

## 1. Contoh Pertanyaan Wawancara Berdasarkan Pertanyaan Penelitian

### DAFTAR PEDOMAN WAWANCARA

#### ANALISIS PENETAPAN NISBAH BAGI HASIL ATAS PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DIKAITKAN DENGAN FATWA DSN NO 15/DSN-MUI/IX/2000

(Studi Kasus pada PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta)

#### A. Tentang BPRS Madina Mandiri Sejahtera

1. Bagaimana kondisi BPRS saat ini?
2. Apa saja produk pembiayaan yang ditawarkan Bank Madina Syariah?
3. Bagaimana proses Bank Madina Syariah dalam mencari nasabah?
4. Dimana segmentasi pasar yang dibidik BPRS Madina dalam menawarkan produknya? Terutama untuk produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.
5. Berapa jumlah nasabah dari keseluruhan pembiayaan yang ada di Bank Madina? Berapa jumlah nasabah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*)?
6. Produk pembiayaan apa yang paling dibutuhkan oleh nasabah?
7. Landasan hukum apa yang dijadikan pedoman atas produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*?

#### B. Berdasarkan fatwa DSN-MUI No 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah*

1. Bagaimana praktik penerapan pembiayaan dengan akad *mudharabah* di Bank Madina Syariah?
2. Apa saja ketentuan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah?

3. Apa saja kriteria usaha yang dapat memperoleh pembiayaan *mudharabah*?
4. Bagaimana prosedur pembiayaan *mudharabah*?
5. Apa saja yang harus dipenuhi dalam pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah?
6. Apa yang dilakukan pihak Bank Madina Syariah dalam melakukan pengawasan usaha yang dilaksanakan oleh nasabah?
7. Bagaimana jika terjadi kerugian pada usaha nasabah?
8. Bagaimana prosedur pelunasan sebelum jatuh tempo pada pembiayaan *mudharabah*?
9. Apakah ada ketentuan mengenai minimal dan maksimal jangka waktu pembiayaan *mudharabah*?

**C. Berdasarkan fatwa DSN-MUI No 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah**

1. Bagaimana praktik penerapan pembiayaan *musyarakah* di Bank Madina Syariah? Bagaimana skema pembiayaannya?
2. Apa saja ketentuan pembiayaan *musyarakah*?
3. Apa saja kriteria usaha dalam pembiayaan *musyarakah*?
4. Bagaimana prosedur pembiayaan *musyarakah* di Bank Madina Syariah?
5. Biasanya Bank Madina Syariah memberikan modal terhadap nasabah dalam bentuk apa?
6. Apakah Bank Madina Syariah ikut berpartisipasi dalam melakukan usaha nasabah?

7. Bagaimana pengawasan yang dilakukan Bank Madina Syariah dalam mengawasi usaha nasabah?
8. Bagaimana jika terjadi kerugian pada usaha nasabah? Apa yang dilakukan oleh Bank Madina Syariah?
9. Bagaimana prosedur pelunasan sebelum jatuh tempo pada pembiayaan *musyarakah*?
10. Apakah ada ketentuan mengenai minimal dan maksimal jangka waktu pembiayaan *musyarakah*?
11. Berapa porsi modal minimal yang harus dimiliki oleh nasabah pada saat pengajuan pembiayaan *musyarakah*?

**D. Berdasarkan Fatwa DSN MUI No 15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Hasil Usaha pada Lembaga Keuangan Syariah**

1. Bagaimanakah sistem bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*? Apakah untuk masing-masing jenis usaha berbeda? Serta apakah jangka waktu pembiayaan juga akan mempengaruhi bagi hasil?
2. Apakah ada ketentuan tersendiri terkait mekanisme bagi hasil apa yang akan diterapkan pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*?
3. Mekanisme bagi hasil apa yang diterapkan pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Bank Madina Syariah?
4. Apa saja faktor yang mempengaruhi penetapan nisbah bagi hasil pada pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* di Bank Madina Syariah? Faktor apa yang berpengaruh besar terhadap penentuan nisbah antara bank dengan nasabah?

5. Bagaimana teknik perhitungan penetapan nisbah di Bank Madina Syariah?

**E. Pedoman Wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Prinsip Bagi Hasil Bank Madina Syariah**

1. Pembiayaan apa yang pernah Bapak/Ibu lakukan pada Bank Madina Syariah? Pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*?
2. Sejak kapan Bapak/Ibu menggunakan produk pembiayaan *mudharabah/musyarakah* di Bank Madina Syariah?
3. Pembiayaan yang Bapak/Ibu gunakan digunakan untuk apa?
4. Usaha apa yang Bapak/Ibu jalankan?
5. Bagaimana prosedur pembiayaan *mudharabah/musyarakah* yang Bapak/Ibu ketahui?
6. Apakah usaha Bapak/Ibu pernah mengalami kerugian? Jika iya, apa yang dilakukan pihak Bank Madina Syariah?
7. Apa yang dilakukan pihak Bank Madina Syariah dalam mengawasi usaha yang Bapak/Ibu jalankan?
8. Apakah Bapak/Ibu mengetahui mekanisme bagi hasil yang diterapkan di Bank Madina Syariah? Mekanisme bagi hasil apa yang diterapkan?
9. Dalam membayar bagi hasil ke pihak bank biasanya Bapak/Ibu membayarkan dengan jumlah yang sama setiap bulannya atau tergantung dengan pendapatan Bapak/Ibu?
10. Jika pembayaran sesuai dengan pendapatan Bapak/Ibu, apakah Bapak/Ibu tahu bagaimana cara menghitungnya? Jika iya, jelaskan sedikit.

**F. PEDOMAN WAWANCARA DENGAN DEWAN PENGAWAS SYARIAH**

1. Bagaimana penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah?  
Apakah telah sesuai dengan Fatwa DSN No 07/DSN-MUI/IV/2000?
2. Bagaimana penerapan pembiayaan *musyarakah* di Bank Madina Syariah?  
Apakah telah sesuai dengan fatwa DSN No 08/DSN-MUI/IV/2000?
3. Bagaimana sistem perhitungan nisbah bagi hasil pada Bank Madina Syariah? Apakah sudah benar?
4. Bagaimana penerapan sistem distribusi bagi hasil pada Bank Madina Syariah? Apakah telah sesuai dengan Fatwa Dsn No 15/ DSN-MUI/IX/2000?

## TRANSKIP HASIL WAWANCARA DENGAN NARASUMBER

### 2. Transkrip Hasil Wawancara Narasumber 1

#### a. Wawancara 1

Nama : Julio Basuki Herlangga

Jabatan : Koordinator Kantor Kas Beringharjo

Tgl/Hari : Rabu, 30 Januari 2019 Pukul 09.45

Tempat : Kantor Pusat Bank Madina Syariah

**Irma: Apa saja produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Madina Syariah?**

Bapak Julio: Produk yang ditawarkan Bank Madina Syariah relatif sama dengan Bank Syariah pada umumnya, ada *murabahah* jual beli *syirkah musyarakah mudharabah* ada juga sewa *ijarah multijasa*.

**Irma: Pembiayaan apa yang lebih banyak dibutuhkan oleh nasabah?**

Bapak Julio: Dilihat berdasarkan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat, terkadang masyarakat itu belum mengetahui tentang bank syariah. Sebagai orang lapangan kita yang mengarahkan nasabah untuk menggunakan produk apa, yang kita lihat berdasarkan tujuan dari pembiayaan tersebut untuk apa. Misalkan nasabah akan melakukan renovasi dan nasabah menginginkan untuk menggunakan *mudharabah* itu kan kurang tepat, maka kita jelaskan dan kita arahkan apabila pembelian material tersebut menggunakan akad jual beli.

**Irma: Proses apa yang dilakukan Bank Madina Syariah dalam mencari nasabah?**

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.

**Irma: Bagaimana praktik pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah?**

Bapak Julio: Yang perlu kita tau *mudharabah* itu termasuk pada kategori *syirkah* atau bagi hasil yang terdiri dari *mudharabah* dan *musyarakah*. Kalau di Bank Madina Syariah sendiri penerapan *mudharabah* melihat kondisi pasar. Maksudnya ketika ada perseorangan mengajukan pembiayaan tambahan modal kita

lihat dulu tambahan modal itu untuk apa, biasanya saya sendiri kalau akad *mudharabah* itu untuk developer maupun BMT karena kalau misalkan tambahan modal yang dimaksud untuk angkringan maka lebih mudah dengan akad jual beli. Karena kalau syirkah apabila perseorangan dan skala usahanya kecil maka kita kan harus tau laporan keuangan usahanya dan dokumen lain. Jadi apabila untuk perseorangan dan skalanya kecil maka tidak mudah untuk mendapatkan dokumen-dokumen tersebut. Padahal dasar perhitungan kita adalah dari laporan keuangannya, walaupun tidak menutup kemungkinan bisa dibuat oleh calon nasabah perseorangan tersebut.

**Irma: Apa yang dilakukan Bank Madina Syariah dalam melakukan pengawasan terhadap usaha nasabah?**

Bapak Julio: Untuk pengawasan usaha, sebelum pencairan pembiayaan kita melakukan survey tinjauan lapangan, jadi kita sebagai marketing sudah mengetahui usaha calon nasabah. Dan setelah pencairan ada monitoring berskala yaitu sebulan satu kali, dua kali, ataupun tiga kali tergantung marketingnya.

**Irma: Untuk nasabah pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah apakah ada usaha nasabah yang pernah mengalami kerugian? Dan apa yang dilakukan Bank Madina Syariah atas kerugian usaha nasabah tersebut?**



Bapak Julio: 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.

**Irma: Apakah ada ketentuan jangka waktu minimal dan maksimal untuk pembiayaan *mudharabah*?**

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.

**Irma: Apakah diperbolehkan apabila nasabah akan melunasi pembiayaan *mudharabah* sebelum jatuh tempo?**

Bapak Julio: Boleh, semua akad yang ada di bank syariah pasti diperbolehkan apabila ada pelunasan sebelum jatuh tempo, namun yang membedakan ada hitungan tersendiri ataupun potongan tergantung kebijakan bank.

**Irma: Untuk pembiayaan *musyarakah*, apakah penerapannya hampir sama dengan pembiayaan *mudharabah*?**

Bapak Julio: Iya, kalau *musyarakah* nanti yang membedakan nasabah ikut penyertaan modal, tetapi secara hitungan dan teknis tidak jauh berbeda, yang membedakan yaitu *mudharabah* dananya 100% dari bank sedangkan *musyarakah* sama-sama, meskipun nominalnya berbeda.

**Irma: Apakah ada ketentuan modal minimal yang harus dimiliki nasabah dalam pembiayaan *musyarakah*?**

Bapak Julio: Tidak ada, yang penting dokumennya jelas. Misalnya proyek X membutuhkan dana sebesar Rp 300 juta, tidak ada ketentuan misalkan nasabah harus memiliki Rp 20 juta. Ada kita yang dari Rp 500 juta kita biyai sebesar Rp 450 juta, yang penting ada penyertaan modal jadi sudah termasuk *musyarakah*.

**Irma: Dalam pembiayaan *musyarakah* itu kan pihak bank bisa memberikan modal dalam bentuk aset namun tetap dinilai**

**dalam satuan rupiah. Apakah Bank Madina Syariah pernah memberikan modalnya dalam bentuk aset?**

Bapak Julio: Jadi kalau memang di teori boleh penyertaan modal kerja dalam bentuk aset, tetapi pada realitanya jarang yang ada. Semenjak saya di Bank Madina Syariah belum ada.

**Irma: Pada teori pembiayaan *musyarakah* dijelaskan apabila pembiayaan *musyarakah* tersebut pihak bank ikut berpartisipasi dalam usaha nasabah. Apakah di Bank Madina Syariah menerapkan hal tersebut?**

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.

**Irma: Apabila ada kerugian pada pembiayaan *musyarakah* jika terjadi kerugian maka kerugian akan ditanggung berdasarkan porsi modal. Bagaimana dengan Bank Madina Syariah?**

Bapak Julio: 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 *musyarakah*. 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.

**Irma: Mekanisme bagi hasil yang diterapkan di Bank Madina Syariah itu yang seperti apa?**

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.

**Irma: Apabila menggunakan metode *revenue sharing* maka bagi hasil yang didapatkan oleh bank akan berfluktuatif mengikuti pendapatan yang diperoleh oleh nasabah. Apakah Bank Madina Syariah menerima bagi hasil secara fluktuatif juga?**

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.

**Irma: Apakah penentuan nisbah itu sesuai kesepakatan dengan nasabah?**

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.

**Irma: Jadi faktor penentuan nisbah itu dari proyeksi keuntungan itu?**

Bapak Julio: Iya, kita lihat dari *track record*nya nasabah. Dari *track record* itu kita akan menghitung berapa keuntungan yang akan diambil, dari hasil perhitungan itu tadi akan disodorkan kepada nasabah untuk disepakati.

### **3. Transkrip Hasil Wawancara Narasumber 2**

#### b. Wawancara 2

Nama : Isni Puspitasari

Jabatan : Internal Audit

Tgl/Hari : Senin, 4 Februari 2019 Pukul 09.00

Tempat : Kantor Pusat Bank Madina Syariah

**Irma: Bagaimana kondisi Bank Madina Syariah untuk saat ini?**

Ibu Isni: Kondisi Bank Madina Syariah saat ini dalam kondisi yang stabil, kalau pertumbuhannya masih belum signifikan, tapi kalau untuk pencapaian sudah lumayan bagus, kalau pertumbuhan aset di tahun 2018 masih belum besar, karena ada penambahan aset dan ada juga penurunan jadi masih belum terlalu cepat pergerakan asetnya.

**Irma: Bagaimana proses Bank Madina Syariah dalam mencari nasabah?**

Ibu Isni: Melalui *kanvasing*, lobi ke perusahaan, ada juga presentasi. *Kanvasing* itu merupakan cari nasabah satu per satu istilahnya *door to door*.

**Irma: Dimana segmentasi pasar yang dibidik Bank Madina Syariah?**

Ibu Isni: Segmentasinya masih UMKM, kemudian ke usaha-usaha mikro yang kecil. Ada juga yang besar, tapi biasanya marketing arahnya lebih ke UMKM.

**Irma: Produk apa yang paling dibutuhkan oleh nasabah?**

Ibu Isni: Kalau produknya sebenarnya variatif, tapi yang kita lebih banyak yang dipakai yaitu produk *murabahah* karena istilahnya kalau produk jual beli kan putus, harga sekian sudah selesai. Namun kalau *mudharabah* dan *musyarakah* itu kan masih perlu untuk perhitungan nisbahnya berapa, dan bagi hasilnya yang sudah ditentukan di awal, nanti misal terjadi perpanjangan jangka waktu misalnya kayak gitu kan berarti pokoknya masih ada di mereka, jadi kita masih harus *reschedule*.

**Irma: Landasan hukum apa yang dijadikan pedoman atas produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*?**

Ibu Isni: Ya ini berdasarkan SOP (Standar Operasional dan Prosedur) pembiayaan, yang pertama sudah pasti menggunakan SOP pembiayaan, selain itu kita juga menggunakan fatwa. Tapi landasan hukum yang pedoman produk itu yang pasti SOP pembiayaan, kemudian yang mengiringinya ada SE (Surat

Edaran) Direksi. Jadi SOPnya yang dipakai ini, terus nanti untuk petunjuk teknisnya itu ada dari SOP pembiayaan terus nanti dikembangkan ke SE terkait pengikatan jaminan, SE terkait pembiayaan internal, dan SE tentang restrukturisasi.

**Irma: Bagaimana praktik penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah?**

Ibu Isni: Ya biasa. Ada nasabah, kemudian bank berperan sebagai penyedia dana. Kemudian ada persetujuan di akad pembiayaan itu dengan persetujuan nisbah yang pasti.

**Irma: Bagaimana ketentuan pembiayaan *mudharabah*?**

Ibu Isni: Hampir sama kayak penerapan. Cuma kalau *mudharabah*, ketika pembiayaan sudah terealisasi, ketika dia melakukan pembayaran angsuran harus jelas juga, secara laporan keuangan, bagaimana usahanya, itu kan *marketing* benar-benar harus mengkroscek di lapangan. Usaha nasabah saat ini seperti apa.

**Irma: Menurut ibu, apakah penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah sudah dilaksanakan sesuai Fatwa DSN-MUI No/07/DSN-MUI/IV/2000?**

Ibu Isni: Ketika pembiayaan *mudharabah* itu telah di realisasi, si nasabah juga bertanggung jawab untuk kelangsungan usahanya, nanti bagaimana dari keuntungannya mereka harus kita sesuaikan berdasarkan kesepakatan 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.

**Irma: Selanjutnya untuk pembiayaan *musyarakah*, bagaimana praktik penerapannya di Bank Madina Syariah?**

Ibu Isni: Kalau untuk *musyarakah* sedikit banyak sama dengan *mudharabah*, karena juga praktik dan ketentuannya hampir sama, *musyarakah* pun harus menggunakan nisbah bagi hasil, dan kesepakatan nisbah itu sudah ditentukan di awal ketika belum direalisasikan pembiayaan, terus untuk pembiayaannya juga sama nanti ketika pembayaran angsuran mereka harus dimonitor secara usahanya seperti apa, kemudian untuk bagi hasilnya nanti juga harus disesuaikan dengan laporan keuangan secara cash flownya nasabah tersebut.

**Irma: Apakah ada batas minimal modal yang harus dimiliki nasabah dalam pembiayaan *musyarakah*?**

Ibu Isni: Tidak, jadi biasanya nasabah punya uang berapa kemudian nanti kita cek secara usaha membutuhkan dana berapa, dari dana tersebut kalau misalnya dengan uang yang dimiliki nasabah kira-kira bisa menghasilkan omset berapa.

**Irma: Dalam teori pembiayaan *musyarakah* kan dijelaskan apabila pihak bank ikut berkontribusi dalam usaha nasabahnya, apakah Bank Madina Syariah menerapkan itu?**

Ibu Isni: Kalau 100% tidak, karena kalau misalkan nasabah sudah mendapatkan dana dari bank memang bank itu intinya tidak masuk secara langsung kedalam manajemen usahanya tapi kita tetap memonitoring bagaimana kinerja nasabah untuk bisa menghasilkan keuntungan, sehingga modal yang sudah didapatkan dari bank akan menghasilkan sesuai ekspektasi, jadi dalam hal ini *marketing* harus memonitor usahanya, dari penyertaannya berapa dan modal yang diberikan berapa jadi secara tidak langsung bank juga mengawasi bagaimana proses perputaran usaha nasabah, tetapi bank tidak masuk secara langsung dalam usaha nasabah, cuma memonitoring.

**Irma: Mekanisme bagi hasil yang diterapkan oleh Bank Madina Syariah adalah *revenue sharing*. Itu berarti bagi hasil yang diterima oleh Bank Madina Syariah berfluktuatif sesuai dengan pendapatan yang dihasilkan dari usaha nasabah. Bagaimana dengan bagi hasil yang diterima Bank Madina Syariah? Apakah flat atau fluktuatif?**

Ibu Isni: 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 dibagikan 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 dilapangan harus dilaporkan kepada bank, jadi bank akan menerima sesuai pendapatan yang didapatkan oleh usaha tersebut.

**Irma: Faktor apa yang sangat berpengaruh dalam penetapan nisbah bagi hasil?**

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.

#### **4. Transkrip Hasil Wawancara Narasumber 3**

c. Wawancara 3

Nama : Sigit Junaedi

Jabatan : General Manager Marketing

Tgl/Hari : Kamis, 7 Februari 2019 Pukul 16.30

Tempat : Kantor Pusat Bank Madina Syariah

**Irma: Apa saja produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Madina Syariah?**

Bapak Sigit: Berdasarkan akadnya ada *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*.

**Irma: Pembiayaan apa yang paling diminati atau dibutuhkan oleh nasabah?**

Bapak Sigit: Kalau dari nasabah sebetulnya lebih senang dengan pembiayaan yang berprinsip bagi hasil, tapi kalau dari sisi bank lebih senang yang berpola *murabahah*, karena itu lebih pasti di banknya. Kalau untuk *mudharabah* dan *musyarakah* kan ada risiko terkait dengan keberhasilan usaha, jadi nasabah ada kemungkinan untuk rugi atau tidak sesuai dengan proyeksi keuntungan dari bank. Maka bank lebih senang bentuk pembiayaan *murabahah*.

**Irma: Bagaimana proses Bank Madina Syariah dalam mencari nasabah?**

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.

**Irma: Untuk segmentasi pasar yang dibidik Bank Madina Syariah?**

Bapak Sigit: Kita sampai saat ini bervariasi, ada segmen mikro, UMKM, korporasi. Jadi dari plafond rendah sampai tinggi kita punya, bahkan karena terlalu besar kita perlu sindikasi dengan BPRS lain. Jadi untuk target marketing kita masih open, yang penting nasabah tersebut layak untuk dibiayai. Dan juga sampai saat ini kita belum ada jenis usaha yang di blacklist.

**Irma: Bagaimana praktik penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah?**

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

**Irma: Bagaimana ketentuan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah?**

Bapak Sigit: Ada legalitas usaha karena dia merupakan usaha, dan legalitas pribadi, data keuangan dapat berupa laporan keuangan maupun rekening, data-data jaminan. Yang bisa dijamin di Bank Madina Syariah saat ini adalah tanah, rumah, dan kendaraan. Data-data penunjang lainnya, misalnya kalau ada kontrak, diminta kontrak kerjanya. Dll. Setelah data diperoleh baru diproses oleh marketing.

**Irma: Untuk penerapan pembiayaan *musyarakah* seperti apa?**

Bapak Sigit: Hampir sama dengan *mudharabah*, bedanya calon nasabah ikut berkontribusi penyertaan modal.

**Irma: Apakah ada porsi modal minimal yang harus dimiliki nasabah?**

Bapak Sigit: Tidak ada, semakin besar semakin bagus.

**Irma: Apa yang dilakukan Bank Madina Syariah dalam mengawasi usaha nasabah?**

Bapak Sigit: Itu dari laporan keuangannya, karena setiap bulan nasabah harus memberikan laporan penghasilan atau deklarasi bagi hasil. Yang kedua marketing harus rutin datang ke nasabah minimal sebulan sekali ketika penagihan, itu kontrolnya. Kontrol yang paling utama dari deklarasi bagi hasil.

**Irma: Bagaimana apabila nasabah akan melunasi pembiayaan sebelum jatuh tempo?**

Bapak Sigit: Nasabah membayar pokok dan bagi hasil bulan dilunasi.

**Irma: Apakah ada ketentuan jangka waktu minimal dan maksimal pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*?**

Bapak Sigit: Tidak ada, tapi khusus untuk *musyarakah* apabila settingannya diatas dua belas bulan maka di bulan ke dua belas harus ada angsuran pokok.

**Irma: Dalam teori pembiayaan *musyarakah* dijelaskan apabila pembiayaan *musyarakah* pihak bank ikut berkontribusi dalam usaha nasabah. Apakah Bank Madina Syariah ikut berkontribusi di usaha nasabah pembiayaan *musyarakah*?**

Bapak Sigit: Pihak Bank biasanya hanya memberikan kontribusi modal saja.

**Irma: Mekanisme bagi hasil apa yang diterapkan di Bank Madina Syariah?**

Bapak Sigit: Kita menerapkan yang *revenue sharing*, jadi dari pendapatan nasabah bukan dari profit nasabah.

**Irma: Apakah bagi hasil yang diterima Bank Madina Syariah juga berfluktuatif mengikuti pendapatan yang diperoleh nasabah?**

Bapak Sigit: Iya fluktuatif jangan sampai kurang dari 80%

**Irma: Faktor apa yang paling mempengaruhi penentuan nisbah?**

Bapak Sigit: Ekspektasi keuntungan Bank Madina Syariah dan proyeksi keuntungan nasabah.

**Irma: Bagaimana teknik perhitungan nisbah bagi hasil Bank Madina Syariah?**

Bapak Sigit: Misalnya yaa

Plafond: 100.000.000

Ekspektasi keuntungan: 2% (dari ALCO)

Jangka Waktu: 6 Bulan

Pendapatan per bulan: Rp. 1.000.000.000

Proyeksi keuntungan yang diharapkan: ER x Plafond

2% x 100.000.000

2.000.000 per bulan

$$\text{Nisbah Bank} = \frac{2.000.000}{1.000.000.000} \times 100\%$$

$$= 0,2\%$$

$$\text{Nisbah Nasabah} = 100\% - 0,2\%$$

$$= 99,8\%$$

## 5. Transkrip Hasil Wawancara Narasumber 4

### d. Wawancara 4

Nama : Siti Aminah

Jabatan : Nasabah Pembiayaan

Tgl/Hari : Rabu, 13 Februari 2019 Pukul 17.30

Tempat : Kios Parkir Senopati

**Irma: Mohon maaf, dengan Ibu siapa?**

Ibu Amin: Siti Aminah

**Irma: Apa pekerjaan ibu?**

Ibu Amin: Pedagang



**Irma: Pembiayaan apa yang pernah ibu lakukan pada Bank Madina Syariah?**

Ibu Amin: Ya pembiayaan untuk usaha ini mbak.

**Irma: Pada saat pengajuan pembiayaan ini hanya untuk tambahan modal saja atau seluruh nominal pembiayaan merupakan modal pokoknya?**

Ibu Amin: Hanya untuk tambahan modal saja mbak, saya sudah ada uang tapi masih kurang.

**Irma: Sejak kapan ibu menggunakan produk pembiayaan di Bank Madina Syariah?**

Ibu Amin: Sejak tahun 2017 kayaknya.

**Irma: Usaha apa yang ibu jalankan?**

Ibu Amin: Dagang makanan, minuman, ada dagang pakaian juga.

**Irma: Apakah usaha ibu pernah mengalami kerugian?**

Ibu Amin: Kemarin ada kebakaran itu dagangannya habis.

**Irma: Apa yang dilakukan Bank Madina Syariah?**

Ibu Amin: Saya tetap bagi hasil, soalnya masih ada rejeki dari usaha yang lain.

**Irma: Apa yang dilakukan pihak bank dalam mengawasi usaha yang ibu jalankan?**

Ibu Amin: Mas ridho (*marketing*) tiap bulan datang kesini.

**Irma: Setiap bulan ibu membayarkan bagi hasil ke Bank Madina Syariah itu sesuai pendapatan ibu atau keuntungan bersihnya?**

Ibu Amin: Berdasarkan pendapatannya.

**Irma: Jadi ibu bayar bagi hasil ke bank setiap bulannya itu tetap atau dihitung lagi dari pendapatan ibu?**

Ibu Amin: Tetap.

**Irma: Pada awal mau akad itu ibu dikasih tau prosentase nisbah nisbahnya tidak oleh pihak bank?**

Ibu Amin: Iya dikasih tau, dibacain sama Ibu Novie (*Legal Officer*)

## **6. Transkrip Hasil Wawancara Narasumber 5**

e. Wawancara 5

Nama : Urip Utami

Jabatan : Nasabah Pembiayaan

Tgl/Hari : Rabu, 13 Februari 2019 Pukul 17.45

Tempat : Kios Parkir Senopati

**Irma: Mohon maaf, dengan Ibu siapa?**

Ibu Urip: Urip Utami

**Irma: Apa pekerjaan ibu?**

Ibu Urip: Pedagang

**Irma: Pembiayaan apa yang pernah ibu lakukan pada Bank Madina Syariah?**

Ibu Urip: Ya pembiayaan untuk usaha.

**Irma: Pada saat pengajuan pembiayaan ini hanya untuk tambahan modal saja atau seluruh nominal pembiayaan merupakan modal pokoknya?**

Ibu Urip: Saya sudah ada uang tapi masih kurang. Jadi saya pinjam ke Bank.

**Irma: Sejak kapan ibu menggunakan produk pembiayaan di Bank Madina Syariah?**

Ibu Urip: Sejak tahun 2018 apa ya, lupa saya.

**Irma: Usaha apa yang ibu jalankan?**

Ibu Urip: Toko kelontong saya mba.

**Irma: Apakah usaha ibu pernah mengalami kerugian?**

Ibu Urip: Kemarin terjadi kebakaran itu.

**Irma: Apa yang dilakukan Bank Madina Syariah?**

Ibu Urip: Tidak ada, tapi saya dikasih keringanan buat bayar bagi hasil semampunya aja. Tapi saya tetep bayar.

**Irma: Apa yang dilakukan pihak bank dalam mengawasi usaha yang ibu jalankan?**

Ibu Urip: Mas Ridho (*marketing*) sering datang kesini. Kan nasabah Mas Ridho banyak yang disini.

**Irma: Setiap bulan ibu membayarkan bagi hasil ke Bank Madina Syariah itu sesuai pendapatan ibu atau keuntungan bersihnya?**

Ibu Urip: Berdasarkan pendapatannya.

**Irma: Jadi ibu bayar bagi hasil ke bank setiap bulannya itu tetap atau dihitung lagi dari pendapatan ibu?**

Ibu Urip: Tetap.

**Irma: Pada awal mau akad itu ibu dikasih tau prosentase nisbah nisbahnya tidak oleh pihak bank?**

Ibu Urip: Iya dikasih tau pas akad itu. Ditawarin setuju atau ngga, seperti itu.

## 7. Transkrip Hasil Wawancara Narasumber 6

### f. Wawancara 6

Nama : H. Ahmad Khudori, Lc

Jabatan : Dewan Pengawas Syariah

Tgl/Hari : Senin, 25 Maret 2019

Tempat : Rumah H. Ahmad Khudori, Lc

**Irma: Mohon maaf bapak mengganggu waktunya, dengan Bapak siapa?**

Bapak Khudori : Saya Ahmad Khudori

**Irma: Bapak di Bank Madina Syariah selaku apa?**

Bapak Khudori: Dewan Pengawas Syariah

**Irma: Kalau boleh tau sudah berapa lama Bapak menjadi Dewan Pengawaas di Bank Madina Syariah?**

Bapak Khudori : Saya sudah 10 tahun.

**Irma: Saya disini akan menanyakan beberapa hal kepada bapak terutama mengenai penerapan pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*, penetapan nisbah dan distribusi bagi hasil yang dikaitkan dengan Fatwa DSN MUI.**

Bapak Khudori: Iya, kalau di Bank Madina Syariah itu lebih banyak pembiayaan *murabahah*, untuk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakahnya* itu kecil sekali prosentasenya. Namun

demikian di dalam pelaksanaannya sesuai dengan fatwa bahwa nisbah itu ditentukan bagi hasilnya sesuai dengan prosentase, kemudian juga seperti disyaratkan bahwa hasil itu tidak harus sama dengan proyeksi. Kalau di dalam akad kan biasanya ada proyeksi yang akan didapatkan. Proyeksi dibuat hanya untuk acuan, namanya proyeksi bisa lebih bisa kurang, jadi setiap bulan nasabah membuat laporan keuangan tentang berapa pendapatan yang mereka dapatkan, sehingga dari situ bisa dihitung berapa bagi hasil yang harus dibayarkan sesuai dengan nisbah yang telah ditetapkan.

**Irma: Yang pertama saya akan menanyakan mengenai penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Madina Syariah apakah telah sesuai dengan Fatwa DSN No 07/DSN-MUI/IV/2000?**

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.

**Irma: Jadi untuk penerapan pembiayaan *musyarakah* apakah juga telah sesuai dengan Fatwa DSN No 8/DSN-MUI/IV/2000?**

Bapak Khudori: Kebanyakan kalau pembiayaan *musyarakah* dilakukan dengan lembaga seperti BMT atau koperasi yang lain yang secara laporan keuangan bisa dipertanggungjawabkan.

**Irma: Untuk pembiayaan dengan prinsip bagi hasil kemarin ada nasabah yang mengalami kerugian karena kebakaran, dalam akad dijelaskan kalau ada kerugian yang bukan karena kelalaian pihak nasabah maka pihak bank yang akan menanggung kerugiannya atau ditanggung bersama. Itu bagaimana pak?**

Bapak Khudori: 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 negosiasi ulang mengenai nisbah bagi hasilnya.

**Irma: Untuk perhitungan nisbah bagi hasilnya bapak diberikan sampelnya atau tidak?**

Bapak Khudori: Kalau di laporan global ada, mana yang wadiah atau bonus untuk yang wadiah mana yang *mudhrabah* dan mana yang *musyarakah*.

**Irma: Untuk penerapan Fatwa No 15/DSN-MUI/IX/2000 mengenai prinsip distribusi bagi hasil di Bank Madina Syariah itu bagaimana pak? Apakah bagi hasil yang diterima pihak bank setiap bulannya akan befluktuatif mengikuti pendapatan nasabah?**

Bapak Khudori: Iya, menyesuaikan juga. Karena di bank itu tinggal memasukkan di sistem saja, jadi selama bank tidak mengalami masalah di dalam saya kira itu bisa dibuat. Intinya kami sebagai Dewan Pengawas Syariah mengingatkan supaya hak-hak dari nasabah itu dipenuhi sesuai dengan kesepakatan, jangan sampai *medzolimi* nasabah.

**Irma: Jadi untuk penerapan bagi hasil pembiayaan telah sesuai dengan Fatwa DSN No 15/DSN-MUI/IX/2000 ya pak?**

Bapak Khudori: Iya sudah sesuai. Sepengawasan kami demikian.

Perlu diketahui juga dewan pengawas itu fungsi pertama mengkaji perihal seluruh produk yang dibuat itu sudah sesuai. Adapaun dipelaksanaannya kita tidak satu-satu dari

nasabah kita survey. Nanti pengawasannya hanya dilihat melalui laporan dan hanya beberapa saja sebagai sampling per periode sekali. Dan kalau ada hal-hal yang khusus seperti produk baru harus mendapatkan opini dari kami. Dan di akhir tahun biasanya kita rapat dengan OJK atau kalau ada masalah yang belum mendapat penjelasan. Bisa jadi karena pengawasannya tidak dilakukan setiap hari, apabila dalam praktiknya ada satu atau dua yang lepas dari peraturan maka perlu dimaklumi. Kalau kita melihat hanya dari sisi laporan-laporan. Yang jelas untuk mudharabah dan musyarakah yang ketentuan-ketentuan sudah ada di fatwa bahwa bagi hasil itu berdasarkan nisbah bukan nominan, kita minta itu betul-betul diterapkan, jadi laporan keuangan dari nasabah setiap bulan itu harus disertakan. Nah, wallahuallam kita tidak mengatkan kita sudah sempurna, namun kita berupaya dalam pelaksanaannya mendekati kesempurnaan.



## 8. Dokumentasi Proses Wawancara

### Dokumentasi Wawancara

#### a. Wawancara dengan Bapak Radhitya Dimas P



#### b. Wawancara dengan Bapak Julio Basuki Herlangga



#### c. Wawancara dengan Ibu Isni Puspitasari



**d. Wawancara dengan Bapak Sigit Junaedi**



**e. Wawancara dengan Nasabah Pembiayaan**



**f. Wawancara dengan Bapak H. Ahmad Khudori, Lc**





## AKAD MUDHARABAH

Nomor : xxx/xxx/xx/xxx

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"Wahai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu....." (QS Al-Maidah/5:1).

"...dan sesungguhnya kebanyakan orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka menganiaya sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman, beramal saleh..." (QS Shaad 38:24).

Akad Pembiayaan Mudharabah ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini **xxx** Masehi bertepatan dengan tanggal **xxxx** Hijriyah oleh dan antara pihak-pihak:

Nama : xxx  
Nomor KTP : xxx  
Jabatan : xxx

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT BPR Syariah MADINA MANDIRI SEJAHTERA yang selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA** atau **BANK**.

Nama : xxx  
Nomor KTP : xxx  
Alamat : xxx  
Pekerjaan : xxx

Dalam melakukan perbuatan hukum ini bertindak untuk dan atas nama sendiri yang selanjutnya disebut "**NASABAH**

Menerangkan bahwa kedua belah pihak telah sepakat melakukan pembiayaan dengan Akad Mudharabah untuk modal kerja.

**BANK** dan **NASABAH** sepakat dan berjanji, serta dengan ini mengikatkan diri untuk melakukan akad pembiayaan mudharabah yang selanjutnya disebut dengan **Akad** dengan syarat-syarat dan ketentuan yang termaktub dalam akad ini.

### **Pasal 1** **DEFINISI**

1. Mudharabah : Akad kerjasama usaha antara Bank dan Nasabah, dimana Bank menyediakan seluruh modal dan nasabah menyediakan keahlian untuk melakukan suatu jenis usaha dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua pemilik dana/ modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing.
2. Syari'ah adalah : Hukum Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Al-Hadist yang mengatur segala hal yang mencakup bidang ibadah mahdah dan ibadah muamalah
3. Nisbah adalah : Bagian dari hasil pendapatan/keuntungan yang menjadi hak **NASABAH** dan **BANK** yang ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara **NASABAH** dan **BANK**
4. Bagi Hasil adalah : Pembagian atas pendapatan/keuntungan antara **NASABAH** dan **BANK** yang ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara **NASABAH** dan **BANK**
5. Pendapatan adalah : Seluruh penerimaan yang diperoleh dari hasil usaha yang dijalankan **NASABAH** dengan menggunakan modal yang disediakan oleh **BANK**.
6. Pembukuan Pembiayaan : Pembukuan atas nama **NASABAH** dan **BANK** yang khusus mencatat seluruh transaksi **NASABAH** sehubungan



- dengan Pembiayaan, yang merupakan bukti sah atas segala kewajiban pembayaran, sepanjang tidak dapat dibuktikan sebaliknya.
7. Keuntungan adalah : Pendapatan sebagaimana dimaksud dalam butir Pasal 3 Akad dengan dikurangi dengan biaya-biaya (*profit sharing*).
  8. Jangka Waktu Akad : Masa berlakunya Akad ini sesuai dengan yang ditentukan dalam Pasal 4 Akad ini.
  9. Cedera Janji adalah : Peristiwa atau peristiwa-peristiwa sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 9 Akad ini yang menyebabkan **BANK** dapat menghentikan seluruh atau sebagian Pembiayaan, serta menagih dengan seketika dan sekaligus jumlah kewajiban **NASABAH** kepada **BANK** sebelum jangka waktu Akad ini.

#### Pasal 2

##### MAKSUD DAN TUJUAN PEMBIAYAAN

Bank berjanji dengan ini mengikatkan diri untuk menyediakan fasilitas pembiayaan sebagai Modal xxx senilai Rp. xxx (xxx rupiah).

#### Pasal 3

##### KESEPAKATAN NISBAH BAGI HASIL DAN PROYEKSI KEUNTUNGAN

1. Nisbah bagi hasil per bulan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak adalah **revenue sharing** sebesar 6,89 % (**delapan koma nol persen**) untuk **BANK** dari Proyeksi pendapatan Nasabah perbulan dan 93,11 % (**delapan puluh dua**) untuk **NASABAH** dari Proyeksi pendapatan Nasabah perbulan.
2. Perhitungan bagi hasil :
  - Pokok Pembiayaan : Rp 25.000.000
  - Jangka waktu pembiayaan : 4 bulan
  - Metode bagi hasil : Revenue sharing
  - Kesepakatan Nisbah : 6,89 % (Bank) : 93,11 % (Nasabah)

#### Pasal 4

##### JANGKA WAKTU DAN SISTEM PEMBAYARAN PEMBIAYAAN

1. Jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak adalah selama **4 (empat)** bulan terhitung sejak tanggal **21 November 2018** sampai dengan **21 Maret 2019**.
2. Sistem pembayarannya adalah dengan cara pihak **NASABAH** membayar pokok dan keuntungan sesuai dengan tanggal jatuh tempo. (jadwal angsuran terlampir)
3. Perhitungan bagi hasil yang dibayarkan disesuaikan dengan penggunaan dana
4. Dalam hal jatuh tempo pembayaran angsuran dan pembayaran kembali pembiayaan bertepatan dengan **bukan pada hari kerja Bank atau hari libur**, maka **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk **melakukan pembayaran pada hari sebelumnya**

#### Pasal 5

##### PERHITUNGAN USAHA DAN RISIKO KERUGIAN

1. **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri, untuk menyerahkan perhitungan usaha yang dibiayai dengan fasilitas Pembiayaan berdasarkan Akad paling lambat tanggal **xxx (xxxx)** pada setiap bulannya.
2. **BANK** dan **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menanggung kerugian secara proporsional yang timbul dalam pelaksanaan Akad ini, kecuali apabila kerugian tersebut terjadi karena ketidakjujuran, kelalaian dan atau pelanggaran yang dilakukan **NASABAH** terhadap ketentuan-ketentuan yang telah diatur dalam Pasal 7 dan atau Pasal 9 Akad ini.



3. **BANK** baru akan menerima dan mengakui terjadinya kerugian tersebut, apabila **BANK** telah menerima dan menilai kembali segala perhitungan yang dibuat dan disampaikan oleh **NASABAH** kepada **BANK**.

**Pasal 6**  
**BIAYA-BIAYA**

1. **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menanggung segala biaya yang diperlukan berkenaan dengan pelaksanaan Akad ini, sepanjang hal itu diberitahukan **BANK** kepada **NASABAH** sebelum ditandatangani Akad ini, dan **NASABAH** menyatakan persetujuannya.
2. Biaya-biaya yang dibebankan sebagai berikut :
  1. Biaya administrasi Rp xxx
  2. Biaya Notaris Rp xxx
  3. Biaya Materai Rp xxx
  4. Biaya Asuransi jiwa Rp xxx +

**Total Biaya** Rp xxx

**Pasal 7**  
**KEWAJIBAN NASABAH**

Sehubungan dengan fasilitas Pembiayaan oleh **BANK** kepada **NASABAH** berdasarkan Akad ini, **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk :

1. Mengembalikan seluruh jumlah pokok Pembiayaan berikut bagian dari pendapatan/keuntungan **BANK** sesuai dengan Nisbah Bagi Hasil pada saat jatuh tempo sebagaimana ditetapkan dalam Akad ini.
2. Memberitahukan secara tertulis kepada **BANK** dalam hal terjadinya perubahan yang menyangkut **NASABAH** maupun usahanya.
3. Mengelola dan menyelenggarakan pembukuan atas Pembiayaan secara jujur dan benar dengan itikad baik dalam pembukuan tersendiri
4. Menyerahkan kepada **BANK** perhitungan usahanya yang difasilitasi Pembiayaannya berdasarkan yang ditetapkan dalam Pasal 3 Akad ini.
5. Menyerahkan kepada **BANK** setiap dokumen, bahan-bahan dan/atau keterangan-keterangan yang diminta **BANK** kepada **NASABAH**
6. Menjalankan usahanya menurut ketentuan-ketentuan dan undang-undang yang berlaku serta tidak menyimpang atau bertentangan dengan prinsip-prinsip Syari'ah.

**Pasal 8**  
**PENGAKUAN DAN JAMINAN**

Jaminan yang digunakan adalah :

**Sebidang tanah dan bangunan yang telah maupun akan berdiri di atasnya dengan bukti kepemilikan xxx dengan luas tanah xxx meter persegi atas nama xxx terletak di desa xxx kecamatan xxx kabupaten xxx**

**Pengikatan atas Jaminan ini adalah xxx oleh Notaris xxx Sarjana Hukum Magister Kenotariatan yang berkedudukan di Kota xx**

**Pasal 9**  
**CEDERA JANJI**

**NASABAH** dianggap telah melanggar syarat-syarat Akad ini bila terbukti **NASABAH** melakukan salah satu dari perbuatan-perbuatan atau lebih sebagai berikut;

1. Menggunakan Pembiayaan yang diberikan **BANK** di luar tujuan atau rencana kerja yang telah mendapat persetujuan tertulis dari **BANK**.
2. Melakukan pengalihan usaha dengan cara apapun, termasuk dan tidak terbatas pada melakukan penggabungan, konsolidasi, dan/atau akuisisi dengan pihak lain;
3. Menolak atau menghalangi-halangi **BANK** dalam melakukan pengawasan dan/atau pemeriksaan sebagaimana diatur dalam Pasal 8



Pasal 10

**AKIBAT CEDERA JANJI**

1. Apabila **NASABAH** tidak melaksanakan pembayaran seketika dan sekaligus karena suatu hal atau peristiwa tersebut dalam Pasal 4 Akad ini, maka **BANK** berhak melakukan penyitaan dan menjual barang jaminan tanpa harus menunggu putusan dari pengadilan dan uang hasil penjualan barang jaminan digunakan **BANK** untuk membayar/melunasi utang atau sisa utang **NASABAH** kepada **BANK**, terkecuali jika terjadi **FORCE MAJEUR**.
2. Apabila penjualan barang jaminan dilakukan **BANK** melalui pelelangan di muka umum, maka **NASABAH** dan **BANK** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menerima harga yang terjadi setelah dikurangi biaya-biaya, sebagai harga jual barang jaminan.
3. Apabila penjualan barang jaminan dilakukan dibawah tangan maka **NASABAH** dan **BANK** sepakat, harga penjualan barang jaminan ditetapkan oleh **BANK** dengan harga yang wajar menurut harga pasar ketika barang jaminan dijual.
4. Jika hasil penjualan barang jaminan tidak mencukupi untuk membayar utang **NASABAH** kepada **BANK**, maka **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk tetap bertanggung jawab melunasi sisa utangnya yang belum dibayar sampai dengan lunas, dan sebaliknya apabila hasil penjualan barang jaminan melebihi jumlah utang atau sisa utang **NASABAH** kepada **BANK**, maka **BANK** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan kelebihan tersebut kepada **NASABAH**.

Pasal 11

**FORCE MAJEURE**

1. Dalam hal terjadi Force Majeure, maka pihak yang terkena akibat Force Majeure tersebut wajib memberitahukan secara tertulis dengan melampirkan bukti kepolisian/instansi yang berwenang kepada pihak lainnya mengenai peristiwa Force Majeure tersebut dalam waktu selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kerja terhitung sejak tanggal Force Majeure ditetapkan. Keterlambatan atau kelalaian para pihak untuk memberitahukan adanya Force Majeure tersebut mengakibatkan tidak diakuinya peristiwa tersebut sebagai Force Majeure oleh pihak lain
2. Segala dan tiap-tiap permasalahan yang timbul akibat terjadinya Force Majeure akan diselesaikan oleh Nasabah dan Bank secara musyawarah untuk mufakat. Hal tersebut tanpa mengurangi hak-hak Bank sebagaimana diatur dalam akta ini.

Pasal 12

**PENDEBETAN REKENING**

**NASABAH** memberikan kuasa sepenuhnya kepada **BANK** untuk melakukan pendebitan tabungan **NASABAH** dengan nomor rekening **xxx** atas nama **xxx** untuk membayar biaya-biaya yang timbul atas pelaksanaan Akad ini dan angsuran **NASABAH** di PT BPRS MADINA MANDIRI SEJAHTERA

Pasal 13

**TA'WID**

**BANK** akan mengenakan Ta'wid (Ganti Rugi Operasional) yang riil yang diakibatkan oleh kelalaian **NASABAH** dalam membayar kewajibannya.

Pasal 14

**PENYELESAIAN PERSELISIHAN**

Apabila terjadi perbedaan pendapat dalam memahami atau menafsirkan bagian-bagian dari isi, atau terjadi perselisihan dalam melaksanakan Akad ini, maka **NASABAH** dan **BANK** akan berusaha untuk menyelesaikan secara musyawarah dan mufakat.



**Pasal 15**  
**DOMISILI HUKUM**

Tentang akad ini dan segala akibatnya, para pihak telah bersepakat memilih domisili hukum yang tetap dan umum di kantor **Pengadilan Agama di Kabupaten Bantul dan atau seluruh wilayah Indonesia.**

**Pasal 16**  
**PENUTUP**

1. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, surat perjanjian mengikat ahli waris **NASABAH**
2. Apabila ada hal-hal yang belum atau belum cukup diatur dalam Akad ini, maka **NASABAH** dan **BANK** akan mengaturnya bersama secara musyawarah untuk mufakat untuk suatu *Addendum*.
3. Tiap *Addendum* dari Akad ini, merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dalam Akad ini.
4. Surat Akad ini dibuat dan ditandatangani oleh **NASABAH** dan **BANK** di atas kertas yang bermaterai cukup yang akan dibuat dalam rangkap 2 (dua) yang masing-masing berlaku sebagai aslinya.

Pihak Pertama

Pihak Kedua

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
Direktur



XXXXXXXXXXXX  
Nasabah

Saksi-saksi :

1. .xxxxxx ( )
2. .xxxxxx ( )



## AKAD MUSYARAKAH

Nomor : /BPRS-MMS/X/2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"Wahai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu....." (QS Al-Maidah/5:1).

"...dan sesungguhnya kebanyakan orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka menganiaya sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman, beramal saleh..." (QS Shaad 38:24).

Akad Pembiayaan Musyarakah ini dibuat dan ditandatangani pada hari ini Kamis, 04 Oktober 2018 bertepatan dengan tanggal 24 Muharram 1440 Hijriyah oleh dan antara pihak-pihak:

Nama : XXX  
Nomor KTP : XXX  
Jabatan : XXX

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama PT BPR Syariah MADINA MANDIRI SEJAHTERA yang selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA** atau **BANK**.

Nama : XXX  
Nomor KTP : XXX  
Alamat : XXX  
Pekerjaan : XXX

Dalam melakukan perbuatan hukum ini telah mendapat persetujuan **suami** yang bernama **XXX**, yang selanjutnya disebut "**NASABAH**"

Kedua belah pihak telah sepakat melakukan kerjasama (syirkah) pembiayaan dengan Akad Musyarakah.

**BANK** dan **NASABAH** sepakat dan berjanji, serta dengan ini mengikatkan diri untuk melakukan akad musyarakah yang selanjutnya disebut dengan **Akad** dengan syarat-syarat dan ketentuan yang termaktub dalam akad ini.

### **Pasal 1 DEFINISI**

1. Musyarakah : Akad kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih pemilik modal (*Syarik/Shahibul Maal*) untuk membiayai suatu jenis usaha dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing.
2. Syari'ah adalah : Hukum Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Al-Hadist yang mengatur segala hal yang mencakup bidang ibadah mahdah dan ibadah muamalah
3. Nisbah adalah : Bagian dari hasil pendapatan/keuntungan yang menjadi hak **NASABAH** dan **BANK** yang ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara **NASABAH** dan **BANK**
4. Bagi Hasil adalah : Pembagian atas pendapatan/keuntungan antara **NASABAH** dan **BANK** yang ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara **NASABAH** dan **BANK**
5. Pendapatan adalah : Seluruh penerimaan yang diperoleh dari hasil usaha yang dijalankan **NASABAH** dengan menggunakan modal yang disediakan oleh **BANK**.



6. Pembukuan Pembiayaan : Pembukuan atas nama **NASABAH** dan **BANK** yang khusus mencatat seluruh transaksi **NASABAH** sehubungan dengan Pembiayaan, yang merupakan bukti sah atas segala kewajiban pembayaran, sepanjang tidak dapat dibuktikan sebaliknya.
7. Keuntungan adalah : Pendapatan sebagaimana dimaksud dalam butir 5 Akad dengan dikurangi dengan biaya-biaya (*profit sharing*).
8. Jangka Waktu Akad : Masa berlakunya Akad ini sesuai dengan yang ditentukan dalam Pasal 5 Akad ini.
9. Cedera Janji adalah : Peristiwa atau peristiwa-peristiwa sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 11 Akad ini yang menyebabkan **BANK** dapat menghentikan seluruh atau sebagian Pembiayaan, serta menagih dengan seketika dan sekaligus jumlah kewajiban **NASABAH** kepada **BANK** sebelum jangka waktu Akad ini.

**Pasal 2**

**MAKSUD DAN TUJUAN MUSYARAKAH**

**BANK** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk bersyirkah untuk : **Modal Kerja XXX** dan **NASABAH** berjanji serta dengan ini mengikatkan diri untuk menerima syirkah tersebut dari dan karenanya telah memiliki kewajiban kepada **BANK**.

**Pasal 3**

**PORSI MODAL PEMBIAYAAN**

Bank berjanji dengan ini mengikatkan diri untuk menyediakan dana musyarakah sebagai syirkah **Modal Kerja XXX** sebagaimana disebutkan pada Pasal 2, dengan rincian sebagai berikut :

1. Biaya yang dibutuhkan untuk modal tersebut sebesar Rp 700.000.000.- (tujuh ratus juta rupiah) .
2. Rincian Modal dan Nilai Proyek:

Harga Pokok Produksi	Rp.700.000.000,- (tujuh ratus juta rupiah)
Modal Bank	Rp.400.000.000,- (empat ratus juta rupiah)
Modal Nasabah	Rp.300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah)

**Pasal 4**

**KESEPAKATAN NISBAH DAN PROYEKSI BAGI HASIL**

Atas Penyertaan modal **BANK** tersebut, telah disepakati oleh kedua belah pihak:

- a. Sistem Bagi Hasil menggunakan system **Revenue Sharing** yaitu dihitung dari rata - rata revenue setiap bulan.  
Sales (Revenue) nasabah rata rata 8 bulan Rp.130.000.000,-  
Ekspektasi Yield Bank setara per Bulan = Rp. 8.000.000,-
  - b. Prosentase Nisbah Bagi Hasil:  
(Ekspektasi yield x 100 %) : (omset)  
Jadi Nisbah Bagi Hasilnya :  
(Rp 8.000.000,- x 100 %) : (Rp.130.000.000,-) = 6,15 %
- |             |                |
|-------------|----------------|
| <b>Bank</b> | <b>Nasabah</b> |
| 6,15 %      | 93,85 %        |



**Pasal 5**  
**JANGKA WAKTU DAN TITIPAN ANGSURAN**

1. Jangka waktu kerjasama yang telah disepakati oleh kedua belah pihak adalah selama **12 (dua belas)** bulan terhitung sejak tanggal **04 Oktober 2018** sampai dengan **04 Oktober 2019**.
2. Sesuai dengan kebijakan **BANK** bahwa pencairan di atas tanggal 25 (dua puluh lima) tiap-tiap bulannya, maka nasabah harus membayar angsuran tiap-tiap bulan maksimal pada tanggal 25 (dua puluh lima) dan **lunas** pada saat jatuh tempo.
3. Sistem pembayarannya adalah dengan cara pihak **NASABAH** membayar titipan bagi hasil **sebelum tanggal 25 setiap bulannya** dan pokok pembiayaan (syirkah **BANK**) harus lunas selambat-lambatnya tanggal **4 Oktober 2019**.

**Pasal 6**  
**PERHITUNGAN USAHA DAN RISIKO KERUGIAN**

1. **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri, untuk menyerahkan Laporan Keuangan proyek yang dibiayai pada setiap bulannya paling lambat tanggal 20.
2. **BANK** dan **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menanggung kerugian secara proporsional yang timbul dalam dalam pelaksanaan Akad ini, kecuali apabila kerugian tersebut terjadi karena ketidakjujuran, kelalaian dan atau pelanggaran yang dilakukan **NASABAH**.
3. **BANK** baru akan menerima dan mengakui terjadinya kerugian tersebut, apabila **BANK** telah menerima dan menilai kembali segala perhitungan yang dibuat dan disampaikan oleh **NASABAH** kepada **BANK**, dan **BANK** telah menyerahkan hasil penilaiannya tersebut secara lengkap kepada **NASABAH**.

**Pasal 7**  
**BIAYA-BIAYA**

1. **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menanggung segala biaya yang diperlukan berkenaan dengan pelaksanaan Akad ini, sepanjang hal itu diberitahukan **BANK** kepada **NASABAH** sebelum ditandatangani Akad ini, dan **NASABAH** menyatakan persetujuannya.
2. Biaya-biaya yang dibebankan sebagai berikut :

1. Biaya administrasi	Rp. XXX.000,-
2. Notaris	Rp. XXX.000,-
3. Materai 5 lembar	Rp. XXX.000,-
4. Asuransi Jiwa	Rp. XXX.000,-
TOTAL	Rp. XXX.000,-

**Pasal 8**  
**KEWAJIBAN NASABAH**

Sehubungan dengan fasilitas Pembiayaan oleh **BANK** kepada **NASABAH** berdasarkan Akad ini, **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk :

1. Mengembalikan seluruh jumlah pokok Pembiayaan berikut bagian dari pendapatan/keuntungan **BANK** sesuai dengan Nisbah Bagi Hasil pada saat jatuh tempo sebagaimana ditetapkan dalam Akad ini.
2. Memberitahukan secara tertulis kepada **BANK** dalam hal terjadinya perubahan yang menyangkut **NASABAH** maupun usahanya.
3. Mengelola dan menyelenggarakan pembukuan atas Pembiayaan secara jujur dan benar dengan itikad baik dalam pembukuan tersendiri.
4. Menyerahkan kepada **BANK** perhitungan usahanya yang difasilitasi Pembiayaannya berdasarkan yang ditetapkan dalam Pasal 2 Akad ini.



5. Menyerahkan kepada **BANK** setiap dokumen, bahan-bahan dan/atau keterangan-keterangan yang diminta **BANK** kepada **NASABAH**.
6. Menjalankan usahanya menurut ketentuan-ketentuan dan undang-undang yang berlaku serta tidak menyimpang atau bertentangan dengan prinsip-prinsip Syari'ah.

**Pasal 9**  
**JAMINAN**

1. Untuk menjamin tertibnya pembayaran kembali/pelunasan Pembiayaan tepat pada waktu dan jumlah yang telah disepakati kedua belah pihak berdasar Akad ini, maka **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan jaminan dan membuat pengikatan jaminan kepada **BANK** sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Akad ini.
2. Pada saat ditandatangani Akad ini, **NASABAH** tidak sedang mengalihkan, menjaminkan dan/atau memberi kuasa kepada orang lain untuk mengalihkan dan/atau menjaminkan atas sebagian atau seluruh barang jaminan dari Akad ini.

Sebidang tanah dan yang berdiri di atasnya baik yang sudah ada maupun yang baru akan ada di kemudian hari Tanah seluas xxx meter persegi, dengan bukti Sertifikat Hak Milik Nomor xxx Tanggal Penerbitan xxx, Surat ukur Nomor xxx tertanggal xxx, terletak di Desa xxx, Kecamatan xxx, Kabupaten xxx Propinsi xxx atas nama xxx.

Pengikatan atas jaminan ini adalah APHT di Notaris xxx Sarjana Hukum , Magister Kenotariatan yang berkedudukan di Kota Yogyakarta.

**Pasal 10**  
**PENGAKUAN DAN JAMINAN**

**NASABAH** dengan ini menyatakan mengakui kepada **BANK**, sebagaimana **BANK** menerima pernyataan pengakuan **NASABAH** tersebut, bahwa :

1. **NASABAH** berhak dan berwenang sepenuhnya untuk menandatangani Akad ini dan seluruh dokumen yang menyertainya.
2. **NASABAH** menjamin, bahwa segala dokumen dan akta yang ditandatangani berkaitan dengan Akad ini, keberadaannya tidak melanggar atau bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, sehingga karenanya sah, berkekuatan hukum, serta mengikat **NASABAH** dalam menjalankan Akad ini, dan demikian pula tidak dapat menghalang-halangi **BANK** dalam pelaksanaannya.
3. **NASABAH** menjamin, bahwa terhadap setiap pembelian barang dari Pihak Ketiga, barang tersebut bebas dari penyitaan, pembebanan, tuntutan gugatan atau hak untuk menebus kembali.
4. **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk dari waktu ke waktu menyerahkan kepada **BANK**, jaminan tambahan yang dinilai cukup oleh **BANK** selama kewajiban membayar kewajiban atau sisa kewajiban kepada **BANK** belum lunas.

**Pasal 11**  
**CEDERA JANJI**

**NASABAH** dianggap telah melanggar syarat-syarat Akad ini bila terbukti **NASABAH** melakukan salah satu dari perbuatan-perbuatan atau lebih sebagai berikut;

1. Menggunakan Pembiayaan yang diberikan **BANK** di luar tujuan atau rencana kerja yang telah mendapat persetujuan tertulis dari **BANK**.



2. Melakukan pengalihan usaha dengan cara apapun, termasuk dan tidak terbatas pada melakukan penggabungan, konsolidasi, dan/atau akuisisi dengan pihak lain;
3. Menolak atau menghalangi-halangi **BANK** dalam melakukan pengawasan dan/atau pemeriksaan sebagaimana diatur dalam Pasal 8.

**Pasal 12**  
**AKIBAT CEDERA JANJI**

1. Apabila **NASABAH** tidak melaksanakan pembayaran seketika dan sekaligus karena suatu hal atau peristiwa tersebut dalam Pasal 11 Akad ini, maka **BANK** berhak melakukan penyitaan dan menjual barang jaminan tanpa harus menunggu putusan dari pengadilan dan uang hasil penjualan barang jaminan digunakan **BANK** untuk membayar/melunasi kewajiban atau sisa kewajiban **NASABAH** kepada **BANK**, terkecuali jika terjadi **FORCE MAJEUR**.
2. Jika hasil penjualan barang jaminan tidak mencukupi untuk membayar kewajiban **NASABAH** kepada **BANK**, maka **NASABAH** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk tetap bertanggung jawab melunasi sisa kewajibannya sampai dengan lunas, dan sebaliknya apabila hasil penjualan barang jaminan melebihi jumlah kewajiban atau sisa kewajiban **NASABAH** kepada **BANK**, maka **BANK** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan kelebihan tersebut kepada **NASABAH**.
3. Apabila penjualan barang jaminan dilakukan **BANK** melalui pelelangan di muka umum, maka **NASABAH** dan **BANK** berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk menerima harga yang terjadi setelah dikurangi biaya-biaya, sebagai harga jual barang jaminan.
4. Apabila penjualan barang jaminan dilakukan di bawah tangan maka **NASABAH** dan **BANK** sepakat, harga penjualan barang jaminan ditetapkan oleh **BANK** dengan harga yang wajar menurut harga pasar ketika barang jaminan dijual.

**Pasal 13**  
**FORCE MAJEURE**

1. Dalam hal terjadi Force Majeure, maka pihak yang terkena akibat Force Majeure tersebut wajib memberitahukan secara tertulis dengan melampirkan bukti kepolisian/instansi yang berwenang kepada pihak lainnya mengenai peristiwa Force Majeure tersebut dalam waktu selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kerja terhitung sejak tanggal Force Majeure ditetapkan. Keterlambatan atau kelalaian para pihak untuk memberitahukan adanya Force Majeure tersebut mengakibatkan tidak diakuinya peristiwa tersebut sebagai Force Majeure oleh pihak lain
2. Segala dan tiap-tiap permasalahan yang timbul akibat terjadinya Force Majeure akan diselesaikan oleh Nasabah dan Bank secara musyawarah untuk mufakat. Hal tersebut tanpa mengurangi hak-hak Bank sebagaimana diatur dalam akta ini.

**Pasal 14**  
**PENDEBETAN REKENING**

**NASABAH** memberikan kuasa sepenuhnya kepada **BANK** untuk melakukan pendebitan tabungan **NASABAH** dengan nomor rekening **xxx** atas nama **xxx**. untuk membayar biaya-biaya yang timbul atas pelaksanaan Akad ini dan angsuran **NASABAH** di PT BPRS MADINA MANDIRI SEJAHTERA



**Pasal 15**  
**TA'WID**

**BANK** akan mengenakan **Ta'wid (Ganti Rugi Operasional)** yang riil yang diakibatkan oleh kelalaian **NASABAH** dalam membayar kewajibannya.

**Pasal 16**  
**PENYELESAIAN PERSELISIHAN**

Apabila terjadi perbedaan pendapat dalam memahami atau menafsirkan bagian-bagian dari isi, atau terjadi perselisihan dalam melaksanakan Akad ini, maka **NASABAH** dan **BANK** akan berusaha untuk menyelesaikan secara musyawarah dan mufakat.

**Pasal 17**  
**DOMISILI HUKUM**

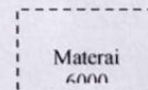
Tentang akad ini dan segala akibatnya, para pihak telah bersepakat memilih domisili hukum yang tetap dan umum di kantor **Pengadilan Agama Kabupaten Bantul** dan atau kantor **Pengadilan Agama** diseluruh Indonesia.

**Pasal 18**  
**PENUTUP**

1. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, surat perjanjian mengikat ahli waris **NASABAH**
2. Apabila ada hal-hal yang belum atau belum cukup diatur dalam Akad ini, maka **NASABAH** dan **BANK** akan mengaturnya bersama secara musyawarah untuk mufakat dalam suatu *Addendum*.
3. Tiap *Addendum* dari Akad ini, merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dalam Akad ini.
4. Surat Akad ini dibuat dan ditandatangani oleh **NASABAH** dan **BANK** di atas kertas yang bermaterai cukup.

Pihak Pertama

Pihak Kedua



(xxx)  
Direktur

(xxx)  
Nasabah

(xxx)  
Suami

Saksi Saksi

(xx)  
GM Marketing

(xx)  
Marketing

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Skripsi atas:

Nama : Fadhilah Irma Rahmawati  
NIM : 20150730119  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul : ANALISIS PENETAPAN NISBAH BAGI HASIL ATAS  
PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DAN *MUSYARAKAH*  
DIKAITKAN DENGAN FATWA DSN NO 15/DSN-MUI/IX/2000  
(Studi Kasus pada PT BPRS Madina Mandiri Sejahtera Yogyakarta)  
Dosen Pembimbing : Drs. Moh. Mas'udi, M.Ag.


**Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 9%.  
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.**

Mengetahui  
Ka. Ur. Pengelolaan



LaelaNiswatin, S.I.Pust

Yogyakarta, 23-07-2019  
yang melaksanakan pengecekan



Ikram Al- Zein, S.Kom.I



# ANALISIS PENETAPAN NISBAH BAGI HASIL ATAS PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH DIKAITKAN DENGAN FATWA DSN NO 15/DSN-MUI/IX/2000

## ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

13%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1

[eprints.uny.ac.id](http://eprints.uny.ac.id)

Internet Source

2%

2

Submitted to Universitas Islam Indonesia

Student Paper

2%

3

[ulfatunnazilah94.blogspot.com](http://ulfatunnazilah94.blogspot.com)

Internet Source

1%

4

[www.bankmadinasyariah.com](http://www.bankmadinasyariah.com)

Internet Source

1%

5

[repo.iain-tulungagung.ac.id](http://repo.iain-tulungagung.ac.id)

Internet Source

1%

6

[eprints.radenfatah.ac.id](http://eprints.radenfatah.ac.id)

Internet Source

1%

7

[docplayer.info](http://docplayer.info)

Internet Source

1%

8

[core.ac.uk](http://core.ac.uk)

Internet Source

1%





---

Exclude quotes      On  
Exclude bibliography      On

Exclude matches      < 1%