

## Lampiran

### INFORMED CONSENT

Saya adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang sedang menyelesaikan tugas akhir untuk mendapatkan gelar sarjana. Saya bernama Siti Hajar dengan nomor induk mahasiswa 20130420024. Saat ini saya sedang menyelesaikan tugas akhir yang bertujuan untuk melihat komposisi pembiayaan produk jual beli dengan pembiayaan produk *syirkah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Berkaitan dengan hal itu, maka saya akan mewawancarai pimpinan BPRS dan nasabah yang menggunakan pembiayaan produk tersebut.

Dalam proses wawancara, saya akan memberikan pertanyaan yang berkaitan dengan produk jual beli dan produk *syirkah* dan selama proses wawancara, saya akan menggunakan alat perekam untuk merekam. Anda berhak untuk menolak untuk mengikuti proses penelitian ini. Anda juga berhak mengundurkan diri ketika Anda merasa bahwa Anda tidak nyaman dengan proses penelitian. Data dan informasi yang Anda berikan selama proses penelitian sangat berharga bagi saya selaku peneliti. Oleh karena itu kerahasiaan data dan informasi Anda akan saya jaga kerahasiannya.

Jika ada hal yang ingin ditanyakan berkaitan dengan penelitian ini, Anda dapat menghubungi Siti Hajar (08562832022), email: [sitiiti06@gmail.com](mailto:sitiiti06@gmail.com)

## PERNYATAAN PERSETUJUAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan setuju untuk mengikuti rangkaian proses penelitian yang berjudul “**Analisis Perbandingan Jumlah Pembiayaan Produk Jual Beli Dan Produk Syirkah Di PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera**”

Saya bersedia mengikuti prosedur wawancara yang merupakan cara peneliti untuk mendapatkan data. Saya juga bersedia membuat kesepakatan dengan peneliti berkaitan waktu dan tempat untuk melakukan wawancara. Saya tidak keberatan dengan adanya proses perekaman selama proses wawancara berlangsung.

Saya mengizinkan peneliti untuk mengetahui, merekam, dan menyimpan data maupun informasi yang saya berikan kepada peneliti terkait dengan penelitian ini.

Yogyakarta,.....

Peneliti

Responden

Siti Hajar

.....

## Transkripsi Hasil Wawancara

Wawancara yang pertama dengan Bapak Sigit (GM Marketing), 6 Januari 2017

Peneliti: Bank Pembiayaan Rakyat Syariah kan memiliki produk *syirkah* (*Mudharabah* dan *musyarakah*) dan produk jual beli (*Murabahah*, *salam* dan *istishna*). Nah, apa manfaat dari masing-masing produk tersebut pak?

Pak Sigit: Berbicara mengenai produk pembiayaan sebenarnya dalam bank syariah khususnya BPRS itu ada 2 produk, yaitu produk pembiayaan dan produk penghimpunan dana. Kalau *murabahah*, *musyarakah*, *mudharabah*, *salam* dan *istishna* itu khusus masuk ke produk pembiayaan. Yang membedakan antara *murabahah*, *musyarakah*, *mudharabah*, *salam* dan *istishna* apa? Pastinya yang membedakan adalah jenis akadnya, macem-macem yaa namanya, ada jual beli, bagi hasil dll. Akad itu berkaitan dengan peruntukkan pembiayaan. Ini nasabah mengajukan pembiayaan tujuannya untuk apa? Jika ada barang yang dibeli baik untuk konsumtif maupun produktif, bank lebih suka ke *murabahah*. Tapi kalo peruntukkan untuk produktif bukan konsumtif dan lebih banyak non bendanya, misal jasa dan modal kerja. Lebih ke produk bagi hasil, bisa *mudharabah* dan *musyarakah*. Biasanya untuk pembiayaan proyek, proyek *financing* ataupun apa, membiayai aaaaa, misalnya gini ada beberapa produk itu yang apaa.. mba hanya membatasi yang single akad yaa, tapi memang sekarang di bank syariah itu banyak

pembiayaan yang multiple akad, hybrid akad. Satu pembiayaan bisa terdiri 2 atau 3 akad yang berbeda. Jadi penggunaan akad itu tergantung tujuan masing-masing pembiayaannya, untuk pembelian barang pakai *murabahah*, untuk modal kerja pakai *mudharabah* atau *musyarakah*. Nanti dilihat porsinya kan. Untuk *mudharabah musyarakah* dilihat porsinya. Kalo untuk *murabahah* pada umumnya memang rata-rata bank itu untuk jual beli (bai) itu pakainya *murabahah* walaupun sebetulnya *bai salam bai istishna*. *Murabahah, salam dan istishna* kan peruntukkannya berbeda-beda. Kalo *murabahah* itu ada uang ada barang, *salam* itu ada uang barangnya belakangan (pesen dulu), *istishna* untuk pembiayaan bertahap pencairannya misal pembangunan gedung, atau rumahlah. Misal bangun rumah butuh dana 100 jt, nah untuk keamanan bank itu mencairkan bertahap, 20jt dulu untuk pondasi, lanjut naik tembok dicairin 10jt supaya tidak disalahgunakan oleh nasabah. Takutnya jika udah dikasih 100jt full ternyata digunakan untuk apa, untuk apa dan gak taunya rumahnya gak jadi dibangun malah dipake yang lain. Jadi tergantung peruntukkannya.

Penelit: Apa resiko dari masing-masing produk tersebut pak?

Pak Sigit: Resiko utamanya itu macet dari nasabah, tapi juga ada resiko-resiko syariah lain yang dihadapi. Misal untuk menghitung bagi hasil dalam *mudharabah* dan *musyarakah* sangat beresiko jika tidak hati-hati ngitungnya bisa menyenggol riba. Itulah juga

kenapa temen-temen lebih suka pakai *murabahah*, jual beli langsung clear. Gak usah mikir bagi hasil tiap bulan, karena produk *mudharabah* maupun *musyarakah* sangat beresiko pada saat bagi hasil. Tidak hanya resiko riba tapi juga merugikan satu sama lain. Terutama untuk jenis jenis usaha tertentu. Misalnya gini, untuk *mudharabah musyarakah* membiayai proyek berdasarkan kontrak kerja. Nah dikontrak kerja itu kan dicantumkan nilai kontraknya berapa, jangka waktunya berapa lama kan gitu ada tuh. Nah dari nasabahnya mengajukan ke bank. Bank kan nanya, misalnya kontraknya 100jt. “bapak untuk membiayai kontrak 100jt butuh modal berapa?” gak mungkin dong yaa 100jt juga, berarti bapak gak ada untungnya dong, lha wong kontraknya 100jt kok modalnya juga 100jt, berarti malah rugi waktu, rugi tenaga. Harusnya butuh modal dibawah 100jt, misalnya 80jt jadi ada untungnya. Nanti nasabah ngasih rencana biaya untuk beli besi, pasir, semen, dll. Ada harganya sekian, dan jumlahnya 80jt. Iya disepakati, jadi ada keuntungan 20jt yg bisa dipakai bagi hasil antara nasabah dengan bank, dengan porsi 60% 40%, bisa diambil dari 20jtnya atau dari umumnya dari 20jtnya itu. Itu kelihatan karena jelas angkanya ada di kontrak. Yg repot itu ketika bank harus membiayai pedagang modal kerjanya tukang warteg, atau rumah makan padang. Dia itu kan tidak ada kontrak jadi bank itu tidak tahu pendapatan perbulan pedagang itu, pedagang bisa saja menyebutkan pendapatannya itu

1jt atau 1,5jt padahal itu hanya berdasarkan perkiraan. Itu belum tentu jujur, bisa jadi pendapatannya 2jt. Kalo murnikan nisbah bagi hasilnya 60% 40%, kalo dia jujur maka dari 2jt itu hanya murni mendapat 800rb, jadi pedagang bisa mengakui 1,5jt aja. Oleh karena itu dia tidak jujur agar mendapatkan bagi hasil yg lebih banyak. Kita kan gak ngecek, karena gak ada rekening, gak ada kwitansi jadi hanya mengandalkan kejujuran nasabah. Oleh karena itu rentan mendzalimi satu sama lain. Sedangkan murabahah lebih jelas, misal nasabah ingin beli mobil. Bank kan beli mobilnya ke dealer, harga mobilnya 100jt, bank jual ke nasabahnya 125jt. Berarti kan utang nasabah 125jt yg bisa diansur berapa lama sesuai kesepakatan, misal 5th, yg penting misal perbulan harus ngangsur 1,5jt. Usahanya mau maju, mau rugi moggo yg penting nasabah tetap membayar angsuran karena sifatnya utang bukan kerjasama bukan bagi hasil. Jadi harus tetap membayar karena kekuatan hukum bank lebih kuat dan lebih pasti. Oleh karena itu bank lebih suka murabahah daripada produk bagi hasil? Kenapa karena lebih pasti secara hukumnya, lebih simple tidak menanggung beban naik turunnya usaha nasabah, secara administrative di produk mudharabah musyarakah ada bagi hasil yang harus dibagikan, bagi hasil dari apa? Dari pendapatan usaha, bank taunya darimana? Taunya dari nasabah, logikanya nasabah harus selalu memberitahukan pendapatannya perbulan. Cara

memberitahukannya lewat surat atau yang sering disebut deklarasi pendapatan, “oh bank pendapatan saya bulan ini 1jt, berarti buat bank 600jt 400 buat nasabah”. Ketika surat itu tidak ada, maka jika diaudit pasti terkena temuan. Berate tidak syariah lagi, nah ini dasarnya mendebet itu apa? Kok ujuk-ujuk didebet, tapi tidak ada pemberitahuan dari nasabah. Bank itu sebenarnya sudah memiliki jadwal angsur, untuk mudharabah musyarakah namanya proyeksi jadwal angsu untuk murabahah namanya jadwal angsur karena sudah pasti. Kenapa proyeksi? Karena secara syariah belum tentu pendapatannya segitu sesuai yg ditetapkan, harus sesuai realisasi pendapatan perbulan nasabah. Namun kenyataannya, bank bank itu untuk menunggu deklarasi pemberitahuan dari nasabah kan lama. Mana sempet pedagang-pedagang warteg, warung padang membuat surat pemberitahuan seperti itu oleh karena itu banyak bank yang mendebet rekening nasabah itu sesuai proyeksi, jadi dianggap usahanya sama dengan proyeksi itu. Jadi itu rentan mendzalimi satu sama lain. Jadi secara administrative produk mudharabah musyarakah itu lebih ribet, harus ini harus itu.

Peneliti: Bagaimana prosedur untuk pembiayaan dari masing-masing produk tersebut pak?

Pak Sigit: Prosedurnya secara proseduralnya sama, yang membedakan nanti adalah akadnya. Secara prosedur yang pasti, (1) nasabah mengajukan permohonan pembiayaan bisa lewat surat, yang pasti

harus mengisi aplikasi pembiayaan. Disitu ada data nasabah, ada besarnya dana yg dibutuhkan berapa, tujuannya untuk apa, juga ada data keuangan seperti gaji perbulan berapa, jika memiliki usaha pendapatan perbulan usahanya berapa. Disitu juga ada isian jaminannya apa. Dari data-data aplikasi itu pihak marketing melakukan kunjungan sekaligus minta kelengkapan data, seperti data yuridis (ktp, kk, npwp, buku nikah) terkait legalitas diri, legalitas usaha (SIUP, TDP, NPWP Usaha, akta perusahaan), trus data keuangan (neraca, laba rugi buku rekening, bon bon penjualan. Trus data jaminan misal kendaraan (BPKP, copy stnk, difoto kendaraannya, dicek nomer rangka) kalo tanah minta sertifikatnya. Ketika udah dapet dokumen-dokumen, pihak bank melakukan survey usaha, rumah, jaminan benar atau tidaknya. Survey itu penting karena untuk mendapatkan informasi misal dengan Tanya ke tetangganya atau juga dengan teknik-teknik tertentu misal dengan cara bertanya terselubung, datang ke lokasi jangan janji. Jika memang semuanya telah sesuai baik data jaminan dll, pihak marketing mengajukan ke komite pembiayaan. Komite pembiayaan tugasnya menyetujui pembiayaan dari nasabah di acc atau tidaknya. Jika di acc lanjut ke akad pembiayaan, bisa dengan notaries atau tidak dengan notaries. Tapi di madina umumnya pakai notaries. Jadi yang menentukan mudharabah murabahah salam istishna itu pihak marketing pada awal survey kan di



interview tujuannya untuk apa, jadi yang mengarahkan produknya itu pihak bank bukan keinginan nasabah karena tidak semua nasabah memiliki pengetahuan mengenai produk-produk tersebut. dan kebanyakan nasabah itu lebih peduli terhadap jenis dan pola angsuran bukan akad yang dipakai. Pak saya sanggupnya per bulan bayar sekian, nah itu menjadi dasar marketing mengarahkan pola angsurannya bagaimana akadnya apa. Karena pola angsuran masing-masing akad itu berbeda. Untuk murabahah kan itu ada porsi pokok dan margin, untuk mudharabah musyarakah itu bisa bayar bagi hasilnya saja tidak perlu pokok nah itu juga termasuk untuk menentukan akadnya. Jika bisa diakomodir bisa membantu keinginan nasabah tetapi secara syariah kok bentrok dengan keinginan nasabah maka tidak bisa diakomodir. Tergantung pinter pinter analisisnya marketing.

Peneliti: Berdasarkan laporan publikasi di [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id) ditemukan fenomena bahwa produk jual beli lebih dominan daripada produk *syirkah*. Bagaimana tanggapan pak Sigit?

Pak Sigit: Kalo menurut bank, murabahah itu lebih aman dan lebih nyaman bagi bank karena semuanya serba pasti. Jadi bank tidak perlu memikirkan si nasabah ini membohongi kita terkait pendapatannya tiap bulan, pokoknya setiap jatuh tempo bayar angsuran sesuai kesepakatan. Kalo mudharabah musyarakah itu misal menentukan pendapatan nasabah perbulan 2 jt, nah itu

sebagai dasar pembuatan proyeksi tiap bulan dengan nisbah bagi hasil 60% untuk bank 40% untuk nasabah jadi pendapatan bank tiap bulannya 1,2jt dari bagi hasil tersebut. Tetapi kenyataanya pendapatan nasabah kurang dari 2jt, misal hanya 1jt jadi berdasarkan nisbah bank hanya menerima 600rb bukan 1,2jt kurang dari proyeksi. Jika bank mengikuti permainan itu, bank mendapat sanksi dari ojk. Jadi bank serba salah, karena ada ketentuan dari BI bahwa realisasi pendapatan tidak boleh kurang dari 80%. Ketika banknya ini mau komit syariah “yaudah gpp bayar pak 600” tapi sekarang permasalahannya banknya ini nanti digencet dengan ketentuan kalo realisasi pendapatan dibawah 80% akan mengakibatkan penurunan kolektibilitas namanya. Nasabah dibilang bermasalah, ketika nasabah dibilang bermasalah maka bank harus mencadangkan keuntungan sekian persen untuk menutupi pembiayaan bermasalah nasabah itu. Jadi keuntungan bank nanti berkurang, padahal bank itu niatnya baik yaitu bersyariah secara murni. Tapi nanti banknya dihukum kok labanya berkurang. Jadi bank itu lebih suka murabahah karena faktor kepastian, keamanan dan kenyamanan.

Peneliti: Faktor lain yang menyebabkan fenomena tersebut bisa terjadi pak?

Pak Sigit: Lebih mudah di kedua belah pihak, karena nasabah tidak perlu membuat laporan keuangan tiap bulan, bank pun tidak perlu

meminta laporan tiap bulan. Dari sisi lain lebih pasti secara hukum, lebih simple.

Peneliiti: Apakah pihak BPRS pernah memberikan training untuk menambah wawasan SDI pak? Bagaimana bentuknya?

Pak Sigit: Resiko tidak syariah itu ketika salah pembagian bagi hasil karena ada beberapa sebab karena ketidaktahuan atau ketidakpahaman si bankers. Makanya orang lebih suka murabahah karena lebih simple tidak banyak menghitung, jadi kerja bankers itu tinggal nagih, nagih, nagih trus. Gak perlu bulan ini harus bayar berapa dihitung dulu. Faktor lain karena ketidaktahuan bankers mengenai produk mudharabah dan musyarakah. Makanya diperlukan adanya upgrade ke masing masing bankers. Di madina ada sesi untuk sharing biasanya setiap Kamis pagi, karyawan berkumpul untuk sharing. Tidak hanya mengenai pembiayaan, tetapi mengenai perbankan. Dari sisi akuntansinya, hrd, operasional, marketing, dll. Supaya para bankers itu mengerti kegiatan satu sama lain secara keseluruhan.

Khusus untuk pembiayaan itu juga ada tapi tidak serutin sharing mingguan itu. Sebenarnya tiap bulan itu ada meeting marketing terkait pembiayaan bermasalah, terkait juga rencana kerja untuk mencari nasabah-nasabah baru. Ada banyak yg

dipelajari, misal bulan ini kok yg bermasalah banyak peternak, oh berarti bulan depan jangan membiayai peternak terlebih dahulu.

Peneliti: Apakah pernah menemukan kesulitan mengetahui karakter nasabah dan kemampuan yang dimiliki nasabah dalam menjalankan usaha yang akan diberikan pembiayaan oleh BPRS pak?

Pak Sigit: Karakter nasabah itu memang sulit ditebak, diprediksi. Bankers itu biasanya memiliki feeling berdasarkan pengalaman yang dulu dulu. Bisa juga melakukan track cheking, pengecekan informasi bisa ke tetangga, bisa ke supplier, BI cheking adalah melakukan pengecekan usaha nasabah yang tercatat di BI (disitu ada banyak informasi, jumlah pinjamannya berapa, sisa pinjamannya berapa, kelihatan bayar tepat waktu atau tidak).

Peneliti: apakah ada kemungkinan ketidakjujuran nasabah? Bagaimana tindakan dari Bank?

Pak Sigit: Ada. Bank boleh meminta denda ke nasabah, tapi sampai saat ini bank madina tidak pernah memberikan denda ke nasabah karena keterlambatan. Bank itu berpikir yg penting nasabah itu membayar, lha wong pokoknya saja susah membayar apalagi ditambah denda. Kecuali jika karakternya memang tidak bagus maka bank melakukan penyelesaian pembiayaan. Karena sebenarnya dengan tidak bisa dijadikan keuntungan, ataupun modal kerja.

Wawancara yang kedua dengan Ibu Novie ( Legal officer), 24 Januari 2014

Peneliti: Di bank syariah itu memiliki banyak pembiayaan namun kenapa murabahah yang dominan, faktor-faktor yang menyebabkan fenomena tersebut, menurut bu novie?

Bu Novi: Mayoritas pembiayaan di murabahahkan yaa, kalo di bank madina khususnya karena mereka memang dari usahanya/faktor ekonomi dagang dan peruntukkanya untuk pembelian. Dagang contohnya toko kelontong kan modal utamanya kan beli bahan-bahannya seperti sembako, gak mungkin dong sewa. Kalo untuk usahanya kelontong tapi untuk investasi misal pembelian sepeda motor jadi memang akadnya banyak ke murabahah. Tapi tidak menutup kemungkinan yang mudharabah musyarakah itu speknya untuk proyek itu kan ada riil syirkahnya karena ada kontrak kerjanya.

Angsuran nasabah macet, bisa lihat di peraturan OJK di PPA. Di bank Ada beban PPAP (penyisihan Aktiva Produktif). Untuk skim murabahah, mudharabah, musyarakah itu resikonya lebih kecil skim murabahah. Kalo di murabahah itu kalo gak salah, ada rentang waktu 1 – 3 bulan masih lancar, tunggakan 4 – 6 bulan itu kurang lancar. 7-12 itu diragukan. Setelah tunggakan diatas 12 atau jatuh tempo macet itu digolongkan macet/ tingkat kolektibilitas ufo. Untuk mudharabah musyarakah, 1 bulan saja tidak memberikan bagi hasil sudah dianggap kurang lancar dan selain

beban NPFnya masuk kol 2 beban PPAPnya juga menambah beban. NPFnya tinggi kan naik to, dan beban untuk perusahaan kan juga dibebankan sekian persen PPAPnya. Jadi selain tadi faktor ekonominya, yg kedua beban NPFnya untuk kesehatan bank nanti mempengaruhi.

Peneliti: Kenapa BPRS tidak mau menunggu lama surat deklarasi pemberitahuan pendapatan? Untuk nasabah-nasabah pedangang hanya lewat by phone, surat deklarasinya nanti. Efeknya apa?

Bu Novi: Bisa lihatnya PPI kualitas aktiva produktif. Untuk mudharabah musyarakah, ia itu RBH (realisasi bagi hasil) dibawah 80% dari proyeksi sudah digolongkan kurang lancar. Bukan teguran sih, tapi sudah masuk kol 2 atau KL atau NPF. Bukan sanksi masuk NPF dan beban PPAny.

Peneliti: kenapa lebih suka murabahah? Karena mudharabah harus banyak menghitung dulu atau apa bu?

Bu Novi: Kalau nasabahnya 1 2 gak menjadi masalah, namun jika nasabahnya ribuan kalau harus nagih per orang itu tidak efisien. Jadi kita memberikan pembiayaan mudharabah dan musyarakah ke orang atau badan yang sudah memiliki pembukuan yang bagus, misal minta laporan laba rugi tinggal dikirim. Untuk murabahah tiap bulannya angsurannya sama, jadi bisa di monitoring lewat by

phone. Agar lebih efisien, karena harus memikirkan harus bayar berapa sedangkan sdmnya terbatas jumlahnya.

Wawancara yang ketiga dengan Sdr. Julio (nasabah pembiayaan), 8 Februari 2017

Peneliti: Apakah anda cukup familiar dengan pembiayaan syariah?

Sdr Julio: Iya saya cukup familiar karena saya sering dengar pembiayaan tsb dan kebetulan rumah saya berdekatan dengan bank syariah

Peneliti: Anda mengajukan pembiayaan tujuannya digunakan untuk apa mas?

Sdr Julio: Untuk renovasi rumah, saya ngambil pembiayaan dengan kontrak 1,5 tahun

Peneliti: Yang menentukan akad pembiayaan siapa? Kenapa?

Sdr Julio: Pihak marketing. Untuk menghindari kesalahpahaman karena ketidaktahuan nasabah

Peneliti: Bagaimana prosedur pembayaran angsuran yang anda lakukan mas?

Sdr Julio: Tiap bulan langsung bayar angsuran bisa datang langsung ke bank atau via transfer

Peneliti: Menurut anda apakah bank konvensional dan bank syariah berbeda? Apa saja perbedaannya?

Sdr Julio: setau saya kalau di bank syariah itu da ijab qobulnya, jadi jika ada keraguan sebelum ijab maka akad itu bisa dibatalkan.

Wawancara yang ke-empat dengan Pak Akhyar (Pakar syariah), 20 februari 2017.

Peneliti: di perbankan syariah khususnya BPRS ka nada produk jual beli dan produk syirkah ya pak. Namun ditemukan fakta bahwa produk jual beli lebih dominan daripada produk syirkah. Nah bagaimana tanggapan mengenai pak Akhyar mengenai fenomena tsb?

Pak Akhyar: Menurut saya: gejala perbankan kita belum sesuai yang diharapkan. Idealnya tawazun antara jual beli dengan syirkah. Kenyataan tidak begitu. Kenapa? Pemahaman bankers minimal belum seperti yang saya harapkan. Pertama, pengalaman, kedua lingkungan. Bankers dipaksa oleh pemilik modal untuk mendapat laba sekian. Dan dalam konteks ini seringkali aspek syariah aspek akidah ditinggalkan sehingga mereka itu (bankers) mencari-cari nasabah agar target laba tercapai namun tidak syariah lagi. Sehingga mereka mencari yg gampang, yaa itu dimurabahkan. Masyarakat juga gitu, memilih yang gampang.

Peneliti: Faktor lain yang menyebabkannya pak?

Pak Akhyar: ya itu tadi kurangnya pemahaman owner, bankers ditambah kurangnya pemahaman masyarakat/ nasabah. Maunya pragmatis atau yang instan instan saja. Kurangnya pemahaman DPS dan Pemahaman pemerintah

Peneliti: menurut Pak Akhyar apa solusi yang tepat yang bisa untuk meminimalisir fenomena tersebut pak?



Pak Akhyar: solusinya panjang dan butuh waktu lama. Saya melihat bangunan islam itu seperti piramida. Ada 4 lapis, paling bawah: akidah, ubudiyah (ibadah), muamalah, akhlakul karimah. Jika akidah kuat, ubudiyah juga akan kuat. jika ubudiyah cuma dilakukan sekedar ritual padahal ubudiyah mengandung nilai-nilai. Maka muamalah kering, akhlak juga akan lemah. Kita mengenal muamalah waktu S1 atau S2, ujuk ujuk sehingga tidak menyatu dengan akidah dan ubudiyah. Sistem untuk pendidikan ekonomi islam masih sangat lemah. Sehingga perlu diperbaiki. Ini bukan merupakan persoalan teknis, ini persoalan konseptual ( secara mendasar), namun tidak mudah dan butuh waktu yang lama. Jika dasarnya diperbaiki dan berhasil, kedepannya pun akan gampang.