

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lembaga

1. Sejarah PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta (Bank Madina Syariah)

Pada tanggal 03 Desember 2007 telah berdiri Lembaga Keuangan Syariah yaitu PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera dengan nama publikasi Bank Madina Syariah. PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Madina Mandiri Sejahtera (BPRS Madina Mandiri Sejahtera) didirikan berdasarkan Akta Pendirian dari Notaris Wahyu Wiryono No. 24 tanggal 07 Februari 2007 serta SK Menhumkam RI No. W22-00151 HT.01.01-TH.2007. PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera mendapatkan Izin Prinsip Bank Indonesia No 9/57/KEP.GBI/2007 tanggal 8 November 2007.

Berdirinya PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera tidak lepas dari semangat para pendiri dan pemegang saham yang ingin mengembangkan industri keuangan syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta. Pendiri Bank Madina Syariah terdiri dari enam orang yaitu: Habib Aboe Bakar Al Habsyi, Prof. Dr. H. Amir Muallim, MIS, H. Ahmad Sumiyanto, S.E., MSI, Ir. Arief Budiono, Muh. Nurudin Susanto, S.E., Edi Susilo, S.E. Pendirian Bank Madina Syariah dengan modal awal sebesar Rp. 750 juta diserahkan kepada Bank Indonesia untuk permohonan pendirian PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera (<https://www.bankmadinasyariah.com/>, 24/02/2019)

2. Profil PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta

Nama perusahaan	: PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera
Tanggal operasional	: 03 Desember 2007
Kantor Pusat	: Jl. Ringroad Selatan Dongkelan, Panggunharjo, Sewon-Bantul, Yogyakarta, 55188 No. Tlp: (0274) 428.3747. Fax.: (0274) 413.636.
Kantor Kas Srandakan	: Jl Srandakan, Cagunan, Trimurti Srandakan, Bantul, Yk, 55762 No. Tlp. : (0274) 368.599
Kantor Kas Beringharjo	: Pasar Beringharjo B1 - L1, Yk No. Tlp. : (0274) 292.1568

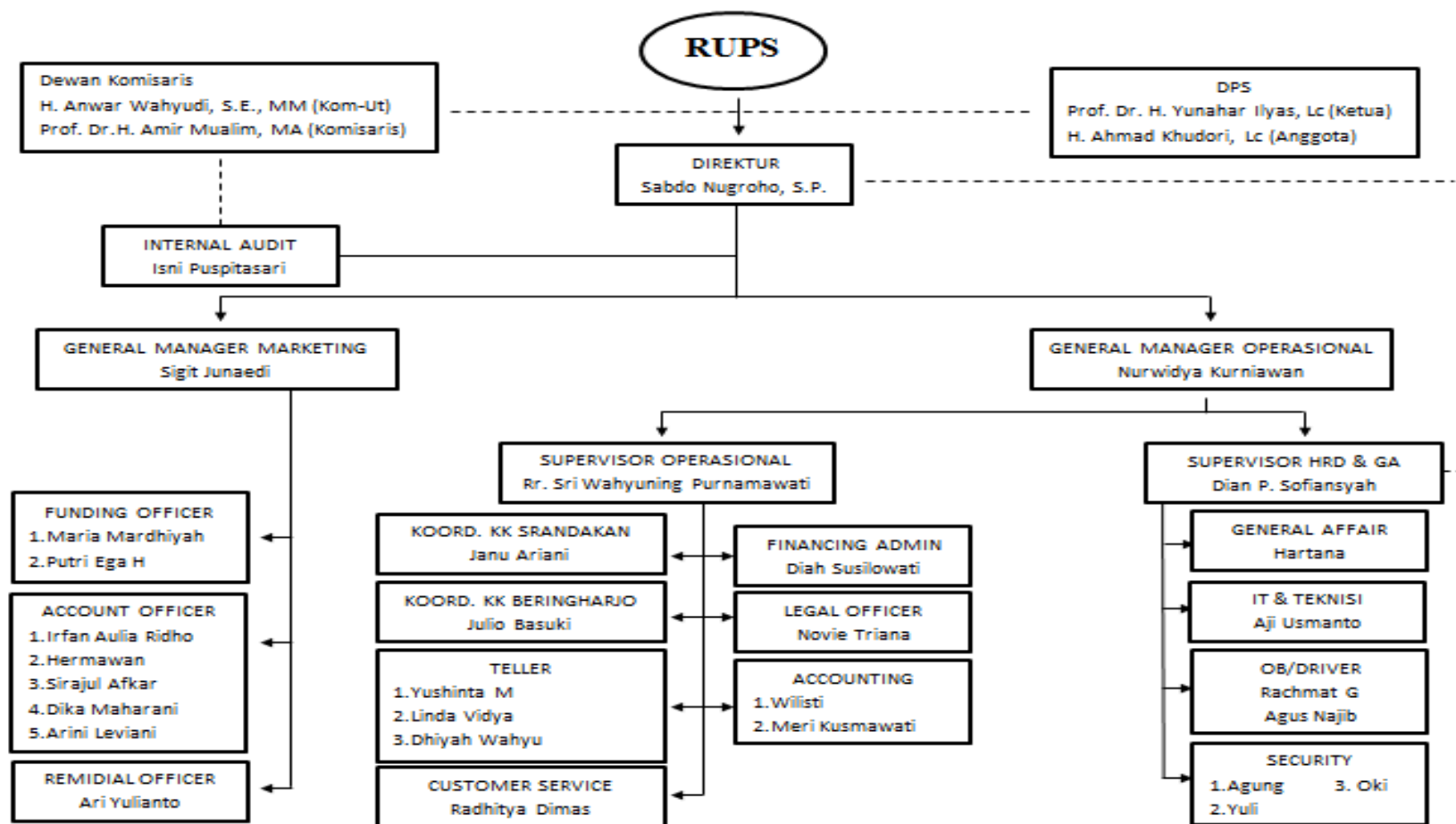
3. Visi dan Misi

- a. Visi
Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah terdepan dalam membangun ekonomi umat.
- b. Misi
 - 1) Memberikan layanan produk perbankan syariah berdasarkan asas *prudential banking*.
 - 2) Berperan aktif dalam sektor usaha kecil dan menengah.
 - 3) Menyebarluaskan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi syariah.

4. Struktur Kelembagaan

Pemegang saham Bank Madina Syariah terdiri dari empat orang yaitu H. Ari Tri Priyono, ST, H Anwar Wahyudi, SE, MM, Prof Amir Mualim, MA, Tedy J Sitepu. Salah satunya adalah sebagai pendiri PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Saat ini Dewan Komisaris Bank Madina Syariah adalah H. Anwar Wahyudi, S.E. sebagai Komisaris Utama dan Prof. Amir Mualim,

M.A sebagai Komisaris dan Direktur Bank Madina Syariah adalah Sabdo Nugroho, S.P. serta Dewan Pengawas Syariah dipegang oleh Prof. Dr. H. Yunahar Ilyas, Lc, M.Ag sebagai ketua dan H. Ahmad Khudori, Lc sebagai anggota. Berikut struktur organisasi PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera:



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Madina Syariah

5. Produk Pembiayaan Bank Madina Syariah

Berdasarkan brosur pembiayaan, pembiayaan di Bank Madina Syariah terdiri dari:

a. Pembiayaan Jual Beli (*murabahah*)

Pembiayaan jual beli merupakan produk pembiayaan Bank Madina Syariah yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk jual beli. Bank berperan sebagai penjual dan nasabah berperan sebagai pembeli. Harga jual bank adalah harga dari pemasok ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati antara bank dengan nasabah kemudian barang diserahkan setelah akad jual beli dan pembayaran dilakukan secara angsuran.

b. Pembiayaan Bagi Hasil (*mudharabah*)

Pembiayaan *mudharabah* dengan prinsip bagi hasil merupakan produk pembiayaan Bank Madina Syariah yang diberikan kepada nasabah untuk pemenuhan kebutuhan dan mendukung kemajuan usaha. Jenis pembiayaan *mudharabah* ini modal sepenuhnya berasal dari bank yang berperan sebagai *shahibul mal* sedang nasabah berperan sebagai *mudharib* yang menjalankan usaha. Pendapatan yang diperoleh nasabah dari usaha tersebut akan dibagihasilkan sesuai dengan kesepakatan awal.

c. Pembiayaan Bagi Hasil (*musyarakah*)

Pembiayaan *musyarakah* merupakan produk pembiayaan yang terdapat di Bank Madina Syariah yang diberikan kepada nasabah yang

telah atau akan menjalankan usaha namun masih kekurangan dana. Pembiayaan ini didasarkan atas prinsip bagi hasil sedangkan nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan perjanjian kedua belah pihak.

d. Pembiayaan *ijarah* multijasa

Pembiayaan ini biasanya diberikan kepada nasabah yang membutuhkan dana untuk keberangkatan umroh.

B. Deskripsi Narasumber

Penelitian ini sumber data yang digunakan adalah sumber data primer yang didapatkan melalui teknik wawancara dengan informan atau narasumber. Narasumber tersebut merupakan karyawan dari PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Pada penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan beberapa karyawan atau perwakilan karyawan yang dianggap dapat memberikan informasi mengenai penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan, dari karyawan sendiri peneliti mewawancarai 4 orang yang berada di posisi *Customer Service*, Koordinator Kantor Kas, *General Manager Marketing*, dan Internal Audit. Peneliti juga melakukan wawancara terhadap nasabah pembiayaan yang menggunakan akad dengan prinsip bagi hasil. Peneliti mewawancarai 2 nasabah pembiayaan dengan akad *musyarakah* dan *mudharabah* dan 1 orang narasumber sebagai Dewan Pengawas Syariah Bank Madina Syariah. Total narasumber dalam penelitian ini sebanyak 7 orang narasumber.

Wawancara pertama dilakukan dengan *Customer Service* pada hari Senin 28 Januari 2019 dengan 1 orang narasumber. Wawancara dilakukan dengan Bapak Raditya Dhimas Pamungkas selaku *Customer Service*. Dengan

Customer Service hanya bertanya mengenai informan kunci yang dapat memberikan informasi terkait penelitian dan syarat pembiayaan. Wawancara dilakukan di Kantor Pusat Bank Madina Syariah pada pukul 09.35 WIB.

Wawancara kedua dilakukan pada hari Rabu tanggal 30 Januari 2019 dengan 1 orang narasumber. Wawancara dilaksanakan di Kantor Pusat Bank Madina Syariah pada pukul 09.45 WIB. Wawancara dilakukan dengan Bapak Julio Basuki Herlangga selaku Koordinator Kantor Kas Beringharjo sekaligus *Marketing* Bank Madina Syariah.

Wawancara ketiga dilakukan pada hari Senin tanggal 4 Februari 2019 dengan 1 orang narasumber. Wawancara dilaksanakan di Kantor Pusat Bank Madina Syariah pada pukul 09.00 WIB. Wawancara dilakukan dengan Ibu Isni Puspitasari selaku Internal Audit di Bank Madina Syariah.

Wawancara keempat dilakukan pada hari Kamis tanggal 7 Februari 2019 dengan 1 orang narasumber. Wawancara dilaksanakan di Kantor Pusat Bank Madina Syariah pada pukul 16.30 WIB. Wawancara dilakukan dengan Bapak Sigit Junaedi selaku *General Manager Marketing*.

Wawancara kelima dilakukan pada hari Rabu tanggal 13 Februari 2019 dengan 2 orang narasumber. Wawancara dilaksanakan di Warung Ibu Siti Aminah di daerah Parkiran Senopati Malioboro. Wawancara pertama dilakukan dengan Ibu Siti Aminah pemilik warung makanan dan minuman selaku nasabah pembiayaan *musyarakah* di Bank Madina Syariah pada pukul 17.30 WIB. Wawancara selanjutnya dilakukan dengan Ibu Urip Utami pemilik

warung kelontong selaku nasabah pembiayaan *musyarakah* di Bank Madina Syariah pada pukul 17.45 WIB.

Wawancara keenam dilakukan pada hari Senin, 25 Maret 2019 dengan 1 orang narasumber. Wawancara dilaksanakan di rumah Bapak H. Ahmad Khudori, Lc di daerah Pandeyan, Umbulharjo pada pukul 09.05 WIB. Wawancara dilakukan dengan Bapak H. Ahmad Khudori, Lc sebagai Dewan Pengawas Syariah di Bank Madina Syariah. Berikut adalah daftar narasumber yang berhasil diwawancarai:

Tabel 4.1.

Data Posisi Narasumber

No	Nama	Jabatan/Posisi	Lama Bekerja
1	Radhitya Dimas Pamungkas	<i>Customer Service</i>	± 2 tahun
2	Julio Basuki Herlangga	Koordinator Kantor Kas	± 3,5 tahun
3	Isni Puspitasari	Internal Audit	± 10 tahun
4	Sigit Junaedi	<i>General Manager Marketing</i>	± 4 tahun
5	Siti Aminah	Nasabah Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	-
6	Urip Utami	Nasabah Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	-
7	Ahmad Khudori	Dewan Pengawas Syariah	± 10 tahun

C. Analisis Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan di Bank Madina Syariah terdiri dari pembiayaan *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, dan *ijarah multijasa*. Dari beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah, pembiayaan *murabahah*

merupakan salah satu pembiayaan yang banyak dibutuhkan atau pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Berikut jumlah pembiayaan di Bank Madina Syariah:

Tabel 4.2.

Jumlah Pembiayaan

No	Jenis Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan
1	Pembiayaan Mudharabah	19
2	Pembiayaan Musyarakah	31
3	Pembiayaan Murabahah	318
4	Pembiayaan Ijarah Multijasa	17

Dalam mencari nasabah, *marketing* melakukan beberapa cara yaitu yang pertama *marketing* mendapatkan nasabah melalui referensi orang-orang terdekat atau teman, dan referensi dari siapapun. Cara kedua dengan turun langsung ke lapangan mendatangi komunitas dan organisasi dengan sosialisasi. Cara kedua yang dimaksudkan adalah melalui sistem *kanvasing*. Sistem *kanvasing* ini biasanya dilakukan oleh *marketing* baru yang belum memiliki database nasabah. *Marketing* baru tersebut datang langsung ke lapangan dengan mencari nasabah secara *door to door*. Sistem *kanvasing* ini biasanya dilakukan dengan pola obat nyamuk, pola obat nyamuk yang dimaksud adalah mendatangi orang-orang terdekat lebih dahulu yaitu keluarga, teman, tetangga yang kemudian akan terus meluas. Kemudian yang dimaksud dengan mendapatkan nasabah melalui referensi adalah sistem *reveral*. *Marketing* akan mendapatkan nasabah melalui referensi dari nasabah *existing* atau dengan *top up* nasabah *existing* yang pernah melakukan pembiayaan di Bank Madina Syariah. Berikut penjelasan dari Bapak Sigit:

“Kalau proses mencari nasabah ada beberapa pola yang dijalankan, yang pertama dengan sistem *kanvasing*, *kanvasing* biasanya kita mau merekrut nasabah baru atau biasanya dilakukan oleh *marketing* baru yang belum memiliki database nasabah. Jadi mereka pasti mencari nasabah *door to door*. Sistem *kanvasing* itu ada dengan sistem obat nyamuk, yaitu dengan menawarkan produk ke orang terdekat seperti teman dan keluarga, kemudian meluas ke tetangga, dll. Cara kedua biasanya *reveral*, *reveral* itu biasanya dari nasabah *existing* yang mereferensikan temannya, keluarganya, dsb. Atau dengan top up, yaitu nasabah itu merupakan nasabah *existing* sudah pernah pembiayaan di kita tapi dia nambah pembiayaan.”

Hal tersebut selaras dengan pendapat Bapak Julio yang mengatakan bahwasannya mencari nasabah itu dengan terjun langsung ke lapangan ataupun melalui referensi dari teman-teman terdekat. Berikut penjelasan Bapak Julio:

“Prosesnya juga hampir sama dengan Bank Syariah yang lain, biasanya ada beberapa cara yang pertama biasanya menggunakan referensi dari teman, saudara, atau temennya teman, dan referensi dari siapapun. Yang kedua dengan cara turun langsung yaitu dengan menawarkan produk kepada komunitas atau organisasi dengan sosialisasi, jadi dengan sekali sosialisasi dapat menawarkan ke beberapa orang jadi efektif waktunya, kalau menawarkan per satu orang akan membutuhkan waktu lama. Namun tidak menutup kemungkinan untuk menawarkan ke perseorangan, biasanya menawarkan ke perseorangan apabila mendapatkan referensi dari teman ataupun keluarga. Jadi *marketing* itu apabila mendapatkan nasabah, maka nasabah itu akan menjadi akar kita yang setiap saat bisa mereferensikan temennya.”

Pembiayaan *mudharabah* merupakan akad pembiayaan antara kedua belah pihak dan pihak pertama (pihak bank) menyediakan seluruh modalnya, sedangkan pihak lain menjadi pengelola, dan keuntungan usaha dibagi diantara kedua belah pihak sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Praktik penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah sendiri melihat kondisi pasar. Melihat dari tujuan pembiayaan nasabah terlebih dahulu maka *marketing* akan menentukan pembiayaan apa yang cocok untuk calon nasabah. Biasanya pembiayaan *mudharabah* itu diperuntukkan untuk developer dan

BMT. Karena apabila pembiayaan dengan prinsip bagi hasil tersebut diberikan kepada usaha-usaha kecil maka *marketing* akan kesulitan memperoleh dokumen-dokumen seperti laporan keuangan. Padahal dasar perhitungan pembiayaan *mudharabah* dari laporan keuangannya.

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil di Bank Madina Syariah kebanyakan dari usaha-usaha *base on project*. Jadi pihak bank juga ada kepastian mengenai bagi hasil yang akan diterima. Risiko yang diterima oleh pihak bank tidak terlalu besar. Berikut penjelasan Bapak Sigit:

“Kalau di Bank Madina Syariah biasanya pembiayaan yang sifatnya bagi hasil yang kita biyai biasanya yang *base on project*, berarti calon nasabah memiliki kontrak kerja dengan orang lain. Jadi bukan warung kelontong. Kalaupun ada hanya satu dua, bagi hasil namun tidak *project financing*. Ciri-ciri *project financing* yaitu memiliki jangka waktu.”

Berdasarkan pendapat dari Internal Audit secara garis besar pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah sudah sesuai dengan fatwa, meskipun pada praktiknya ada satu dua yang kurang sesuai. Berikut penjelasan Ibu Isni selaku Internal Audit di Bank Madina Syariah

“Kalau secara garis besar sudah sesuai, memang kalau secara praktik di lapangan terkadang ada satu dua yang tidak sesuai, tapi untuk secara pakemnya kita telah menjalankan sesuai. Karena ketika pembiayaan *mudharabah* itu telah direalisasi, si nasabah juga bertanggung jawab untuk kelangsungan usahanya, nanti bagaimana dari keuntungannya mereka harus kita proporsikan sesuai nisbah bagi hasilnya, makanya kenapa harus ada laporan keuangan nasabah atau deklarasi bagi hasil. Karena itu digunakan sebagai landasan kita supaya kita juga sesuai dengan fatwa DSN.”

Hal tersebut selaras dengan pendapat Bapak H. Ahmad Khudori, Lc selaku Dewan Pengawas Syariah di Bank Madina Syariah menjelaskan bahwa praktik pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah dianggap telah

sesuai dengan ketentuan yang tercantum di dalam Fatwa DSN mengenai pembiayaan *mudharabah*. Berikut penjelasan dari Bapak Khudori:

“Setau saya pelaksanaan *mudharabah* itu sudah sesuai artinya pertama dari sisi nisbah yang disepakati kedua belah pihak, kemudian di sisi hasilnya. Selama ini yang sudah berjalan *alhamdulillah* sesuai dengan apa yang ditentukan di fatwa, tentu kita melihat dari akad, uji penting, jadi tidak semua. Sebagai dewan pengawas kan tidak satu per satu mengawasi, jadi saya hanya minta *sampling* dari setiap akad pembiayaan misalnya dari pembiayaan *mudharabah* diambil dua nasabah.”

Bapak Julio juga menjelaskan apabila pembiayaan dengan prinsip bagi hasil tidak ada minimal dan maksimal jangka waktu, hanya saja biasanya untuk developer itu 12 bulan. Berikut penjelasan Bapak Julio:

“Jika kita membicarakan pembiayaan *syirkah* yaitu pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* ada dua yaitu tempo dan bukan tempo. Kalau misalkan tempo biasanya nasabah *developer* itu biasanya 12 bulan, sedangkan misalnya bukan tempo itu sama dengan produk lain maksimal 60 bulan atau 5 tahun.”

Untuk pengawasan usaha nasabah pembiayaan *mudharabah* pihak *marketing* melakukan monitoring berskala setiap satu bulan sekali ataupun dua kali dalam sebulan. Apabila usaha nasabah pembiayaan tersebut mengalami kerugian maka *marketing* akan mencari tau penyebab dari kerugian tersebut. Dalam teori dan fatwa pembiayaan *mudharabah* dijelaskan apabila usaha nasabah pembiayaan *mudharabah* mengalami kerugian yang bukan disebabkan karena kelalaian pengelola (*mudharib*) maka kerugian akan ditanggung oleh pihak pemberi modal (*shahibul mal*). Dalam praktiknya terutama pada PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera apabila usaha nasabah pembiayaan tersebut mengalami kerugian maka pihak bank akan melihat kembali penyebab dari kerugian tersebut, apabila kerugian tersebut disebabkan karena kelalaian

pengelola sendiri maka bank bertindak tegas yaitu bagi hasil harus tetap masuk kepada bank, namun apabila kerugian disebabkan karena bencana maka pihak bank akan mencari solusi lain yaitu dengan *restrukturisasi* dan *reschedule*. Jadi bank hanya memberikan solusinya bukan mengganti kerugian usaha yang dikelola nasabah, seperti yang dikatakan oleh Bapak Julio apabila usaha nasabah pembiayaan *mudharabah* terjadi kerugian yaitu:

“Ada, nasabahnya mengalami kerugian dan perlu kita ketahui kerugian tersebut disebabkan oleh apa, jangan-jangan kerugian itu disebabkan karena modal yang seharusnya diputar kembali dijadikan untuk pembelian barang-barang konsumtif. Maka dari itu kita analisis terlebih dahulu kerugian tersebut dikarenakan apa, apabila kerugian disebabkan karena hal-hal tersebut maka pihak Bank Madina Syariah harus bertindak tegas yaitu tetap bagi hasil dari nasabah harus masuk, misalkan nasabah tidak bisa maka akan kita proses secara prosedural, yaitu dengan memberikan surat peringatan satu, dua, tiga dan sampai pada tahap lelang. Tapi misalkan kerugian itu disebabkan karena bencana, ada nasabah kita itu yang mengalami kebakaran pada usahanya. Kita ada solusi lain yaitu dengan *restrukturisasi* atau *reschedule*. Jadi dilihat kondisi kerugian tersebut disebabkan karena apa dan kenapa.”

Hal tersebut selaras dengan pendapat Bapak Ahmad Khudori selaku DPS yang mengatakan bahwa apabila terjadi kerugian pada usaha nasabah pihak bank tidak sepenuhnya menanggung kerugian tersebut. Hal itu dikarenakan dana yang disalurkan kepada nasabah pembiayaan bukan merupakan dana dari pihak bank sendiri melainkan berasal dari nasabah depositan atau yang biasa disebut dengan dana pihak ketiga. Sehingga pihak bank membuat titik tengahnya supaya nasabah tidak merasa keberatan dengan memberikan keringanan berupa *restrukturisasi* atau *reschedule* atau bisa juga negoisasi ulang nisbah bagi hasilnya. Berikut penjelasan Bapak Ahmad Khudori mengenai hal tersebut:

“Sebenarnya kalau *mudharabah* itu sama sekali bank tidak terlibat dalam manajemen usaha nasabah, artinya segala kerugian lebih banyak pada nasabah, kalau *musyarakah* mungkin bank bisa ikut menentukan siapa yang berhak ganti rugi. Tentu mengukur faktor kerugian itu relatif, maka disitu titik temunya ada negosiasi antara nasabah dengan bank. Pertama kalau bank kan dananya yang diberikan bukan dana sendiri namun dari dana pihak ketiga, jadi wajar apabila bank tidak mau menanggung kerugian, jadi dibuatlah titik temunya dengan restrukturisasi atau mungkin perpanjangan waktu dan bisa juga negoisasi ulang mengenai nisbah bagi hasilnya.”

Berdasarkan penjelasan dari beberapa karyawan dan Dewan Pengawas Syariah praktik pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah dikatakan telah sesuai dengan fatwa, namun masih ada beberapa hal yang keluar dari Fatwa yaitu pada praktik dalam menangani kerugian dalam usaha nasabah. Dalam teori pembiayaan *mudharabah* dijelaskan apabila usaha nasabah pembiayaan mengalami kerugian dan disebabkan karena kelalaian nasabah maka pihak bank tidak ikut bertanggung jawab atas kerugian tersebut, namun apabila kerugian disebabkan karena bencana alam maka seluruh kerugian akan ditanggung oleh pemilik modal.

Pada praktik penerapannya di Bank Madina Syariah apabila terjadi kerugian pada usaha nasabah pembiayaan *mudharabah* maka pihak bank hanya memberikan solusi dan bukan seperti teori yang seharusnya mengganti seluruh kerugian. Pihak bank hanya memberikan keringanan dengan cara melakukan *restrukturisasi* dan *reschedule*, dengan catatan kerugian disebabkan karena bencana alam. Hal tersebut keluar dari Fatwa DSN tentang pembiayaan *mudharabah* karena dalam fatwa dijelaskan apabila usaha nasabah maka penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan

pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan. Berdasarkan analisisnya praktik penerapan pembiayaan *mudharabah* masih terdapat hal yang keluar dari Fatwa DSN No 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah*.

D. Analisis Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Dalam pembiayaan ini setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan, dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil.

Praktik penerapan pembiayaan *musyarakah* pada Bank Madina Syariah hanya ikut memberikan kontribusi dana, bukan ikut serta dalam usaha nasabah, pihak bank hanya ikut dalam pengelolaan manajemennya seperti ikut monitoring dan meninjau lapangan. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Julio:

“Kalau yang dimaksud merupakan ikut serta dalam pengelolaan proyek dalam bentuk fisik, maka tidak akan terjadi. Tetapi apabila yang dimaksud adalah bank ikut serta dalam pengelolaan manajemen maka dimungkinkan saja dan Bank Madina Syariah juga telah melakukan hal itu. Jadi pengelolaan dalam segi manajemen itu bisa jadi ikut monitoring, meninjau lapangan, tetapi apabila ikut teknis pengelolaan fisiknya tidak dilakukan dan pasti akan sulit apabila dilakukan.”

Pada pembiayaan *musyarakah* tidak ada minimal ataupun maksimal jangka waktu pembiayaan hanya saja apabila jangka waktu melebihi dua belas

bulan maka pada bulan ke dua belas harus ada angsuran pokok. Berikut jawaban dari Bapak Sigit:

“Tidak ada, tapi khusus untuk *musyarakah* apabila *settingannya* diatas dua belas bulan maka di bulan kedua belas harus ada angsuran pokok.”

Dalam Fatwa tentang pembiayaan *musyarakah* apabila mengalami kerugian yang bukan karena kelalaian pengelola maka kerugian harus dibagi diantara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal. Berikut jawab Bapak Julio apabila usaha nasabah pembiayaan *musyarakah* terjadi kerugian:

“Kalau kerugian dibagi sesuai porsi modal yang disertakan dalam produk *musyarakah*, maka yang kita lihat bukanlah berdasarkan porsi modalnya. Tetapi kerugiannya berapa dan disebabkan oleh apa, hampir sama seperti pembiayaan *mudharabah*. Kalau semisal kerugian terjadi karena bencana bisa jadi pihak bank memberikan kebijakan, misalnya selama satu atau dua bulan tidak membayar bagi hasil, bisa juga selama satu dua bagi hasilnya sesuai kemampuan nasabah.”

Dalam praktik penerapannya apabila nasabah mengalami kerugian usaha pihak bank hanya memberikan keringanan nasabah dalam melakukan pembayaran bagi hasil, seperti *restrukturisasi* atau *reschedule*. Berikut penjelasan dari nasabah ketika ditanya mengenai tindakan dari pihak bank saat usahanya mengalami kerugian:

“Tidak ada, tapi saya dikasih keringanan buat bayar bagi hasil semampunya aja. Tapi saya tetep bayar.”

Praktik penerapan pembiayaan *musyarakah* di Bank Madina Syariah masih terdapat beberapa hal yang keluar dari Fatwa DSN No 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Musyarakah*. Beberapa hal yang keluar dari fatwa yaitu pada kewajiban setiap mitranya. Dalam fatwa dijelaskan bahwa

setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil, namun pada praktiknya di Bank Madina Syariah pihak bank hanya ikut berkontribusi modal saja dan tidak ikut berkontribusi dalam pekerjaan. Hal lain yang belum sesuai dengan fatwa pada saat usaha nasabah mengalami kerugian. Dalam Fatwa dijelaskan kerugian harus dibagi diantara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal, namun pada praktiknya pihak bank tidak membagi kerugian berdasarkan porsi modalnya tapi sama halnya dengan pembiayaan *mudharabah*. Pihak bank hanya memberikan keringanan kepada nasabah dengan melakukan *reschedule* atau *restrukturisasi*. Dua hal tersebut adalah praktik penerapan pembiayaan *musyarakah* yang keluar dari Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Musyarakah*.

E. Analisis Bagi Hasil dan Penetapan Nisbah

Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* merupakan pembiayaan dengan menggunakan prinsip bagi hasil, dimana pendapatan yang diperoleh dari usaha nasabah akan dibagihasilkan berdasarkan nisbah yang telah disepakati di awal akad. Mekanisme bagi hasil yang diterapkan pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Bank Madina Syariah adalah *revenue sharing*. *Revenue sharing* adalah bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan yang diperoleh dari usaha nasabah. Dalam fatwa DSN No 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Bagi Hasil Usaha dalam Lembaga Keuangan Syariah juga menjelaskan bahwasannya pembagian bagi hasil usaha sebaiknya menggunakan prinsip *net revenue sharing*. Bank Madina Syariah

menerapkan *revenue sharing*, karena apabila menggunakan *profit sharing* pendapatan yang diperoleh dari usaha nasabah akan habis dipotong biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga bagi hasil yang diperoleh oleh bank akan sedikit.

Berikut penjelasan Bapak Julio:

“Bank Madina Syariah menggunakan mekanisme bagi hasil *revenue sharing*, kalau *profit sharing* itu jarang digunakan oleh bank syariah di lingkup penghimpunan dana dan penyaluran dana. Karena kalau misal menggunakan *profit sharing* nanti pendapatan sudah habis dimakan biaya. Biaya itu kan tidak terkontrol, jadi nanti misal yang dibagihasikan itu merupakan *profit sharing*, apabila nanti ada biaya transportasi muncul padahal transportasi itu bukan untuk usaha tetapi dimasukkan ke biaya maka nanti pendapatan akan semakin kecil apabila dibagihasikan.”

Hal tersebut sependapat dengan Bapak Sigit, Bank Madina Syariah menerapkan sistem bagi hasil *revenue sharing* yang mana bagi hasil yang diterima oleh bank berdasarkan pendapatan yang diperoleh nasabah bukan berdasarkan keuntungan dari usaha nasabah.

“Kita menerapkan yang *revenue sharing*, jadi dari pendapatan nasabah bukan dari profit nasabah.”

Dengan menerapkan *revenue sharing* dapat diartikan apabila bagi hasil yang diterima oleh bank berfluktuatif mengikuti pendapatan yang didapatkan oleh nasabah dalam menjalankan usahanya. Pada Bank Madina Syariah bagi hasil yang diterima oleh bank berdasarkan proyeksi keuntungan nasabah di awal. Bank Madina Syariah menetapkan berapa bagi hasil yang harus dibayarkan setiap bulannya melalui laporan keuangan bulan sebelumnya, yang kemudian pada saat pembayaran angsuran bagi hasil yang dibayarkan tidak boleh kurang dari 80% dari proyeksi keuntungan yang telah diperhitungkan. Apabila pendapatan yang diterima tidak bisa lebih dari 80% maka boleh saja

membayar kurang dari 80%, namun nasabah keluar dari kategori lancar. Bank Madina Syariah bisa saja menerapkan fluktuatif tetapi terkadang nasabah tidak konsisten dalam membayarkan bagi hasilnya, seperti yang dikatakan Bapak Julio:

“Kalau berfluktuatif tergantung ketentuan di awal seperti apa. Tetapi yang jelas nasabah itu terkadang ingin yang pasti, jadi misalkan saya pembiayaan segini maka angsuran di kisaran berapa misal Rp 5 juta dari bulan pertama dan seterusnya jadi tetap. Tetapi bisa juga kita menggunakan fluktuatif seperti teorinya bagi hasil sendiri. Tapi kendala di lapangan itu seperti ini, seharusnya apabila kita sepakat di fluktuatif harusnya sama-sama adil, ketika pendapatan turun maka bagi hasil yang dibagikan akan turun dan ketika pendapatan naik dan bagi hasil melebihi proyeksi maka nasabah memberikan lebih sesuai dengan naiknya usaha tersebut. Terkadang kendalanya nasabah tidak mau membayar bagi hasil yang naik tersebut. Jadi kita lihat kalau misal nasabah itu baru, maka kita menggunakan proyeksi yang mendekati kira-kira dari laporan bulanan sebelumnya dan pembayaran bagi hasil tidak jauh dari proyeksi tersebut.”

Dalam mekanisme bagi hasil yang diterapkan di Bank Madina Syariah, bagi hasil yang diterima pihak bank terkesan *flat* atau tetap, hal itu dikarenakan Bank Madina Syariah kebanyakan membiayai nasabah yang usahanya telah pasti berapa pendapatan yang akan diterima. Misalnya pihak bank membiayai nasabah kontraktor yang sudah jelas berapa pendapatan yang akan diperolehnya. Hal itu yang menyebabkan bagi hasil yang diterima bank tetap, karena bagi hasil yang diterima oleh Bank Madina Syariah sesuai dengan proyeksi keuntungan yang diharapkan.

Praktik penerapan mekanisme bagi hasil yaitu menggunakan mekanisme *revenue sharing*, namun dalam praktik pelaksanaan *revenue sharing* belum sepenuhnya sesuai dengan teori dan fatwa DSN, masih terdapat satu atau dua

yang keluar dari teori dan fatwa DSN. Berikut penjelasan Ibu Isni selaku

Internal Audit:

“Sebenarnya yang kami terima bukan *flat*, kalau secara perhitungan sesuai ekspektasi. Kan di awal kita ada perhitungan ekspektasi berapa bagi hasil yang akan diberikan. Cuman kalau secara perputaran bagi hasilnya bank akan memperoleh sesuai dengan laporan keuangan. Itulah kenapa harus ada laporan keuangan, karena untuk memonitoring berapa riil yang diperoleh oleh nasabah tersebut. Ketika nasabah mendapat keuntungan sekian maka akan dibagihasilkan berdasarkan nisbah yang telah disepakati, jadi adil. Karena apabila flat nasabah akan merasa terbebani, karena nasabah mendapat pendapatan berapa tapi ternyata sekian persen harus diserahkan kepada bank. Jadi apabila dikatakan flat murni tidak. Jadi kalau *revenue sharing* itu kan sepertinya flat tapi tetap berdasarkan pendapatan yang dihasilkan di lapangan harus dilaporkan kepada bank, jadi bank akan menerima sesuai pendapatan yang didapatkan oleh usaha tersebut.”

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Ahmad Khudori selaku Dewan Pengawas Syariah, penerapan sistem bagi hasil di Bank Madina Syariah telah sesuai dengan fatwa, karena berdasarkan laporan kepada Dewan Pengawas Syariah pendapatan yang diperoleh pihak bank akan menyesuaikan dengan pendapatan dari usaha nasabah. Dewan Pengawas Syariah hanya menganalisis melalui laporan yang diberikan pihak bank kepada Dewan Pengawas Syariah. Dewan Pengawas Syariah hanya diberikan beberapa *sampling* nasabah untuk dianalisis per periode sekali. Dewan Pengawas Syariah tidak dapat memastikan apabila dalam praktiknya sudah 100% sesuai dengan fatwa DSN, apabila ada satu atau dua yang lepas dari peraturan maka harap dimaklumi, karena Dewan Pengawas tidak mengawasi praktik penerapannya secara langsung. Dewan Pengawas Syariah hanya menilai melalui laporan-laporan yang diberikan oleh pihak bank. Berdasarkan laporan yang diberikan, Dewan Pengawas Syariah

menilai bahwa praktik bagi hasil di Bank Madina Syariah telah sesuai dengan Fatwa DSN No 15/DSN-MUI/IX/2000.

Berdasarkan analisisnya praktik penerapan bagi hasil di Bank Madina Syariah terdapat beberapa hal yang keluar dari fatwa. Salah satunya pada saat pihak bank menerima bagi hasil setiap bulannya. Pihak bank menerima bagi hasil sama setiap bulannya, dengan nominal bagi hasil telah ditentukan pada awal akad berdasarkan proyeksi pendapatan. Hal tersebut dianggap keluar dari fatwa karena dalam fatwa dijelaskan bahwa bagi hasil yang diterima berfluktuatif mengikuti pendapatan usaha nasabah yang telah dikurangi modal. Jadi praktik penerapan bagi hasil di Bank Madina Syariah belum semuanya sesuai dengan fatwa masih terdapat beberapa hal yang keluar dari Fatwa DSN No 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Hasil Usaha dalam Lembaga Keuangan Syariah.

Bagi hasil yang diterima oleh pihak bank itu berdasarkan pendapatan nasabah dikalikan dengan nisbah keuntungan di awal kesepakatan. Nisbah yang ditentukan di awal akad tersebut berdasarkan perhitungan *marketing* bukan semata-mata langsung terbentuk prosentase. *Marketing* menghitung proporsi nisbah ada beberapa faktor yang mempengaruhinya. Berikut penjelasan Bapak Julio:

“Kalau untuk penentuan nisbahnya memang dalam teori itu dijelaskan nisbah sesuai dengan kesepakatan, misal bisa 60:40, 50:50, 70:30. Itu tidak salah, tapi kembali lagi pada bisnis bank ketika nanti terjadi hal yang tidak diinginkan tanpa kita menghitung keuntungan yang harus diambil bank dari kita bekerja sama tadi, maka yang ada bank akan mengalami kerugian. Maka dari itu untuk menentukan nisbah pasti ada hitungannya, dimana hitungan nisbah

itu meliputi salah satunya adalah proyeksi keuntungan yang akan diambil bank itu berapa, jadi tidak semata-mata 60:40, dsb.”

Faktor yang sangat berpengaruh dalam penetapan nisbah yaitu ekspektasi keuntungan yang diharapkan oleh lembaga dan proyeksi keuntungan nasabah.

Berikut penjelasan Bapak Julio:

“Iya, kita lihat dari *track recordnya* nasabah. Dari *track record* itu kita akan menghitung berapa keuntungan yang akan diambil, dari hasil perhitungan itu tadi akan disodorkan kepada nasabah untuk disepakati.”

Selaras dengan pendapat Bapak Julio yang mengatakan faktor yang sangat berpengaruh terhadap penentuan nisbah adalah proyeksi keuntungan dan ekspektasi keuntungan. Namun ada faktor tambahan yang juga memengaruhi penetapan nisbah bagi hasil yaitu modal yang dibutuhkan nasabah. Karena modal yang dibutuhkan akan memengaruhi proyeksi keuntungan yang diharapkan. Berikut penjelasan Ibu Isni:

“Kalau yang terbesar sih biasanya proyeksi pendapatan, cuma yang lebih besar biasanya modal yang dibutuhkan nasabah berapa dan keuntungan yang akan didapatkan nasabah berapa dengan ekspektasi yang telah ditentukan oleh bank dengan *commite* pembiayaan, ya itulah yang dipakai *marketing* untuk menentukan nisbah.”

Dari perhitungan yang dilakukan oleh *marketing* akan diperoleh prosentase nisbah yang kemudian diberikan kepada pihak nasabah. Apabila nasabah setuju maka prosentase nisbah akan digunakan namun apabila nasabah keberatan maka pihak *marketing* akan mengulangi perhitungannya sampai nasabah tidak mengalami keberatan dan mendapat persetujuan dari kedua belah pihak. Hal tersebut dibenarkan oleh nasabah bahwa sebelum akad nasabah akan diberi prosentase nisbah untuk persetujuan. Berikut jawaban dari nasabah:

“Iya dikasih tau pas akad itu. Ditawarin setuju atau ngga, seperti itu.”

Teknik perhitungan nisbah bagi hasil pembiayaan yaitu ekspektasi keuntungan dikalikan dengan *plafond* pembiayaan. Kemudian hasilnya dibagi dengan proyeksi pendapatan nasabah dan dikalikan 100% sehingga akan didapatkan nisbah untuk bank. Berikut contoh perhitungan nisbah bagi hasil pembiayaan *musyarakah* dengan jangka waktu 12 bulan:

Modal Nasabah: 300.000.000

Plafond: 400.000.000

Ekspektasi keuntungan: 2% (dari ALCO)

Jangka Waktu: 12 Bulan

Pendapatan per bulan: Rp. 130.000.000

Proyeksi keuntungan yang diharapkan: ER x *Plafond*

2% x 400.000.000

8.000.000 per bulan

$$\text{Nisbah Bank} = \frac{8.000.000}{130.000.000} \times 100\%$$

$$= 6,15\%$$

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - 6,15\%$$

$$= 93,85\%$$

Dari contoh di atas terdapat sedikit perbedaan dengan teori perhitungan bagi hasil. Apabila angka-angka tersebut dimasukkan ke dalam teori maka akan diperoleh perbedaan hasil. Berikut apabila angka-angka tersebut dihitung menggunakan teori perhitungan bagi hasil:

Data Pembiayaan:

Jumlah Pembiayaan	Rp 400.000.000
Jangka waktu pembiayaan	12 bulan
Hasil yang diharapkan lembaga	Rp 96.000.000
Total Pengembalian	Rp 496.000.000
Angsuran Pokok per bulan	Rp 33.333.334
Bagi Hasil	Rp 8.000.000
Tabungan Wajib (Jika Mungkin)	(C)
Kewajiban Nasabah per bulan	Rp 41.333.334
Pendapatan Aktual	(E)

Hasil Analisis Usaha Pejabatan Bank:

Omset Usaha per Bulan	Rp 130.000.000
Keuntungan per Bulan	Rp (Pendapatan riil)

Nisbah Pembiayaan

Nisbah Bagi Bank	$41.333.334/130.000.000 \times 100\% = 31,79\%$
Nisbah Bagi Nasabah	$100\% - 31,79\% = 68,21\%$
Rasio Nisbah Kedua Pihak	$31,79\% : 68,21\%$

Berikut contoh perhitungan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dengan jangka waktu 4 bulan:

Plafond: 25.000.000

Ekspektasi keuntungan: 2% (dari ALCO)

Jangka Waktu: 4 Bulan

Pendapatan per bulan: Rp. 7.250.000

Proyeksi keuntungan yang diharapkan: ER x Plafond

2% x 25.000.000

500.000 per bulan

$$\text{Nisbah Bank} = \frac{500.000}{7.250.000} \times 100\%$$

$$= 6,89\%$$

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - 6,89\%$$

$$= 93,11\%$$

Dari contoh di atas terdapat sedikit perbedaan dengan teori perhitungan bagi hasil. Apabila angka-angka tersebut dimasukkan ke dalam teori maka akan diperoleh perbedaan hasil. Berikut apabila angka-angka tersebut dihitung menggunakan teori perhitungan bagi hasil:

Data Pembiayaan:

Jumlah Pembiayaan	Rp 25.000.000
Jangka waktu pembiayaan	4 bulan
Hasil yang diharapkan lembaga	Rp 2.000.000
Total Pengembalian	Rp 27.000.000
Angsuran Pokok per bulan	Rp 6.250.000
Bagi Hasil	Rp 500.000
Tabungan Wajib (Jika Mungkin)	(C)
Kewajiban Nasabah per bulan	Rp 6.750.000
Pendapatan Aktual	(E)

Hasil Analisis Usaha Pejabatan Bank:

Omset Usaha per Bulan	Rp 7.250.000
-----------------------	--------------

Keuntungan per Bulan

Rp (Pendapatan riil)

Nisbah Pembiayaan

Nisbah Bagi Bank $6.750.000/7.250.000 \times 100\% = 93,10\%$

Nisbah Bagi Nasabah $100\% - 93,10\% = 6,90\%$

Rasio Nisbah Kedua Pihak $93,10\% : 6,90\%$

Dari analisis tersebut terdapat perbedaan perhitungan di Bank Madina Syariah dengan teori mengenai nisbah bagi hasil. Angka-angka yang diperoleh dari Bank Madina Syariah atau perhitungan dari Bank Madina Syariah apabila dimasukkan ke dalam teori maka akan diperoleh perbedaan hasil prosentase nisbah. Hal itu disebabkan karena pada perhitungan bank untuk mendapatkan nisbah menggunakan ekpektasi keuntungan lembaga dibagi dengan omset usaha nasabah. Sedangkan dalam teori perhitungan nisbah untuk bank menggunakan kewajiban nasabah perbulan yang diperoleh dari angsuran pokok perbulan ditambah ekspektasi keuntungan lembaga perbulan (estimasi bagi hasil) dibagi dengan omset usaha nasabah.