

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. LKMS BTM BANJARNEGARA

1. Sejarah Berdiri BTM Banjarnegara

Gagasan awal pendirian Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang merupakan bagian dari Amal Usaha Muhammadiyah muncul dari warga Muhammadiyah Cabang Kalibening yang mendambakan bisa memiliki sumber-sumber pendanaan yang bersifat permanen guna membiayai berbagai kegiatan persyarikatan. Dengan adanya keinginan tersebut warga Muhammadiyah mengirimkan anggota perwakilan untuk mengikuti pelatihan di Banjarnegara yang diselenggarakan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Banjarnegara. Sepulangnya dari pelatihan, kira-kira pada bulan September 1996 warga Muhammadiyah mencoba untuk mendirikan Lembaga Keuangan Masyarakat (LKM), tetapi sayangnya percobaan LKM tersebut bertahan tidak lama.

Setelah itu, warga Muhammadiyah mencoba kembali mewujudkan keinginan untuk mendirikan lembaga keuangan syariah. Saat itu pada bulan Juni 1998 anggota Muhammadiyah mengirimkan tiga orang perwakilan untuk magang di BMT Wanayasa, dari situ sering di adakan rapat dari warga Muhammadiyah. Dan merencanakan untuk mengumpulkan dana kepada anggota senilai Rp 25.000.- tetapi dana yang terkumpul sangat sedikit karena banyak warga Muhammadiyah yang

trauma dengan LKM yang sebelumnya didirikan bubar. Setelah terkumpul modal awal kurang lebih Rp 2.650.000.- pada bulan November 1998 berdirilah BMT Kalibening yang diberi nama BMT Mentari. Secara kelembagaan, BMT Mentari Kalibening awalnya berbentuk Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) dengan mendapat izin operasional dari Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), tetapi terhitung sejak tanggal 04 April 2004, BMT Mentari memperoleh status Badan Hukum Koperasi dengan nama Koperasi Serba Usaha Syariah Baitul Maal Wattamwil Mentari Nomor: 108/BH/KDK.11.8/IV/2001. Perubahan status kelembagaan ini penting, mengingat berdasarkan UU No. 29 Th 1999, Proyek Hubungan Bank Indonesia dan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK) sudah tidak ada lagi, sehingga keberadaan PINBUK sebagai partisipan PHBK berakhir dengan Undang-Undang di atas. Dengan demikian, BMT Mentari sebagai KSM yang mendapat izinoperasional dari PINBUK harus segera mengganti status kelembagaannya.

Sekitar awal tahun 2003, disaat beberapa BMT di Kabupaten Banjarnegara mengalami kelesuan, BMT Mentari berusaha lebih intensif dalam mengevaluasi lembaganya dengan mengadakan perbaikan manajemen baik internal maupun eksternal agar BMT Mentari tidak ikut imbasnya. Sehingga pada bulan Desember 2003 diadakan rapat khusus dengan agenda utama yaitu perubahan dari KSU Syariah BMT Mentari menjadi KSP Syariah BTM Kalibening. Dan pada awal tahun 2004 KSP

Syariah BTM Kalibening memperoleh status Badan Hukum sebagai Koperasi Simpan Pinjam Syariah Baitut Tamwil Muhammadiyah Kalibening dengan nomor : 108/BH/PAD/KDK.11.18/I/2004.

Pengaruh/dampak positif dari perubahan nama menjadi BTM Kalibening baik langsung maupun tidak langsung sangat nampak sekali. Asset langsung melonjak yang diiringi dengan meningkatnya jumlah nasabah penabung yang otomatis akan diikuti oleh jumlah nasabah peminjam. Malah pada akhir Desember 2005. KSP Syariah BTM Kalibening dipercaya mewakili Kabupaten Banjarnegara untuk memperoleh Dana Bergulir Sektoral dari Kementrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia yang besarnya Rp 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah). Setelah itu dengan berjalannya KSP Syariah BTM Kalibening, secara legal formal KSP Syariah BTM KALIBENING telah berubah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM KALIBENING tertanggal 23 Januari 2008 dengan Nomor Badan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor : 91/Kep/M.KUKMI/IX/2004, bahwa setiap Koperasi Simpan Pinjam yang bergerak dalam pembiayaan Syariah harus merubah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Dengan waktu ke waktu BTM Kalibening selalu mengikuti aturan aturan-aturan yang diberlakukan. Seperti mengubah nama KJKS BTM Kalibening menjadi Koperasi LKMS BTM Banjarnegara dengan Badan Hukum nomor : 5/BH/XIV.1/III/Tanggal 23 Februari 2016 untuk di akui oleh OJK. Dan saat ini Koperasi LKMS BTM

Banjarnegara sedang mengurus perubahan nama menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) seperti peraturan yang di keluarkan saat ini.

2. Visi dan Misi LKMS BTM Banjarnegara

Visi:

“Menjadi Amal Usaha bidang jasa keuangan mikro yang handal dan mampu mendukung dakwah Muhammadiyah.”

Misi:

- a. Mewujudkan dakwah bil haal di bidang ekonomi.
- b. Menciptakan amal usaha dibidang ekonomi yang dapat mendukung misi Muhammadiyah.
- c. Membangun perekonomian anggota dan warga Muhammadiyah pada khususnya, serta masyarakat Indonesia pada umumnya sesuai ajaran Islam.

3. Tujuan LKMS BTM Banjarnegara

- a. Menyediakan pelayanan bagi anggota yang sesuai dengan ajaran Islam
- b. Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota pada khususnya dan calon anggota pada umumnya.
- c. Menjadi gerakan ekonomi rakyat, serta ikut membangun tatanan perekonomian Nasional.

4. Susunan Organisasi LKMS BTM Banjarnegara

1.	Manajer	Mister Kismadi
	Pengurus dan Pengawas	
2.	Ketua	Sulkhan Ahmad Saebani, S. Ag
3.	Sekretaris	Farid Masjhudi, ST Rofiatun, S. Pd
4.	Bendahara	H. Erdi
5.	Pengawas manajemen	Makhud, S. Pd.I Imam Mustaqim, S. Ag H. Slamet Santoso, BSC
6.	Pengawas Syariah	Dr. Mintaraga Emam Surya, Lc, M. Ag
	Bagian Oprasional	
7.	Teller	Lusi Maelina, SE
8.	Kabid.Operasional dan Akunting	Irwanto Edi S
9.	Kabid. Personalia	Yuniarsih
	Bagian Marketing	
10.	Kabid. Marketing	Dwi Retning Ernawati, SE
11.	Bag. Marketing	Ahfat Setiawan
12.	Marketing/AO	Eka Aditya Lukmana, A.Ma
13.	Marketing	Mustika Ningkrum, S.Pd Restu Dwianto Sukiswo Syarif Hidayatullah Miswanto

5. Produk-Produk LKMS BMT Banjarnegara

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Mudharabah Biasa (SIMUSA)

Simpanan Mudharabah Biasa adalah suatu simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat selama kas masih buka.

2) Simpanan Idul Adha dan Idul Fitri (SIIDAFITRI)

a. Simpanan Idul Fitri adalah simpanan yang penarikannya satu bulan sebelum dan satu minggu sesudah Idul Fitri.

b. Simpanan Idul Adha adalah simpanan yang penarikannya satu bulan dan tiga hari sesudah Idul Adha.

c. Pembagian hasil SiIdafitri diatas bagi hasil Simusa

3) Simpanan Mudharabah Berjangka/Deposito

Simpanan Mudharabah berjangka adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu saat jatuh tempo. Jangka waktu simpanan mudharabah/deposito adalah 1bulan, 3bulan, 6bulan dan 12bulan

4) Investasi Mudharabah Masa Depan (IMMADA)

Investasi Mudharabah Masa Depan adalah tabungan yang dipersiapkan untuk keperluan masa depan, seperti asuransi tetapi bisa di ambil saat jatuh tempo. Jangka waktu IMMADA

minimal 5 tahun. Bagi hasil yang akan didapatkan nasabah 60:40, atau sebesar 1,1% perbulan.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah adalah akad kerjasama usaha, di mana pihak pemilik dana (BTM) menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha anggota, dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (nisbah) sesuai dengan kesepakatan dimuka dari kedua belah pihak.

2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan Musyarakah adalah akad kerjasama usaha, di mana pemilik modal (BTM) tidak menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha anggota. Keuntungan dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama.

3) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan Murabahah adalah jual beli barang dengan menyatakan harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh pihak penjual (BTM) dan pembeli (anggota). Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu berapa harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan /margin sebagai tambahan.

4) Pembiayaan Ijarah

Pembiayaan Ijarah adalah perjanjian sewa dimana BTM membiayai kebutuhan jasa atau manfaat suatu barang untuk selanjutnya disewakan kepada anggota.

B. Penerapan Sistem Profit Sharing pada Investasi Mudharabah Masa Depan (IMMADA) di LKM BMT Banjarnegara

1. Deskripsi Data

Deskripsi data ini merupakan penjabaran wawancara yang dilakukan oleh penulis terhadap 14 responden, yang terdiri dari manager LKM BMT Banjarnegara, 2 karyawan di LKM BTM Banjarnegara bagian marketing, Dewan Pengawas Syariah (DPS), 5 nasabah Investasi Mudharabah Masa Depan (IMMADA) dengan jangka waktu 5 tahun dan 5 nasabah Investasi Mudharabah Masa Depan (IMMADA) dengan jangka waktu 25 tahun di LKM BMT Banjarnegara.

a. IR M (Interview Responden Manager)

Penghimpunan dana adalah salah satu kegiatan yang dilaksanakan oleh LKMS BTM Banjarnegara. Dalam penghimpunan dana ada berbagai macam produk yang ditawarkan oleh BTM Banjarnegara, seperti tabungan Simusa, tabungan SiIdhaFitri, IMMADA, tabungan berjangka/deposito. Akad yang digunakan dalam penghimpunan dana pada BTM adalah Mudharabah Mutlaqah. IMMADA adalah salah satu produk yang ditawarkan oleh LKMS BTM Banjarnegara. Produk IMMADA ini direncanakan khusus untuk anggota yang tujuannya yaitu untuk mensejahterakan masa depan anggota, karena adanya persiapan masa depan. Produk IMMADA sama seperti asuransi karena produk tersebut dipersiapkan untuk keperluan masa yang akan datang, tetapi IMMADA dapat digunakan atau diambil ketika jatuh tempo, sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan oleh nasabah. biasanya nasabah menabung IMMADA dipersiapkan untuk pendidikan anak, persiapan pernikahan, dll.

Berdasarkan pada Q.S An-Nisa ayat 9 yang berbunyi “Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka keluarga yang lemah, yang mereka khawatir terhadap kesejahteraan mereka.” Ayat tersebut merupakan landasan adanya produk IMMADA. Pembukaan rekening IMMADA sangatlah mudah, calon nasabah hanya mengikuti syarat-syarat yang sudah ditentukan yaitu calon nasabah minimal umur 17 tahun dan maksimal 60 tahun pada saat jatuh tempo, mengumpulkan fotocopy KTP dan mengisi blangko pendaftaran, serta membayar biaya materai Rp 6000,-. Sistem bagi hasil dari produk IMMADA ini sudah diasumsikan oleh LKMS BTM Banjarnegara yaitu 1,1% per bulan dan dihitung berdasarkan saldo rata-rata dan dibagikan pada anggota setiap satu bulan sekali.

b. IR M1 (Interview Responden Marketing 1)

Produk penghimpunan dana pada LKMS BTM Banjarnegara ada berbagai macam yaitu tabungan Simusa, Tabungan SiIdhafitri, tabungan berjangka/deposito dan IMMADA. IMMADA adalah produk khusus yang tujuannya untuk mensejahterakan anggota LKMS BTM Banjarnegara. Persyaratan untuk mengikuti tabungan IMMADA hanya menyerahkan fotocopy KTP. profit sharingnya lebih kompetitif, di atas tabungan biasa. Tetapi profit sharing dalam IMMADA sudah ditentukan dari awal yaitu nego sebesar 1,1% dari distribusi pendapatan bagi hasil BTM. Dan dihitung berdasarkan saldo rata-rata. Namun dalam penghitungan profit sharing ada faktor yang mempengaruhi pembagian profit sharing pada produk IMMADA yaitu berdasarkan saldo rata-rata harian. Maksudnya jika anggota setorannya tertunda atau macet maka secara otomatis profit sharing pada bulan tersebut tidak mendapatkan bagi hasil, maka dari itu lancar dan tidaknya setoran anggota menentukan bagi hasil yang akan diterima ketika jatuh tempo. Perhitungan saldo rata-rata yaitu sebagai berikut.

Rumus perhitungan bagi hasil perbulan:

<p>BAGI HASIL PER BULAN:</p> $\text{Saldo Akhir bulan} + \left(\frac{\text{Saldo Akhir bulan} \times \text{Bagi Hasil perbulan (\%)}}{100} \right) - \text{Zakat}$
--

Perhitunngan bagi hasil tersebut yaitu perhitungan yang digunakan setiap bulan untuk membagikan hasil nasabah. Pada awal pembukaan rekening nasabah sudah diasumsikan berapa nominal uang yang akan diterima ketika jatuh tempo, tetapi nominal tersebut sesuai jika setoran setiap bulan lancar. Karena perhitungan yang digunakan yaitu saldo

rata-rata bulanan maka jika nasabah pada bulan tertentu tidak menyetor uangnya maka pada bulan tersebut bagi hasil yang diterima masih tetap seperti bulan sebelumnya atau tidak mendapatkan bagi hasil pada bulan sekarang.

c. IR M2 (Interview Responden Marketing 2)

Ada banyak produk pada LKMS BTM Banjarnegara, pada produk penghimpunan dana ada lima (5) macam yaitu Simusa (Simpanan Mudharabah Biasa), SiFitri (Simpanan Idhul Fitri), SiIida (Simpanan Idhul Adha), IMMADA (Investasi Mudharabah Masa Depan) dan Simpanan berjangka/ Deposito. IMMADA adalah jenis tabungan investasi masa depan dimana cara menabungnya disetorkan satu bulan sekali dengan jangka waktu minimal 5 tahun atau 60 bulan, tabungan ini sangat direkomendasikan bagi nasabah untuk simpanan masa depan anaknya nanti memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi atau dipersiapkan untuk biaya haji dll. Persyaratan untuk mengikuti IMMADA yaitu bisa perorangan atau kolektif, usia minimal 17 tahun, maksimal 55 tahun pada saat pengajuan dan 60 tahun pada saat jatuh tempo, jangka waktu minimal 5 tahun, setoran diserahkan setiap bulan dengan minimal Rp 25.000,- dan atau kelipatannya, menyerahkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk) yang masih berlaku, biaya materai Rp 6.000,-. Bagi hasil pada IMMADA lebih kompetitif atau setara dengan bagi hasil simpanan berjangka 12 bulan, dan dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian dan langsung dibukukan ke rekening nasabah. proses menentukan nisbah pada awal akad adalah 55% untuk pengelola dan 45% untuk nasabah. Bagi hasil pada IMMADA sudah diasumsikan yaitu 13,20% per tahun. Tetapi ada faktor yang mempengaruhi banyak dan sedikitnya bagi hasil IMMADA yaitu perolehan bagi hasil sebagaimana yang didapatkan pada bulan-bulan sebelumnya, serta dengan setoran yang lancar setiap bulan, karena setoran yang tidak lancar sangat berpengaruh hasil pengembangannya.

d. IR DPS (Interview Responden Dewan Pengawas Syariah)

Dewan Pengawas Syariah pada LKMS BTM Banjarnegara adalah Dr. Mintaraga Eman Surya, Lc, M.Ag. Pada tahun 2016 KJKS BTM Kalibening, mengubah nama KJKS BTM Kalibening menjadi Koperasi LKMS BTM Banjarnegara dengan Badan Hukum nomor : 5/BH/XIV.1/III/Tanggal 23 Februari 2016 untuk di akui oleh OJK. Sehingga beliau belum begitu tahu tentang sistem yang diterapkan oleh LKMS BTM Banjarnegara. setelah peneliti menjelaskan sistem produk IMMADA dari hasil wawancara dengan manajer dan marketing, peneliti menjelaskan bahwa sistem profit sharing pada produk IMMADA pada BTM yaitu cara menabungnya disetorkan satu bulan sekali dengan jangka waktu minimal 5 tahun atau 60 bulan, setoran

diserahkan setiap bulan dengan minimal Rp 25.000,- dan atau kelipatannya, profit sharing dalam IMMADA sudah ditentukan dari awal yaitu nego sebesar 1,1% per bulan dari saldo akhir nasabah, dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian dan langsung dibukukan ke rekening nasabah. Pendapat dari Dr. Mintaraga Eman Surya, Lc, M.Ag selaku DPS (dewan Pengawas Syariah menyatakan bahwa bagi hasil dalam mudharabah tidak bisa diambil hanya dari saldo rata-rata harian nasabah. Seharusnya perhitungan bagi hasil standarnya adalah sebagai berikut:

BAGI HASIL NASABAH	
=	$\frac{\text{Saldo Rata-rata haria}}{\text{Saldo total dana mudharabah seluruh nasabah}} \times \frac{\text{keuntungan hasil mudharabah}}{\text{jumlah hari}} \times \text{nisbah}$

Nisbah 1,1% perbulan itu sangat kecil bagi nasabah, karena nasabah yang memiliki dana tertentu punya resiko lebih besar dibanding jasa. Seharusnya nisbah itu antara nasabah dan lembaga adalah 30:70, 40:60 dll. Aturan bahwa LKMS harus memiliki DPS (Dewan Pengawas Syariah) itu baru diberlakukan, sehingga banyak lembaga yang sebelumnya tidak mempunyai DPS (Dewan Pengawas Syariah), salah satunya yaitu LKMS BTM Banjarnegara.

e. IR N1 (Interview Responden Nasabah 1)

Ibu Rusminah merupakan salah satu nasabah di BTM Banjarnegara dan telah menjadi nasabah kurang lebih 10 tahun. Ibu Rusminah merupakan Ibu Rumah Tangga. Menurutnya menyimpan uang di BTM lebih aman dan nyaman dibandingkan menyimpan uang di rumahnya. Ibu Rusminah mempunyai dua simpanan di BTM Banjarnegara yaitu simpanan Simusa dan IMMADA. Untuk mengikuti IMMADA Ibu Rusminah mendaftar dengan menyerahkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk). Tabungan IMMADA Ibu Rusminah dengan jangka waktu 5 tahun dan setoran Rp 50.000,- setiap bulan. Keuntungan Ibu rusminah menabung IMMADA yaitu bisa menyiapkan dana untuk masa depan. Menurut Ibu Rusminah saat pembukaan rekening ada kesepakatan bagi hasil yang diterima yaitu sesuai dengan ketentuan dari BTM. Bagi hasil yang diterima Ibu Rusminah yaitu sesuai dengan proporsi yang sudah ditentukan oleh BTM dan tidak dapat diubah, nisbah yang diberikan oleh BTM sebesar 55% menurutnya, karena tertera pada sertifikat IMMADA yang diberikan oleh pihak BTM. Tetapi menurut keterangan Ibu Rusminah hal tersebut tidaklah begitu berpengaruh padanya, yang Ibu Rusminah tahu sebagai nasabah adalah nominal ketika ia terima saat jatuh tempo, karena Ibu Rusminah merupakan nasabah yang setorannya lancar

setiap bulan. Tidak ada laporan keuangan yang diberikan dari pihak BTM, Ibu Rusminah bisa menarik tabungannya jika sudah jatuh tempo sesuai dengan perjanjian awal.

f. IR N2 (Interview Responden Nasabah 2)

Ibu Rusmiati adalah salah satu nasabah yang sudah menjadi mitra selama 8 tahun. Pekerjaan Ibu Rusmiati adalah Ibu Rumah Tangga sekaligus pedagang warung klontongan. Alasan Ibu Rusmiati menabung di BTM Banjarnegara karena prinsip yang digunakan adalah Syariah. Ibu Rusmiati memiliki dua tabungan di BTM Banjarnegara yaitu tabungan Simusa dan Tabungan IMMADA. Untuk mengikuti IMMADA Ibu Rusmiati menyerahkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan mengisi formulir pendaftaran IMMADA, Ibu Rusmiati harus mengisi identitas lengkap, menentukan jangka waktu menabung dan alasan untuk apa Ibu Rusminah mengikuti tabungan IMMADA. Ibu Rusminah mengikuti IMMADA dalam jangka waktu 5 tahun dengan setoran Rp 500.000,- per bulan. Alasan Ibu Rusmiati untuk persiapan keperluan masa depan anaknya. Menurutnya produk IMMADA memuaskan bahkan Ibu Rusmiati mengikuti 2 IMMADA saat ini, sebelumnya juga beliau sudah pernah mengikutinya dan sudah mendapatkan bagi hasil. Ibu Rusmiati sudah puas dengan nisbah yang ditentukan oleh BTM, walaupun tidak ada kesepakatan pembagian nisbah karena pada awal sudah ditentukan BTM yaitu 55% pada sertifikat. Hanya saja Ibu Rusmiati menghitung berapa nominal uang yang akan diterima 5 tahun kedepan. Menurutnya keuntungan mengikuti IMMADA selain mendapatkan bagi hasil juga merasa ada tabungan untuk masa depan.

g. IR N3 (Interview Responden Nasabah 3)

Ibu Eva adalah salah satu mitra dari LKMS BTM Banjarnegara. Sudah sekitar 10 tahun Ibu Eva menjadi mitra BTM. Pekerjaan Ibu Eva adalah sebagai Ibu Rumah Tangga. Ibu Eva memilih BTM sebagai mitra karena persyaratan menjadi nasabah mudah dan tidak ada potongan administrasi setiap bulannya. Ibu Eva mempunyai tiga tabungan yaitu tabungan Simusa, SiFitri dan Tabungan IMMADA. Untuk mengikuti tabungan IMMADA, Ibu Eva harus menyerahkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan mengisi formulir pendaftaran. Ibu Eva mengikuti IMMADA dalam jangka waktu 5 tahun dan setoran Rp 50.000,-. Alasan Ibu Eva ikut IMMADA adalah uang yang disimpan akan mendapatkan bagi hasil, selain itu minimal uang setoran adalah Rp 25.000,- jadi menurutnya tidak memberatkan dan bisa untuk menyiapkan biaya sekolah untuk anaknya. Nisbah yang diberikan oleh BTM adalah sebesar 60% dan sudah memuaskan baginya, walaupun tidak terlalu dipikirkan oleh Ibu Eva karena yang

terpenting uang yang disimpan aman dan mendapatkan bagi hasil adalah bonus.

h. IR N4 (Interview Responden Nasabah 4)

Ibu Jessica adalah salah satu nasabah di BTM. Kira-kira baru 4 tahun Ibu Jessica menjadi mitra di BTM. Ibu Jessica bekerja sebagai karyawan. Alasan memilih BTM karena Ibu Jessica kenal pada salah satu karyawan di BTM, menurutnya uangnya mungkin lebih terpercaya jika ada orang yang dikenalnya. Ibu Jessica hanya mengikuti tabungan IMMADA saja. Persyaratan mengikuti IMMADA yaitu dengan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan menyerahkan uang pembukaan rekening. Tetapi Ibu Jessica lupa berapa nominalnya. Menurutnya produk IMMADA tersebut lumayan menggiurkan karena bagi hasil yang diterima cukup besar. Selain mendapatkan bagi hasil Ibu Jessica juga mempunyai dana untuk masa depan dan bisa menyisihkan uang perbulan. Ibu Jessica mengikuti tabungan IMMADA dalam jangka waktu 5 tahun dengan setoran Rp 25.000,- per bulan. Menurut keterangannya pada awal pembukaan rekening tidak ada kesepakatan nisbah/bagi hasil, karena hanya sesuai dengan brosur yang diberikan yaitu 13,20% per tahun. Walaupun begitu menurutnya nisbah yang diberikan sudah sesuai dengan harapannya karena pendapatan dari lembaga biasanya naik turun. Tetapi menurut Ibu Jessica pelayanan pada BTM cukup buruk karena saat ini buku tabungan IMMADA Ibu Jessica tidak ada karena dihilangkan oleh salah satu karyawannya sehingga setoran Ibu Jessica tidak lancar.

i. IR N5 (Interview Responden Nasabah 5)

Ibu Ahyati adalah salah satu nasabah lama di LKMS BTM Banjarnegara. Sudah sekitar 15 tahun menjadi mitra di BTM. Ibu Ahyati memilih BTM karena prosesnya mudah untuk Ibu Ahyati yang bekerja sebagai pedagang ada juga pelayanan karyawan yang tugas keliling maka itu juga memudahkan Ibu Ahyati menabung, karena tidak perlu datang ke kantor. Ibu Ahyati mengikuti tabungan Simusa dan IMMADA, bahkan IMMADA sudah membuka rekening baru lagi. Karena menurut Ibu Ahyati mengikuti IMMADA sangat menguntungkan, mendapatkan bagi hasil juga. Persyaratan mengikuti IMMADA hanya dengan menyerahkan KTP (Kartu Tanda Penduduk) kepada petugas marketing yang keliling. Keuntungan mengikuti IMMADA yaitu mempunyai tabungan untuk masa depan. Ibu Ahyati mengikuti IMMADA dalam waktu 5 tahun dengan setoran Rp 100.000,- per bulan. Sebelumnya juga Ibu Ahyati pernah mengikuti, dan sudah jatuh tempo. Menurutnya ada kesepakatan pada awal pembukaan rekening, nisbah yang diberikan oleh BTM yaitu 55%

yang tertera pada sertifikat. Nisbah tersebut sudah sesuai dengan harapan Ibu Ahyati.

j. IR N6 (Interview Responden Nasabah 6)

Ibu Wardani adalah salah satu nasabah pada LKMS BTM Banjarnegara. Kurang lebih sudah 7 tahun Ibu Wardani menjadi mitra. Alasan Ibu Wardani mempercayai BTM karena suami Ibu Wardani sudah menjadi mitra lama pada BTM. Ibu Wardani mengikuti banyak tabungan yaitu Simusa, SiIda, SiFitri dan IMMADA. Menurut Ibu Wardani tabungan IMMADA bagi hasilnya cukup menggiurkan. Persyaratan untuk menabung yaitu menyerahkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk). Ibu Wardani mengikuti IMMADA dalam waktu 25 tahun dengan setoran Rp 25.000,- per bulan. Alasan Ibu Wardani mengikuti IMMADA yaitu untuk menyiapkan dana masa depan untuk anaknya. Tetapi karena petugas yang menarik tidak rutin mengambil uang tabungannya sehingga setoran Ibu Wardani tidak Lancar. Menurutnya tidak ada kesepakatan nisbah pada awal pembukaan rekening, bahkan Ibu Wardani tidak tahu berapa persen (%) nisbah/bagi hasilnya, yang Ibu Wardani tahu hanya nominal uang yang akan diterimanya jika setoran lancar untuk 25 tahun kedepan.

k. IR N7 (Interview Responden Nasabah 7)

Bapak Sukron adalah salah satu nasabah di LKMS BTM Banjarnegara. Sudah 14 tahun pak Sukron jadi mitra pada BTM. Alasannya memilih BTM sebagai mitra karena mengharapkan sesuai dengan prinsip syariah dalam transaksi sehingga tidak mengandung unsur riba. Tabungan yang diikuti Pak Sukron yaitu Simusa dan IMMADA. Tabungan IMMADA menurutnya menguntungkan bagi Pak Sukron. Persyaratan mengikuti IMMADA hanya menyerahkan fotocopy KTP saja. Pak Sukron mengikuti IMMADA dalam waktu 25 tahun dengan setor Rp 50.000,- per bulan. Alasan Pak Sukron mengikuti IMMADA yaitu bagi hasil yang menggiurka, dengan asumsi bagi hasil yang diberikan oleh BTM dalam bentuk nominal. Menurutnya tidak ada kesepakatan pada awal pembukaan rekening. Bahkan Pak Sukron tidak tahu berapa persen (%) nisbah/bagi hasilnya. Dengan melihat asumsi bagi hasil pada brosur maka Pak Sukron tertarik untuk mengikuti IMMADA. Dengan keadaan tersebut maka tidak sesuai dengan harapan Pak Sukron yang mengharapkan sesuai dengan prinsip syariah.

l. IR N8 (Interview Responden Nasabah 8)

Pak Ahmad Ghufron adalah salah satu nasabah di BTM, sudah 10 tahun kurang lebih Pak Ahmad menjadi mitra di BTM. Pak Ahmad adalah salah satu pedagang di pasar tradisional Kalibening. Pada dasarnya Pak Ahmad memilih BTM untuk bertransaksi karena kemudahan dan kenyamanan yang diberikan oleh BTM. Pak Ahmad mengikuti dua tabungan yaitu tabungan Simusa dan IMMADA. Menurutnya tabungan IMMADA memang baik dan menggiurkan tetapi sayangnya marketing tidak rutin menarik uang setoran sehingga tabungan IMMADA pak Ahmad tidak lancar. Persyaratan untuk membuka IMMADA Pak Ahmad sudah tidak ingat karena sudah lama, Pak Ahmad mengikuti IMMADA dalam waktu 25 tahun dengan setoran Rp 50.000,- per bulan. Tidak ada kesepakatan pada awal pembukaan rekening hanya saja nisbah atau bagi hasil mengikuti ketentuan BTM, menurut Pak Ahmad, beliau tidak paham berapa persen (%) yang diberikan oleh BTM. Pak Ahmad hanya mengikuti apa ketentuan BTM saja.

m. IR N9 (Interview Responden Nasabah 9)

Pak Misno adalah salah satu nasabah di BTM, sekitar 7 tahun pak misno menjadi mitra pada BTM. Pekerjaan Pak Misno adalah sebagai supir mobil jasa angkut. Pak misno memilih BTM karena menurutnya tabungan pada BTM tidak ada potongan administrasi seperti pada bank lain, justru mendapatkan bagi hasil. Pak Misno mempunyai dua tabungan pada BTM yaitu tabungan Simusa dan IMMADA. Menurutnya tabungan IMMADA sangat membantu untuk mengumpulkan tabungan masa depan, karena setorannya sedikit maka tidak terasa dan tidak memberatkan. Pak Misno mengikuti IMMADA dalam jangka waktu 25 tahun dengan setoran Rp 50.000,- per bulan. Menurut pak misno pada awal pembukaan rekening hanya mengikuti ketentuan yang sudah ada pada brosur, Pak Misno mendaftar dengan menyerahkan KTP kepada petugas marketing dan selebihnya di urus oleh marketing. Nisbah yang diberikan pada BTM Pak Misno tidak paham karena menurut Pak Misno tidak paham dengan hal-hal seperti itu, dan Pak Misno hanya mengikuti ketentuan dari BTM saja.

n. IR N10 (Interview Responden Nasabah 10)

Pak Witoyo adalah salah satu nasabah pada BTM, kurang lebih sudah 10 tahun Pak Witoyo menjadi mitra pada BTM. Pekerjaan Pak Witoyo adalah sebagai Pedagang klontongan. Menurutnya memilih BTM sebagai mitra karena untuk menabung dll sangat mudah karena tidak perlu datang untuk ke kantor BTM ada marketing yang rutin menarik uang ke rumahnya. Pak Witoyo mengikuti dua tabungan yaitu tabungan Simusa dan IMMADA. Menurut Pak Witoyo IMMADA bisa sebagai tabungan untuk keperluan masa depan. Pak Witoyo mengikuti

IMMADA dalam jangka waktu 25 tahun dengan setoran Rp 50.000,- per bulan. Pada awal pembukaan rekening tidak ada kesepakatan hanya saja mengikuti ketentuan BTM. Pak misno mendaftar dengan menyerahkan KTP kepada marketing. Nisbah atau bagi hasil yang diberikan oleh BTM yaitu pada brosur tertulis 1,1% tetapi pada sertifikat 60%. Menurut Pak Misno jika menggunakan persen Pak Misno hanya mengikuti dari BTM. Yang menjadi patokan Pak Misno yaitu nominal yang akan diterima pak Misno 25 tahun kedepan. Hal tersebut juga yang membuat pak misno tergiur dengan produk IMMADA.

C. Analisis Aplikasi dan Penerapan Produk Investasi Mudharabah Masa Depan (IMMADA) di LKM BMT Banjarnegara

Tabungan Investasi Mudharabah Masa Depan (IMMADA) merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh LKMS BMT Banjarnegara. Tabungan IMMADA tersebut merupakan tabungan yang menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah karena tabungan tersebut adalah tabungan berjangka yang bisa diambil ketika sudah jatuh tempo saja. Jangka waktu tabungan IMMADA minimal 5 tahun dan setoran minimal Rp 25.000,- berlaku kelipatannya per bulan.

Berdasarkan deskripsi data di atas prosedur bagi nasabah yang ingin menabung produk IMMADA yaitu calon nasabah IMMADA harus mendaftarkan diri menjadi nasabah LKMS BTM Banjarnegara dengan cara membuka rekening. Calon nasabah diwajibkan untuk menyerahkan persyaratan yang sudah ditentukan oleh LKMS BTM Banjarnegara. Pertama, calon nasabah IMMADA dilihat dari usia nasabah yaitu minimal usia 17 tahun dan maksimal usia 55 tahun, karena pada saat jatuh tempo maksimal usia 60 tahun. Jika umur calon nasabah sudah

memenuhi syarat tersebut maka langkah selanjutnya, calon nasabah menyerahkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau SIM (Surat Izin Mengemudi) kepada petugas BTM, kemudian mengisi formulir pendaftaran pembukaan rekening produk IMMADA secara lengkap dan benar sesuai dengan KTP (Kartu Tanda Penduduk) atau SIM (Surat Izin Mengemudi), dan menentukan jangka waktu menabung dengan jangka waktu minimal 5 tahun dan maksimal 25 tahun. serta berapa nominal yang akan disetorkan setiap bulan, nominal tersebut minimal Rp 25.000,- dan berlaku kelipatan. Setelah mengisi formulir pendaftaran maka calon nasabah tanda tangan di atas materai pada formulir yang telah diisi tersebut dan membayar biaya materai Rp 6000,-. Setelah melakukan proses tersebut nasabah akan mendapatkan sertifikat dan tabungan. Untuk selanjutnya nasabah wajib menyetorkan uang yang sudah di tentukannya setiap bulan pada tanggal yang sama pada saat akad atau pembukaan rekening, dan dapat diambil ketika jatuh tempo sesuai dengan jangka waktu yang diambil. *Profit sharing* yang diberikan oleh LKMS BTM Banjarnegara yaitu *profit sharing* yang lebih kompetitif (\pm setara dengan bagi hasil simpanan berjangka 12 bulan), *profit sharing* diperhitungkan berdasarkan saldo rata-rata harian dan langsung dibukukan ke dalam rekening anggota/nasabah.

Sistem *profit sharing* yang diterapkan oleh BTM yaitu berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan, sistem yang digunakan oleh BTM yaitu sistem *revenue sharing*. Sistem ini mempunyai pengertian

bahwa *revenue sharing* berarti proses bagi pendapatan yang dilakukan sebelum memperhitungkan biaya-biaya operasional yang ditanggung oleh bank, biasanya pendapatan yang didistribusikan hanyalah pendapatan atas investasi dana, dana tidak termasuk fee atau komisi atau jasa-jasa yang diberikan oleh bank karena pendapatan tersebut pertama harus dialokasikan untuk mendukung biaya operasional.

Dalam pembagian hasil, BTM sudah menentukan bagi hasil yang diberikan sudah sesuai dengan proporsi yang ditentukan. Pembagian hasil yang dilakukan BTM dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian. Untuk menentukan sistem bagi hasil dan perhitungan tabungan IMMADA langkah awal adalah menentukan nisbah yang telah ditentukan oleh BTM Banjarnegara, nisbah yang diberikan oleh BTM Banjarnegara yaitu sebesar 1,1% perbulan dari jumlah setoran bulanan.

D. Analisis Penerapan *Profit Sharing* pada Produk Investasi Mudharabah Masa Depan Menurut Fatwa DSN-MUI

Produk IMMADA ini yaitu tabungan dengan akad *mudharabah mutlaqah* karena cara menabungnya dengan jangka waktu tertentu dan tidak bias diambil sewaktu-waktu. Minimal jangka waktu yang ditentukan minimal 5 tahun dan maksimal 25 tahun, dengan setoran paling sedikit adalah Rp 25.000,- perbulan atau kelipatannya. Nisbah/bagi hasil produk IMMADA ini sudah diasumsikan oleh pihak BTM yaitu sebesar 1,1% per bulan atau 13,20% pertahun dari jumlah setoran perbulan, dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian dan langsung

dibukukan ke dalam rekening nasabah. BTM menggunakan sistem dalam menghitung bagi hasil nasabah. Dalam perhitungan *profit sharing* IMMADA pada LKMS BTM Banjarnegara menggunakan saldo rata-rata harian dan menggunakan sistem, sebagai berikut:

TAMIR KE	BILAI KE	URUR	NILAI SETORAN	AKUMULASI SETORAN	PERHITUNGAN						HITUNGAN BUKUK NASABAH				
					BAGI HASIL		ZAKAT	PREMI PA	PREMI EKA	SALDO AWAL	KOMISI	SALDO AKHIR	BAGI HASIL		SALDO AKHIR
					1.25%	2.5%							1.10%	2.5%	
1	43	100.000	100.000	-	3.519	96.492	-	-	-	96.492	56.402	2.5%	100.000		
2	100.000	200.000	1.169	29	2.5%	3.519	194.093	194.093	1.100	28	2.5%	201.073			
3	100.000	300.000	2.331	58	2.5%	3.519	292.847	292.847	2.212	55	2.5%	303.229			
4	100.000	400.000	3.517	88	2.5%	3.519	392.757	392.757	3.366	83	2.5%	406.487			
5	100.000	500.000	4.717	118	2.5%	3.519	493.838	493.838	4.471	112	2.5%	510.841			
6	100.000	600.000	5.931	148	2.5%	3.519	596.101	596.101	5.619	140	2.5%	616.319			
7	100.000	700.000	7.159	179	2.5%	3.519	699.683	699.683	6.780	169	2.5%	722.909			
8	100.000	800.000	8.401	210	2.5%	3.519	804.235	804.235	7.952	199	2.5%	830.683			
9	100.000	900.000	9.658	241	2.5%	3.519	910.133	910.133	9.138	228	2.5%	939.592			
10	100.000	1.000.000	10.930	272	2.5%	3.519	1.017.272	1.017.272	10.336	258	2.5%	1.049.669			
11	100.000	1.100.000	12.217	305	2.5%	3.519	1.125.664	1.125.664	11.546	289	2.5%	1.160.927			
12	44	100.000	1.200.000	13.518	338	2.5%	3.519	1.235.326	1.235.326	12.779	319	2.5%	1.273.378		
13	100.000	1.300.000	14.835	371	2.5%	3.519	1.346.272	1.346.272	14.007	350	2.5%	1.387.076			
14	100.000	1.400.000	16.168	404	2.5%	3.519	1.458.517	1.458.517	15.257	381	2.5%	1.501.911			
15	100.000	1.500.000	17.516	438	2.5%	3.519	1.572.076	1.572.076	16.521	413	2.5%	1.618.019			
16	100.000	1.600.000	18.879	472	2.5%	3.519	1.686.965	1.686.965	17.798	445	2.5%	1.735.372			
17	100.000	1.700.000	20.259	506	2.5%	3.519	1.803.199	1.803.199	19.089	477	2.5%	1.853.984			
18	100.000	1.800.000	21.655	541	2.5%	3.519	1.920.794	1.920.794	20.394	510	2.5%	1.973.988			
19	100.000	1.900.000	23.067	577	2.5%	3.519	2.039.766	2.039.766	21.713	543	2.5%	2.096.377			
20	100.000	2.000.000	24.496	612	2.5%	3.519	2.160.131	2.160.131	23.045	576	2.5%	2.217.507			
21	100.000	2.100.000	25.941	649	2.5%	3.519	2.281.905	2.281.905	24.393	610	2.5%	2.341.269			
22	100.000	2.200.000	27.404	686	2.5%	3.519	2.405.105	2.405.105	25.754	644	2.5%	2.468.609			
23	100.000	2.300.000	28.883	722	2.5%	3.519	2.529.748	2.529.748	27.130	678	2.5%	2.592.852			
24	45	100.000	2.400.000	30.380	759	2.5%	3.519	2.655.859	2.655.859	28.521	713	2.5%	2.720.666		
25	100.000	2.500.000	31.895	797	2.5%	3.519	2.783.459	2.783.459	29.927	748	2.5%	2.849.639			
26	100.000	2.600.000	33.427	836	2.5%	3.519	2.912.502	2.912.502	31.348	784	2.5%	2.980.404			
27	100.000	2.700.000	34.977	874	2.5%	3.519	3.043.009	3.043.009	32.784	820	2.5%	3.112.369			
28	100.000	2.800.000	36.545	914	2.5%	3.519	3.175.198	3.175.198	34.236	856	2.5%	3.245.749			
29	100.000	2.900.000	38.131	953	2.5%	3.519	3.308.858	3.308.858	35.703	893	2.5%	3.380.560			
30	100.000	3.000.000	39.737	993	2.5%	3.519	3.444.083	3.444.083	37.186	930	2.5%	3.516.816			
31	100.000	3.100.000	41.361	1.034	2.5%	3.519	3.580.891	3.580.891	38.685	967	2.5%	3.654.534			
32	100.000	3.200.000	43.004	1.075	2.5%	3.519	3.719.301	3.719.301	40.200	1.005	2.5%	3.793.729			
33	100.000	3.300.000	44.666	1.117	2.5%	3.519	3.859.331	3.859.331	41.731	1.043	2.5%	3.934.416			
34	100.000	3.400.000	46.347	1.159	2.5%	3.519	4.001.001	4.001.001	43.279	1.082	2.5%	4.076.613			
35	100.000	3.500.000	48.049	1.201	2.5%	3.519	4.144.330	4.144.330	44.843	1.121	2.5%	4.220.335			
36	46	100.000	3.600.000	49.770	1.244	2.5%	3.519	4.289.337	4.289.337	46.424	1.160	2.5%	4.365.588		
37	100.000	3.700.000	51.511	1.288	2.5%	3.519	4.436.043	4.436.043	48.022	1.201	2.5%	4.512.419			
38	100.000	3.800.000	53.273	1.332	2.5%	3.519	4.584.465	4.584.465	49.637	1.241	2.5%	4.660.815			
39	100.000	3.900.000	55.056	1.376	2.5%	3.519	4.734.626	4.734.626	51.269	1.282	2.5%	4.810.802			
40	100.000	4.000.000	56.859	1.421	2.5%	3.519	4.886.545	4.886.545	52.919	1.323	2.5%	4.962.388			
41	100.000	4.100.000	58.683	1.467	2.5%	3.519	5.040.243	5.040.243	54.586	1.365	2.5%	5.115.619			
42	100.000	4.200.000	60.528	1.513	2.5%	3.519	5.195.740	5.195.740	56.272	1.407	2.5%	5.270.484			
43	100.000	4.300.000	62.397	1.560	2.5%	3.519	5.353.058	5.353.058	57.975	1.449	2.5%	5.427.810			
44	100.000	4.400.000	64.289	1.607	2.5%	3.519	5.512.218	5.512.218	59.697	1.492	2.5%	5.586.715			
45	100.000	4.500.000	66.197	1.655	2.5%	3.519	5.673.242	5.673.242	61.437	1.536	2.5%	5.748.116			
46	100.000	4.600.000	68.131	1.703	2.5%	3.519	5.836.151	5.836.151	63.196	1.580	2.5%	5.906.733			
47	100.000	4.700.000	70.081	1.752	2.5%	3.519	6.000.968	6.000.968	64.974	1.624	2.5%	6.070.083			
48	47	100.000	4.800.000	72.047	1.802	2.5%	3.519	6.167.714	6.167.714	66.771	1.668	2.5%	6.235.984		
49	100.000	4.900.000	74.029	1.852	2.5%	3.519	6.336.413	6.336.413	68.587	1.715	2.5%	6.402.957			
50	100.000	5.000.000	76.026	1.902	2.5%	3.519	6.507.087	6.507.087	70.423	1.761	2.5%	6.570.719			
51	100.000	5.100.000	78.045	1.954	2.5%	3.519	6.679.760	6.679.760	72.278	1.807	2.5%	6.741.190			
52	100.000	5.200.000	80.218	2.005	2.5%	3.519	6.854.454	6.854.454	74.153	1.854	2.5%	6.913.489			
53	100.000	5.300.000	82.316	2.058	2.5%	3.519	7.031.184	7.031.184	76.048	1.901	2.5%	7.087.636			
54	100.000	5.400.000	84.439	2.111	2.5%	3.519	7.210.004	7.210.004	77.964	1.949	2.5%	7.263.851			
55	100.000	5.500.000	86.586	2.165	2.5%	3.519	7.390.907	7.390.907	79.900	1.998	2.5%	7.441.554			
56	100.000	5.600.000	88.759	2.219	2.5%	3.519	7.573.028	7.573.028	81.857	2.046	2.5%	7.521.364			
57	100.000	5.700.000	90.957	2.274	2.5%	3.519	7.757.092	7.757.092	83.835	2.096	2.5%	7.603.103			
58	100.000	5.800.000	93.180	2.330	2.5%	3.519	7.942.424	7.942.424	85.834	2.146	2.5%	7.686.792			
59	100.000	5.900.000	95.430	2.386	2.5%	3.519	8.130.160	8.130.160	87.853	2.196	2.5%	7.772.610			
60	48	100.000	6.000.000	97.706	2.443	2.5%	3.519	8.320.695	8.320.695	89.897	2.247	2.5%	8.860.899		

Perhitungan Profit sharing pada produk IMMADA jika dihitung secara manual maka ditemukan rumus sebagai berikut:

$$\text{BAGI HASIL PER BULAN:} \\ \text{Saldo Akhir bulan} + \left[\frac{\text{Saldo Akhir bulan} \times \text{Bagi Hasil perbulan} (\%)}{100} \right] - \text{Zakat}$$

Dengan rumus tersebut maka, jika nasabah pada bulan tertentu tidak menyetorkan uangnya maka bagi hasil yang diterima Rp 0,-. Maka dari itu lancar dan tidak lancarnya setoran nasabah sangat mempengaruhi nisbah/bagihasil tabungan.

Contoh asumsi perhitungan bagi hasil pada IMMADA:

TABEL ILUSTRASI
TABUNGAN IMMADA (INVESTASI MUDHARABAH MASA DEPAN)
BTM KALIBENING

Nama Nasabah : SIWULAN
 Tempat Tanggal Lahir : Banjarnegara 28 Agustus 1974
 Plafon Simpanan Per Bulan : Rp 100,000
 Jangka Waktu Kontrak : 5 Tahun
 Setoran Dimulai Tanggal : 25 Maret 2017
 Biaya Administrasi Pembukaan Rekening : Rp -
 Asumsi Bagi Hasil : **13.20%** PER TAHUN

AKHIR TAHUN KE	UMUR	SETORAN PER BULAN	SETORAN PER TAHUN	AKUMULASI SETORAN	SALDO	SALDO
1	44	100,000	1,200,000	1,200,000	1,273,378	1,235,326
2	45	100,000	1,200,000	2,400,000	2,720,660	2,655,850
3	46	100,000	1,200,000	3,600,000	4,365,598	4,289,337
4	47	100,000	1,200,000	4,800,000	6,235,184	6,167,714
5	48	100,000	1,200,000	6,000,000	8,360,099	8,327,695
6	49	100,000	1,200,000	7,200,000	10,775,214	10,811,496
7	50	100,000	1,200,000	8,400,000	13,520,160	13,667,664
8	51	100,000	1,200,000	9,600,000	16,639,983	16,952,025
9	52	100,000	1,200,000	10,800,000	20,185,879	20,728,773
10	53	100,000	1,200,000	12,000,000	24,216,037	25,071,724
11	54	100,000	1,200,000	13,200,000	28,796,593	30,065,764
12	55	100,000	1,200,000	14,400,000	34,002,714	35,808,503
13	56	100,000	1,200,000	15,600,000	39,919,834	42,412,184
14	57	100,000	1,200,000	16,800,000	46,645,054	50,005,878
15	58	100,000	1,200,000	18,000,000	54,288,736	58,738,008
16	59	100,000	1,200,000	19,200,000	62,976,313	68,779,245
17	60	100,000	1,200,000	20,400,000	72,850,350	80,325,848
18	61	100,000	1,200,000	21,600,000	84,072,883	93,603,500
19	62	100,000	1,200,000	22,800,000	96,828,074	108,871,717
20	63	100,000	1,200,000	24,000,000	111,325,238	126,428,921
21	64	100,000	1,200,000	25,200,000	127,802,276	146,618,274

22	65	100,000	1,200,000	26,400,000	146,529,580	169,834,384
23	66	100,000	1,200,000	27,600,000	167,814,466	196,531,016
24	67	100,000	1,200,000	28,800,000	192,006,225	227,229,966
25	68	100,000	1,200,000	30,000,000	219,501,846	262,531,255

Pada table tersebut Ibu Siwulan menabung dengan jangka waktu 5 tahun dengan setoran Rp 100.000,- perbulan. Dan nisbah/bagi hasil 13,20% per tahun. Setoran yang Ibu Siwulan lancar maka pokok tabungan dan bagi hasil yang didapatkan Ibu Siwulan adalah sebesar Rp 8.360.099selama 5 tahun.

Dari sistem yang diberlakukan oleh BTM tersebut jika dilihat dari fatwa DSN-MUI No.02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan, maka berdasarkan ketentuan umum tabungan berdasarkan akad mudharabah padapoin d yang ber bunyi “Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening” Pada poin e yang berbunyi “Bank sebagai mudharib menutup biaya oprasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya” Dan pada poin f yang berbunyi “Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan”. Maka sistem *profit sharing* yang diterapkan oleh BTM belum sesuai dengan Fatwa DSN-MUI. Karena dari segi akad yang digunakan adalah akad *mudharabah mutlaqah*, jika dilihat dari bagi hasil yang diberikan dinyatakan dan ditulis dalam bentuk nisbah (%) tetapi masih menyertakan nominal sebagai ilustrasi dalam menjelaskan kepada

nasabah sehingga hal tersebut yang membuat nasabah terpatok terhadap nominal yang akan diterima pada saat jatuh tempo. Selain itu jika dilihat dari perhitungan bagi hasil perbulan yang diterapkan oleh BTM Banjarnegara dengan rumus sebagai berikut :

<p>BAGI HASIL PER BULAN:</p> $\text{Saldo Akhir bulan} + \left(\frac{\text{Saldo Akhir bulan} \times \text{Bagi Hasil perbulan (\%)}}{100} \right) - \text{Zakat}$
--

Perhitungan tersebut dianggap tidak sesuai dengan syariah karena dalam pembagian hasil dengan akad mudharabah seharusnya tidak menghitung berdasarkan saldo rata-rata harian saja. Perhitungan standar untuk menghitung pembagian hasil yang standar adalah sebagai berikut:

<p>BAGI HASIL NASABAH</p> $= \frac{\text{Saldo Rata-rata haria}}{\text{Saldo total dana mudharabah seluruh nasabah}} \times \frac{\text{keuntungan hasil mudharabah}}{\text{jumlah hari}} \times \text{nisbah}$
--

Contoh kasus:

Ibu Sriwulan membuka rekening tabungan pada tanggal 1 Maret dengan setoran perbulan Rp 100.000,-. Besar nisbah yang diberikan oleh pihak bank sebesar 1,1% atau setara perbandingan 45:55. Diumpamakan, diketahui pendapatan bank pada bulan Maret Rp 10.000.000,-, dan saldo rata-rata dana pihak ketiga (DPK) tabungan sebesar Rp 1000.000,- sehingga bagi hasil yang didapatkan adalah:

Diketahui:

Saldo rata-rata : Rp 100.000

Saldo DPK : Rp 1000.000

Pendapatan bank : Rp 10.000.000

Nisbah : 1,1% atau 45%

Hari pada bulan maret: 31 hari

Bagi hasil : $(100.000/1000.000) \times 45\% \times (10.000.000/31)$

: $0,1 \times 45\% \times 322.580,6$

: Rp 14.516 pada bulan Maret

Berdasarkan penjelasan diatas maka sistem *profit sharing* pada LKMS BTM Banjarnegara belum sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan. Pernyataan tersebut juga ditegaskan oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) pada BTM Banjarnegara, maka perhitungan yang diberlakukan pada BTM belum sesuai dengan standar dan belum sesuai dengan syariah.

