

ANALISIS EKONOMI ISLAM TERHADAP BAGI HASIL PEMBIAYAAN MUDHARABAH UNTUK USAHA MIKRO PADA BAITUL QIRADH ABU INDRAPURI

Jumadi

Jurusan Syariah Muamalah Wal Iqtisad
Fakultas Syariah IAIN Ar-Raniry
Email: jumadi87@gmail.com

ABSTRAK - Penelitian ini secara umum bertujuan untuk menganalisis konsep pembiayaan *mudharabah* pada Baitul Qiradh (BQ) Abu Indrapuri untuk usaha mikro. Secara spesifik, tulisan mengkaji tentang sistem yang diterapkan dalam pengelolaan dan mekanisme pembagian pendapatan yang diperoleh dari usaha mikro tersebut. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder yang dikumpulkan dengan teknik wawancara bebas, dan studi dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan metode *deskriptif analisis*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum konsep pembiayaan *mudharabah* pada BQ Abu Indrapuri berpedoman pada Fatwa Dewan Syariah Nasional No.07/DSN/MUI/IV/2000. Akan tetapi, dalam implementasinya masih terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan konsep syariah yaitu pada sistem bagi hasil dan jaminan. Terdapat ketimpangan antara konsep dan implementasi disebabkan karena BQ Abu Indrapuri masih mengacu pada aturan sistem perbankan konvensional.

Kata kunci: Pembiayaan Mudharabah, Usaha Mikro, Bagi Hasil, BQ Abu Indrapuri

ABSTRACT - This study generally aims to analyze the concept of *mudharabah* financing in Baitul Qiradh (BQ) Abu Indrapuri for micro-enterprises. Specifically, the paper reviews the systems implemented in the management and revenue-sharing mechanisms derived from these micro-enterprises. This study employs primary and secondary data which were collected through interview and documentation studies. The data were analyzed using descriptive analysis method. The findings show that generally the concept of *mudharabah* financing in BQ Abu Indrapuri is based on Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 07/DSN/MUI/IV/2000. In the implementation level, however, the application of profit sharing and collateral system was not fully shariah compliance. The imbalance between the concept and implementation because the BQ still refers to the conventional banking rules.

Keywords: Mudharabah Financing, Micro-enterprises, Profit Sharing, BQ Abu Indrapuri



PENDAHULUAN

Seperti lembaga keuangan syariah lainnya, Baitul Mal wat-Tamwil (BMT) atau lebih di kenal (di Aceh) dengan Baitul Qiradh (BQ) juga beroperasi layaknya perbankan syariah yang memberikan pembiayaan dan jasa-jasa yang diperlukan oleh nasabah saat ini banyak bermunculan. BQ Abu Indrapuri merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang didirikan oleh tokoh-tokoh masyarakat Kecamatan Indrapuri Kabupaten Aceh Besar dengan tujuan utamanya adalah untuk melayani masyarakat khususnya usaha mikro dalam mengembangkan usahanya dalam bentuk Tabungan Pembiayaan dengan pola bagi hasil.

Di dalam praktiknya Baitul Qiradh Abu Indrapuri memiliki beberapa jenis pembiayaan yang biasanya dengan mudah dapat dilihat pada brosur-brosur produk pembiayaan yang ada pada Baitul Qiradh tersebut. Pada Baitul Qiradh Abu Indrapuri, sistem yang dilakukan yaitu *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, serta *bai' bitsaman 'ajil*. Hingga saat ini pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* yang paling mendominasi.

Salah satu bagian dari aktivitas BQ Abu Indrapuri adalah menyalurkan pembiayaan *mudharabah* kepada usaha mikro, adapun wilayah kerjanya meliputi lima kecamatan yang ada di Aceh Besar yaitu: Kecamatan Indrapuri, Kuta Cot Glie, Kuta Malaka, Suka Makmur, dan Seulimum. Sampai saat ini, jumlah keseluruhan nasabah atau anggota BQ Abu Indrapuri adalah sekitar 2.014 orang dengan aset mencapai 3 milyar lebih. Pembiayaan tersebut diberikan kepada nasabah dengan sistem bagi hasil dalam berbagai bentuk, seperti dalam usaha mikro dan industri rumah tangga (*home industri*). Hal ini bertujuan untuk mengembangkan usaha masyarakat dalam meningkatkan perekonomiannya.

Selama ini, nasabah dibolehkan melakukan peminjaman dana dari BQ Abu Indrapuri untuk keperluan usaha (perdagangan) mulai dari 1 juta hingga 50 juta rupiah. Tetapi untuk mendapatkan pinjaman, nasabah terlebih dahulu harus membuat proposal permohonan yang berisi rincian keperluan dana dan diajukan kepada pihak BQ. Jika pihak BQ telah menyetujui proposal permohonan pinjaman tersebut, maka barulah nasabah dapat memperoleh dana untuk keperluan usahanya. Selain itu, nasabah harus mengetahui segala prosedur dan peraturan yang ditetapkan BQ dalam perjanjian pengelolaan pinjaman itu, seperti jangka waktu dan batas akhir pengembalian cicilan pinjaman serta sanksi bila telah lewat tempo pengembalian pinjaman.



Pembagian hasil keuntungan ditentukan secara bersama berapa nisbah keuntungan yang disepakati. Nisbah merupakan *ratio* atau porsi bagi hasil yang akan diterima oleh tiap-tiap pihak yang melakukan akad kerjasama usaha, yaitu pemilik dana dan pengelola dana yang tertuang dalam akad/perjanjian dan telah di tanda tangani pada awal sebelum dilaksanakannya kerja sama usaha (Wiyono, 2005). Pada BQ Abu Indrapuri, pembagian hasil keuntungan yang dilakukan antara pihak BQ dengan pengelola yaitu dengan cara menghitung pendapatan yang dihasilkan setiap bulannya setelah dikurangi dengan biaya-biaya kebutuhan selama operasional. Kemudian keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama, yaitu 20% untuk pemodal dan 80% untuk pengelola, sedangkan kerugian akan ditanggung bersama, selama kerugian bukan diakibatkan karena kelalaian dalam pelaksanaan aktifitas bisnis yang ditangani oleh si pengelola.

Namun terkadang, sering juga terjadi kerugian yang diakibatkan kurangnya ketelitian dari pihak pengelola dalam melaksanakan usahanya, sehingga resiko yang terjadi harus ditanggung bersama. Dalam sistem *mudharabah*, apabila terjadi kerugian dalam proses kerjasama antara pihak pertama dan pihak kedua, maka semua resiko yang terjadi akan ditanggung oleh pihak pertama sebagai pemilik modal, tetapi lain halnya dengan usaha mikro, kerugian harus ditanggung oleh kedua belah pihak. Bagi para pengusaha yang berskala mikro masalah keterbatasan modal merupakan faktor penyebab utama yang selalu menjadi kendala. Dengan keterbatasannya modal sendiri diharapkan adanya akses serta terjangkaunya pembiayaan LKS dengan jumlah yang relatif serta mudah diperoleh, syarat yang tidak rumit dan prosedur yang mudah dan tepat waktu. Sesuai dengan sifat kebutuhan para pengusaha mikro membutuhkan sumber pembiayaan yang mudah dan cepat serta murah. Mudah dan cepat berarti tanpa persyaratan surat-surat yang menyulitkan, dan cepat diambil bila diperlukan tanpa harus menunggu, serta jumlah dan pelaksanaan yang *fleksibel*.

Mengingat keadaan demografis di Aceh Besar khususnya di lima kecamatan (Indrapuri, Kuta Malaka, Kuta Cot Glie, Suka Makmur dan Seulimum), dimana masih banyak penduduk yang tinggal di pedesaan dan sebagian dari mereka menjadi pengusaha mikro dan petani, keberadaan BQ Abu Indrapuri terasa sangat penting. Dengan adanya BQ Abu Indrapuri ini diharapkan dapat membantu masyarakat dan para pengusaha mikro pada khususnya dalam mengatasi masalah permodalan.

Beranjak dari latar belakang masalah di atas, tulisan ini bertujuan untuk menganalisis konsep pembiayaan mudharabah untuk usaha mikro pada BQ Abu



Indrapuri dan sistem yang diterapkan dalam pengelolaan dan mekanisme pembagian pendapatan yang diperoleh dari usaha mikro.

LANDASAN TEORI

Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *al-dharb*, yang berarti secara bahasa adalah berpergian atau berjalan. Selain *al-dharb*, *mudharabah* juga dikenal dengan istilah *qiradh*, yang berarti *al-qath'u* (potongan) karena pemilik modal memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan mendapatkan sebagian keuntungan (Suhendi, 2005).

Secara umum, Syafi'i Antonio (2001), yang memberikan pengertian *mudharabah* sebagai akad kerja sama usaha antara dua pihak, di mana pihak pertama (*sahibul maal*) menyediakan seluruh modal (100%). Sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola dengan membagi keuntungan usaha menurut kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak. Apabila terjadi kerugian, maka akan ditanggung oleh pemilik modal selama bukan diakibatkan oleh kelalaian dari si pengelola. Namun, jika seandainya terdapat kerugian yang diakibatkan karena adanya kecurangan atau kelalaian dari si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Para ulama sepakat bahwa *qiradh* atau *mudharabah* tersebut dibolehkan, hal ini dikarenakan *qiradh* sudah ada semenjak masa jahiliyah, dan pada masa Islam tetap dibenarkan untuk dipraktikkan. Ahli fiqih mendefinisikan *mudharabah* sebagai salah satu bentuk akad tolong-menolong dalam bentuk akad kerjasama antara dua pihak, dengan salah satu pihak memberikan harta kepada pihak lain untuk diperdagangkan, dengan imbalan bagian tertentu sesuai dengan proposi yang telah disetujui baik sepertiga dari keuntungan, seperempat atau setengah (Muslehuddin, 1999).

Menurut ulama Malikiyah *mudharabah* merupakan akad perwakilan (agen), dengan pemilik harta (*shahib al-mal*) memberikan hartanya kepada pihak lain yang menjadi wakilnya dalam mengelola harta untuk diperdagangkan dengan pembayaran yang ditentukan (emas atau perak). Menurut ulama Hanabilah *mudharabah* merupakan akad kerjasama dimana pemilik harta menyerahkan hartanya dengan ukuran tertentu dengan orang yang berdagang dengan bagian dari keuntungan yang diketahui. Menurut ulama Syafi'iyah *mudharabah* merupakan akad yang menentukan seseorang menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk dikerjakan. Menurut ahli fiqih Ibnu Rusyd, *mudharabah*



merupakan kontrak yang melibatkan antara dua pihak yang saling menanggung yaitu pemilik modal (*shahib al-mal*) yang mempercayakan modalnya kepada pengelola (*Mudharib*) untuk digunakan dalam aktifitas perdagangan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi berdasarkan proporsi yang sudah disetujui, seperti $\frac{1}{2}$ dari keuntungan atau $\frac{1}{3}$ (Suhendi, 2005).

Bentuk Pembiayaan Mudharabah

Secara umum *mudharabah* dibagi kepada dua jenis, yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah mutlaqah* (*general investment*), yaitu transaksi di mana *shahib al-mal* memberikan keleluasaan penuh kepada *Mudharib* untuk menggunakan dana tersebut yang dianggap baik dan menguntungkan. *Mudharabah muqayyadah* (*restricted investment*), di mana dalam hal ini *Mudharib* dibatasi oleh jenis usaha, waktu dan tempat usaha. Secara umum landasan hukum *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha (Arifin, 2009).

Aplikasinya untuk perbankan adalah, dalam *mudharabah muthalaqah* berbentuk tabungan berjangka seperti, tabungan haji atau tabungan kurban, sehingga bank dapat menyalurkan pada proyek usaha bank. Sedangkan *mudharabah muqayyadah*, dalam terminologi perbankan syari'ah lazim disebut *special investment* yaitu proyek yang dibiayai langsung oleh nasabah. Bank hanya bertindak sebagai wakil yang mengatur administrasi proyek itu. Di mana dana khusus dengan penyaluran yang khusus dan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahi al-maal* (Arifin, 2009).

Tujuan dan Fungsi Pembiayaan Mudharabah

Tujuan *mudharabah* pada dasarnya ada dua, yaitu investasi dalam suatu proyek yang sepenuhnya dimiliki oleh badan usaha tertentu dan membiayai nasabah yang telah diketahui kredibilitas dan bonafiditasnya serta diharapkan usaha yang dikelolanya cukup *feasible* dan *profitable* (Antonio, 2001).

Menurut Karim (2008), ada beberapa dampak positif dari tujuan pembiayaan *mudharabah* antara lain yaitu:

- a. Akan menggalakan sektor riil, investasi akan meningkat dan disertai dengan pembukaan lapangan kerja baru, sehingga tingkat pengangguran akan dapat dikurangi dan pendapatan masyarakat akan bertambah.
- b. Ditinjau dari sisi nasabah, nasabah akan memiliki 2 (dua) pilihan, yaitu mendepositokan dananya pada bank syari'ah atau bank konvensional.



Nasabah akan membandingkan secara cermat antara tingkat keuntungan yang ditawarkan bank syari'ah dengan tingkat suku bunga yang ditawarkan oleh bank konvensional. Karena selama ini fakta telah membuktikan bahwa tingkat keuntungan bank syari'ah lebih tinggi apabila dibandingkan dengan *interest rate* (suku bunga) yang berlaku pada bank konvensional, sehingga hal ini akan menjadi faktor pendorong meningkatnya jumlah nasabah.

- c. Akan mendorong tumbuhnya pengusaha/investor yang berani mengambil keputusan bisnis yang beresiko. Hal ini akan menyebabkan berkembangnya berbagai inovasi baru yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing umat Islam pada dunia global.

Adapun fungsi pembiayaan *mudharabah* secara umum adalah untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga dengan adanya pembiayaan *mudharabah* banyak usaha serta kegiatan ekonomi dapat berjalan dengan mudah dan tidak terkendala lagi dengan masalah permodalan. Secara khusus, fungsi pembiayaan *mudharabah* yaitu:

- a. Akses masyarakat untuk mendapatkan pembiayaan dengan prinsip syari'ah yang menerapkan sistem bagi hasil.
- b. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- c. Dapat menimbulkan motivasi masyarakat untuk berusaha dalam melakukan kegiatan ekonomi, dengan cara berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya karena akses pembiayaan mudah didapatkan oleh masyarakat (Muhammad, 2001).
- d. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh *rentenir* melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan (Muslehuddin, 1999).

Sistem Bagi Hasil dan Kerugian dalam Konsep Mudharabah

Bagi hasil (*profit sharing*) diartikan sebagai pemberian perolehan suatu usaha kepada mitra usaha atas keikutsertaan modal atau kerja pengelolaan dalam jumlah yang ditentukan sebelumnya. Secara rinci pengertian kata hasil menunjuk pada perolehan atau pendapatan (Ali, 2008). *Profit sharing* dapat mengandung pengertian bagi perolehan *revenue sharing* bagi untung rugi *profit-and loss sharing* dan bagi untung (*profit sharing*). Tetapi dalam teknik penghitungan, dikenal dua istilah bagi hasil yang terdiri dari bagi hasil (*profit sharing*) dan bagi pendapatan (*revenue sharing*). Bagi untung *profit sharing*



adalah pembagian keuntungan usaha yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya pengelolaan dana dan pola ini juga digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaganya pada penabung (*depositor*) (Ascarya, 2003).

Share profit adalah bagi hasil yang dihitung dari seluruh total pendapatan pengelolaan dana. Demikian juga, pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan Islam. Karena itu sistem bagi hasil merupakan sistem yang diterapkan dalam ekonomi yang diatas namakan Islam yang menekankan pada pembagian hasil usaha yang besarnya sesuai dengan kesepakatan pihak-pihak yang terkait. Dalam perkembangannya Lembaga Keuangan Syari'ah biasanya memberlakukan pola bagi hasil itu untuk pembiayaan perdagangan. Dalam hukum Islam (*fiqh*), bagi hasil terdapat dalam *mudharabah* dan *musyarakah* (*syirkah*). Kedua bentuk perjanjian keuangan itu dianggap dapat menggantikan riba, yang mengambil bentuk bunga (Khan, 1983).

Keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shahib al-mal* dengan *Mudharib*. Dengan demikian semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *mudharabah*, bukan untuk kepentingan pribadi *Mudharib*, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shahib al-mal* dan *Mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah ditutup dan *ekuiti shahib al-mal* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian keuntungan sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan di muka (Haron, 1998).

Selain itu, perhitungan laba atau rugi dalam praktik *mudharabah* dapat diketahui berdasarkan laporan bagi hasil dari pihak *Mudharib* yang diterima oleh *shahib al-mal* (bank). Bagi hasil *mudharabah* dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode, yaitu bagi laba (*profit sharing*) atau bagi pendapatan (*revenue sharing*). Bagi laba, dihitung dari pendapatan setelah dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana *mudharabah*, sedangkan bagi pendapatan, dihitung dari total pendapatan pengelolaan *mudharabah*. Kerugian pembiayaan *mudharabah* yang diakibatkan penghentian *mudharabah* sebelum masa akad berakhir diakui sebagai pengurang pembiayaan *mudharabah*. Kerugian pengelolaan yang timbul akibat kelalaian atau kesalahan pihak *Mudharib* akan dibebankan pada pihak *Mudharib*. Bagian laba bank yang tidak dibayarkan oleh pihak *Mudharib* pada saat *mudharabah* selesai atau dihentikan sebelum masanya berakhir diakui sebagai piutang jatuh tempo kepada pihak *Mudharib* (Rivai, 2011).



Implementasi konsep pembiayaan bagi hasil akan menimbulkan konsekuensi lebih lanjut bahwa seluruh kerugian dalam usaha yang dibiayai akan ditanggung oleh bank (*shahib al-mal*), kecuali jika kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian nasabah atau melanggar persyaratan yang telah disepakati (Ibrahim & Fitria, 2012). Selain itu juga pihak *shahib al-mal* harus aktif berusaha mengantisipasi kemungkinan terjadinya kerugian nasabah sejak awal, sehingga keduanya cenderung bekerjasama untuk mengatasi masalah yang timbul (Muhammad, 2001).

Nisbah keuntungan adalah proporsi pembagian keuntungan dari hasil aktivitas *mudharabah*. Nisbah harus dinyatakan dalam bentuk persentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal rupiah tertentu. Penentuan nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan, bukan pada porsi setoran modal, walaupun dapat juga bila disepakati ditentukan nisbah keuntungan sebesar porsi setoran modal. Ketentuan bagi untung dan bagi rugi merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad *mudharabah* itu sendiri, yang tergolong ke dalam kontrak investasi (*natural uncertainty contracts*). Dalam kontrak ini, *return dan timing cash flow* tergantung kepada kinerja sektor riilnya. Apabila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula. Apabila laba bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian kecil juga. Filosofi ini hanya dapat berjalan jika nisbah laba ditentukan dalam bentuk persentase, bukan dalam bentuk nominal rupiah tertentu (Muhammad, 2001).

Dalam *share profit* dan kerugian dalam usaha mikro *mudharabah*, secara teori, debitur/pemilik usaha/bank menanggung secara risiko, tetapi dalam praktik, dikarenakan sifat *mudharabah* bank Islam dan syarat-syarat yang ada di dalamnya, kerugian semacam ini mungkin akan jarang sekali terjadi. Bank Islam sepakat dengan nasabah *mudharabah* tentang *rasio share profit* (laba) yang ditetapkan dalam kontrak. Rasio akan tergantung antara lain pada daya tawar si nasabah, perkiraan laba, suku bunga pasar, karakter pribadi nasabah dan daya jual barang, maupun jangka waktu kontrak (Eljunusi dkk, 2002).

Jika *mudharabah* tidak menghasilkan suatu keuntungan, si *Mudharib* tidak akan mendapatkan sedikitpun upah atas kerjanya. Dalam hal ini mengalami kerugian sepanjang tidak ditemukan bukti salah guna dan salah urus *Mudharib* atas dana *mudharabah* atau sepanjang tidak ditentukan pelanggaran atas syarat-syarat yang ditetapkan oleh bank. Jika terbukti demikian, maka *Mudharib* sendiri yang akan menanggung kerugian, dalam kasus mana jaminan yang terkait dengan tanggung jawab nasabah harus diberikan kepada bank (Soenarmi, 2006).



Pihak bank untuk mengambil alih dalam risiko dari setiap kerugian tidak begitu saja terjadi. Ia melewati bermacam-macam cara untuk menghilangkan ketidakpastian yang mungkin terjadi dalam usaha mikro *mudharabah*. Risiko aktuarial dalam *mudharabah* seperti yang digunakan dalam perbankan Islam dapat diukur dan dapat dipastikan. Untuk alasan inilah, dapat dikatakan bahwa *mudharabah* bank Islam sedikit berbeda dengan penyelenggaraan investasi berisiko rendah maupun investasi bebas risiko manapun.

Analisis Penilaian Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan

Islam merupakan agama universal dan lengkap yang mengatur sistem hidup mulai dari anak-anak sampai dewasa dalam segala aspek kehidupan. Islam sangat menganjurkan umatnya agar bekerja dan berusaha memperoleh kemakmuran dan kebahagiaan hidup di dunia. Untuk itu manusia bekerjasama dan saling tolong menolong karena manusia ditakdirkan dan diciptakan dengan perbedaan, di mana sebagian di antaranya diberikan kelebihan dibandingkan sebagian yang lain, dengan tujuan agar manusia dapat bekerjasama untuk mencapai hasil yang lebih baik. Kemiskinan tidak mungkin dapat dihapuskan sampai kapan pun dan oleh siapa pun. Hal ini sangat penting adalah bagaimana menciptakan suasana, sehingga yang kaya dan yang miskin dapat hidup berdampingan, saling menghormati, saling membutuhkan, saling melengkapi dan saling tolong menolong dalam menjalani kehidupan.

Islam memiliki sistem ekonomi yang sangat fundamental berbeda dengan ekonomi kapitalis. Sistem ekonomi Islam memiliki akar dalam syari'ah yang membentuk pandangan dunia sekaligus sasaran-sasaran dan strategi yang berbeda dari sistem sekuler yang menguasai dunia hari ini. Sasaran-sasaran yang dikehendaki Islam secara mendasar bukan hanya material, tetapi juga spiritual. Artinya, dalam sistem ekonomi Islam tidak ada pemisah antara masalah keduniaan dengan akhirat seperti perintah untuk bermuamalah dengan cara yang halal dan tidak mengandung unsur riba. Sebab riba adalah perbuatan yang diharamkan dalam Islam dan akan ada ganjaran hukuman di akhirat nanti bagi pelakunya (Chapra, 1992). Oleh karena itu, perbankan yang berlandaskan syari'ah merupakan salah satu bagian dari sistem ekonomi Islam. Sedangkan perbankan konvensional dalam praktik umumnya memakai landasan ekonomi kapitalis yang kebanyakan lebih menguntungkan bagi sebagian orang yang berekonomi menengah ke atas.

Di Indonesia, pertumbuhan dan perkembangan perbankan syari'ah juga tumbuh makin pesat. Krisis keuangan global disatu sisi telah membawa hikmah bagi perkembangan perbankan syari'ah. Selain itu prospek perbankan syari'ah makin



cerah dan menjanjikan. Bank syari'ah di Indonesia, diyakini akan terus tumbuh dan berkembang. Namun demikian masa depan dari industri perbankan syari'ah, akan sangat bergantung pada kemampuannya untuk merespons perubahan dalam dunia keuangan. Fenomena globalisasi dan revolusi teknologi informasi, menjadikan ruang lingkup perbankan syari'ah sebagai lembaga keuangan telah melampaui batas perundang-undangan suatu negara. Implikasinya adalah, sektor keuanganpun menjadi semakin dinamis, kompetitif dan komplit (lengkap). Terlebih lagi adanya tren pertumbuhan merger lintas segmen, akuisisi, dan konsolidasi keuangan, yang membaurkan risiko unik tiap segmen dari industri keuangan tersebut.

Salah satu faktor utama yang dapat menentukan kesinambungan dan pertumbuhan industri perbankan syari'ah adalah, seberapa intens lembaga ini dapat mengelola risiko yang muncul dari layanan keuangan syari'ah yang diberikan. Dalam konteks penerapan manajemen risiko, pedoman yang dijalankan selama ini, dibuat hanya untuk bank-bank konvensional, tetapi juga telah diramaikan oleh bank dengan prinsip syari'ah yang jumlahnya terus meningkatkan dari tahun ke tahun.

Secara historis penerapan manajemen risiko pada bank, dalam hal ini BI sendiri baru mulai menerapkan aturan perhitungan *Capital Adequacy Ratio* (CAR) pada bank sejak 1992. Sementara itu, bank dengan prinsip syari'ah lahir pertama kali di Indonesia pada tahun yang sama. Jadi jika dilihat dari usia sistem perbankan syari'ah, hal ini merupakan tantangan yang berat. Bank syari'ahpun akan sulit mengikuti konsep yang telah dijalankan perbankan konvensional dalam hal manajemen risiko, mengingat perbankan konvensional membutuhkan waktu yang panjang untuk membangun sistem dan mengembangkan teknik manajemen risiko.

Di lain pihak, operasi bank syari'ah memiliki karakteristik dengan perbedaan yang sangat mendasar jika dibandingkan dengan bank konvensional, sementara manajemen risiko juga harus diimplementasikan oleh bank syari'ah agar tidak hancur dihantam risiko. Oleh karena itu, apa yang dapat dilakukan. Cara yang paling cepat dan efektif adalah mengadopsi sistem manajemen risiko bank konvensional yang disesuaikan dengan karakteristik perbankan syari'ah. Inilah yang dilakukan BI sebagai regulator perbankan nasional yang akan menerapkan juga sistem manajemen risiko bagi perbankan syari'ah (Idroes & Nursella, 2013). Dengan demikian, perbankan Islam juga berpotensi menghadapi berbagai risiko sebagaimana halnya perbankan konvensional, kecuali risiko tingkat bunga, karena perbankan Islam tidak berhubungan dengan bunga.



Penerapan manajemen risiko pada perbankan syariah secara umum sama dengan yang dilakukan perbankan konvensional untuk menghindari dan mengatasi terjadinya berbagai risiko berkaitan dengan aktivitas pembiayaan yang dilakukan nasabah. Untuk melakukan analisis pembiayaan ada beberapa cara yang dapat dilaksanakan oleh pihak bank. Penganalisisan yang dapat dilakukan adalah dengan formula 4P sebagai berikut:

1. *Personality*, yaitu data pribadi calon debitur.
2. *Purpose*, yaitu tujuan penggunaan pembiayaan.
3. *Prospect*, yaitu masa depan dari bidang dan kegiatan usaha calon debitur.
4. *Payment*, yaitu kemampuan pengembalian pembiayaan serta kewajiban lainnya oleh calon debitur (Kasmir, 2004).

Mengenai mekanisme penanggulangan risiko dalam perbankan ekonomi konvensional, maka dapat juga dianalisis dengan langkah 5 C sebagai berikut (Kasmir, 2004):

1. *Character*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial *standing*nya. Ini merupakan ukuran kemauan membayar. Jadi perbankan atau lembaga keuangan mikro yang berbasis syariah harus dapat mengenali karakter dasar dari calon-calon nasabahnya.

2. *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya di bidang bisnis, dihubungkan dengan pendidikannya. Selain itu, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Sebab pada akhirnya akan dapat dilihat dan diukur kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan bank syariah atau lembaga keuangan mikro berlandaskan syariah.

3. *Capital*



Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dilihat dari laporan keuangannya berupa neraca dan laporan rugi laba. Hal tersebut dapat dilakukan dengan pengukuran terhadap *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas* dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang diperoleh nasabah sekarang ini.

4. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah, baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin dan pihak bank sebagai penyedia dana tidak mengalami kerugian.

5. *Condition fo Economy*

Dalam menilai pembiayaan yang dikucurkan kepada nasabah, bank hendaknya juga menilai kondisi ekonomi dan politik yang terjadi sekarang serta di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing dan prospek usaha dari sektor nasabah jalankan. Penilaian prospek bidang usaha nasabah yang dibiayai bank hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relative kecil (Kasmir, 2004).

Kemudian penilaian pembiayaan dengan metode 7P adalah sebagai berikut:

1. *Personality*

Personality yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasaba dalam menghadapi sebuah masalah. Dalam hal ini, bank harus dapat menilai dan meneliti terlebih dahulu para calon nasabahnya.

2. *Party*

Party yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Jadi nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank. Jadi bila terjadi permasalahan di kemudian hari, bank akan dapat dengan mudah menelusuri identitas nasabah yang bermasalah dan memprosesnya penyelesaian masalah.



3. *Purpose*

Purpose yaitu salah satu hal yang harus dilakukan bank dalam penilaian pembiayaan dengan mengetahui tujuan nasabah dalam pengambil pinjaman, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam dan sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan sebagainya.

4. *Prospect*

Prospect/prospek dibutuhkan oleh bank untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting dilakukan mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang ragu untuk menyetujui permohonan pembiayaan nasabah akan tetapi juga nasabah akan mendapatkan kesulitan di kemudian hari bila ternyata usahanya tidak berkembang.

5. *Payment*

Payment merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik. Jadi, jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lain, sehingga pengembalian pinjaman pembiayaan tetap dapat dilakukan dan diusahakan si nasabah.

6. *Profitability*

Profitability diperlukan untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya. Hal tersebut sangat diperlukan sebab akan berpengaruh kepada kemampuan nasabah dalam mengembalikan cicilan pinjaman kepada bank atau penyedia modal.

7. *Protection*

Tujuan *protection* adalah bagaimana usaha bank menjaga agar usaha nasabah mendapatkan jaminan perlindungan bila terjadi suatu lain hal yang tidak



diinginkan atau tidak terduga. Perlindungan dapat berupa barang atau orang atau jaminan asuransi (Permataatmadja & Antonio, 1999).

Berdasarkan seluruh uraian di atas dapat dipahami bahwa, manajemen risiko dalam perbankan syari'ah sangat dibutuhkan untuk menghindari atau meminimalisir terjadinya kerugian, baik bagi bank maupun kepada nasabah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan kajian lapangan yang didukung oleh data-data sekunder. Data untuk penelitian ini didapat melalui wawancara bebas Manajer Umum dan Kepala BQ Abu Indrapuri beserta staf-staf bagian yang bergerak di bidang pembiayaan dan tabungan, serta dengan para nasabah yang mengambil pembiayaan *mudharabah* pada BQ Abu Indrapuri secara tidak terstruktur dan secara bebas tanpa menggunakan pedoman atau panduan dalam mengajukan pertanyaan. Selain itu, data penelitian juga didapat melalui studi dokumentasi dengan cara mengumpulkan data-data tertulis dari BQ Abu Indrapuri lokasi penelitian, produk-produk pada BQ, program yang dijalankan, contoh analisa kasus pembiayaan *mudharabah* yang bermasalah dan sebagainya. Setelah semua data terkumpul, selanjutnya diolah dan dianalisis dengan metode yang bersifat *deskriptif analisis* yaitu metode yang menyajikan suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan akurat.

Proses analisis diawali dengan reduksi data yaitu proses memilih, mengurangi dan memilah-milah data yang dipakai dan yang tidak dipakai berkaitan dengan topik pembahasan. Kemudian diikuti dengan langkah editing yaitu proses pengeditan berupa menyempurnakan dan dan menyesuaikan bahasa (sesuai ejaan yang disempurnakan atau EYD), peletakan kalimat dan tanda-tanda baca (peletakan titik dan koma) dari data-data yang digunakan dalam penulisan. Setelah semua data penelitian didapatkan, maka selanjutnya diolah menjadi suatu pembahasan menjawab persoalan yang ada dengan didukung oleh data lapangan dan teori.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep Pembiayaan *Mudharabah* terhadap Usaha Mikro pada BQ Abu Indrapuri

Faktor-faktor yang dianalisis sebagai dasar penilaian kelayakan untuk pemberian pembiayaan meliputi:

1. Kemauan/niat bayar (*willing ness to pay*).



Analisis ini penting dilakukan oleh *account officer* untuk memperoleh informasi yang benar terhadap calon nasabah tentang:

- a. *Character* (akhlak). Akhlak calon nasabah pembiayaan hendaknya diketahui secara baik oleh *account officer*, mereka tidak termasuk orang yang berperilaku boros, tidak amanah, tidak suka berspekulasi dalam usaha.
- b. Integritas. Untuk mengetahui apakah calon nasabah pembiayaan mempunyai komitmen yang baik terhadap janji, waktu, tata nilai aturan, hutang, ucapannya tidak banyak menyimpang dari perbuatannya. Untuk mengetahui karakter dan integritas calon nasabah dilakukan melalui teknik wawancara dan *cross chek* kepada keluarga, tetangga, sesama pengusaha, rekanan usaha, dan ustadz (mualim) setempat dan atau karena calon nasabah sudah dikenal dengan sangat baik oleh pejabat BQ.
- c. Kemampuan Bayar. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui keberadaan dan kemampuan usaha calon nasabah yang meliputi: 1) Tujuan penggunaan pembiayaan dimana *Account officer* harus mengetahui secara pasti tentang tujuan penggunaan dana oleh calon nasabah, apakah untuk modal kerja, investasi atau multiguna, 2) Analisis keberadaan usaha, yaitu analisis keberadaan dan kelangsungan usaha dari calon nasabah yang meliputi analisis syariah dan yuridis.

Selanjutnya, untuk mengetahui apakah usaha yang di jalankan oleh calon nasabah cukup baik, dalam artian hasilnya mampu untuk mencukupi kebutuhan hidup keluarganya secara wajar, mampu menutupi biaya operasional dan ada kelebihan pendapatan yang bisa dijadikan sebagai akumulasi modal, sehingga usaha yang akan terus berkembang.

Kemudian, nasabah haruslah memiliki kemampuan mengelola usaha secara professional, tangguh dan ulet. Pengusaha akan memiliki kemampuan mengatasi permasalahan dalam usahanya apabila telah memiliki pengalaman sekurang-kurangnya 2 tahun. Selanjutnya, dalam mengelola usahanya nasabah harus mampu mengatur keuangannya dengan baik, sehingga mampu menyisihkan sebahagian keuntungannya dalam bentuk saving yang akan terakumulasi menjadi modal yang akan meningkatkan skala usahanya.

2. Analisis Jaminan

Jaminan (agunan) dalam pembiayaan adalah sebagai komplemen dalam perikatan Mu'amalah setelah diyakini benar atas kelayakan usaha calon nasabah. Fungsi jaminan dapat dijadikan sebagai sumber terakhir pengganti pelunasan pembiayaan, apabila nasabah sudah nyata-nyata tidak mempunyai



kemampuan lagi untuk membayar walau sebelumnya pihak BQ telah berupaya memberikan masa tangguh dan upaya lain agar tidak terjadi pengambilan jaminan sebagai sumber pembayaran pelunasan pembiayaan. Bentuk jaminan dibagi tiga yaitu: Benda Tak Bergerak (tanah dan bangunan), Benda bergerak (kendaraan, mesin, tagihan) dan Benda tak berwujud (simpanan berjangka dan tabungan).

3. Analisis Risiko

Analisis risiko dilakukan terhadap:

a. Analisis Risiko Makro

Perkembangan politik, ekonomi dan sosial budaya secara nasional harus dilihat dan diprediksi pengaruhnya baik positif maupun negatif terhadap dunia usaha secara keseluruhan dan kemungkinan pengaruh langsungnya terhadap usaha calon nasabah.

b. Analisis Bisnis dan Industri

Malakukan analisis kondisi usaha calon nasabah dalam hubungannya dengan usaha lain yang mempunyai kaitan secara langsung. Bagaimana hubungan dengan suplaier bahan baku, transportasi, harga, sistem pembayaran, calon konsumen.

c. Analisis Keuangan

Adalah menilai kelayakan usaha dengan dasar laporan keuangan (neraca dan rugi/laba). Analisa ini dapat dilakukan dengan:

- Analisis vertikal, mengetahui porsi pengalokasian dana terhadap basis tertentu.\
- Analisis horizontal, membandingkan dua atau lebih pos-pos kauangan sejenis dalam satu laporan keuangan.
- Analisis rasio, melihat perkembangan usaha dengan skala tertentu.

d. Analisis Manajemen

Adalah melihat kemampuan manajerial calon nasabah terhadap usahanya.

e. Analisis Yuridis



Menilai kelayakan calon nasabah dari aspek legal, baik meliputi identitas nyata diri maupun usaha. Misalnya apakah identitas diri (KTP,SIM) masih berlaku, apakah ada bukti persetujuan dari pejabat yang berwenang bila calon nasabah terikat hubungan kerja dengan suatu instansi, dan lain-lain.

f. Analisis Jaminan

Apakah jaminan yang diberikan cukup baik secara fisik dan tidak bermasalah. Jaminan yang baik adalah yang dapat dipasarkan dapat dijual akan tetapi semua benda yang dapat dijual pasti dapat dipasarkan.

Adapun prosedur pembiayaan pada BQ Abu Indrapuri, maka terdapat dua ketentuan dasar yaitu ketentuan khusus/umum adalah:

1. Dana pembiayaan BQ Abu Indrapuri ini merupakan program pinjaman dan bukan berbentuk hibah.
2. Pembiayaan dengan konsep syari'ah menggunakan produk *mudharabah, murabahah, bai' bitsaman 'ajil, dan musyarakah.*
3. Jangka waktu pengembalian pinjaman 1 – 2 tahun
4. Ketentuan margin 1% - 2% per bulan.
5. Pembiayaan minimal Rp.1.000.000,- dan maksimal Rp.50.000.000,-.
6. Menggunakan *collateral* dan/atau jaminan (agunan).

Sebagai persyaratan awal untuk mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, maka terlebih dahulu harus memenuhi beberapa syarat yaitu :

- a. Menjadi anggota dan menabung di BQ Abu Indrapuri.
- b. Bertekad merubah cara hidup untuk keluar dari kemiskinan.
- c. Bersedia memperbaiki niat usaha, bahwa selain mencari keuntungan juga beribadah kepada Allah SWT.
- d. Bersedia meningkatkan kedisiplinan dalam mewujudkan usaha sesuai dengan ikrar dan niat menepati janji dalam pembayaran angsuran pembiayaan.
- e. Bersedia menjadi persahabatan antar sesama pengusaha kecil.
- f. Bersedia bekerja keras, cerdas dalam menjalankan dan mengembangkan usaha serta bersedia mengikuti pertemuan berkala dengan BQ Abu Indrapuri dan mitra usaha BQ.
- g. Bersedia untuk dilakukan uji kelayakan usaha oleh BQ Abu Indrapuri.

Selanjutnya, syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi anggota BQ Abu Indrapuri yaitu:



1. Melampirkan foto copy kartu tanda penduduk.
2. Pas foto ukuran 3 x 4 cm sebanyak 2 (dua) lembar.
3. Melunasi simpanan pokok (simpok) Rp. 500.000,-/ anggota.
4. Melunasi simpanan wajib (simjib) Rp. 30.000,-/ bulan, yang dimulai sejak januari.

Kemudian, bagi nasabah atau anggota yang ingin memperoleh pembiayaan *mudharabah*, maka cara pengajuan pembiayaannya adalah sebagai berikut:

1. Pengisian form pembiayaan
2. Pengisian form jenis usaha (barang-barang dagangan yang sedang diperjualbelikan)
3. Pengisian form permohonan penambahan modal usaha (jenis barang yang akan diperdagangkan)

Untuk ketentuan pencairan pembiayaan *mudharabah* maka terdapat beberapa tahap yang harus ditempuh nasabah yaitu:

1. Seleksi form pembiayaan

Sebelum mengajukan permohonan, biasanya calon nasabah terlebih dahulu datang ke BQ Abu Indrapuri untuk mendapatkan informasi langsung mengenai cara-cara mengajukan permohonan pembiayaan *mudharabah*. Pada kesempatan tersebut calon nasabah diberikan penjelasannya secara garis besarnya oleh pihak BQ mengenai syarat-syarat umum dan khusus, prosedur pembiayaan, cara penilaiannya serta kemungkinan dapat tidaknya rancangan permohonan pembiayaan diterima seandainya diajukan.

2. Survei nasabah

Berdasarkan formulir permohonan yang diterima, unit kerja analisa mulai melakukan penelitian dan penilaian (survei) tentang keadaan calon nasabah dan kondisi usaha yang dijalankan. Apabila data untuk pertimbangan kurang, maka seksi analisa dapat meminta tambahan keterangan atau data kepada nasabah bersangkutan secara tertulis.

3. Data finansial nasabah

Menurut hasil wawancara, pada dasarnya analisis pembiayaan dilakukan untuk penelitian dan pemeriksaan terhadap kegiatan usaha nasabah yang dilakukan dengan cara penilaian terhadap aspek-aspek (kondisi) perusahaan, penilaian



dengan menggunakan pendekatan formula 5C, penilaian dengan melakukan kegiatan investigasi, dan penilaian dan pemeriksaan ke tempat usaha calon usaha nasabah.

4. Memo keputusan pembiayaan

Setelah data dalam laporan penilaian pembiayaan dianalisa oleh pihak BQ Abu Indrapuri, maka hasil analisis diajukan untuk pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan dilaksanakan oleh rapat komite pembiayaan BQ Abu Indrapuri berdasarkan penelitian pembiayaan. Apabila hasil analisa menunjukkan kelayakan usaha untuk dibiayai, maka BQ Abu Indrapuri memberi tahu secara tertulis kepada nasabah. Sebaliknya, bila permohonan itu ditolak, maka pihak BQ Abu Indrapuri juga harus melakukan hal yang sama, yaitu memberitahukan secara tertulis penolakan tersebut kepada calon nasabah.

5. Pengikatan jaminan/agunan

Analisa atau penilaian terhadap jaminan (*appraisal*) dilakukan dengan pengecekan terhadap barang-barang atau aset usaha yang dimiliki calon nasabah yang dapat dijadikan jaminan bila terjadi permasalahan dalam pelunasan pinjaman kelak. Dalam hal ini, jaminan harus mencapai nilai 70% sampai 80% dari total aset yang ada. Bila persyaratan jaminan/agunan telah jelas, selanjutnya diadakan pengikatan jaminan/agunan sebagai syarat utama mendapatkan pembiayaan. Apabila pembiayaan di atas Rp. 5 juta maka harus ada ikatan dengan notaris.

6. Pengikatan akad

Apabila permohonan pembiayaan telah disetujui, maka selanjutnya untuk melindungi BQ Abu Indrapuri dalam pelaksanaan persetujuan tersebut biasanya ditegaskan terlebih dahulu syarat-syarat fasilitas pembiayaan *mudharabah* dan prosedur-prosedur selanjutnya. Nota pencairan pinjaman (NPP) dan pencairan pinjaman/pembiayaan.

7. Pengembalian pembiayaan *mudharabah*

Pengembalian atau pelunasan pembiayaan *mudharabah* dapat dilakukan pada saat jatuh tempo atau pada waktu yang ditangguhkan dan pelunasannya dilakukan menurut kemampuan nasabah.



Upaya-upaya yang di Tempuh BQ Abu Indrapuri dalam Mengoptimalkan Profit pada Usaha Mikro

Baitul Qiradh merupakan sebuah lembaga keuangan yang sarat akan pengaturan. Dengan optimalisasi pembiayaan *mudharabah* ini, maka penerapan prinsip-prinsip pengelola menjadi suatu keniscayaan bahwa hubungan pihak BQ dan nasabah di dasarkan pada prinsip kepercayaan, sehingga perlu adanya hubungan saling percaya antara nasabah dengan pihak BQ. Dalam rangka mendapatkan rasa saling percaya, maka pihak BQ hendaknya mengenal dengan baik karakter dan segala sesuatu yang berkaitan dengan nasabah.

Dengan melakukan studi kelayakan dengan cermat, maka berarti pihak BQ telah melaksanakan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*), sehingga dalam menyalurkan pembiayaan, khususnya pembiayaan *mudharabah* yang dalam hal ini ditujukan bagi pengembangan usaha mikro adalah tepat sasaran dan benar-benar sesuai dengan kebutuhan nyata dari usaha mikro yang bersangkutan. Melalui studi kelayakan ini juga dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah (*non performing finance*), sehingga proses pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* dapat berjalan optimal. Kemudian, baik usaha mikro maupun masing-masing mendapatkan manfaat dan keuntungan sesuai dengan perjanjian pembiayaan yang telah dibuatnya. Pada akhirnya dengan suksesnya pembiayaan bagi usaha mikro, berarti juga merupakan kontribusi terhadap proses pembangunan di Indonesia menuju masyarakat yang adil dan makmur materil maupun spiritual.

Berkaitan dengan optimalisasi pembiayaan *mudharabah* ini, maka penerapan prinsip penerapan menjadi suatu keniscayaan. Hubungan pihak BQ dan nasabah di dasarkan pada prinsip kepercayaan, sehingga perlu adanya hubungan saling percaya antara nasabah dengan pihak BQ. Dalam rangka mendapatkan rasa saling percaya, maka BQ hendaknya dengan baik mengenal karakter dan segala sesuatu yang berkaitan dengan nasabah. Adapun caranya adalah melalui studi kelayakan modal usaha dan jaminan (*collateral*).

Khusus dalam pembiayaan *mudharabah* dalam hal ini ditujukan bagi pengembangan usaha mikro adalah tepat sasaran dan benar-benar sesuai kebutuhan nyata dari usaha mikro yang bersangkutan. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya nasabah binaan BQ Abu Indrapuri telah berhasil dalam usahanya. Diantaranya yaitu Mansuruddin, dengan jenis usaha ponsel di pasar Keumireu, Kecamatan Kuta Cot Glie. Modal awal membuka usaha pada tahun 2009 yaitu sebesar 2 juta rupiah modal pinjaman awal dari BQ Abu Indrapuri kemudian mendapat modal pinjaman tahap ke dua dari BQ Abu Indrapuri sebesar 7 juta



rupiah dan sekarang sudah melakukan pinjaman modal tahap ke tiga sebesar 10 juta rupiah. Sebelumnya, Mansuruddin berjualan di kedai biasa dan sekarang sudah mampu membuka kedai yang lebih besar dan sekarang menjadi kedai dengan dua pintu, selain usaha ponsel yang sudah berjalan, kedai satu lagi direncanakan untuk membuka usaha warung kopi.

Nasabah lainnya yang berhasil yaitu Teuku Syahrial yang memulai usahanya dengan modal awal 4 juta rupiah pada tahun 2006 pinjaman dari BQ Abu Indrapuri, kemudian mendapat pinjaman kedua sebesar 20 juta rupiah pada tahun 2009 dari BQ Abu Indrapuri juga. Sebelumnya, Teuku Syahrial berjualan di kedai kelontong biasa, namun sekarang setelah usaha berhasil Teuku Syahrial mampu menyewa toko untuk menjual dagangannya.

Namun ada juga nasabah binaan BQ Abu Indrapuri yang tidak berhasil dalam usahanya karena mengalami kemacetan dalam pengembalian pinjaman atau usahanya tidak berkembang. Melalui studi kelayakan juga dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah (*non performing finance*), sehingga proses pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* dapat berjalan optimal. Kemudian baik usaha mikro maupun BQ masing-masing mendapatkan manfaat dan keuntungan sesuai dengan perjanjian yang telah dibuatnya. Pada akhirnya dengan suksesnya pembiayaan bagi usaha mikro, berarti juga merupakan kontribusi Baitul Qiradh Abu Indrapuri terhadap proses pembangunan di Aceh Besar menuju masyarakat yang adil dan makmur materil maupun spiritual.

Secara sederhana ada beberapa upaya yang ditempuh pihak BQ Abu Indrapuri dalam mengoptimalkan profit pada usaha mikro. Salah satu strategi yang dijalankan ialah memberikan perhatian untuk nasabah antara lain, yaitu:

- a. Memberikan kemudahan ketika nasabah membuka rekening baru.
- b. Menyapa nasabah terlebih dahulu ketika bertemu atau bertransaksi.
- c. Menerapkan sistem nasabah adalah raja, yaitu harus diberi pelayanan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh nasabah.
- d. Sebanyak apapun pekerjaan, nasabah tetap harus dilayani dengan baik jika mereka membutuhkan pelayanan.
- e. Melakukan ibadah serta menyambung silaturahmi yang baik dengan nasabah.
- f. Tepat waktu dan tidak ingkar janji.

Menyediakan tempat transaksi atau pelayanan khusus untuk nasabah *operioriti* (nasabah yang mempunyai waktu yang sempit atau sibuk dengan pekerjaannya dengan mempunyai dana yang cukup besar), untuk menjadi nasabah tersebut



harus mempunyai dana minimal 250 juta rupiah dan ini merupakan syarat umum.

Mekanisme Pembagian Pendapatan Usaha Mikro

Dalam pembiayaan *mudharabah* ini tidak ada pencatatan pendapatan dan keuntungan dari usaha yang dijalankan oleh *mudharib*, *mudharib* hanya berkewajiban mengelola dana yang telah diberikan dan pada saat jatuh tempo, *mudharib* harus mengembalikan dana yang diberikan ditambah dengan keuntungan yang telah ditetapkan diawal kontrak.

Keuntungan ditetapkan sebesar 20% dari total jumlah pembiayaan yang diberikan, meskipun ada peluang pada saat kontrak untuk negosiasi dengan anggota selaku pemohon, akan tetapi angka 20% tetap menjadi angka yang telah ditetapkan secara pasti oleh pihak BQ Abu Indrapuri untuk jenis pembiayaan *mudharabah* ini.

Contoh kasus perhitungan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* di Baitul Qiradh sebagai berikut: Pak Ardi selaku anggota Baitul Qiradh Abu Indrapuri mengajukan permohonan tambahan modal untuk usaha tempe sebesar 20 juta dalam jangka waktu 3 bulan, setelah permohonan pak Ardi dianalisa oleh pihak BQ Abu Indrapuri yang berwenang diputuskan untuk diterima permohonannya dengan melalui berbagai pertimbangan bagian yang berwenang di BQ mengusulkan untuk mengikat kontrak dengan akad pembiayaan *mudharabah*.

Penyelesaian:

Diketahui:

Modal pinjaman	: Rp 20.000.000,00
Jangka Waktu Pembiayaan	: 3 bln
Nisbah Bagi Hasil	: Nihil
Keuntungan BQ	: 20% dari jumlah pembiayaan

Ditanya: Berapa keuntungan yang akan diperoleh oleh BQ Abu Indrapuri dari 20.000.000,00 jumlah *mudharabah* yang diberikan ?

Jawab:

$$20.000.000,00 \times 20\% = \text{Rp } 4.000.000,00$$

Total dana yang dikembalikan ke BQ = modal pinjaman + keuntungan
BQ = Rp 4.000.000,00



Kesimpulan :

Dengan jumlah pinjaman yang diberikan pihak BQ kepada anggota / nasabah sebesar 20 juta rupiah akan diperoleh keuntungan sebesar 4 juta rupiah yang sudah ditetapkan diawal kontrak, sehingga total keseluruhan modal ditambah keuntungan yang akan dikembalikan ke BQ Abu Indrapuri di akhir perjanjian atau pada saat jatuh tempo.

Kasus diatas merupakan salah satu kasus dari sekian kasus pembiayaan *mudharabah* lainnya yang ada di BQ Abu Indrapuri. Adanya kejanggalan ini terlihat dikarenakan ketiadaannya nisbah bagi hasil antara *shahib al-mal* (BQ) dan *mudharib* (nasabah/anggota) yang seharusnya menjadi ciri khas dalam pembagian keuntungan pembiayaan *mudharabah* sehingga membedakan dengan jenis pembiayaan lainnya.

Alasan yang diberikan pihak lembaga BQ Abu Indrapuri dalam menerapkan pembagian keuntungan pembiayaan *mudharabah* seperti hal diatas, dikarenakan beberapa faktor:

1. Prinsip-prinsip syari'ah masih relatif sulit diterapkan secara konsekwen dalam operasional BQ. Sementara pada saat yang sama anggota membutuhkan pelayanan sederhana, cepat dan memuaskan.
2. Secara umum anggota belum memahami dengan baik sistem bebas bunga yang dianut oleh BQ. Sementara mereka sendiri tidak cukup tertarik mempelajarinya karena yang demikian dianggap kurang bermanfaat, bertele-tele, serta tidak otomatis akan berpengaruh secara positif terhadap usaha yang digeluti.
3. Pihak BQ tidak menerapkan pembiayaan *mudharabah* sesuai prinsip syari'ah dalam praktik pembiayaan *mudharabah* ditakutkan tidak amanahnya anggota dalam mengelola modal yang diberikan sehingga akan membawa dampak tidak baik bagi BQ sendiri.
4. Hal ini semua ditetapkan atas kesepakatan kedua belah pihak.

Analisis Ekonomi Islam terhadap Praktik Pembiayaan Mudharabah pada BQ Abu Indrapuri

Analisis terhadap Konsep Pembiayaan

Dilihat dari definisi pembiayaan *mudharabah* menurut peraturan perbankan syari'ah bahwa *mudharabah* adalah suatu kegiatan usaha dimana modal diberikan oleh pihak penyedia dana (*shahib al-mal*) dan pihak lain memberikan



tenaga (amil) sebagai pelaksana usaha (*mudharib*) maka pada pelaksanaan sistem *mudharabah* yang dilaksanakan di BQ Abu Indrapuri, telah sesuai dengan definisi *mudharabah*, dimana BQ bertindak sebagai *shahib al-mal* dan nasabah bertindak sebagai *mudharibnya*.

Juga dilihat dari sisi modal, modal yang digunakan adalah berupa uang dari kas BQ tersebut. BQ Abu Indrapuri menerapkan sesuai dengan konsep fiqih, dimana menurut sebagian ulama, bahwa modal dalam akad *mudharabah* adalah berupa mata uang yang berlaku pada masa dimana kontrak tersebut berlangsung. Juga diterapkan oleh pihak BQ Abu Indrapuri bahwa modal dapat diketahui tatkala terjadi akad antara kedua belah pihak dan ditentukan besarnya serta diserahkan langsung kepada pihak pelaksana (*mudharib*).

Sementara pada hal pelaksanaan BQ Abu Indrapuri juga menetapkan tambahan berupa pemberlakuan jaminan yang tidak diisyaratkan dalam konsep fiqh mu'amalah sebab pembiayaan yang dilakukan BQ dalam rangka pengembangan usaha milik BQ. Mengingat hubungan antara pihak penyedia dana (*shahib al-mal*) dengan pihak pelaksana (*mudharib*) adalah hubungan yang bersifat "gadai" dan *mudharib* adalah orang yang dipercaya, maka tidak ada jaminan oleh *mudharib* kepada pihak penyedia dana (*shahib al-mal*), pihak penyedia dana (*shahib al-mal*) tidak dapat menuntut jaminan apapun dari *mudharib* untuk mengembalikan modal dengan keuntungan. Jika *shahib al-mal* mempersyaratkan pemberian jaminan dari *mudharib* dan menyatakan hal ini dalam syarat kontrak, maka kontrak *mudharabah* mereka tidak sah, demikian menurut Malik dan Syafi'i.

Pemberlakuan ini disebabkan karena BQ ragu akan kredibilitas calon nasabah yang akan di berikan pembiayaan. Pada prinsipnya tidak ada tanggung jawab bagi pengelola terhadap modal usaha kecuali karena ketelodoran atau pelanggaran, sama dengan tanggung jawab orang-orang yang diamanahi sesuatu. Segala bentuk trik manapulatif sama sekali tidak bisa digunakan untuk menggugurkan hukum ini. Karena merusak kode etik ini dapat menggiring usaha ini kepada bentuk jual beli berasas riba (ash-Shawi & al-Mushlih, 2008). Kalau pemilik modal menetapkan syarat bagi pengelola modalnya untuk bertanggung jawab terhadap modal yang dikelolanya atau pengurangan keuntungan, maka syarat tersebut adalah batil. Akan tetapi apakah kerusakan itu akan membias kepada dasar perjanjian? Masih ada perbedaan pendapat di antara Ahli Fiqih. Kemungkinan pendapat yang benar adalah bahwa perjanjian tetap sah, meski syaratnya rusak. Artinya, syarat itu tidak berlaku, tetapi perjanjian itu tetap berjalan. Pemberlakuan jaminan tersebut sebagai upaya untuk lebih meningkatkan dan mengingatkan nasabah agar selalu serius dan berhati-hati di



dalam menjalankan usahanya. Hal ini juga menyelamatkan dana-dana titipan pihak ketiga pada BQ Abu Indrapuri. Dari hasil interview yang dilakukan oleh peneliti terhadap manajer umum BQ Abu Indrapuri Drs. Sayuthi Sulaiman penggunaan jaminan ini tidaklah menjadi suatu kendala bagi masyarakat, akan tetapi jasa kepercayaan yang besar perlu ditanamkan kedua belah pihak. Ini sebagai wujud terciptanya kerjasama baik dalam menjalankan aktifitas keseharian dalam mengembangkan perekonomian serta meningkatkan pendapatan usaha dengan mengelola dan menjalankannya bersama. Fungsi jaminan dapat dijadikan sebagai sumber terakhir pengganti pelunasan pembiayaan, apabila nasabah sudah nyata-nyata tidak mempunyai kemampuan lagi untuk membayar walau sebelumnya pihak BQ telah berupaya memberi masa tangguh dan upaya lain agar tidak terjadi pengambilan jaminan sebagai sumber pembayaran pelunasan pembiayaan.

Analisis terhadap Upaya Optimalisasi Profit

Jika ditinjau dari fiqh mu'amalah tentang upaya-upaya untuk meng-optimalkan profit pada usaha mikro yang telah dilakukan oleh pihak BQ Abu Indrapuri tidak berlawanan dengan syari'ah. Namun ada beberapa hal yang perlu dioptimalkan lagi agar terhindar dari berbagai macam resiko diantaranya yaitu: Adanya lembaga penjamin yang memiliki kredibilitas dan amanah dalam *memback-up* usaha yang dijalankan dengan sistem *mudharabah*. BQ harus mempunyai sasaran dan target usaha yang jelas dan baik prospeknya untuk dikembangkan, tidak hanya sekedar ada jaminan saja yang layak dikembangkan. Serta, BQ juga sebaiknya memiliki jiwa *entrepreneurship*, artinya, mereka juga harus memiliki jiwa pengusaha yang berani mengambil risiko sesuai kemampuan.

Upaya untuk mengoptimalkan pembiayaan bagi hasil pada BQ dapat dilakukan dengan berbagai upaya. Menurut Muhammad Imadudin (2005), upaya untuk mengoptimalkan *mudharabah* pada BQ melalui berbagai langkah, antara lain adalah:¹

- a. Kesenambungan dan transparansi informasi terhadap usaha yang akan dijalankan. Informasi usaha dan pasar adalah sesuatu yang sangat penting dan berharga dalam setiap usaha. Oleh karena itu langkah ini bisa dimaksimalkan melalui database yang aktual, rinci, dan faktual, sambil terus

¹ Afnan Bastian., *Optimalisasi Pembiayaan Bagi Hasil*,(Artikel) Juni 2009. Diakses pada tanggal 30 Juni 2011 dari situs: <http://www.afnan.com>



- mencari dan menemukan format usaha yang sesuai dengan iklim usaha tersebut.
- b. Pengembangan usaha mikro yang dibina langsung oleh BQ. Usaha ini benar-benar milik rakyat, prospektif, dan dikelola dengan amanah. Usaha mikro adalah salah satu kunci penting bagi negara kita untuk dapat *survive* di saat krisis, dan melatih bangsa kita menjadi bangsa yang mandiri.
 - c. Membuat aturan dan regulasi yang tepat, terstandarisasi, dan sesuai dengan prinsip syari'ah.

Analisis Terhadap Mekanisme Pembagian Pendapatan

Ketentuan ekonomi Islam dalam fiqh mu'amalah disebutkan bahwa modal dasar harus dikembalikan kepada pemilik disertai dengan pembagian keuntungan menurut nisbah bagi hasil yang telah disepakati kedua belah pihak. Keuntungan berdasarkan kesepakatan dua belah pihak, namun kerugian hanya ditanggung oleh pemilik modal saja. Alasannya, karena kerugian itu adalah ungkapan yang menunjukkan berkurangnya modal, dan itu adalah persoalan pemilik modal, pengelola tidak memiliki kekuasaan dalam hal itu, sehingga kekurangan modal hanya ditanggung oleh pemilik modal saja, tidak oleh pihak lain.

Dalam praktiknya, pihak BQ Abu Indrapuri dan nasabah melakukannya dengan membagi keuntungan sebelum seluruh modal dikembalikan kepada pihak BQ. Jelasnya, bahwa nasabah dalam mengembalikan modal melakukannya dengan cara berulang-ulang tidak secara sekaligus. Artinya nasabah mencicil biaya pinjaman yang di gunakan sebagai modal dalam kerjasama *mudharabah* ini. Di dalam fiqh mu'amalah keuntungan dijadikan sebagai cadangan modal. Artinya, pengelola tidak berhak menerima keuntungan sebelum ia menyerahkan kembali modal yang ada, karena keuntungan itu adalah kelebihan dari modal. Kalau ada keuntungan di satu sisi dan kerugian atau kerusakan di sisi lain, maka kerugian atau kerusakan itu harus ditutupi terlebih dahulu dengan keuntungan yang ada, kemudian yang tersisa dibagi-bagikan berdua sesuai dengan kesepakatan, serta pengelola tidak boleh mengambil keuntungan sebelum masa pembagian dan pembagian itu hanya dengan izin dari pemilik modal atau dengan kehadirannya. Serta hak mendapatkan keuntungan tidak akan diperoleh salah satu pihak sebelum dilakukan perhitungan akhir terhadap usaha tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya yang penulis lakukan mengenai Analisis Pembiayaan *Mudharabah* untuk Usaha



Mikro pada Baitul Qiradl Abu Indrapuri dan Bagi Hasilnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pemberian pembiayaan *mudharabah* pada BQ Abu Indrapuri dianalisis dengan penilaian kelayakan yang meliputi kemauan/niat untuk membayar, analisis jaminan dan analisis risiko. Secara konsep pembiayaan *mudharabah* pada BQ Abu Indrapuri telah sesuai dengan konsep *mudharabah* dalam perbankan syari'ah, yang mana sebuah lembaga keuangan yang menyalurkan pembiayaan kepada nasabah, tanpa melakukan tindakan-tindakan yang menyulitkan satu pihak atau yang merugikan nasabah. Sedangkan mekanisme dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah meliputi tahap seleksi form pembiayaan, tahap survei nasabah dan analisis pembiayaan, tahap keputusan persetujuan atas penolakan permohonan pembiayaan, tahap pengikatan jaminan, pengikatan akad, tahap pencairan pinjaman, tahap pengawasan pembiayaan serta tahap pelunasan pembiayaan.
2. Praktik bagi hasil keuntungan pembiayaan *mudharabah* pada BQ Abu Indrapuri belumlah sempurna dengan aturan fiqh mu'amalah, hal ini disebabkan karena dalam konsep fiqh mu'amalah pembagian keuntungan usaha pembiayaan *mudharabah* yang termasuk jenis investasi yang belum bisa dipastikan keuntungannya diawal kontrak (*natural uncertainty kontrak*), bagi hasilnya diawal kontrak dan diisyaratkan harus dalam bentuk proporsi (nisbah) dari keuntungan dan diperuntukkan untuk kedua belah pihak, misalnya 40% di distribusikan untuk BQ dan 60% di distribusikan untuk anggota bukan seperti yang dipraktikkan pada BQ Abu Indrapuri dengan menetapkan keuntungan sepihak dengan secara pasti diawal kontrak terhadap jenis pembiayaan yang belum bisa dipastikan untung atau rugi, dengan kata lain pihak manajemen BQ Abu Indrapuri mengubah hal-hal yang tidak pasti (*uncertain*) menjadi pasti (*certain*), dan hal ini merupakan hal dilarang dalam Islam.
3. Penerapan terhadap upaya-upaya yang di tempuh BQ Abu Indrapuri dalam mengoptimalkan profit dapat dinyatakan sudah sesuai menurut ketentuan hukum Islam. Sebab melalui strategi yang dijalankan tidak ada yang bertentangan dengan prinsip Islam. Namun ada beberapa hal yang perlu dioptimalkan lagi agar terhindar dari berbagai macam resiko. Diantaranya, BQ harus mempunyai sasaran dan target yang jelas dan baik prospeknya untuk dikembangkan.



Pada prinsipnya dalam pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* dapat dilakukan tanpa perlu adanya penyerahan jaminan oleh nasabah. Karena, kalau *shahib al-mal* (pemilik modal) menetapkan syarat bagi *mudharib* (pengelola) untuk bertanggungjawab terhadap modal yang dikelolanya, atau pengurangan keuntungan, maka syarat tersebut adalah batil. Akan tetapi masih ada perbedaan pendapat di antara *fuqaha* tentang hal ini. Namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan oleh pengelola usaha/nasabah dan untuk mengurangi resiko pihak akan meminta jaminan dari nasabah bahwa ia sanggup mengembalikan pembiayaan *mudharabah tertentu* sesuai dengan dijanjikan, juga sebagai pemikat sesama sebagai bukti kerjasama dan saling percaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Pers.
- Arifin, Zainul. (2009). *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Tangerang: Pustaka Alvabet.
- Ascarya. (2003). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- ash-Shawi, Shalah, & al-Mushlih, Abdullah. (2008). *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam* (Abu Umar Basyir, Trans.). Jakarta: Darul Haq.
- Chapra, Muhammed Umer. (1992). *Islam and the Economic Challenge*. Herndon, VA: International Institute of Islamic Thought.
- Eljunusi dkk, Rahman. (2002). *Membangun kepuasan dan loyalitas nasabah melalui atribut produk komitmen Agama kualitas jasa dan kepercayaan pada bank syariah*. Semarang.
- Haron, Sudin. (1998). A Comparative Study of Islamic Banking Practices. *J.KAU: Islamic Economics*, 10, 23-50.
- Ibrahim, Azharsyah, & Fitria. (2012). Implikasi Penetapan Margin Keuntungan pada Pembiayaan Murabahah (Suatu Studi dari Perspektif Islam Pada Baitul Qiradh Amanah). *Share: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 1(2), 142-162.



- Idroes, & Nursella. (2013). Analisa Perbandingan Tingkat Risiko Pembiayaan Murabahah dengan Risiko Pembiayaan Bagi Hasil pada Perbankan Syariah. Retrieved from <http://blog.trisakti.ac.id/ahmadmuslim/files/2013/10/jurnal.docx>
- Karim, Adiwarmen A. (2008). *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan* (Edisi Ketiga ed.). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2004). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Khan, Muhammad Akram. (1983). *Issue in Islamic Economics*: Islamic Publications.
- Muhammad. (2001). *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Muslehuddin, Muhammad. (1999). *Menggugat Asuransi Modern: Mengajukan Suatu alternatif baru dalam perspektif Hukum Islam*. Jakarta: Lentera.
- Permataatmadja, Karnaen, & Antonio, Muhammad Syafi'i. (1999). *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bakti Prima Yasa.
- Rivai, Veithzal. (2011). *Islamic Banking*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Soenarmi. (2006). Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Bank Syariah di Malang. <http://neo-bis.trunojoyo.ac.id/admin/download.php?id=83>
- Suhendi, Hendi. (2005). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Wiyono, Slamet. (2005). *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syari'ah Berdasarkan PSAK dan PAPSII*. Jakarta: Grasindo.

