakteristik seluruh produk-produk funded maupun non funded yang dimiliki oleh BMI, memberikan jenis fasilitas pembiayaan yang secara lengkap aspek rukun dan syarat dari jenis fasilitas yang akan dipergunakan, nasabah orang baik-baik atau cakap, bukan peminum, penjudi dan sebagainya.¹⁹

Sementara dari hasil wawancara oleh peneliti dengan pihak manajemen, direktur (perspektif pelaku), ditemukan, bahwa dalam hal penetapan nasabah, bank melakukan identifikasi terhadap bidang usaha nasabah agar sesuai dengan skim shari'ah, sesuai dengan petunjuk prosedur dan mekanisme pembiayaan. Identifikasi tersebut adalah : 1) Apakah bidang usaha yang dimiliki nasabah termasuk usaha yang

¹⁸ Ibid., 4 Bila nasabah telah berhubungan dengan lembaga keuangan perbankan maka dapat dilengkapi dengan persyaratan kredit, jangka waktu kredit, agunan kredit dan kondisi calon nasabah pada lembaga keuangan perbankan yang lama. Selain itu, juga dapat diinformasikan data-data mengenai calon nasabah secara garis besar, seperti data keuangan, data produksi, dan pemasarannya. Dengan demikian, dapat diputuskan apakah pengajuan calon nasabah dapat dilanjutkan atau tidak (ditolak).

¹⁹ Lihat hasil telaah dokumen dan hasil “ wawancara ” bersama Pimpinan Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 25 Januari 2016, jam 13.35 di ruang kerja tentang mekanisme dan prosedur penetapan penanaman modal. Dokumen diperoleh pada tanggal 25 Januari 2016 (dokumen D) hlm. 1. Lihat hasil wawancara bersama Pimpinan Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 25 2016, jam 13.50 di ruang kerja.

modal dapat memberikan modalnya kepada seorang pengusaha atau pekerja untuk digunakan membeli bahan-bahan mentah dalam sebuah produk diproses menjadi barang jadi untuk kemudian dapat dijualnya, atau dalam bentuk barang, beliau mencocokkan baju untuk dijual dan keuntungan dibagi antara kedua pihak tersebut.²⁶

Ulama' sepakat, bahwa *muḍârabah*, pada prinsipnya adalah sebuah kontrak yang berdasarkan prinsip saling percaya, saling memberikan informasi yang benar (*simetry information*) antara kedua belah pihak *ṣâhib al-mâl* dan *muḍârib*, bertanggung jawab atas semua resiko karena kelalaian dan kesengajaan (*al-amânah*), jujur (*al-ṣidq*), yaitu jujur dalam melakukan usaha, tidak memanipulasi data, tidak ingkar janji, terbuka, yaitu memberikan keterangan dengan apa yang sesungguhnya terjadi (*al-tablîgh*). Tiga pilar prinsip inilah yang menjadi dasar dishari'atkannya produk *muḍârabah*.²⁷

Dengan demikian, dan terlepas dari perbedaan pendapat para ulama', menurut penulis, produk pembiayaan *muḍârabah* pada prinsipnya adalah sebuah kegiatan usaha yang didasarkan atas sikap saling percaya,

²⁶ Menurut Abu Hanîfah hal ini dapat dibenarkan, karena didalamnya sudah terjadi interaksi atau persekutuan antara pemilik modal dan pengelola, bahkan keuntungannya lebih dapat dipastikan dan bagi hasilnya dapat diwujudkan. Ibn Rush, Abû al-Walîd, Muḥammad Ibn Aḥmad Ibn Muḥammad, *Bidâyah al-Mujtahid wa Nihâyah al-Muqtaṣid*, (Bairut : Dâr al-Jil, Juz. II, 1989), 386..

²⁷ Kontrak ini pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW. Beliau melakukan kontrak ini dengan Sayyidatinâ Khadîjah atas tawaran paman beliau Abû Ṭâlib (saat itu Nabi dalam tanggungan pamandanya) pada saat bersamaan beliau dalam kesulitan ekonomi, kemudian permohonan beliau direspon oleh Khadîjah. Kontrak ini harus dilakukan secara jujur, amânah, terbuka seperti yang dilakukan oleh Nabi SAW. Muhammad al- Sharbînî, al- Khatîb, *Al-Iqnâ' fi Halli Alfâz Abî Shujâ'*, (Bandung: Shirkah Ma'ârif, Juz. II, tt), 77. Veithzal Riva'i, *Islamic Transaction Law In Buisiness dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2011), 271.

seperti perilaku yang telah ditunjukkan oleh Rasulullah dan para sahabat-Nya. Seorang pengusaha dituntut untuk berperilaku jujur, bertanggung jawab dan terbuka, memberikan informasi yang benar dan diyakini kebenarannya oleh pihak lain (*simetry information*) sebagaimana peristiwa yang terjadi kepada baginda Nabi SWA, dan para sahabat-Nya, sehingga intervensi pengelolaan dan manajemen dapat diabaikan atau tidak diperlukan.

Namun demikian pada saat ini, menurut penulis, para pelaku bisnis, antara pihak-pihak yang berkepentingan tidaklah semuanya memiliki sifat-sifat seperti yang diutarakan di atas dan dapat diandalkan kejujurannya (*moral hazard*). Tidak banyak pengusaha yang berperilaku jujur, amanah dan terbuka. Oleh karena itu, sangat dimungkinkan adanya kesepakatan lain, selain yang tertulis dalam akad saat dilakukan di awal kontrak. Bank Mu'amalat Indonesia telah melakukan kesepakatan-kesepakatan ini, mengingat dana yang ditanamkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan ini bukanlah murni milik bank sendiri, tetapi milik para nasabah yang mempercayakan modalnya untuk dikelola oleh bank Islam. Kesepakatan-kesepakatan tersebut dapat dilakukan pengawasan, evaluasi, monitoring dan pelaporan bahkan pembinaan atas usaha apapun yang dimiliki oleh nasabah (*intervensi manajemen*). Kesepakatan ini, sedikit atau banyak akan menimbulkan kesan bagi para nasabah, bahwa sistem yang diberlakukan oleh bank cukup rumit.

Berkenaan dengan agunan, *mudârabah* adalah sebuah kontrak kerjasama dengan prinsip saling percaya, amanah, terbuka, jujur dan tanpa ada jaminan apapun, kecuali kepercayaan dan kejujuran, sebagaimana kegiatan usaha ini pernah dilakukan oleh Baginda Rasulullah SAW, lima belas abad yang lalu antara beliau dengan Sayyidatina Khadijah ra. Beberapa kitab fiqh baik klasik maupun kontemporer menyebutkan bahwa kontrak ini dibangun atas dasar saling percaya, sehingga seorang yang menerima amanah ini disebut dengan orang yang dipercaya (*yad amânah*). Saat itu para pelaku bisnis dengan kontrak *mudârabah* ini memang sangat mungkin menggunakan dan menjalankan bisnis ini dengan tanpa jaminan (*damân*), karena Makkah adalah sebuah kota yang jumlah penduduknya hanya beberapa ribu saja dan dapat dikatakan hampir pasti setiap orang mengenal orang lain. Disamping itu kejujuran mereka dapat dipertanggungjawabkan. Mereka mengetahui karakter dan kemampuan masing-masing, apa yang mereka jual dan apa yang mereka beli dengan harga yang diketahui oleh publik dan sedikit sekali terjadi kekeliruan perilaku bisnis saat itu. Sebaliknya saat modern ini, di kota-kota besar yang hampir setiap orang tidak mengenali satu sama lainnya, maka menjadi wajar jika persoalan keuangan menjadi lebih sangat pribadi dan perbankan menjadi sangat dominan untuk memberikan informasi sebagai *intermediary* antara pemegang modal dan pengusaha yang membutuhkan modal tersebut.

Dalam kegiatan bisnis kedua ini, sangat dimungkinkan adanya sistem pengelolaan modal dapat dilakukan kontrol, pengawasan, pembinaan yang dapat membantu (*al-mu'in*). Logikanya, karena modal yang ditanamkan dalam bentuk pembiayaan ini, bukanlah modal milik bank sendiri, tetapi merupakan titipan atau amanah yang diberikan oleh nasabah atau pihak ketiga untuk dapatnya dikembangkan dalam rangka mendapatkan keuntunagn dengan prinsip tabungan (*wadi'ah yad al-damânah*), dalam durasi waktu yang telah ditentukan.

Pihak ketiga tersebut dapat mengambil dana yang dititipkan tersebut sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam kontrak (*limite waktu*). Persoalan ini, menuntut bank untuk benar-benar mempertanggung jawabkan kepada nasabah pihak ketiga. Adanya didline waktu dan keterikatan atau keterbatasan jenis usaha dalam kontrak ini menurut Imam *Abû Hanîfah* dan *Imâm Ahmad*, hukumnya boleh. Oleh karena itu, menurut peneliti, produk pembiayaan jenis ini, pemilik modal dapat melakukan intervensi manajemen dalam rangka pembinaan usaha nasabah dengan harapan nasabah dapat mengembangkan usaha yang dikelolanya.

4. Sistem Penetapan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan.

Dari hasil wawancara dan telaah dokumen, telah ditemukan dasar analisa dan penentuan nisbah bagi hasil. Bank memiliki aturan main sebagaimana yang dipaparkan oleh direktur dan merujuk pada dokumen tentang prosedur dan mekanismenya, misalnya, obyek bagi hasil yang

diinginkan bank menggunakan *revenue sharing*, dari *return* atau hasil yang diinginkan oleh bank dalam menyalurkan pembiayaan pada nasabah, berapa lama jangka waktu bank berinvestasi dalam bentuk penyaluran pembiayaan kepada nasabah, kemampuan nasabah, resiko yang akan diterima oleh bank selama waktu kontrak pembiayaan berjalan.⁴⁷

Sedangkan nisbah bagi hasil yang diperoleh dari keuntungan usaha harus sesuai dengan kesepakatan pada awal akad, yaitu besarnya porsi nisbah *sâhib al-mâl* dan *muḍârib*, tetap sama selama jangka waktu akad atau periode, jika menggunakan *single nisbah*, contoh porsi nisbah *sâhib al-mâl* 35%, *muḍârib* 65% dengan obyek bagi hasil *revenue sharing*. Sedangkan sistem *multi nisbah*, maka besar porsi nisbah akan berubah dalam perhitungan bagi hasil. Contoh porsi nisbah *sâhib al-mâl*, tahun pertama adalah 35%, tahun kedua adalah 45%, tahun ketiga 55%, jika jangka waktu akad 3 tahun.⁴⁸

Penentuan nisbah bagi hasil dalam produk *muḍârabah*, merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan pada awal kontrak (akad). Dalam penentuan nisbah ada prosedur dan mekanisme yang sudah ditetapkan oleh bank, yaitu memperhatikan unsur-unsur penting yang dapat mempengaruhi penentuan nisbah.

⁴⁷ Pimpinan Bank Mu'amat Indonesia Jember "Wawancara" pada tanggal 25 Januari 2016. Di Kantor BMI. Dan telaah dokumen tentang prosedur penentuan nisbah.

⁴⁸ Pimpinan Bank Mu'amat Indonesia "wawancara" pada tanggal 25 Januari 2016. Dan hasil telaah dokumen tentang data umum perusahaan nasabah yang harus dipenuhi dan hasil Telaah dokumentasi bidang pemasaran Bank Mu'amat Indonesia Cabang Jember.

Hasil wawancara dengan H. Khalilurrahman dan ibu Hasanah, mereka mengatakan, bahwa memang ada ketentuan tentang penetapan nisbah itu dan mereka mengikuti apa yang sudah tertera dalam ketentuan tersebut setelah mereka mengerti dan memahami tentang nisbah itu. Dari kesepakatan antara mereka dengan pihak bank ditetapkanlah masing-masing besaran bagi hasil dan besaran setoran selama kontrak berlangsung dengan jumlah dan nominal yang sama dalam setoran setiap bulan.⁵²

Dari paparan tersebut di atas dapat dipahami, bahwa nisbah bagi hasil merupakan unsur yang wajib disebutkan pada saat kontrak dilakukan. Jika nisbah ini tidak disebutkan pada saat kontrak berlangsung, maka akan terjadi kesalahpahaman dan dapat dimungkinkan hasil atau keuntungan akan dibagi secara sama. Penyebutan yang berupa nisbah bagi hasil pada awal kontrak adalah lebih baik, karena untuk menghindari munculnya kesalahpahaman di kemudian hari (pada saat pembagian hasil).

Berkenaan dengan keuntungan usaha, selama yang saya tahu adalah menggunakan proyeksi, yang akhirnya disesuaikan dengan penyertaan modal pembiayaan yang diberikan. Sedangkan sistem pengembalian dana dalam penanaman dana atau pembiayaan seperti yang dimaksudkan dalam penelitian saudara, sesungguhnya sistemnya

⁵² Hasil wawancara dengan ibu Hasanah, pada tanggal 15 Desember 2016 di rumahnya Jln. Jawa, Gg 1, No.11, RT,1, RW,2. Desa Olen Kecamatan Mimbaan Panji Kabupaten Situbondo dan H. Khalilurrahman, *wawancara*, pada tanggal 2 September 2017 di kediamannya. Jln. Tebu Indah Kembang Genteng Banyuwangi Jawa Timur.

salah satu pihak, kecuali karena kebaikan dari *ṣâhib al-mâl*. Berbeda dengan Imam Shâfi'î, menurutnya, yang demikian itu dianggap sebagai suatu kesamaran, karena jika terjadi kerugian dalam usaha nasabah, maka *ṣâhib al-mâl* tetap menanggung resiko.

Abû Hanîfah menganggapnya bukan akad *muḍârabah*, tetapi itu merupakan pinjaman (*qard*) dan *muḍârib* tetap menanggung semua resiko kerugian yang terjadi. Kaitannya dengan pendapatan atau keuntungan usaha, ulama' sepakat, bahwa keuntungan tidak boleh menggunakan proyeksi, jika hal itu dilakukan, maka akan memberatkan *muḍârib*, sebab logikanya dalam melakukan usaha apapun tidak dapat dipastikan beruntung, dan ini resiko yang harus ditanggung bersama dalam melakukan kontrak *muḍârabah*.

Sejauh pengetahuan penulis, belum ditemukan pendapat yang membolehkan asumsi-asumsi atau proyeksi dalam menetapkan keuntungan sebuah usaha (*sangat fluktuatif*). Oleh karena, maka penggunaan asumsi-asumsi atau proyeksi-proyeksi keuntungan usaha adalah tidak dapat dibenarkan. Persoalan ini akan menimbulkan kesan yang kurang baik dimasyarakat, karena sistem ini akan berimplikasi pada persepsi masyarakat, bahwa bank Islam tidak berbeda dengan bank konvensional.

Sistem arus kas (*cash flow*) adalah arus masuk dan arus keluar atau setara kas dalam periode tertentu yang berjangka pendek dalam pengelolaan uang sebuah perusahaan. Sistem ini digunakan oleh bank

apakah dana yang disalurkan oleh Bank Muamalat sudah sesuai dengan tujuan semula.⁶⁸ Dari wawancara bersama nasabah ditemukan fakta, bahwa pihak bank tidak pernah melakukan pendampingan apapun sebagaimana yang disampaikan oleh H. Kholilurrahman dan ibu Hasanah.⁶⁹ Penulis mencoba melakukan wawancara dengan praktisi perbankan Islam, konsultan bank Islam yang memiliki kualifikasi perbankan Islam. Dari hasil pelacakan wawancara, telah didapatkan beberapa informasi yang berkaitan dengan sistem produk pembiayaan *muḍârabah*.

Temy Wijaya⁷⁰ seorang praktisi dan konsultan perbankan Islam sudah lama bergelut di perbankan Islam mengatakan; Perbankan Islam, termasuk Bank Mu'amalat Indonesia dalam operasionalnya berdasarkan undang-undang dan fatwa Dewan Shari'ah. Lembaga keuangan yang menggunakan prinsip shari'ah pada produk penyertaan adalah *muḍârabah*, *mushârahah* dan *murâbahah*. Harapan saya, bagaimana dalam produk-produk perbankan ini dapat menyiapkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas, mengerti sepenuhnya aspek *fiqh muâmalah*, produk bank secara keseluruhan, peraturan-peraturan dari regulator, baik otoritas jasa keuangan (OJK) maupun Dewan Shari'ah Nasional Majelis Ulama'

⁶⁸ Hasil dari telaah dokumen tentang mekanisme dan prosedur penetapan penanaman modal. Dokumen diperoleh dari Bank Mu'amalat pada tanggal 27 Maret 2016. Dokumen (D), 16.

⁶⁹ Lihat hasil wawancara dengan ibu Hasanah pada tanggal 15 Desember 2016 di rumahnya Jln. Jawa, Gg 1, No.11, RT,1, RW,2. Desa Olen Kecamatan Mimbaan Panji Kabupaten Situbondo.

⁷⁰ Harapan beliau, agar kedepan bank syariah dapat menyiapkan SDM yang berkualitas yang mengerti sepenuhnya aspek *fiqh mu'âmalah*, produk bank secara keseluruhan, peraturan-peraturan dari regulator baik OJK maupun DSN-MUI dan menerapkannya secara *kaffah*.

Dari hasil wawancara bersama nasabah H. Salamo, ia mengatakan, bahwa sistem yang digunakan cukup rumit, sehingga tidak sedikit masyarakat yang pindah dan bermitera dengan bank lain, yaitu bank konvensional. Menurut nasabah ini, bank umum dalam memberikan pelayanan cukup simpel, cepat dan mudah, apalagi masyarakat memang menginginkan pelayanan seperti itu. Berkaitan dengan *nisbah* bagi hasil dan pengembalian modal, menurutnya masih sama dengan bank umum, sebab dalam pengembalian modal setiap bulannya menggunakan proyeksi keuntungan.⁷³ Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh seorang nasabah, bahwa proses yang dilakukan tidak secepat bank lain (konvensional).⁷⁴

Sistem pembinaan dan pemantauan pembiayaan *muḍârabah*, adalah melakukan langkah-langkah, yaitu; 1) membina hubungan baik dengan nasabah secara regular untuk mengetahui kondisi bisnis nasabah, 2) mengevaluasi, 3) membantu nasabah menyelesaikan permasalahan-permasalahan di bidang keuangan, terutama yang berkaitan langsung dengan penyelesaian *problem cash flow*, 4) memperhatikan kondisi keuangan nasabah, misalnya turunnya kualitas kewajiban kepada bank.⁷⁵

⁷³ Lihat hasil wawancara bersama H. Ahmad Salamo pada tanggal 13 Desember 2016 di kediamannya Desa Karang Kedawung, Kec. Mumbulsari, Kab. Jember.

⁷⁴ Lihat hasil wawancara bersama ibu Hasanah pada tanggal 15 Desember 2016 di rumahnya, Jln. Jawa, Gg. I, No. 11, Rt 1, Rw 2, Desa Olen, Kecamatan Mimbaan Panji, Kabupaten Situbondo.

⁷⁵ Hasil dari telaah dokumen tentang mekanisme dan prosedur penetapan penanaman modal. Dokumen diperoleh dari Bank Mu'amatat pada tanggal 27 Maret 2016. Dokumen (D), 16.

Dalam teori ekonomi, kontrak ini dikenal dengan hubungan keagenan (*prinsipal* dan *agen*). Konsep ini menjelaskan hubungan kontraktual antara *prinsipal* dan *agen*, dimana pihak *prinsipal* memberikan mandat kepada pihak lain, yaitu *agen*, untuk melakukan semua kegiatan atas nama prinsipal dalam kapasitasnya mengambil keputusan. Tujuan dari teori ini adalah mengevaluasi sebuah lingkungan dimana keputusan harus diambil dan mengevaluasi hasil dari keputusan yang sudah diambil guna mempermudah pengalokasian hasil antara *prinsipal* dan *agen* sesuai kontrak kerja yang telah disepakati. Jika salah satu pihak (terutama *muḍârib* atau nasabah) tidak menyampaikan secara terbuka, transparan (*tabligh*), apa adanya tentang sesuatu yang berhubungan dengan prolehan hasil, dari keputusan yang diambil, maka sangat dimungkinkan timbul masalah *adverse selection*, yaitu penyeleksian nasabah dalam produk pembiayaan seperti *muḍârabah* ini sedemikian rupa.

Hal ini dilakukan oleh pihak bank, karena pihak *prinsipal* (bank) tidak dapat memastikan kebaikan dan kejujuran *agen* atau nasabah dan dapat dimungkinkan bank salah dalam menilai kriteria nasabah. Disamping itu akan muncul juga resiko lain ketika kontrak tersebut dijalankan, yang disebut dengan *moral hazard*, yaitu kemungkinan nasabah menggunakan dana yang diberikan tidak untuk semestinya dan akan melaporkan hasil atau keuntungan yang diperoleh tidak sesuai dengan yang seharusnya.

Dalam transaksi keuangan semacam ini, masalah *adverse selection*, *moral hazard* merupakan masalah yang krusial, karena kontrak keuangan seperti ini sarat dengan aktivitas *asymmetric information*. Dengan demikian adanya pengawasan, monitoring dan semacamnya oleh pihak manajemen perbankan dapat dan boleh dilakukan agar permasalahan *prinsipal-agen* dalam kontrak ini dapat diminimalisir. Tidak hanya itu, tetapi adanya pengawasan dapat mewujudkan peningkatan usaha dan pendapatan usaha dari periode tertentu, lebih-lebih untuk pengembangan usaha kedepan dalam rangka pemberdayaan ekonomi umat yang menjadi motivasi disyariatkannya produk mudârabah sejak awal Islam.

Teori *agen-prinsipal* ini merupakan basis teori yang mendasari praktik bisnis perusahaan yang dipakai selama ini. Teori ini berakar dari sinergi teori ekonomi, teori perusahaan, teori sosiologi dan teori organisasi. Prinsip utama, teori ini, menyatakan adanya hubungan kerjasama antara pihak yang memberi wewenang (*prinsipal*) dengan pihak yang menerima wewenang (*agen*) dalam bentuk kontrak kerjasama yang disebut *nexus of contract*.

Teori ini mengasumsikan, bahwa semua individu bertindak atas kepentingan mereka sendiri. Karena perbedaan ini, masing-masing pihak berusaha memperbesar keuntungan diri sendiri. *Prinsipal* menghendaki pengembalian yang sebesar-besarnya dan secepatnya. Sedangkan agen

memiliki kepentingan yang berbeda dengan *prinsipal*, sehingga masing-masing pihak memaksimalkan kepentingan mereka sendiri-sendiri. *Agen* yang seharusnya menjalankan amanah *prinsipal*, telah melanggar komitmen, dengan bertindak untuk kepentingannya sendiri, tidak untuk kepentingan bersama. *Kedua*; sulitnya membuktikan usaha yang dilakukan oleh *agen*, apakah benar-benar menjalankannya sesuai dengan perjanjian atau tidak.

Dalam kondisi seperti inilah, biasanya *agen* bertindak mengabaikan hubungan kontraktual dan bertindak tidak berdasarkan kepentingan bersama. Untuk mengurangi resiko-resiko tersebut, maka sangatlah wajar dan urgen jika *prinsipal* (bank) menerapkan sejumlah batasan-batasan dan aturan-aturan tertentu agar *agen* tidak melakukan penyimpangan-penyimpangan untuk kepentingan sendiri. Pendampingan, pembinaan, pelaporan dan pengawasan, adalah merupakan bentuk hubungan yang saling mengikat antara kedua belah pihak.

Dalam konsep fiqih, pemberian kuasa kepada orang lain dikenal dengan *al-wakâlah*, yaitu seorang pemberi kuasa (*prinsipal*) dan yang menerima kuasa (*agen*) harus memiliki kewenangan (*wilâyah al-tawkîl wa al-wikâlah*) dan menerima pemberian kuasa, karena akad ini sama dengan akad perwakilan (*al-wikâlah*), yaitu pemilik modal adalah orang yang

pengelolaan usaha secara bersama-sama. Namun demikian pihak bank tidak akan terlibat secara langsung dalam mengelola usaha tersebut. Bank hanya melakukan pengawasan dan dan pembinaan, baik secara administratif maupun secara langsung. Oleh karena itu, maka satu sisi sistem *cash flow* disebut dengan *mushârahah*, dan disisi yang lain produk pembiayaan yang dijalankan oleh bank ini, disebut dengan *muḍârabah*, karena bank tidak terlibat dalam pengelolaan usaha yang dilakukan oleh nasabah secara langsung.

B. Analisis Faktor-Faktor Penyebab Turunya Profit

Dari apa yang telah penulis paparkan pada bab sebelumnya. Setelah dilakukan analisis pada bab sebelumnya penulis menemukan beberapa hal yang berkaitan dengan turunya profit. Turunya profit tersebut dapat disebabkan oleh sistem yang diterapkan oleh bank (faktor internal), dan dapat disebabkan oleh image masyarakat pada umumnya (faktor eksternal) atau disebabkan oleh faktor-faktor yang lain, misalnya karena regulasi perekonomian global yang tidak menentu dan lain sebagainya. Faktor-faktor penyebab dari produk pembiayaan *muḍârabah* ini, menurut penulis faktor-faktor tersebut dapat dibedakan menjadi dua yaitu, faktor internal dan faktor eksternal.

Dari implementasi sistem produk pembiayaan oleh bank, seperti sistem seleksi penetapan seorang nasabah, sistem besar-kecilnya pembiayaan yang akan diberikan, sistem penentuan waktu, sistem penetapan nisbah bagi hasil

dari keuntungan usaha, sistem proses akad (perjanjian) dan sistem pembinaan. Sistem ini memang sudah ada dan baku berupa mekanisme dan prosedur yang secara permanen digunakan oleh pihak bank untuk melakukan seleksi terhadap nasabah sebagai mitrakerja dalam produk ini.

Menurut penulis, seleksi semacam ini memang harus dilakukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia untuk memastikan calon nasabah, apakah calon nasabah tersebut orang baik yang memiliki sifat jujur, amanah, terbuka dan memiliki skill atau keterampilan dalam menjalankan usaha. Selain itu ada kesepakatan-kesepakatan lain seperti akan dilakukan pengawasan, evaluasi, monitoring dan pelaporan, bahkan pembinaan atas usaha apapun yang dimiliki oleh nasabah (*intervensi manajemen*), dan penggunaan jaminan.

Semua itu harus dilakukan untuk memastikan bahwa nasabah benar-benar memiliki usaha dan benar-benar melakukan usaha, karena saat ini tidak banyak pelaku bisnis tidak dapat diandalkan kejujurannya (*symetry information*), lebih-lebih di kota besar seperti Jember. Namun demikian dari apa yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia saat ini oleh masyarakat dianggap sebagai sistem yang rumit, dan hal ini akan membangun image masyarakat, masyarakat tidak simpatik terhadap Bank Muamalat Indonesia secara husus dan bank Islam pada umumnya.

Selanjutnya, bahwa tahapan-tahapan seleksi yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia, mulai dari identifikasi terhadap usaha dan kondisi keuangan (*cash flow*) usaha nasabah secara seksama, teliti, akurat adalah

untuk mengetahui dan meyakini bahwa nasabah benar-benar memiliki usaha sendiri dan benar-benar pengusaha yang berpengalaman, tahapan ini harus dilakukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia, agar dapat mengukur seberapa besar modal yang diinginkan dan akan dicairkan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia. Sistem *cash flow* yang diberlakukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia, oleh masyarakat ternyata menganggap, bahwa Bank Muamalat Indonesia tidak berbeda dengan bank konvensional pada umumnya.

Penentuan nisbah bagi hasil dengan menggunakan *review sharing*, dari hasil yang diinginkan oleh Bank Muamalat Indonesia dalam menyalurkan pembiayaan pada nasabah, akan memberatkan nasabah dalam pengelolaan usaha. Dalam hal ini biaya usaha dibebankan kepada nasabah di luar pembiayaan yang dicairkan oleh pihak bank. Dengan demikian, maka pihak bank tidak mau mengambil resiko apapun dalam produk ini. Sistem ini akan memberatkan nasabah dan membiarkan nasabah melaporkan pembiayaan tidak semestinya (pembengkakan biaya operasional). Proses ini akan berakibat kepada sikap dan perilaku nasabah tidak jujur (*symetry information*).

Penentuan nisbah bagi hasil baik menggunakan sistem *single nisbah* maupun sistem *multi nisbah*, akan berakibat pada program jangka panjang dan jangka pendek dalam pengelolaan pembiayaan oleh pihak bank. Penentuan waktu satu tahun sampai dengan waktu tiga tahun, bank tidak akan dapat membiayai proyek-proyek besar yang berjangka panjang. Hal ini akan

berakibat pada sisi pendapatan dari pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank, lebih-lebih pada produk pembiayaan *muḍârabah* ini.

Pemberlakuan sistem *multi nisbah* pada *sâhib al-mâl* tahun 1, adalah 35%, tahun II 45 % dan tahun III 55% dalam jangka waktu selama tiga tahun. Porsi nisbah bagi *muḍârib* lebih kecil dari porsi nisbah *sâhib al-mâl* (berkurang) sampai pada tahun ketiga adalah sangat memberatkan nasabah. Menurut penulis, bahwa porsi nisbah baik menggunakan *single nisbah* ataupun *multi nisbah*, bagi *muḍârib* seharusnya semakin besar. Hal ini dilakukan oleh pihak manajemen sebagai motivasi untuk mengembangkan usaha lebih baik dan dapat bersaing.

Berkenaan dengan keuntungan usaha, bank menggunakan proyeksi pendapatan atau keuntungan usaha pada setiap periode tertentu, disesuaikan dengan dengan penyertaan modal pembiayaan yang diberikan. Sistem ini oleh masyarakat dianggap sebagai perilaku yang tidak sesuai dengan skim *sharî'ah* dan akhirnya muncul image, bahwa bank Islam sama dengan bank konvensional (sama system riba).

Dari hasil analisis beberapa sistem seperti yang telah dipaparkan oleh penulis dapat dipahami, bahwa sistem penetapan sebagai seorang nasabah harus dilakukan oleh bank, seperti fasilitas yang akan diberikan, adanya barang yang dijadikan jaminan dan sebagainya, karena untuk memastikan kesungguhan dan kometmen nasabah terhadap kontrak yang telah dilakukan oleh kedua belah pihak, mengingat pembiayaan yang diberikan oleh pihak

bank adalah merupakan amanah dari pihak ketiga (investor) untuk dikelola sebaik-baiknya dalam rangka mendapatkan keuntungan finansial. Sedangkan besaran pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah tujuannya untuk mengetahui dan mengukur secara pasti dan proporsional sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Dari segi penentuan waktu, pihak bank memilih jenis *muḍârabah* yang kedua yaitu *muḍârabah muqayyadah*, karena modal yang ditanamkan atau yang diberikan kepada nasabah dalam pembiayaan ini bukan modal milik bank sendiri, melainkan modal titipan pihak ketiga (investor) yang dititipkan dengan prinsip tabungan atau *wadî'ah yad al-damânah* dalam durasi waktu yang telah ditentukan.

Penentuan nisbah bagi hasil pada awal kontrak oleh kedua belah pihak wajib disebutkan agar terhindar dari kesalahpahaman pada saat pembagian hasil dilakukan. Sedangkan adanya proyeksi atau asumsi keuntungan usaha yang diperoleh nasabah sebenarnya tidak perlu dilakukan oleh pihak bank, karena sistem yang digunakan oleh bank adalah sistem arus kas. Sistem ini untuk mengetahui berapa arus kas keluar dan berapa arus kas masuk dalam periode tertentu.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Implementasi Sistem Pada Produk Pembiayaan *Muḍârabah*

Sistem yang dijalankan oleh bank, tidak jauh berbeda dengan teori sistem yang dibangun oleh para ahli, sebagaimana yang dituangkan dalam prosedur dan mekanisme produk pembiayaan *muḍârabah*, mulai dari proses penetapan nasabah sampai dengan berakhirnya kontrak. Sistem pada produk pembiayaan *muḍârabah* yang digunakan oleh manajemen bank adalah melalui proses, seleksi penetapan nasabah, penentuan besar-kecilnya pembiayaan *muḍârabah*, penentuan waktu kontrak pembiayaan *muḍârabah*, penentuan nisbah bagi hasil keuntungan, pembinaan dan pelaporan.

Dari sistem yang diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia Jember ini, dapat disimpulkan, bahwa: *Pertama*, penerapan kebijakan-kebijakan yang dilakukan oleh bank cukup rumit. *Kedua*, pembebanan biaya pengelolaan kurang proporsional, karena menggunakan sistem *revenue sharing*. Dalam sistem *revenue sharing* ini biaya pengelolaan usaha dibebankan kepada pengusaha. *Ketiga*, porsi nisbah antara kedua belah pihak yang kurang proporsional, dan memberatkan nasabah (*multi nisbah*). *Keempat*, penggunaan proyeksi dan asumsi keuntungan usaha

B. Implikasi Teoritik

Dari kesimpulan penelitian ini, penulis menemukan beberapa faktor. Temuan-temuan tersebut melengkapi temuan-temuan hasil penelitian sebelumnya yang diduga menjadi penyebab turunnya profit, seperti penelitian yang dilakukan oleh Sukandi Arifin, Muhammad, Sirajul Arifin, Abdul Rokhim dan Taufiqur Rahman, yaitu ; faktor SDM, faktor adanya resiko yang tinggi pada produk pembiayaan *muḍârabah*, faktor adanya anggapan masyarakat, bahwa bank Islam sama dengan bank konvensional, faktor tidak adanya buku pedoman pelaksanaan produk pembiayaan *muḍârabah*.

Sedangkan penelitian ini menemukan beberapa faktor lain sebagai pelengkap dari hasil penelitian sebelumnya yaitu; faktor penerapan kebijakan-kebijakan yang rumit, faktor sistem *revinue sharing*, faktor sistem *multi nisbah*, faktor penggunaan proyeksi atau asumsi pada pendapatan keuntungan usaha dan faktor pemberlakuan produk pembiayaan *muḍârabah* ini pada umumnya terbatas pada *muḍârabah muqayyadah*.

Selain itu, sistem produk pembiayaan *muḍârabah* yang digunakan di Bank Muamalat Indonesia Jember dalam tataran konsep sejalan dengan teori atau konsep sistem yang dirumuskan oleh para ahli dengan memperlakukan semua sistem atau subsistem secara integral, secara utuh, terbuka, *ekual* (secara sama). Namun pada tatanan aplikasi, sistem produk pembiayaan *muḍârabah* yang dibangun oleh pihak bank adalah menggunakan teori agen

yang digagas oleh Jensen dan Meckling. Teori ini memiliki hubungan kontraktual antara bank (*prinsipal*) dan nasabah (*agen*). Prinsip dari teori ini adalah adanya kejujuran informasi dari nasabah (*agen*), menginformasikan apa yang sesungguhnya terjadi dan apa adanya secara utuh, karena dalam kontrak ini kedua belah pihak dituntut saling ada keterbukaan (*al-tablîgh*).

Bank selaku pemegang saham ingin mendapatkan informasi yang utuh dari pihak nasabah dalam menjalankan produk ini (*jujur*), namun demikian, disisi lain sering kali terjadi pihak bank sulit mendapatkan informasi yang utuh dan terbuka dari pihak nasabah (*tidak jujur*). Konsep atau teori agen yang di dalamnya terdapat unsur pemegang saham (*prinsipal*) dan unsur pengelola dana (*agen*), dalam teori fiqh disebut dengan *al-wakâlah*, yaitu pemberian kuasa pada orang lain yang dipercaya.

Selanjutnya, dari pola hubungan sistem produk pembiayaan *muḍârabah* ini, ada penerapan kebijakan yang tidak sejalan dengan alur sistem produk pembiayaan *muḍârabah* pada umumnya, yaitu adanya proyeksi dan asumsi dalam pendapatan keuntungan usaha yang dijalankan oleh nasabah setiap bulan. Dalam produk pembiayaan *muḍârabah* ini, proyeksi dan asumsi keuntungan usaha tidak boleh terjadi dan harus dihindari, karena rugi dan untung dalam sebuah usaha adalah sesuatu yang fluktuatif, tidak dapat dipastikan atau ditetapkan, dan hal ini sangat tidak sesuai dengan tujuan dishari'atkannya produk pembiayaan *muḍârabah* ini. Pola hubungan semacam

ini semacam ini tidak berbeda dengan sistem bank konvensional.

Dari pola hubungan antar bank dan nasabah pada produk pembiayaan *muḍârabah* ini penulis menemukan rumusan fiqh baru, karena disatu sisi, bank sebagai *ṣâhib al-mâl*, ia telah memberikan pembiayaan *muḍârabah* ini kepada nasabahnya sebagai pengelola atau pengusaha (*muḍârib*), dan di sisi lain, bank juga sebagai pihak yang telah melakukan kontrak kerjasama dengan pihak nasabah, yang dalam istilah fiqh disebut dengan *mushâraḩah*. Dalam konstruk *mushâraḩah*, kedua belah pihak harus terlibat dalam pengelolaan sebuah usaha bersama secara langsung, tetapi bank tidak terlibat dalam pengelolaan usaha tersebut, sebagaimana rumusan *mushâraḩah* yang kita kenal selama ini.

Dengan demikian, kontrak semacam ini menurut penulis tidak dapat dikatakan *muḍârabah*, dan tidak dapat dikatakan *mushâraḩah*, sebagaimana yang kita kenal dalam rumusan fiqh. Dalam kaidah bahasa arab, kasus semacam ini dikenal dengan *al-muṭâwa'ah* (sebab-akibat yang disebabkan oleh perilaku seseorang), yaitu adanya sebuah perilaku seseorang atau sekelompok orang yang lazim diibaratkan dengan kata-kata *فَاشْتَرَكْتُ - شَارَكْتُ*, kata *فَاشْتَرَكْتُ*. Ibarat *فَاشْتَرَكْتُ* ini artinya, seseorang dalam melakukan sesuatu perbuatan apapun tidak perlu terlibat dalam sebuah kegiatan secara praktis atau secara langsung, tetapi bisa dilakukan secara tidak langsung. Oleh karena itu, penulis menyebutnya dengan istilah *muḍârabah-mushtarakah* (مضاربة مشتركة) bukan

3. Dalam melakukan rekrutmen Sumber Daya Insani (SDI), pihak bank (*prinsipal*), hendaknya memprioritaskan pada SDI yang tidak hanya memahami konsep-konsep perbankan secara umum, tetapi juga memperhatikan SDI yang mempunyai kemampuan dalam memahami konsep-konsep perbankan Islam dan konsep-konsep fiqh secara integral, baik fiqh klasik ataupun fiqh kontemporer (kekinian), karena dengan kemampuan ini, pihak *prinsipal* (bank) dapat memainkan perannya dengan baik dan utuh (*kâffah*).
4. Melakukan sosialisasi secara optimal, karena masih banyak masyarakat yang memahami bank Islam (Bank Muamalat Indonesia) belum utuh dan menyeluruh. Kurangnya pemahaman semacam ini menimbulkan kesan, bahwa Bank Mu'amat Indonesia hanya untuk kaum muslim.
5. Melakukan koordinasi dengan Dewan Shari'ah Nasional (DSN) sebagai pengawas dalam pelaksanaan produk-produk bank Islam, agar membuat acuan atau pedoman yang kongkret, akomodatif dan jelas tentang prosedur, mekanisme atau sistem pelaksanaan kontrak kerjasama ini. Tidak adanya pedoman yang konkrit dari pihak manajemen bank Islam akan menimbulkan perbedaan-perbedaan perspektif antar satu bank Islam dengan bank Islam yang lain, karena boleh jadi perbedaan persepsi ini disebabkan oleh aturan atau pedoman yang tidak baku dalam melaksanakan tugas.

6. Para praktisi ekonomi di perbankan Islam dituntut untuk memiliki kecakapan dan kemampuan menejerial lahir dan batin dalam merumuskan kebijakan dan pengembangan bisnis Islami.
7. Para praktisi ekonomi di perbankan Islam harus mampu merekonstruksi rumusan-rumusan fiqh pada produk-produk perbankan Islam secara lebih aktual, sesuai dengan kebutuhan nasabah dan tuntutan zaman saat ini.
8. Para praktisi ekonomi di perbankan Islam harus diberi kebijakan dan kewenangan dalam mengelola dana, dan tidak lagi dibenturkan dengan aturan-aturan yang sifatnya membelenggu para praktisi ekonomi dan pelaku bisnis perbankan Islam.
9. Hubungan keagenan seperti yang dipraktekkan pada produk *muḍârabah* ini, hendaknya tidak dibangun dari akar *self interest*, tetapi dengan kasih dan cinta, dengan perlakuan yang dapat memberikan manfaat, agar tidak terjadi konflik kepentingan. Proses ini perlu dilakukan agar dapat menumbuhkan kepercayaan (*trust*). Kepercayaan adalah suatu bentuk keinginan untuk mengambil resiko, bahwa pihak lain akan melakukan sesuatu yang sama dan akan bertindak dalam pola tindakan *mutualistik*, sehingga akan memunculkan perilaku bisnis yang *inheren*, penuh dengan nilai etika bisnis yang Islâmî, *al-ṣidq*, *al-amânah*, *al-tablîgh* dan *faṭânah*.
10. Bank yang berprinsip bagi hasil ini diharapkan dapat mencerminkan prinsip-prinsip *sharî'ah* dalam melakukan transaksi keuangan, namun

