

BAB III

***MUDJARAHAH MUQAYYADAH OFF BALANCE SHEET* PADA KANTOR CABANG BANK MANDIRI SYARIAH SURABAYA**

A. Pandangan Umum Tentang Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Surabaya

1. Sejarah Ringkas Berdirinya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Surabaya

Latar belakang didirikannya Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah dengan adanya krisis moneter dan ekonomi pada tahun 1997 tepatnya bulan Juli krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didorong oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah yang menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merekonstruksi dan merekapitalisasi sebagian bank Indonesia.

Lahirnya Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank syaria'ah di Indonesia. Undang-Undang tersebut telah memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syaria'ah atau dengan membuka cabang syaria'ah.

PT. Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mandiri Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997-1999 dengan berbagai cara dari langkah-langkah menuju *merger* sampai

pada akhirnya memilih menjadi bank syaria'ah dengan suntikan modal dari pemilik.

Dengan terjadinya merger empat bank (Bank Dagang Negara, bank Daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri pada tanggal 31 Juli 1999 rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi bank syariah dengan nama Bank Syariah Sakinah diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (persero).

PT. Bank Mandiri (persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah dengan keinginan PT. Bank Mandiri (persero) untuk membuka bank syariah, langkah awalnya adalah merubah anggaran dasar tentang nama Bank Susilo Bakti menjadi PT Bank Syariah Sakinah berdasarkan Notaris Ny. Machrani M. S, S.H, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999 kemudian melalui Akta No 23 tanggal 8 September 1999 notaris, nama PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.¹

Pada tanggal 25 Oktober 1999 Bank Indonesia melalui surat keputusan Gubernur Bank Indonesia No.1/24/KEP.BI/1999 telah memberikan perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berupa prinsip syariah kepada PT Bank Susila Bakti selanjutnya dengan surat keputusan deputi Gubernur Bank Indonesia No.1/1/KEP.Dir, pada tanggal 25 Oktober 1999 Bank Indonesia telah menyetujui Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah Mandiri

¹ Dokumen BSM Kantor Cabang Surabaya

(BSM), pada tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri (BSM).

Kelahiran Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan buah usaha dari para perintis Bank Syariah di PT. Bank Susila Bakti dan manajemen PT. Bank Mandiri (persero) memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah di lingkungan PT. Mandiri (persero). Bank Syariah Mandiri (BSM) hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya²

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Surabaya

Adapun visi BSM (Bank Syariah Mandiri) Kantor Cabang Surabaya adalah sebagai berikut : “Menjadi bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha.”³

Sedangkan Misi BSM (Bank Syariah Mandiri) Kantor Cabang Surabaya antara lain:

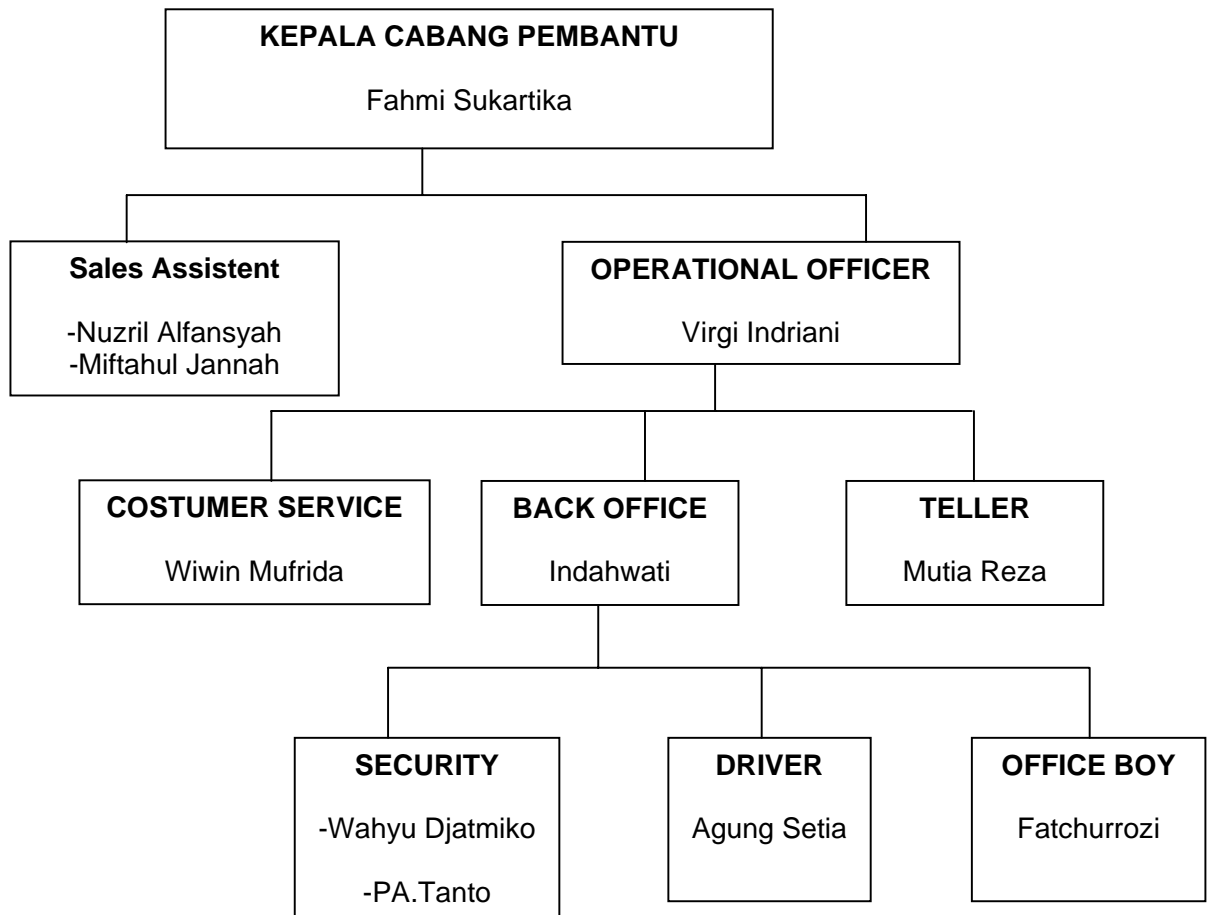
1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
2. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
3. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
4. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

² Virgi Indriani, *Wawancara*, Surabaya, 12 Mei 2014.

³ Dokumen BSM Kantor Cabang Surabaya

5. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.⁴

3. Struktur Organisasi



Gambar 3.1 Struktur Organisasi

4. Personalia BSM Bank Syariah Mandiri

⁴ Ibid

Adapun nama karyawan BSM Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :

NO	NAMA	JABATAN
1	Fahmi Sukartika	Kepala Cabang Pembantu
2	Virgi Indriani	Operational Officer
3	Nuzril Alfansyah Miftahul Jannah	Sales Assistent
5	Indahwati	Back Office
6	Mutia Reza	Teller
7	Wiwin Mufrida	Costumer Service

Tabel 3.1 Nama karyawan

5. Diskripsi Tugas

1. Kepala Cabang Pembantu

- a. Menyusun dan memastikan terlaksananya Rencana Kerja, Strategi dan Anggaran tahunan Capem atau UPS yang telah disetujui Cabang Induk
- b. Melaksanakan kegiatan-kegiatan sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan
- c. Bersama-sama dengan anggota Komite Pembiayaan lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya
- d. Memastikan tercapainya target-target *sales* dan *marketing* produk yang tersedia di Capem atau UPS berikut unit kerja di bawah koordinasinya, meliputi: pendanaan, pembiayaan, dan *fee based*, baik secara kuantitatif maupun kualitatif

- e. Memastikan tercapainya target profit yang ditetapkan Cabang Induk
- f. Mematuhi semua keputusan pembiayaan, telah melalui *review* untuk penerbitan *Compliance Certificate(CC)* oleh PKP dan *Compliance Self Assessment (CSA)* oleh jajaran Capem atau UPS (DKP)
- g. Menjalankan tanggung jawab kepatuhan terhadap Undang-Undang dan ketentuan tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles* atau KYC) dan Tindak Pidana Pencucian Uang (*Anti Money Laundering* atau AML) diunit kerjanya (DKP)
- h. Melaksanakan pemenuhan *Compliance Procedure* (Prosedur Kepatuhan) diunit kerjanya (DKP)
- i. Melaksanakan gerakan *Zero Defect (ZD)* termasuk berfungsinya ORMIS (SIMRIS) dengan baik (DKP)
- j. Melaksanakan gerakan GCG serta *Code of Conduct* oleh seluruh jajaran Cabang dalam upaya menjadikan Capem atau UPS BSM yang sehat (DKP)
- k. Menjaga dan meningkatkan kualitas kinerja Capem atau UPS
- l. Memastikan terlaksananya Standar Layanan nasabah di Capem atau UPS
- m. Memastikan semua kegiatan Capem atau UPS dan unit kerja di bawah koordinasinya dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal dan eksternal)
- n. Melakukan pembinaan karyawan Capem atau UPS untuk meningkatkan integritas, kemampuan dan kompetensi bawahan

- o. Memastikan pelaporan (intern dan ekstern) dilakukan secara akurat dan tepat waktu
- p. Menjamin kerapihan dan keamanan dari dokumentasi yang ada di bawah tanggung jawab Kepala Capem atau UPS sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- q. Mendelegasikan wewenang kepada pegawai dibawahnya sampai dengan batas tertentu sesuai ketentuan yang berlaku.
- r. Menegaskan kepada seluruh pegawai yang diberi wewenang dan tanggung jawab mengoperasikan komputer untuk memelihara, merawat dan menjaga kerahasiaan passwordnya dan tidak diperkenankan sharing password dengan pegawai lainnya
- s. Menindaklanjuti hasil audit intern atau ekstern.
- t. Menegaskan kepada seluruh pegawai yang diberi wewenang dan tanggung jawab mengoperasikan komputer untuk memelihara, merawat dan menjaga kerahasiaan passwordnya dan tidak diperkenankan sharing password dengan pegawai lainnya.(DKP)
- u. Memonitor dan memastikan wewenang limit transaksi operasional yang digunakan oleh pegawai dibawahnya dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BSM (DMR)
- v. Menggunakan wewenang limit transaksi operasional sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BSM (DMR)

2. Operational Officer

- a. Memastikan terkendalinya biaya operasional Capem dengan efisien dan efektif
- b. Melaksanakan kegiatan-kegiatan sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan
- c. Memastikan terselenggaranya jasa pelayanan pelanggan yang optimal di kantor Capem
- d. Memastikan terlaksananya Standar Layanan nasabah di Capem
- e. Menjaga dan meningkatkan kualitas kinerja operasional Capem
- f. Membangun dan memelihara hubungan bisnis yang baik dengan *stakeholders*.
- g. Memastikan semua kegiatan administrasi dan pelaporan transaksi dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal dan eksternal)
- h. Memastikan penyediaan dan pengolahan data laporan dilakukan secara akurat dan tepat waktu
- i. Memastikan kegiatan *stock opname* dilakukan sesuai dengan rencana
- j. Melakukan pembinaan karyawan bagian operasional Capem untuk meningkatkan kemampuan dan kompetensi bawahan
- k. Menjaga kerapihan dan keamanan dari dokumentasi yang ada dibawah tanggung jawab Kepala Cabang Pembantu sesuai dengan ketentuan yang berlaku

- l. Menegaskan kepada seluruh pegawai yang diberi wewenang dan tanggung jawab mengoperasikan komputer untuk memelihara, merawat dan menjaga kerahasiaan passwordnya dan tidak diperkenankan sharing password dengan pegawai lainnya
 - m. Memonitor dan memastikan wewenang limit transaksi operasional yang digunakan oleh pegawai dibawahnya dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BSM (DMR)
 - n. Menggunakan wewenang limit transaksi operasional sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BSM (DMR)
4. Admin Pembiayaan atau *Back Office Micro*
- a. Penginputan data nasabah pembiayaan dan melakukan BI *cheking*
 - b. Monitoring jadwal pembayaran atau pelunasan nasabah
 - c. Menyimpan berkas pembiayaan
 - d. Pengurusan Perpanjangan BPKB dan pengajuan asuransi
5. *Back Office* atau SDI Umum
- a. Mengurus kepegawaian dan pemeliharaan kantor
 - b. Rekrutmen karyawan
 - c. Melaksanakan transfer non tunai, kliring dan RTGS
 - d. Membuat Laporan bulanan
6. *Customer Services*

- a. Memberikan penjelasan ke nasabah tentang produk, syarat dan tata caranya
- b. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan.
- c. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran
- d. Melayani permintaan buku cek atau bilyet giro

7. *Teller*

- a. Menerima setoran tunai dan nontunai
- b. Melakukan pembayaran
- c. Mengambil atau menyetor uang dari atau ke Bank Indonesia, Kantor Pusat, Cabang lain atau tempat lain sesuai penugasan
- d. Mengamankan dan menyimpan uang tunai, surat berharga dan membuat laporan sesuai dengan bidangnya

8. *Marketing Support*

- a. Membantu Kepala Capem dalam menetapkan Rencana Kerja (RKAP) Tahunan Bidang *Marketing* baik pembiayaan, pendanaan, maupun jasa-jasa bank.
- b. Melaksanakan strategi marketing produk Bank guna mencapai volume atau sasaran yang telah ditetapkan dengan melakukan survei atau pengamatan secara langsung terhadap kondisi atau potensi bisnis daerah.
- c. Membuat perencanaan solisitasi nasabah maupun investor, untuk memperoleh nasabah/investor yang baik.

- d. Melaksanakan solisitasi nasabah atau investor sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- e. Memonitor realisasi pengajuan permohonan pembiayaan dan penyimpanan dana atas nasabah-nasabah atau investor-investor yang telah disolisit dan kesuksesan dalam pemberian pembiayaan
- f. Melayani permohonan pembiayaan nasabah, baik baru maupun perpanjangan dan memberikan informasi kepada nasabah mengenai persyaratan pembiayaan yang harus dipenuhi sehubungan dengan permohonan pembiayaan nasabah tersebut.
- g. Menerima dan memeriksa kebenaran dan kelengkapan berkas permohonan pembiayaan nasabah.
- h. Melakukan investigasi melalui wawancara, *bank checking*, pemeriksaan setempat, *trade & market checking*.
- i. Membuat surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
- j. Melakukan pengawasan dan membina nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati.
- k. Melaksanakan penagihan rutin atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
- l. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergolong kolektibilitas Kurang Lancar, Diragukan, dan Macet.

- m. Melakukan pemantauan terhadap Kualitas Aktiva Produktif dan mengupayakan pencapaian kolektibilitas Lancar minimal sama dengan target yang ditetapkan Direksi.
- n. Memonitor realisasi pengajuan permohonan pembiayaan dan penyimpanan dana atas nasabah-nasabah atau investor-investor yang telah disolusit dan kesuksesan dalam pemberian pembiayaan.
- o. Pemberian pelayanan kepada nasabah yang prima.

6. Produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri

Berikut ini adalah beberapa produk aplikasi akad yang ada di Bank Syariah Mandiri Sungkono Surabaya diantaranya :

1. Produk Pembiayaan BSM Dana Berputar

Pembiayaan BSM Dana Berputar Adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara dan bukan untuk modal kerja tetap (*permanent working capital*). Bersifat pembubaran sendiri (*self liquidating*) seiring dengan menurunnya aktivitas bisnis pada periode terkait. Produk pembiayaan ini diperuntukkan bagi Individu atau Perorangan dan Perusahaan atau Badan Hukum.

2. Produk Pembiayaan BSM Griya

Tujuan, memberikan kemudahan kepada Nasabah untuk memiliki rumah idaman sesuai dengan prinsip syariah.

3. Produk Pembiayaan BSM Oto

Tujuan, memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki pemilikan kendaraan roda empat baik baru maupun bekas dengan system *Mudja@rabah*

4. Produk Investasi Terikat Syariah Mandiri

Tujuan untuk menolong nasabah yang tidak memiliki danana, tidak memiliki jaminan tetapi memiliki usaha, suatu produk dengan karakteristik sebagai berikut:

- a. *Investor (s}a@h}ib al-ma@l)* menginvestasikan dananya kepada bank disertai dengan persyaratan bahwa investasi tersebut dijaminan kepada Bank atas pembiayaan yang diberikan oleh Bank oleh pelaksana usaha tertentu
- b. Atas investasi tersebut, *Investor* memperoleh *return* dari pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada pelaksana usaha tersebut.
- c. Investasi Terikat Syariah Mandiri tidak dibukukan dengan menggunakan *Off Balance Sheet*
- d. Risiko pembiayaan tetap ada pada bank, namun risiko ini dimitigasi dengan adanya jaminan berupa Investasi Terikat Syariah Mandiri
- e. Penyajian Investasi Terikat Syariah Mandiri dalam neraca Bank, dilakukan sebagai berikut:
 - 1) Dana milik *Investor* pada pos Kewajiban Dana Investasi.
 - 2) Penyaluran dana pada pos Penyaluran Investasi Terikat Syariah Mandiri.

Dapat kami jelaskan mengenai Penyaluran Investasi Terikat Syariah Mandiri

1. transaksi penyaluran dana sementara dibatasi dari satu *Investor* ke satu Pelaksana Usaha.
2. Penyaluran Investasi Terikat Syariah Mandiri dengan aliran dana dari satu *Investor* ke satu Pelaksana Usaha dapat dibedakan menjadi berikut:
3. Agunan tunai wajib diserahkan oleh pelaksana usaha sebagai jaminan pelunasan pembiayaan dapat bukan atas nama pelaksana usaha sepanjang:
 - a. pemilik agunan menyetujui dan menandatangani akad pengikatan agunan terhadap pembiayaan yang diberikan kepada pelaksana usaha berikut seluruh lampirannya (sebagai pihak yang turut bertanggung jawab)
 - b. pada saat penandatanganan akad pembiayaan dan pengikatan agunan, pemberi jaminan (*Investor*) harus turut hadir dan menandatangani pengikat agunan, dengan ketentuan:
 - 1) Dalam hal pemberian agunan adalah perorangan yang terikat dalam hubungan perkawinan maka harus dimintakan persetujuan suami/istri dengan turut
 - 2) Dalam pemberi agunan adalah badan usaha, maka proses pemberian jaminan harus memperhatikan batasan Anggaran dasar badan usaha dan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
4. Investasi Terikat Syariah Mandiri harus diterbitkan atau ditatausahakan oleh cabang yang sama dengan cabang yang memberi fasilitas pembiayaan

5. Bukti kepemilikan agunan berupa Investasi Terikat Syariah Mandiri atas nama *Investor* dikuasai oleh bank, diblokir serta dilakukan pengikatan secara gadai. Pemblokiran rekening diikuti dengan penyerahan surat kuasa penarikan (pencairan) dari pemilik agunan untuk keuntungan Bank, termasuk mencairkan sebagai untuk keuntungan Bank, termasuk mencairkan sebagian membayar tunggakan kewajiban Pelaksana Usaha.
6. Jangka waktu Investasi Terikat Syariah Mandiri sama dengan jangka waktu pembiayaan
7. Akad pembiayaan dan pengikatan agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri dilakukan dibawah tangan
8. Pemberian pembiayaan dengan agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri tidak dipersyaratkan adanya kewajiban penyerahan Laporan Keuangan *Audited*

Pada penelitian ini, penulis membahas tentang pembiayaan Investasi Terikat Syariah Mandiri yang menggunakan akad *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* pada BMS Kantor Cabang Surabaya. Skim *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* ini dikenal dengan istilah MMOB.⁵ Skim MMOB ini merupakan akad kerjasama di mana dana *s}a@h}ib al-ma@l* langsung disalurkan kepada *mud}a@rib* BSM hanya sebagai agen (perantara) yang memantau dan mengawasi jalannya skim tersebut. Adapun bagi hasil nantinya hanya berlaku untuk *s}a@h}ib al-ma@l* dan *mud}a@rib*, sedangkan BSM hanya mendapatkan komisi atas jasanya. Besarnya

⁵ <http://www.syrariahmandiri.co.id/berita/details.php>

komisi juga dipengaruhi oleh besarnya keuntungan yang nantinya juga berpengaruh pada besar kecilnya bagi hasil.⁶

Marketing Manager BSM Kantor Cabang Surabaya, Miftahul Jannah mengatakan bahwa :

Dalam MMOB, dana itu hanya sekedar lewat melalui BSM, Artinya setelah dana dialokasikan oleh *sja@h}ib al-ma@l* untuk pembiayaan MMOB, BSM harus segera menyalurkannya langsung kepada *mud}a@rib*. Untuk *sja@h}ib al-ma@l* dan *mud}a@rib* berlaku bagi hasil, sedangkan BSM akan menerima komisi, dimana komisi tersebut sudah ada ketentuan persentasenya sesuai dengan kebijakan yang telah diatur oleh BSM.⁷

Pada BSM, divisi yang mengatur dan mengurus sekim MMOB ini adalah Divisi Pembiayaan kecil, Mikro dan program yang dikepalai langsung dari pusat, yakni Bapak Fahmi. MMOB merupakan skim yang bersifat program “spesifik”. Artinya baru akan dilaksanakan oleh BSM ketika ada program khusus, semisal dari dinas pemerintahan yang ingin mengalokasikan dananya (investasi) untuk pembiayaan *Mud}a@rabah Muqayyadah*.⁸

Ada beberapa manfaat dalam akad *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* Pada BSM Kantor Cabang Surabaya:

A. Manfaat bagi Bank

1. Meningkatkan *corporate image* dengan melayani kebutuhan beragam Investor yang memiliki kecenderungan berbeda dalam berinvestasi

⁶ Virgi Indriani, *Wawancara*, Surabaya, 15 Mei 2014

⁷ Ibid

⁸ Miftahul Jannah, *Wawancara*, Surabaya, 19 Mei 2014

2. Meminimalisasi risiko penyaluran pembiayaan BSM, karena meskipun risiko pembiayaan sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab Bank seperti halnya pembiayaan lainnya, namun dapat dimitigasi dengan jaminan investasi atas nama Investor dan akan dicairkan bila pelaksana Usaha tidak bisa memenuhi kewajiban kepada Bank.

B. Manfaat bagi Investor

1. Memperoleh kemudahan di dalam mengalokasikan dana yang ada
2. Memiliki target investasi sesuai dengan keinginan
3. Meringankan beban oprasional karena administrasi dan monitoring dilakukan oleh Bank

C. Manfaat bagi Pelaksana Usaha

Opportunity untuk memperoleh sumber keuntungan terdapat bagi hasil yang lebih renda dibandingkan bagi hasil yang ada dalam pembiayaan umum⁹

Dari sini manfaat yang terdapat pada akad *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* dan ada juga beberapa kekurangan yang terdapat pada akad *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* yaitu dari akad tersebut belum banyak diminati oleh nasabah karena tidak semua orang yang mau menginvestasikan

⁹ Arsip BSM Kantor Cabang Surabaya

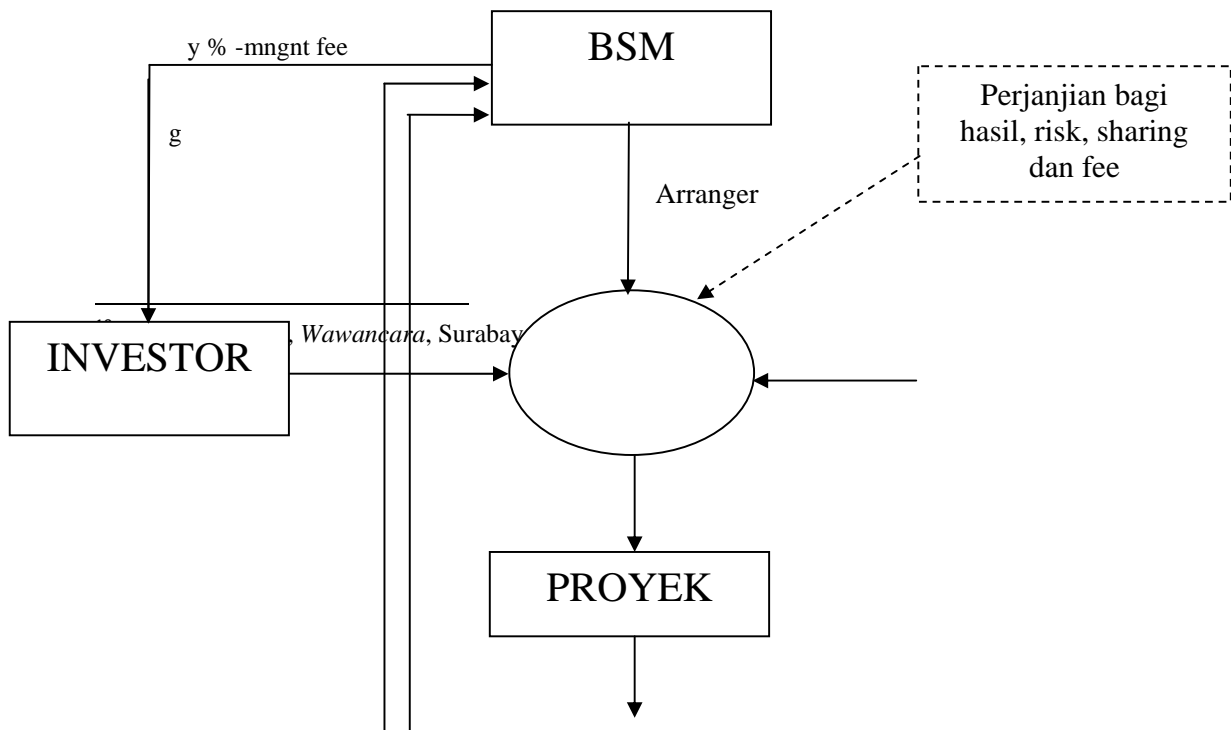
dananya dengan akad *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* karena nasabah merasa bisa tanpa bantuan dari bank¹⁰

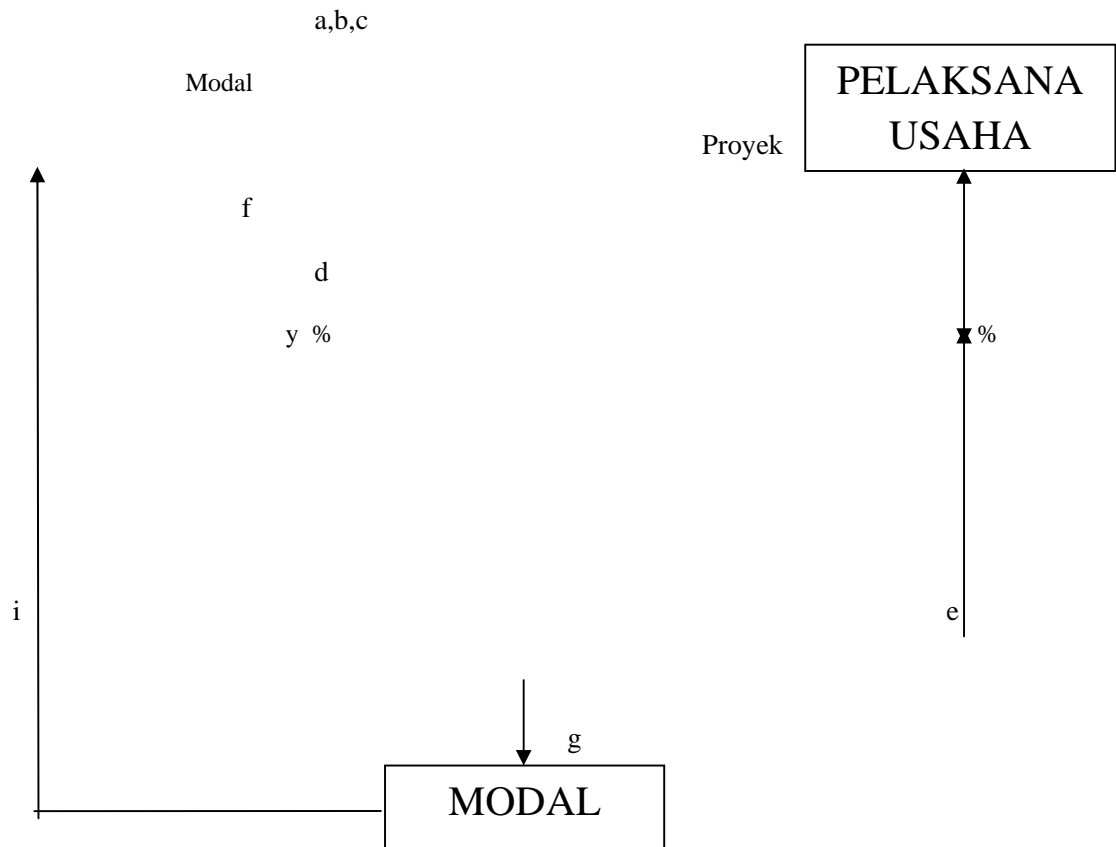
Adapun alur dari skim pembiayaan MMOB dapat dilihat pada sekema berikut.¹¹ :

Skema 3

Skema Pembiayaan *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet*

Pada BSM Kantor Cabang Surabaya





Gambar 3.2 Sekema Pembiayaan

Keterangan:

- Investor menyatakan keinginannya untuk menempatkan dananya secara tertulis kepada Bank dengan syarat-syarat khusus. Begitu pula dengan pelaksanaan usaha mengajukan permohonan kepada Bank yang dituangkan secara tertulis
- Membuat akad antara Bank, Investor dan Pelaksana usaha
- Menyalurkan dana kepada proyek. *Disbursement* fasilitas pembiayaan hanya dapat dilakukan apabila dana investor telah disetor ke Bank.

- d. Bank memperoleh *arranger fee*.
- e. Dalam periode pembiayaan diperoleh bagi hasil dan didistribusikan sesuai nisbah masing-masing pihak.
- f. Bank memperoleh porsi bagi hasil dari setiap pendapatan riil yang diperoleh dari bagi hasil pengelolaan usaha oleh pelaksana usaha.
- g. Nisbah bagi hasil investor ditetapkan berdasarkan kesepakatan bersama yang dihitung berdasarkan kondisi riil pendapatan keuntungan Bank dari pembayaran pembiayaan Pelaksana Usaha kepada Bank.
- h. Setiap tahun selama masa periode, Bank memperoleh *administration fee*.
- i. Pelaksana usaha melunasi pokok pembiayaan secara cicilan/sekaligus pada akhir periode pembiayaan dan ditrasfer ke rekening Investor oleh Bank.

Dari skema diatas dapat disimpulkan bahwa atas jasa pelayanan pengelola investasinya, BSM memperoleh imbalan berupa:

a. *Arranger Fee*

Yaitu pendapatan yang diterima oleh Bank sebagai imbalan atas keberhasilan pelaksanaan transaksi. *Arranger Fee* diterima satu kali saat pencairan pembiayaan. *Arranger Fee* ini dapat dibebankan kepada pelaksana usaha atau investor sesuai kesepakatan.

b. *Administrasi Fee*

Yaitu pendapatan yang diperoleh bank setiap tahun selama masa periode pembiayaan yang dibayar atau dibebankan kepada pelaksana usaha.

c. *Management Fee*

Yaitu pendapatan yang diperoleh Bank atas pengelolaan pembiayaan selama masa periode pembiayaan *Management fee* diambil dari perolehan pendapatan bisnis investor yang dibagikan kepada Bank sesuai porsi bagi hasil setelah dikurangi porsi bagi hasil dengan pelaksana usaha.¹²

B. Aplikasi Akad *Mudja@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* Pada BSM Kantor Cabang Surabaya

1. Akad *Mudja@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet*

Pada BSM Kantor Cabang Surabaya, akad MMOB berupa akad tertulis (merupakan berkas rahasia bank dan tidak untuk dipublikasikan). Akan tetapi, secara garis besar akad notariil tersebut berisi tentang:¹³

- a. Pihak yang melakukan perikatan (Bank dan nasabah)
- b. Plafon (jumlah dana pembiayaan)
- c. Margin atau bagi hasil
- d. Jangka Waktu
- e. Agunan (jika ada)
- f. Hak dan kewajiban pihak-pihak yang melakukan perikatan
- g. Penyelesaian sengketa jika terjadi perselisihan

¹² Arsip BSM Kantor Cabang Surabaya

¹³ Miftahul Jannah, *Wawancara*, Surabaya, 21 Mei 2014

Sebenarnya ada dua akad dalam MMOB. Pertama akad yang terjadi antara *sja@h}ib al-ma@l* dengan pihak BSM. Kedua, akad yang terjadi antara mudharib dengan *sja@h}ib al-ma@l* yang dalam oprasionalnya diwakili oleh BSM. Adapun akad yang terjadi antara *sja@h}ib al-ma@l* dengan BSM adalah akad perwakilan. Hal tersebut karena dalam MMOB pihak BSM bertindak sebagai agen investasi. Sedangkan antara pihak BSM dengan *mud}a@rib* terjadi akad pembiayaan *Mud}a@rabah Muqayyadah*.¹⁴ kedua akad tersebut nantinya akan dituangkan secara tertulis, yaitu berupa “Akad penyertaan Investor” dan “Akad pembiayaan antara Pelaksana usaha dengan BSM” yang diinformasikan dalam info Memo/prospectus pembiayaan *Mud}a@rabah Muqayyadah*.¹⁵ Tetapi sekali lagi, bentuk dari kedua akad tertulis ini merupakan rahasia bank. Adapun isi dan penjelasannya bisa berbeda-beda sesuai dengan situasi, kondisi dan kesepakatan antara 3 pihak yang bersangkutan (*sja@h}ib al-ma@l*, BSM dan *mud}a@rib*)

Akad yang terjadi antara *sja@h}ib al-ma@l* dengan BSM pada dasarnya merupakan akad kerjasama pembiayaan *Mud}a@rabah Muqayyadah*. Namun untuk memudahkan administrasi, *sja@h}ib al-ma@l* diharuskan membuka rekening di BSM dalam bentuk Giro wdiah karena dalam Giro Wadiah dana investor diperlakukan BSM sebagai titipan yang bisa diambil sewaktu-waktu

¹⁴ Miftahul Jannah, *Wawancara*, Surabaya, 22 Mei 2014

¹⁵ Syarat Umum Pembiayaan Mudharabah Muqayyadah PT. Bank Syariah Mandiri (sebagaimana terlampir)

dengan menggunakan cek atau bilyet giro guna membantu kelancaran dana memudahkanya transaksi investor.¹⁶

Dalam MMOB, sarana paling mudah dan administrasi adalah dengan membuka rekening berupa Giro *Wadi'ah*. Karena Giro *Wadi'ah* sifatnya lebih fleksibel, bisa diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan cek atau bilyet giro dan bisa dicairkan oleh pihak pemegang cek atau bilyet giro tersebut. Sedangkan Deposito BSM sifatnya tidak fleksibel karena merupakan simpanan berjangka yang tidak bisa diambil sewaktu-waktu, sedangkan jika ada *sya'hib al-mal* yang ingin menginvestasikan dananya untuk pembiayaan MMOB sebelum jatuh tempo pengambilan, maka *sya'hib al-mal* tersebut diharuskan membuka aplikasi Deposito BSM lagi. Setelah itu operasional Deposito BSM berdasarkan pada prinsip *Mud'abah Mu'tlaqah*.

Dalam MMOB juga tidak memungkinkan bagi *sya'hib al-mal* untuk membuka rekening berupa Tabungan BSM, karena tabungan BSM berlaku hanya untuk *sya'hib al-mal* yang berbentuk perorangan saja tidak diperkenankan yang berbentuk departemen atau dinas-dinas pemerintahan. Tabungan BSM juga tidak fleksibel karena hanya bisa diambil atas nama pihak penabung saja, selain itu juga operasional dari produk ini berdasarkan prinsip *Mud'abah Mu'tlaqah*. (sebagaimana terlampir)

¹⁶ Miftahul Jannah, *Wawancara*, Surabaya, 23 Mei 2014

Jika dalam MMOB *s}a@h}ib al-ma@l* membuka rekening berupa Giro *Wadi@'ah* maka selain mendapatkan bonus dari Giro BSM *s}a@h}ib al-ma@l* juga mendapatkan porsi bagi hasil karena telah menginvestasikan dananya untuk pembiayaan MMOB. Namun persentasenya tetap seperti tertuang dalam akad yang disepakati. Sedangkan bonus Giro BSM tidak disepakati pada saat akad. Tetapi dari realitas di lapangan pihak BSM selalu memberikan bonus kepada *investor* namun besarnya tidak ditentukan. Adapun Giro *Wadi@'ah* pada BSM lebih dikenal dengan produk Giro BSM yang pengelolannya berdasarkan prinsip *Wadi@'ah yad al-d}ama@nah*. Dengan persyaratan seperti terlihat pada tabel berikut:¹⁷

Syarat/Biaya		Perorangan	Perusahaan
		(dalam Rupiah)	(dalam Rupiah)
1.	Dokumen	KTP/SIM/Paspor Nasabah	KTP/SIM/Paspor/SIUP/Akte Pendirian/NPWP (Asli dan Copy)
2.	Setoran Awal Minimal	500.000,-	1.000.000,-
3.	Biaya Administrasi	10.000,-	15.000,-
4.	Biaya Tutup Rekening	20.000,-	20.000,-
5.	Biaya Tutup Rekening karena Pelanggaran	30.000,-	30.000,-

¹⁷ Dokumen BSM Kantor Cabang Surabaya

6.	Biaya Cetak Warkat cek/Bilyet Giro	100.000,- / 25 lembar	100.000,- / 25 Lembar
----	------------------------------------	-----------------------	-----------------------

Tabel 3.2 Persyaratan

Bapak Nuzril Alfansyah (*Marketing Officer*) dan Ibu Virgi Indriani (*Operational Officer*) menyatakan bahwa sebenarnya BSM tidak mensyaratkan *sja@h}ib al-ma@l* dan *mud}a>rib* adalah harus sama-sama nasabah BSM. Dengan alasan kemudahan pemantauan dan pengawasan, maka sebaiknya *sja@h}ib al-ma@l* dan *mud}a>rib* sama-sama berstatus sebagai nasabah BSM.¹⁸

Dalam skim MMOB, pihak *sja>h}ib al-ma>l* biasanya berbentuk dinas pemerintahan contohnya Dinas Perikanan, Dinas Perkebunan, Dinas Pertamanan, Dinas Pendidikan dan lain-lain), sedangkan *mud}a>rib* bisa berbentuk perorangan. Apabila MMOB berskala besar, biasanya *mud}a>rib* bisa berbentuk kelompok yang terdiri dari perorangan yang berada dalam satu naungan badan usaha tertentu contohnya kelompok usaha tani yang berada dalam naungan KUD desa tertentu.

2. Syarat-Syarat Permohonan kontrak *Mud}a@rabah Muqayyadah Off Balance Sheet*

Kontrak MMOB memiliki persyaratan yang ditetapkan oleh *sja>h}ib al-ma>l* selain berlaku untuk semua BSM, juga untuk *mud}a>rib*. Adapun syarat-

¹⁸ Miftahul Jannah, *Wawancara*, Surabaya, 26 Mei 2014

syarat BSM dengan *shajib al-mal* diatur oleh BSM pusat di Jakarta. Syarat-syarat tersebut tercantum pada Perjanjian Kerjasama (PKS). Sedangkan untuk *mudjarib* syarat-syarat yang harus dipatuhi tercantum pada Surat Persetujuan, Permohonan dan Pembiayaan (SP3). PKS dan SP3 merupakan dokumen rahasia bank dan tidak untuk dipublikasikan.

Berikut persyaratan permohonan kontrak MMOB yang tertera dibawah ini:¹⁹

- a. Calon *shajib al-mal* mengajukan permohonan kontrak MMOB, kemudian mengisi “Formulir Keikutsertaan Pembiayaan *Mudjarabah Muqayyadah*” (sebagaimana terlampir). Pada formulir tersebut pihak *shajib al-mal* bisa berbentuk perorangan, badan usaha atau perusahaan. Adapun garis besar Formulir tersebut berisi:
 - 1) Data kepemilikan, yaitu mengenai nomor rekening investor di BSM.
 - 2) Data investor, yaitu data pribadi jika investor berbentuk perusahaan.
 - 3) Alamat koresponden, yaitu alamat surat menyurat untuk memudahkan kelancaran komunikasi antara BSM dengan investor.
 - 4) Data penyertaan, yaitu data mengenai dana yang diinvestasikan.
 - 5) Cara pembayaran, yaitu cara pembayaran investasi melalui pemindah bukuan dari rekening investor yang bersangkutan.

¹⁹ Miftahul, Wawancara, Surabaya, 27 Mei 2014.

- 6) Pembayaran pengembalian dana penyertaan dan bagi hasil, yaitu dengan cara pembayaran dana onvestasi dan bagi hasil melalui pemindah bukuan rekening investor.
 - 7) Tanggal pengisian formulir oleh investor.
 - 8) Tanggal penerimaan formulir oleh BSM dari investor.
 - 9) Tanda tangan investor dan pejabat bank yang berwenang.
- b. Calon *mud}a>rib* mengajukan permohonan pembiayaan dan mengisi “Formulir Permohonan Pembiayaan” (merupakan berkas rahasia bank).
- c. Adapun calon *s}a>h}ib al-ma>l* dan *mud}a>rib* harus mengetahui dan mengerti serta memahami persyaratan umum pembiayaan *Mud}a>rabah Muqayyadah* yang ketentuannya telah diatur oleh BSM (sebagaimana terlampir). Sehingga tercapai kata kesepakatan antara *s}a>h}ib al-ma>l* dan *mud}a>rib*.

Di BSM Kantor Cabang Surabaya, yang bertindak selaku *s}a>h}ib al-ma>l* dalam pembiayaan *Mud}a>rabah Muqayyadah Off Balance Sheet* adalah:

- a. KLH (Kementrian Lingkungan Hidup)
- b. Kementrian Koperasi dan UKM (Usaha Kecil dan Menengah), yang kemudian dikenal berupa DBS (Dana Bergulir Syariah)
- c. Pemerintah, yang dikenal berupa SUP (Surat Utang Pemerintah).²⁰

²⁰Miftahul Jannah, *Wawancara*, Surabaya, 28 Mei 2014

Sya>h}ib al-ma>l di atas, dan juga BSM memberikan syarat-syarat atau kriteria-kriteria yang harus dipenuhi oleh calon *mud}a>rib*. Adapun persyaratan untuk *mud}a>rib* tersebut tidaklah sama atau berbeda sesuai dengan jenis atau objek investasinya. (sebagaimana terlampir).

3. Prosedur dan Mekanisme Akad *Mud}a>rabah Muqayyadah Off Balance Sheet*

Adapun prosedur dan mekanisme pelaksanaan akan MMOB pada BSM Kantor Cabang Surabaya dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. *Sya>h}ib al-ma>l* mengajukan kontrak MMOB, kemudian mengisi “Formulir Keikutsertaan Pembiayaan *Mud}a>rabah Muqayyadah*” yang diberikan oleh BSM (sebagaimana terlampir).
- b. Setelah itu, *s}a@h}ib al-ma@l* membaca, mengerti, memahami dan menyetujui Persyaratan umum Pembiayaan *Mud}a>rabah Muqayyadah* yang telah diatur oleh BSM (sebagaimana terlampir).
- c. *Sya>h}ib al-ma>l* atau *investor* menyertakan dananya kepada BSM untuk pembiayaan MMOB dengan sarana membuka rekening berupa Giro *Wadi<ah* untuk mempermudah administrasi.
- d. BSM memberikan PKS (perjanjian Kerjasama) dan SYAHADAH kepada *Sya>h}ib al-ma>l* sebagai tanda bukti bahwasanya *Sa>h}ib al-ma>l* menitipkan atau menyertakan dananya. Pemberian SYAHADAH tersebut disertai dengan lembaran persyaratan mengenai pembiayaan MMOB (sebagaimana terlampir).

- e. BSM mencarikan *mud}a>rib* seperti yang dikehendaki oleh *s}a>h}ib al-ma>l*.
- f. Bagi *mud}a>rib* yang telah memenuhi syarat dan analisis 6C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy* dan *Constraints*) dari BSM, dapat mengajukan kontrak MMOB. Selanjutnya BSM memberikan “Formulir Permohonan Pembiayaan” (merupakan rahasia bank) walaupun BSM yang mencari *mud}a>rib*. Namun BSM memberikan Formulir Permohonan Pembiayaan Karena berdasarkan pengalaman sering kali *mud}a>rib* mengingkari bahwasanya BSM yang memberikan penawaran pembiayaan bukan *mud}a>rib* yang mengajukan permohonan pembiayaan. Oleh sebab itu BSM mengambil kebijakan dengan mengakui *mud}a>rib* sebagai pemohon pembiayaan.
- g. *Mud}a>rib* setelah membaca, mengerti, memahami dan menyetujui “Persyaratan Umum Pembiayaan *Mud}a>rabah Muqayyadah*” yang telah diatur oleh BSM, selanjutnya mengisi “Formulir Permohonan Pembiayaan”. Kemudian BSM memberikan atau mengeluarkan SP3 (Surat Persetujuan Permohonan Pembiayaan) kepada *mud}a>rib*.
- h. Setelah BSM berhasil mendapatkan *mud}a>rib* seperti yang dikehendaki oleh *s}a>h}ib al-ma>l*, BSM akan mendapatkan *arranger fee*. Nilai *arranger fee* merupakan kebijakan bank yang ketentuannya berdasarkan kesepakatan antara BSM dengan *s}a>h}ib al-ma>l*.

- i. BSM menyalurkan dana *Mud}a>rabah* langsung kepada *mud}a>rib*. Oleh sebab itu, sebagai tanda bukti BSM memberikan TATUNA (Tanda Terima Uang Nasabah) kepada *mud}a>rib*. Adapun TATUNA tersebut diterima oleh masing-masing pelaksana usaha (tidak dipublikasikan karena merupakan rahasia bank). Untuk menghindari resiko *side streaming* (mempergunakan dana bukan seperti yang tersebut dalam kontrak), adakalanya modal MMOB yang diserahkan kepada *mud}a>rib* bukan berupa uang melainkan modal tersebut diwujudkan berupa barang oleh BSM contohnya pupuk, mesin bajak dan lain-lain.²¹
- j. Transaksi pembiayaan *Mud}a>rabah* tidak mengenal adanya jaminan. Akan tetapi untuk mencegah agar *mud}a>rib* tidak melakukan penyimpangan, BSM dapat meminta jaminan dari *mud}a>rib*. Ketentuan tentang ada atau tidaknya jaminan biasana dilakukan BSM pada saat melakukan analisis 6C pada *mud}a>rib*,khususnya untuk analisis *collateral*. Adapun pengertian *collateral* adalah jaminan persetujuan pemberian kredit yang merupakan sarana pengaman (*back up*) atas risiko yang mungkin terjadi atas wanprestasi nasabah debitor di kemudian hari, misalnya terjadi kredit macet. Jaminan ini diharapkan mampu melunasi sisa utang kredit.²²
- k. Jika MMOB tersebut mengalami keuntungan, maka keuntungan tersebut dibagi antara *s}a>h}ib al-ma>l* dan *mud}a>rib* dengan ketentuan sesuai porsi

²¹ Ibid

²² Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, 65.

bagi hasil. Kemudian dari porsi bagi hasil tersebut bagian *s}a>h}ib al-ma>l* akan dibagi dengan piha BSM sebagai biaya manajemen atau biasa disebut *management fee*.

1. Komisi yang diterima oleh BSM nantinya masuk dalam pendapatan bank. Dalam Laporan Keuangan BSM Kantor Cabang Surabaya, pendapatan tersebut diakui oleh bank sebagai pendapatan atau laba operasional BSM dan dicatat pada Laporan Laba-Rugi.²³
- m. Jika ada dana *Mud}a>rabah* yang tidak tersalurkan atau belum tersalurkan, maka sisa dana yang tidak produktif tersebut merupakan hak *s}a>h}ib al-ma>l* dan biasanya diakui BSM sebagai titipan *Wadi<ah*.²⁴

Ada beberapa hal yang patut diberikan perhatian khusus terkait dengan *management fee*. Besar kecilnya *management fee*. Sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya keuntungan MMOB. Semakin besar keuntungan, maka semakin besar pula *management fee*. Yang diperoleh oleh BSM. Selain itu, besar kecilnya *management fee* juga sangat dipengaruhi nisbah bagi hasil antara *mud}a>rib* dengan *s}a>h}ib al-ma>l* serta nisbah bagi hasil antara *s}a>h}ib al-ma>l* dengan BSM.

Ketika akad MMOB telah di sepakati bahwa :

- a. Porsi bagi hasil *s}a>h}ib al-ma>l* dennga *mud}a>rib* adalah 10 : 90
- b. Porsi bagi hasil *s}a>h}ib al-ma>l* dengan BSM adalah 97 : 3

²³ Miftahul Jannah, *Wawancara*, Surabaya, 29 Mei 2014

²⁴ Ibid

Bila dalam pelaksanaan MMOB diperoleh keuntungan sebesar Rp. 10 M, maka :

- a. *Sya>hib al-ma>l* memperoleh bagian = $10/100 \times \text{Rp } 1 \text{ M}$ (nantinya masih dibagi dengan BSM sesuai porsi bagi hasil sebagai *management fee*)
- b. *Mudja>rib* memperoleh bagian = $90/100 \times \text{Rp. } 10 \text{ M} = \text{Rp } 9 \text{ M}$ (menjadi hak sepenuhnya *mudja>rib*)
- c. Bagian bersih *sya>hib al-ma>l* setelah dipotong pembiayaan *management fee* sebesar : $97/100 \times \text{Rp. } 1000.000.000,- = \text{Rp. } 970.000.000,-$
- d. BSM memperoleh *management fee* sebesar : $3/100 \times \text{Rp. } 1.000.000.000,- = \text{Rp. } 30.000.000,-$

Perlu penulis tegaskan ulang bahwa besarnya persentase bagi hasil tidak selalu tetap. Rasio persentase bisa berubah-ubah sesuai kesepakatan antara *sya>hib al-ma>l*, BSM dan *mudja>rib* ketika melakukan kontrak MMOB. Penentuan besarnya porsi bagi hasil berdasarkan kesepakatan menurut penulis merupakan hal yang wajar. Ketika pihak yang melakukan perikatan MMOB berhak menentukan berapa besarnya porsi bagi hasil yang akan diperolehnya.