

IMPLEMENTASI SISTEM PRODUK PEMBIAYAAN *MUÐĀRABAH*: STUDI FAKTOR TURUNNYA PROFIT DI BANK MUAMALAT JEMBER

Moh. Asra

Universitas Ibrahimy Sukorejo Situbondo

mohammadasra64@gmail.com

The practice of islamic banking has been known since the time of prophet muhammad, along with his companions, because there are institutions that carry out the main functions of banking operations, which are receiving money, lending money, delivery or transfer service. This *muḍārabah* financing product, is expected to be a superior product of Bank Muamalat Indonesia of Jember or at generalit bank islam. The study used a qualitative approach with focus; 1) what is the system implementation of *muḍārabah* financing product at bank mu'amalat indonesia jember branch?, 2) what are the factors cause the decrease of profit in *muḍārabah* financing product at bank muamalat Indonesia Jember branch? The results of the research found four factors causing the decline in profit at Bank muamalat Indonesia Jember.

Kata Kunci: pembiayaan mudarabah, profit, bank muamalat

Pendahuluan

Praktik perbankan telah dikenal sejak masa Rasulullah SAW, bersama para sahabatnya. Juhaya dalam bukunya mengemukakan, bahwa praktik perbankan di zaman Rasulullah SAW, dan para sahabatnya telah terjadi, karena ada lembaga-lembaga yang melaksanakan fungsi-fungsi utama operasional perbankan itu, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, memberikan pembiayaan dalam bentuk *muḍārabah*, *mushārahah*, *muzārahah*, *musāqah* dan produk lainnya seperti jasa dan jasa pengiriman atau transfer (Sumitro, 1996: 6).

Maraknya perbankan *sharī'ah* dewasa ini, bukan merupakan gejala yang baru dalam dunia bisnis *sharī'ah*. Pengembangan perbankan ini ditandai dengan semangat tinggi dari berbagai

kalangan, yaitu: ulama, akademisi dan praktisi ekonomi yang dimulai sejak pertengahan abad ke 20-an. Jenis perbankan ini mengacu pada ajaran *al-qur'an* dan *hadīth* serta adanya pemahaman, bahwa bunga bank adalah *ribā*. Perbankan *sharī'ah* dengan dipelopori negara-negara berbasis Islam, seperti: Mesir, Saudi Arabia, Yordania, Sudan, Bahrain, Kuwait, Uni Emirat Arab, Tunisia, Mauritania, Pakistan, Iran, berkembang ke negara-negara minoritas muslim seperti Inggris, Denmark, Philipina dan Amerika Serikat. Perbankan Syarī'ah ini mampu menunjukkan kinerja yang lebih baik. Perkembangan bank Syarī'ah tersebut masuk ke Indonesia yang mayoritas penduduknya muslim.

Dalam konteks Indonesia, perkembangan perbankan *sharī'ah* saat ini merupakan salah satu wujud dari keinginan masyarakat terhadap suatu sistem

perbankan yang tidak hanya berorientasi pada hasil semata, tetapi lebih pada terwujudnya sistem perbankan yang dapat dan mampu menggerakkan usaha mikro kecil menengah, sekaligus dapat memberdayakan masyarakat pada umumnya. Keinginan masyarakat pada sistem perbankan *shari'ah* ini mendapat dukungan dari pemerintah pada tahun 1988, yaitu dengan dikeluarkannya undang-undang No. 10 Tahun 1998, Tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan. Undang-undang tersebut di atas memberikan peluang yang lebih besar dan luas terhadap pengembangan perbankan *shari'ah* di Indonesia (UU. No. 10 Tahun 1998).

Ada tiga pesan yang dapat ditangkap dalam undang-undang tersebut, yaitu; *Pertama*; memenuhi kebutuhan jasa bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga. *Kedua*; membuka peluang pembiayaan bagi pengembangan usaha berdasarkan prinsip kemitraan. *Ketiga*; memenuhi kebutuhan akan produk dan jasa perbankan yang memiliki beberapa keunggulan komparatif berupa peniadaan pembebanan bunga yang berkesinambungan.

Peraturan Mahkamah Agung ini merupakan respon pemerintah untuk membangun sistem ekonomi yang lebih baik. Kita tahu, bahwa sistem ekonomi yang dibangun selama ini oleh pemerintah (sebut saja Orde Baru), tidak lagi memperhatikan prinsip-prinsip ekonomi yang berpihak pada pemberdayaan ekonomi masyarakat lemah, dan cenderung mengabaikan prinsip-prinsip ekonomi yang berkeadilan dan sebagainya.

Kebijakan ekonomi pemerintah Orde Baru yang hanya mengedepankan tingkat pertumbuhan makro dan stabilitas, bukan pemerataan yang berpihak pada ekonomi kerakyatan, ternyata telah melahirkan satu bentuk kesenjangan yang serius di berbagai sektor kehidupan. Ekonomi yang dibangun di atas menurut penulis telah mengabaikan

prinsip kesetaraan, prinsip keadilan, prinsip persamaan manusia di depan hukum dan sebagainya, sebagaimana yang telah dipaparkan sebelumnya.

Proses pembangunan ini telah membawa bias tersebut, dan selanjutnya hanya menguntungkan sekelompok orang dan kroni-kroninya. Untuk menjawab problem ekonomi ini, konsep ekonomi Islam adalah sebuah tawaran sebagai solusi pemecahan dari persoalan ekonomi yang melanda bangsa kita ini, termasuk lembaga keuangan seperti perbankan Islam, dengan tawaran produk-produknya yang variatif sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Bank Muamalat Indonesia kantor Cabang Jember ini membawahi tiga (3) kas pembantu kabupaten lain disekitarnya, yaitu Banyuwangi, Bondowoso dan Situbondo. Memilih kota Jember sebagai kantor cabang Bank Muamalat Indonesia bukan tidak beralasan. Salah satu alasannya adalah, bahwa kabupaten Jember termasuk kota administratif dan sebuah kota penghasil tembakau di Indonesia, Jember cukup terkenal sampai di luar negeri. Jember sekarang ini juga disebut sebagai kota rumah dan toko, dan minimarket waralaba. Jember memang menggeliat dan banyak pengusaha yang mengincarnya sebagai ladang mengeruk rejeki.

Dari sisi perdagangan, kabupaten Jember terletak di antara empat kabupaten di ujung timur pulau jawa, antara Banyuwangi, Bondowoso, Lumajang dan Probolinggo. Letak strategis ini sangat menguntungkan kabupaten Jember di sektor perdagangan, sebab selama ini dua jenis usaha tersebut telah menjadi primadona dan penggerak perekonomian kabupaten Jember. Berdasarkan hasil Survei Ekonomi Nasional tahun 2016, jumlah penduduk Kabupaten Jember, kurang lebih 2.345.851 jiwa. Dalam catatan survei ditemukan bahwa jumlah petani (1.433.000 orang) dan pedagang (894 orang) dan sisanya bekerja dalam sektor usaha lain. Melihat data ini ternyata warga

Kabupaten Jember dalam melakukan usaha sektor pertanian dan perdagangan cukup dominan, karena dua sektor usaha ini merupakan aktivitas yang biasa dilakukan oleh warga kabupaten Jember terutama kaum santri. Menurut data Badan Pusat Statistik Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Jember pada tahun 2013, pertanian dan perdagangan termasuk mata pencaharian yang cukup dominan (PDRB Kabupaten Jember 2016).

Penelitian yang dilakukan ini, memilih Bank Muamalat Indonesia kantor cabang kabupaten Jember bukanlah tanpa alasan. Ada dua alasan mendasar penulis memilih kabupaten Jember sebagai tempat penelitian ini. *Pertama;* Jember mempersepsikan diri sebagai sebuah daerah yang memiliki ciri sosial-ekonomi yang khas dengan produk tembakau ekspor (*cerutu*) disektor pertanian dan sedang menggerakkan usaha-usaha dibidang perdagangan, perhotelan, pertokoan dan sebagainya. *Kedua;* bahwa secara kultur memang ada karakter yang melekat pada masyarakat Jember, yaitu Jember sebagai sebuah komunitas dengan basis sosialnya bercirikan santri yang taat agama. Dua kegiatan ekonomi, baik sektor pertanian ataupun sektor perdagangan tidak akan terlepas dari dukungan lembaga-lembaga keuangan yang berada di kabupaten Jember saat ini, baik bank konvensional maupun bank Islam.

Perbankan, khususnya di kabupaten Jember, lebih-lebih di era globalisasi seperti saat ini, tampaknya sudah terintegrasi ke dalam kehidupan sosial, sehingga masyarakat termasuk umat Islam berada di dalamnya, mereka sudah sedemikian rupa tergantung pada jasa-jasa perbankan. Menurut sebuah jurnal ilmiah yang terbit di penghujung tahun 2010, bahwa ketergantungan ini dapat dilihat dari posisi perbankan yang memainkan peran cukup dominan dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Sekarang, jasa-jasa perbankan

tersebut tidak hanya terbatas pada kalangan profesional, tetapi juga sudah menyentuh kalangan petani dan buruh (Rokhim, 2010).

Signifikansi perbankan Islam semakin nyata ketika krisis ekonomi yang menimpa Indonesia tidak bisa dilepaskan dari hancurnya perbankan di negeri ini. Oleh karena itu, salah satu usaha pemerintah untuk mengatasi krisis ekonomi itu adalah menyetankan kembali dunia perbankan. Persoalan kemudian adalah: apakah umat Islam akan tetap bergantung dengan sistem ekonomi global, dalam hal ini yang dimaksudkan adalah perbankan konvensional, ataukah akan mencari alternatif lain, yaitu ekonomi Islam. Bank Islam sebagaimana banyak dipublikasikan adalah bank yang didasarkan atas prinsip bagi hasil, bukan berdasarkan bunga. Terobosan ini menjadi semakin menarik di tengah collapse-nya bank konvensional, terutama bagi orang-orang yang menginginkan tersedianya sebuah institusi perbankan yang berdasarkan *sharî'ah* (Abdu Rokhim, 2010). Bahkan menurut Burhanuddin, sekarang ini sudah dalam kondisi darurat dan tidak dapat diabaikan bagi berdirinya sebuah lembaga keuangan yang berbasis *sharî'ah*, termasuk didalamnya Bank Muamalat Indonesia (al-Dîn, 1988, 13).

Bank Muamalat Indonesia Cabang Jember memiliki banyak produk yang bisa ditawarkan kepada nasabahnya, baik berupa penghimpunan dana maupun penyaluran dana, serta jasa-jasa lainnya. Bank Muamalat Indonesia dalam menjalankan pembiayaan (sebagai lembaga keuangan) adalah menggunakan prinsip-prinsip *sharî'ah*. (Brosur Tahun 2016), Prinsip *Wadî'ah*, Produk Pembiayaan, *pertama;* Prinsip *Muḍârabah*. *Muḍârabah*, Prinsip *Mushârahah*, Prinsip Jual Beli. *Murâbahah*, *Istisnâ*, *Salâm*. Produk Jasa, *Ijârah*, *Qard*, *Wakâlah*, *Hawâlah*, *Ṣarf*, *Kafâlah*, *Rahn*,

Dari banyak produk yang ditawarkan Bank Muamalat Indonesia ini, penulis tertarik pada pembiayaan modal kerja

mudârabah atau *qirâd* (bagi hasil) sebagai fokus penelitian, karena produk ini oleh banyak pihak diproyeksikan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, kendatipun memiliki tingkat resiko yang tinggi. Dari hasil wawancara yang peneliti himpun, bahwa produk modal kerja ini berkembang cukup cepat dari waktu ke waktu dibandingkan dengan produk-produk lainnya. Pembiayaan modal kerja (*mudârabah*) ini, banyak diminati para pengusaha level menengah ke bawah dan mengalami peningkatan yang cukup pesat, mitra ini dilakukan secara kelembagaan seperti koperasi sekolah, koperasi simpan pinjam.

Produk ini mengalami penurunan profit pada beberapa tahun terakhir, khususnya tahun 2012. Turunnya profit pada produk pembiayaan *mudârabah* ini (pembiayaan modal kerja) dapat disebabkan oleh banyak faktor. Faktor-faktor tersebut bisa dari sistem yang diterapkan oleh pihak bank dan itu merupakan kebijakan yang harus dijalankan, atau dari faktor lain seperti keterbatasan sumber daya manusia (SDM). Kemungkinan yang lain dapat disebabkan misalnya: *Pertama*, penerapan sistem yang masih belum menemukan formula yang memadai. *Kedua*, adanya faktor-faktor penyebab lainnya, baik faktor internal, seperti SDM yang belum memadai, keterbatasan finansial untuk menjalankan produk pembiayaan *mudârabah* ini maupun faktor eksternal, misalnya terjadi penyimpangan-penyimpangan oleh pihak pengelola. (Jember, wawancara, 2016)

Pimpinan bank, bapak Nasrullah mengakui adanya kelemahan-kelemahan dan faktor-faktor yang menyebabkan pada pencapaian target yang telah ditentukan, sebagaimana yang disampaikan oleh wakil pimpinan sebelumnya, yaitu tahun 2012 sampai dengan 2015. Banyak faktor yang bisa mempengaruhi pencapaian target itu. Faktor-faktor tersebut dapat dimungkinkan karena faktor internal, seperti sistem

pelayanan, faktor sumber daya manusia (SDM), atau faktor perekonomian secara makro atau secara global, dan ini perlu penelitian lebih lanjut. (Jember. Wawancara, 2016).

Sistem produk pembiayaan *mudârabah* di Bank Mu'amalat Indonesia adalah berupa pemenuhan rukun-rukun dan syaratnya. Bank melakukan kontrak (*akad*) dengan pihak lain. Bank, sebagai pemilik modal (*ṣâhib al-mâl*) ia menyediakan modal usaha (*ra's al-mâl*), sedangkan pihak lain (*mudârib*) sebagai penerima modal harus bertanggung jawab atas amanat yang telah diberikan kepadanya untuk mengelola modal dalam rangka mendapatkan profit atau keuntungan pada usaha yang sudah dijalankan (*'amal*). Keuntungan usaha yang diperoleh di akhir kontrak secara proporsional-profesional, harus dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama antara kedua belah pihak yang disebut dengan *nisbah bagi hasil* (Al-Qaddûrî, 2006: 3503). Ketentuan-ketentuan tersebut harus dipenuhi dan dijaga oleh kedua belah pihak dalam rangka mengikat jalinan kerjasama antar keduanya.

Metode Penelitian

Penelitian ini bersifat kualitatif, deskriptif komparatif, eksploratif, karena data-data yang diperoleh dikaji secara verbal-deskriptif. (Moeloeng, 1998: 35; Arikunto, 1998: 196). Penelitian ini mencoba mendeskripsikan secara jelas tentang kondisi saat ini (berjalan) untuk selanjutnya penulis mencoba memformulasikan, mengeksplorasikan secara aplikatif, komunikatif dalam kontek kekinian. Selain itu, penelitian ini juga merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan analisis deskriptif, eksploratif. Artinya informasi yang diterima dari subyek penelitian akan dikembangkan ke tahapan-tahapan

berikutnya secara lebih intens dengan informan lainnya sampai benar-benar menemukan informasi yang utuh, wajar, apa adanya, tidak dimanipulasi.

Sumber dan Jenis Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggali informasi secara intens dari sumber di lapangan guna memperoleh data-data yang diperlukan, baik dari hasil wawancara dengan para pelaku bisnis sebagai kunci informasi maupun bersifat dokumentatif, Informan tersebut sekaligus menjadi obyek dan sumber data empirik dalam penelitian ini. Interaksi antara penulis dan informan di lapangan akan menambah informasi baru yang memang diharapkan oleh penulis.

Dalam pengumpulan data, metode yang digunakan adalah sebagai berikut: *Pertama*, wawancara (*interview*) dengan sumber kunci khususnya direksi, manajer dan nasabah. *Kedua*, Pemanfaatan beberapa dokumen dalam penelitian ini seperti brosur, profil, prosedur pembiayaan dan mekanisme pembiayaan produk, laporan hasil kegiatan tentang pengelolaan, program kerja maupun surat-surat penting lainnya (Arikunto, 1975: 71).

Analisa Data

Setelah data yang diperlukan dalam penelitian ini terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah mengolah data, dengan menggunakan metode *editing, organizing, reduction, display* (Nawawi, 2012: 185). Untuk meyakinkan penulis terhadap derajat akurasi data yang telah diperoleh antara data yang dilaporkan dan data yang sebenarnya terjadi pada obyek penelitian ini, penulis melakukan uji *validitas* dan *reliabilitas* (Sugiono, 2005: 118-120). Dalam hal ini penulis menggunakan empat teknik

yang bisa dilakukan untuk menetapkan uji keabsahan data, dengan pertimbangan beberapa kriteria tertentu, yaitu; *credibility, transferability, dependability dan confirmability* (Bungin, 2006: 186).

Penyimpulan

Pengambilan kesimpulan dari hasil temuan di lapangan yang selanjutnya dikonfirmasi dengan teori yang relevan. Hasil dari temuan ini diharapkan dapat memformulasikan teori baru tentang implementasi sistem produk pembiayaan *muḍârabah* yang sesuai dengan kondisi saat ini, sebagaimana saran Burhan Bungin. (Bungin, 2006: 203).

Dalam hal ini penulis melakukan serangkaian wawancara dengan model tanya jawab, menggunakan lembaran yang berisi garis-garis besar yang meliputi; 1) sistem seleksi penetapan nasabah, 2) sistem penetapan besar kecilnya pembiayaan atau penyaluran, 3) sistem penentuan waktu atau lamanya kontrak, 4) sistem penentuan nisbah bagi hasil dan pengembalian modal dan 5) sistem pembinaan oleh pihak bank, untuk mendapatkan data yang diperlukan dari para informan. Teknik ini diharapkan mampu menggali dan mengumpulkan informasi mengenai masalah-masalah dalam penelitian ini, sehingga dapat menjawab permasalahan yang diteliti (Mulyana, 2006: 180).

Tinjauan Historis

Bentuk-bentuk perdagangan yang dikembangkan sekarang ini, sudah dipraktekkan pada zaman Jahiliyah. Bentuk-bentuk perdagangan itu misalnya *al-mushâarakah*, (mitrausaha), *muḍârabah*, (al-Maqdisî, 1995: 203). *Al-ijârah* (sewa-menyesewa), *al-takâful* (asuransi), *al-bay'*, kredit pemilikan barang (*al-murâbahah*),

pinjam dengan tambahan bunga (*ribâ*). (Rivai, dkk., 2010: 105). Bentuk-bentuk perdagangan tersebut telah berkembang di Jazirah Arab karena letaknya yang sangat strategis bagi aktivitas perdagangan pada waktu itu. Jazirah Arab berada di jalur perdagangan antara Asia-Eropa-Afrika, bersamaan dengan masa kejayaan Islam saat itu. Namun masa kejayaan itu tidak dapat dipertahankan akibat perpecahan dikalangan umat Islam yang disertai dengan keterbelakangan ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai korban dari kolonialisasi bangsa Eropa (Qardâwî, 2001: 50).

Mudârabah pada prinsipnya adalah sebuah kontrak antara kedua belah pihak yang berdasarkan saling percaya, bertanggung jawab (*al-amânah*), jujur (*al-şidq*), terbuka (*al-tablîgh*). Tiga pilar prinsip ini menjadi dasar disyariatkannya produk *mudârabah*. (al- Sharbînî, Al- Khatîb, Juz. II, tt, 77). Dalam perjalanannya, konsep *mudârabah* ini berkembang dan masuk pada sistem perbankan Islam yang dengan sendirinya, mau tidak mau, konsep fiqh akan bersentuhan dengan sistem pengelolaan keuangan modern seperti saat ini, semisal Bank Mua’amalat Indonesia (Yuwono, 2000: 88-111).

Mudârabah, sebagaimana disebutkan di atas, adalah termasuk dalam term perintah mencari karunia atau faql Allah ini dalam al-Qur’ân tersirat dari kata *wa- ibtaghû min faql-Allâh*, (Muhammad Fu âd ‘Abd al-Bâqî, tt.,131-134) seperti dalam Al-Qur’an,, al-Jum’ah [62] : 10. Dengan kelebihan itu, dia dapat meningkatkan derajat ketakwaannya dengan jalan menafkahkan sebagian hartanya ke jalan Allah. Perintah mencari rizki ini juga diimpelemintasikan dalam aktivitas atau kegiatan berbisnis, misalnya tentang perdagangan atau jual beli pada surat *al-Baqârah*; 275, *al- Nisâ’*; 30, 101, *al-Muzzammil*; 20. Dari sejumlah ayat itu, terdapat kata yang oleh sebagian besar ulama’ dijadikan sebagai akar kata *mudârabah* (Muntasir, 1972: 536), yaitu kata

daraba fi al- arđ, yang artinya berjalan di muka bumi atau bepergian ke suatu wilayah untuk sebuah kegiatan bisnis.

Pengertian *Mudârabah*

Mudârabah sesungguhnya belum dikenal pada masa Nabi Muhammad SAW, tetapi jauh sebelum Nabi Muhammad SAW, lahir sudah ada. Istilah itu muncul sebagai nama dari sebuah kerjasama bangsa semenanjung Arabia dalam kontek perdagangan para kafilah Arab sebelum Islam. Istilah itu berkembang luas ketika dalam sejarah bangsa ini berhasil menaklukkan beberapa wilayah seperti negara-negara termasuk Timur Dekat, Afrika Utara dan Afrika Selatan (Muhamad, 2010: 42). Al-Kahlânî mengatakan “umat Islam telah sepakat bahwa *mudârabah* adalah termasuk jenis dari akad *ijârah* (asalnya dari akad *ijârah*, hanya bedanya terletak pada kejelasan upah (*ujrah*). *Ijârah* upahnya jelas, tetapi pada akad *mudârabahujrah* tidak jelas, karena tergantung hasil yang diperoleh pada masa selesai kontrak (Al-Kahlânî, vol. iii, tt: 77).

Dalam bahasa Arab ada tiga istilah yang sering digunakan pada penyebutan akad semacam ini, yaitu *qirâd*, *muqârađah* dan *mudârabah*. Istilah ini hanya berbeda secara bahasa (*lûghah*), namun memiliki makna atau pengertian yang sama. Adanya perbedaan nama tersebut oleh Wahbah al-Zuhailî disebutkan karena faktor-faktor geografis. Abû Hanîfah dan Ahmad bin Hanbal di Irak menggunakan istilah *mudârabah*, dari akar kata *daraba* (ضرب), sedangkan Imam Mâlik dan Imam Shâfi’î menggunakan istilah *qirâd* atau *muqârađah* karena mengikuti kebiasaan di Hijaz (al-Zuhailî, Juz v, 2004: 3923). Al-Sharbînî dalam kitab Mughni al-Muhtâj, menyebutkan definisi kontrak *mudârabah* ini secara bersamaan. Beliau tidak menyebutkan perbedaan antara tradisi ulama’ Hijaz dan

ulama' Iraq. Dalam definisi yang diungkapkan berbunyi : القراض والمضاربة ان يدفع اليه مالا ليتجر فيه والربح مشترك* (Al-Sharbinî, 2009: 418).

Kata *muḍârabah* itu sendiri diambil dari akar kata *ḍaraba* dari sebuah ungkapan yang mempunyai arti berjalan di atas bumi atau sering disebut bepergian (*safar*), (al-Sarkhasî, 1989: 18), dalam rangka berdagang. Al-Qalyubi juga menjelaskan, bahwa *muḍârabah* adalah sebuah perjalanan di muka bumi ini dalam rangka mencari rizki (berdagang) (Al-Qalyûbî, Jil. iii, tt: 51).

Firman Allah :

لِذَبَاتِكُمْ فِي الْأَرْضِ فَضْلِهِ سَعٍ لِّمِ كُمْ تَأْتِيهِمْ مِنْ مَّرْمُولٍ
الصَّلَاةِ لِحَقِّهَا تِيمَ نَفَاتِكُمْ الَّذِينَ كَفَرُوا وَاللَّكَافِرِينَ
كَأَعْيُنِهِمْ وَيَلِينَا

“Dan apabila kamu bepergian di muka bumi, maka tidaklah mengapa kamu meng-qashar sembahyangmu, jika kamu takut diserang orang kafir. Sesungguhnya orang-orang yang kafir itu adalah musuh yang nyata bagimu.”

Firman Allah :

رِيضَةً رَبُّونَ فِي الْأَرْضِ رِيضَةً تَعُونَ مِنْهُ لِيُؤْتُوا
رِيضَةً تَعُونَ فِي سَبِيلِ الْفَقْرَاءِ تُولِيهِمْ مِنْهُ
أَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَقَرْضُوا اللَّهَ قَرْضًا
تَقْرَأُوا مِنْهُ لِيُؤْتِيَكُمْ بِهِ وَهُوَ لِلَّهِ خَيْرٌ
وَأَعْلَى حَسْرَةً لَعَنَ اللَّهُ الَّذِينَ كَفَرُوا

“dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, Maka bacalah apa yang mudah

(bagimu) dari Al-Qur'an dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik, dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu, niscaya kamu memperoleh (balasan) nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.”

Secara terminologi para ulama' madhhab dalam mendefinisikan *muḍârabah* menggunakan ungkapan yang berbeda-beda. Ayat-ayat tersebut di atas oleh para ulama' dianalogikan pada kegiatan-kegiatan kontrak bisnis antara dua belah pihak atau lebih. Tentu saja penafsiran ayat ini berangkat dari teradisi yang terjadi saat itu, baik sebelum Islam datang maupun Islam sudah lahir dan kemudian mengakui praktek tersebut (Illish, 1989: 317).

Secara umum definisi-definisi tersebut sesungguhnya dapat dipahami, namun demikian, masing-masing definisi tentu memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dan kekurangan tersebut dapat dilihat dan dibandingkan dengan definisi-definisi yang diungkapkan oleh masing-masing madhhab.

Madhhab Shâfi'î dan Hanbali misalnya, tidak menyebutkan sebagai sebuah kontrak atau kerjasama, namun keduanya mendefinisikan *muḍârabah* sebagai pemberian atau penyerahan uang kepada pihak lain. Makna pemberian ini sesungguhnya memiliki makna yang luas, tidak mengikat dan tidak berkonsekuensi apapun, padahal menurut penulis *muḍârabah* adalah sebuah kerjasama yang diikat atau terikat oleh perjanjian atau akad yang telah disepakati diawal kontrak oleh kedua belah pihak jelas memiliki konsekuensi yang harus ditaati oleh mereka.

Wahbah mendefinisikan bahwa *mudârabah* adalah penyerahan modal oleh pemilik modal (*rabb al-mâl*) kepada pengusaha (*muḍârib*) untuk dijalankan atau dikelola dalam sebuah usaha dagang dan keuntungannya dibagi antara kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan. Dengan adanya pernyataan keuntungan dibagi antara kedua belah pihak, maka jelas bahwa pengusaha atau pengelola (*muḍârib*) bukanlah seorang wakil tapi dia seorang mitra kerja yang keduanya berserikat untuk mendapatkan keuntungan (al-Zuhailî, Juz v, 2004: 3924).

Definisi-definisi tersebut di atas telah diilustrasikan secara lengkap oleh Al-Qaddûrî dengan mengutip pendapat para ulama', bahwa *mudârabah* adalah sebuah kerjasama antara dua belah pihak yang unsur-unsur yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak, yaitu adanya pemilik modal (*rabb al-mâl*), yang menyerahkan modal sepenuhnya kepada pengelola (*muḍârib*) untuk dijalankan dalam sebuah usaha produktif dan hasilnya atau keuntungannya (*al-riḥ*) dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat dalam kontrak kerja (al-Zuhailî, Juz v: 2004, 3924).

Dari beberapa definisi yang dipaparkan di atas dapat disimpulkan bahwa ; *mudârabah* adalah jenis usaha antara kedua belah pihak, pihak pertama (*rabb al-mâl*) menyerahkan modal untuk dikelola, dan pihak kedua *muḍârib* sebagai orang yang mengelola modal tersebut dan keuntungannya dibagi antara kedua belah pihak sesuai dengan nisbah bagi hasil yang sepakati di awal kontrak. Namun perlu diingat bahwa sebuah usaha tidaklah selalu mendatangkan keuntungan, akan tetapi dalam satu saat mungkin saja akan mengalami kerugian baik disengaja atau tidak disengaja. Apabila terjadi kerugian secara tidak sengaja, maka kerugian tersebut ditanggung oleh pemilik modal (*rabb al-mâl*) dan apabila kerugian tersebut disengaja atau

disebabkan oleh kelalaian pengusaha (*muḍârib*), maka ia harus bertanggung jawab atas kerugian itu.

Dasar Hukum *Mudârabah* dalam Al-Qur'an

Firman Allah dalam surat al-Jum'ah ayat 10:

فَقَاهِدَا يَتِ الصَّلَاتِ شَرُّ الْإِلَهِ رَوْضَابِ تَعْمُولِ
 فَضْلُ اللَّهِ أَذْكَرُ اللَّهُ تَلِيْعَ لَكُمْ لَمْ حُونَ و* لِذَاوِ
 تَجَارَاتِهِمْ وَالْفِرْعَوْنَ تَهْرَاكَ وَفَكَأَمْ قَلِيلًا مَعَلَهُ لِلَّهِ
 خَيْرٌ مِّنَ اللَّهِ هُوَ مِنَ اللَّهِ مَا وَ قَالَهُ يَرْأَى رَأَى قَيْنِ

“Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia (kelebihan) Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. Dan apabila mereka melihat perniagaan atau permainan, mereka bubar untuk menuju kepadanya dan mereka tinggalkan kamu sedang berdiri (berkhotbah). Katakanlah apa yang disi Allah lebih baik dari pada permainan dan perniagaan. Dan Allah sebaik-baik pemberi rizki.”

Ayat ini menunjukkan bahwa betapa Islam memiliki perhatian yang sangat besar kepada ummatnya untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan cara-cara yang benar dan halal yang sering diungkap dengan kata-kata *Ibtaghû* dan *idribû* (ابتغوا - اضرِبُوا).

Dalam surat al-Jum'at ayat 10 disebutkan dua kewajiban yang berjalan secara seimbang dalam hidup ini yaitu; *Pertama*, ditegaskan bahwa ibadah (salat Jum'at) harus segera ditunaikan apabila

Dari beberapa teks wahyu (al-Qur'an) tersebut di atas dan sebagaimana uraian pada bagian sebelumnya, bahwa kecenderungan pemaknaan oleh para ulama terhadap ayat-ayat tersebut pada akad *muḍârabah* tidak terlepas dari tradisi yang berjalan kala itu, dan kemampuan nalar para ulama' untuk memadukan antara konteks dan teks, betapa sentralnya peran nalar dan ijtihad para ulama'. Peran penting nalar adalah memediasi teks wahyu dengan konteks realitas kehidupan masyarakat. Lebih dari itu, nalar juga mempunyai fungsi memperpendek bentangan sejarah yang cukup panjang antara masa turunnya teks wahyu dengan konteks realitas yang terus berkembang.

Mengutip ungkapan Yasid bahwa, pada kenyataannya teks lahir bukan dalam ruang yang hampa, sebaliknya ia selalu muncul bersamaan dengan konteks realitas yang terus bergerak dinamis. Sudah barang tentu teks dalam hal ini memiliki pemaknaan yang luas menyangkut teks yang terintegrasi dengan konteks pengalaman sejarah umat manusia. Integrasi teks dengan realitas ini perlu *dielaborasi* secara sistematis, karena sejatinya hukum Allah tidak lahir, kecuali untuk konteks kemaslahatan umat manusia sepanjang sejarahnya (Yasid, 2007: 6-12).

Dasar Hukum *Muḍârabah* dalam *Al-Ḥadīth*

Dalam *ḥadīth* riwayat Ibn Mâjah:

عَنْ أَبِي بَسْمٍ قَالَ: كَلَّغَ بَسْمٌ رُحْمًا مَالِطًا لِبِئْرٍ إِذَا
 دَفَعَهُ ظَلَامًا بِشْتَاتٍ رَطَحَهُ لِمَلْحٍ بِهِ أَنْ لَمْ يَلْمُكَ بِهِ
 بِحُرِّهِ وَإِلَّا نَزَلَ بِهِ أَدْيُولًا لِيُرِيَهُ بِذَاتِ كَبْرٍ طَبْعًا،
 فَوَيْفَ لِي بِهَذَا مَوْضِعٍ فَوَيْفَ لِي بِهَذَا مَوْضِعٍ فَوَيْفَ لِي بِهَذَا مَوْضِعٍ
 - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَمْ يَجْزِ - أَزْه.

“Diriwayatkan dari Ibn ‘Abbas, beliau berkata: Bahwasanya Sayyidina ‘Abbas Ibn ‘Abd al-Muttalib ketika memberikan dana mudarabah ke mitra usahanya, maka ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah, dan membeli ternak yang berparu-paru basah. Jika menyalahi peraturan, maka yang bersangkutan harus bertanggung jawab atas dana tersebut. Lalu disampaikannyalah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW, dan Rasulullah-pun membolehkannya.” (HR. Ṭabrâni).

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشِيرٍ قَالَ قَالَ لِي أَبُو بَسْمٍ
 ثَابِتٌ بَطْنُ زَيْدٍ قَالَ قَالَ لِي أَبُو بَسْمٍ رُبُّ الْقَنَاسِ
 الرَّحْمَ نِ عَجِبَ لِمَا رَحِمَ سِدْرًا وَدَعَا نَصْرًا مَالِحٍ
 صُحْبُهُ يَنْبَعُ مِنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ لِي أَبُو بَسْمٍ
 وَ سَلَّمَ ثَلَاثًا نَفْسًا يَلْمُنُ كَلْبَةً يَأْتِي إِلَى أَجْلَمٍ وَقَرَأَ
 وَأَخَذَ مَالًا بَطْرًا لِلتَّلْعَلِيِّ يَتَلَبَّبُ بِهِ.

“Hasan Ibn Ali al-Khallal pernah menceritakan kepada kita Bishr Ibn Thâbit al-Bazzâr, beliau berkata: Nasr Ibn Qasim pernah menceritakan kepada kita dari Abd al-Rahman, Abd al-Rahim Ibn Dawud, dari Salih Ibn Suhaib, dari ayahnya, beliau berkata : bahwa Rasulullah SAW, bersabda ; Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan, yaitu jual beli secara tangguh, *muqaradah*, dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (Ibn Mâjah, tt, Juz. II: 768).

Rasulullah, sebelum menjadi Nabi, pernah bepergian ke Syam membawa barang dagangan Sayyidatina Khadijah dengan kontrak kerja sama (*isti'jâr*) dengan

upah tertentu, tetapi di saat yang lain Rasulullah SAW., menggunakannya dengan akad kerjasama *muḍârabah*. Setelah diangkat menjadi rasul, Rasulullah SAW., membolehkan kegiatan ini dan Islam mengakuinya. Hal serupa juga dipraktikkan oleh Abu Sufyân beserta kafilah dagangnya, Rasulullah mengakui praktik tersebut dan tidak melarangnya. (Shattâ, juz iii, 2009: 174).

Dasar Hukum *Muḍârabah* dalam *Al-Ijmâ'*

Muḍârabah sebagaimana disebutkan di atas oleh para ulama' disepakati kebolehannya (termasuk akad atau transaksi yang halal), karena transaksi ini termasuk kontrak kerjasama dengan prinsip saling menguntungkan dan saling tolong-menolong. (al-Bahûti, tt, Jilid, II: 327). Wahbah mengatakan, dengan mengutip pendapat Ibn Taymiyah, bahwa para ulama' telah sepakat tentang adanya praktik *muḍârabah* ini, karena didasarkan pada naş al-Qur'an, dan akad ini telah berjalan dan berlangsung sebelum Islam datang, yaitu pada masa jahiliyah. Kontrak ini pernah dilakukan oleh Rasulullah bersama Sayyidatina Khadîjah.

Sebenarnya hukum akad *muḍârabah* itu beragam tergantung diqiyaskan kepada akad apa. Awalnya kebolehan akad ini jika diqiyaskan kepada akad *musâqâh* karena didasarkan atas kebutuhan umat manusia saat itu, tetapi pada saat modern ini bergeser dan dapat dipraktekkan pada kegiatan usaha yang lain seperti perdagangan (al-Zuhaili, Juz. V, 2004: 3927).

Dasar Hukum *Muḍârabah* dalam *Al-Qiyâs* (analogi)

Para juris Islam bisa dikatakan sepakat atas validitas dalil ini (qiyas) dalam pengambilan kesimpulan hukum, sebab pada kenyataannya teks wahyu sudah

berhenti turun sepeninggal Rasulullah saw. Sementara itu persoalan kemanusiaan yang memerlukan ketentuan hukum terus bergulir seiring perputaran waktu. Tidak mungkin semua peristiwa hukum yang terus mengemuka ini dapat terliput secara tersurat dalam teks wahyu yang amat terbatas jumlahnya. Lantaran itulah maka penggunaan dalil qiyas merupakan keniscayaan untuk merespon aneka persoalan hukum yang terus bergulir sepanjang kehidupan sejarah manusia. Tidak sedikit peristiwa hukum yang didasarkan atas qiyas ini. (Khallâf, 1978: 52).

Dalam kitab-kitab fiqh klasik maupun kontemporer bentuk *muḍârabah* ini selalu dianalogikan kepada akad *musâqâh* (usaha pertanian), (al-Dîn, tt: Juz II, 243), karena akad tersebut masuk ke ranah pertanian dan dibutuhkan oleh umat "saat itu". Al- Jazîrî berpendapat, bahwa *muḍârabah* disamakan dengan akad *musâqâh* dan *muzâra'ah*, karena dua kegiatan usaha ini adalah kontrak antara dua orang, ada seorang pemilik lahan dan seorang pemilik pohon produktif, tetapi tidak memiliki keterampilan dan skil untuk melakukan usaha tersebut. Sementara di pihak lain ada orang yang tidak memiliki lahan atau pohon produktif, tetapi memiliki kemampuan dan skil untuk melakukan dan mengembangkan usaha tersebut. Kedua belah pihak, yang satu menyediakan lahan atau pohon produktif dan yang lainnya sebagai pengelola lahan dan pohon produktif tersebut dengan kesepakatan hasilnya dibagi antara mereka (Jazîrî, *Jil. III*, 2010: 14).

Akad *muḍârabah* ini oleh para ulama' dianalogikan pada *musâqâh* dan *muzâra'ah* tersebut, karena hal serupa terjadi pada dua akad ini, diantara mereka ada yang kaya atau berpunya, namun tidak berkemampuan untuk mengembangkan usaha. Sementara itu di pihak lain ada yang memiliki kemampuan atau skil untuk mengembangkan usaha mereka, namun tidak ada modal untuk itu. Dengan

demikian terjadi dua komunitas yang saling membutuhkan, yang satu menutupi kekurangan yang lainnya. Di sini pula terjadi prinsip tolong-menolong yang memiliki nilai saling menguntungkan, maka berdasarkan prinsip ini, Allah mensharif'atkan akad *muđârabah* ini untuk kemaslahatan umat dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Rukun dan Syarat *Muđârabah*

Ketentuan-ketentuan dimaksud adalah pernyataan (*sighat*), kedua belah pihak yang bersekutu (*al-âqidan*) dan modal (*ra's al-mâl*) dari pemilik modal. Muđammad al-Kâf menyebutkan rukun dari *muđârabah* ini ada enam (6) dengan rincian pemilik modal (*rabb al-mâl*), pengusaha (*'amil/ muđâarib*), modal (*mâl*), usaha (*'amal*), keuntungan (*ribh*) dan pernyataan dari kedua pihak (*sighat*) (al-Kâf, 2011: 123).

Jenis-Jenis *Muđârabah*

Kerjasama *muđârabah* bisa tidak terbatas (*muđlaqah*) atau tidak terbatas (*muqayyadah*), (al-Samarqandî, Juz iii, 1993: 22). Dalam kasus perjanjian tidak terbatas, kontrak ini tidak menjelaskan waktu, tempat bisnis, garis perdagangan yang jelas, industri atau jasa, siapa saja yang akan terlibat di dalamnya. Sedangkan dalam kasus *muđârabah* terbatas *muđârib* harus menghormati pembatasan yang telah dituangkan dalam perjanjian oleh *sâhib al-mâl*, jika terjadi pelanggaran atas ketentuan-ketentuan tersebut, maka *muđârib* harus bertanggungjawab dari semua konsekuensinya, karena dalam kasus *muđârabah* terbatas ini, semua dibatasi dengan jangka waktu atau periode tertentu. Dua jenis *muđârabah* tersebut adalah sebagai berikut;

- A. *Muđârabah muđlaqah* yaitu bentuk kerjasama antara pemilik modal (*şâhib al-mâl*) dan *muđârib* yang ruang cakupannya sangat luas, tidak terikat, tidak dibatasi oleh jenis usaha tertentu (spesifikasi) waktu dan tempat usaha. Dengan kata lain pemilik modal memberikan otoritas dan hak sepenuhnya kepada *muđârib* untuk mengelola modal yang sudah dipercayakan kepadanya.
- B. *Muđârabah muqayyadah* (sebagai kebalikan dari *muđârabah muđlaqah*), yaitu *muđârib* dibatasi dengan jenis usaha, tempat usaha dan waktu diberlakukannya kontrak. Pada jenis inilah pemilik modal (*şâhib al-mâl*) dapat mensyaratkan kepada pengelola modal (*muđârib*).

Implementasi Sistem Produk Pembiayaan *Muđârabah*

Sistem produk pembiayaan *muđârabah* tersebut, diimplementasikan untuk mengevaluasi kebijakan dan keputusan yang telah dituangkan dalam sebuah prosedur dan mekanisme tersebut, tidak jauh berbeda dengan konsep sistem yang dirumuskan oleh para ahli, (Jember, Dokumen 2016: 21-37). Alur kerja yang dilakukan oleh pihak Bank Mu'amalat Indonesia terdiri atas lima (5) sistem. Sistem tersebut antara lain:

- A. Seleksi penetapan nasabah pada produk pembiayaan *muđârabah*
- B. Penetapan besar-kecilnya pembiayaan yang meliputi; standar nasabah, standar dokumentasi pembiayaan, standar legalitas baik perorangan, kelompok atau badan usaha
- C. Sistem penentuan waktu
- D. Penetapan *nisbah*
- E. Sistem Pelaksanaan Perjanjian (akad)
- F. Sistem pembinaan pembiayaan *muđârabah*. (jember " wawancara" pada

tanggal 25 Januari 2016, jam 13.35 di ruang kerja).

Sistem Seleksi Penetapan Nasabah

Dari hasil telaah dokumen telah ditemukan tentang prosedur dan mekanisme penanaman dana dalam sektor pembiayaan. Dasar-dasar penentuan sasaran pasar penanaman dana atau pembiayaan, Bank Mu'amalah Indonesia memperhatikan portofolio usaha, bidang usaha yang berdampak akibat adanya resesi, memperhatikan siklus sektor usaha (siklus konversi aktiva), bidang usaha yang *halal* dan *ṭayyib*, sesuai dengan kebijakan yang diberlakukan, dengan segmentasi penanaman dana atau pembiayaan pada Usaha Kecil dan Usaha Menengah.

Dalam proses penetapan sebagai nasabah (*mudârib*), ada beberapa ketentuan yang secara permanen dijadikan acuan oleh bank yaitu; nasabah berwatak/ berkarakter baik, sikap jujur, ahli dalam mengelola dana (keuangan) bertanggung jawab, semangat untuk kerjasama, cakap, kondisi usaha nasabah sehat, dan nasabah memiliki jaminan.

Disamping itu, bank juga memperhatikan bukti-bukti yang kuat dan keterangan lainnya yang dapat memberikan kekuatan hukum tetap bagi bank. Proses selanjutnya dalam penetapannya sebagai nasabah, bank menggunakan sistem jaminan atau agunan dalam produk pembiayaan *mudârabah*: bentuk dari pada jaminan, nilai barang jaminan, status hukum dari jaminan yang diberikan. Selain itu, nasabah tidak punya masalah dengan pihak lain (bank lain): nasabah tidak memiliki masalah atau hubungan apapun dengan bank-bank lain yang pernah memberikan penanaman dana (kredit) sebelumnya, tidak memiliki tanggungan atau kewajiban apapun dengan bank lain.

Selain itu, bank melakukan identifikasi terhadap bidang usaha nasabah agar sesuai dengan skim shari'ah, sesuai dengan petunjuk prosedur dan mekanisme pembiayaan. Identifikasi tersebut adalah: usaha yang dimiliki nasabah termasuk usaha yang diperbolehkan oleh shari'ah atau dilarang, kebutuhan fasilitas dari nasabah, memahami karakteristik seluruh produk-produk funded maupun non funded yang dimiliki oleh BMI, memberikan jenis fasilitas pembiayaan yang secara lengkap aspek rukun dan syarat dari jenis fasilitas yang akan dipergunakan, nasabah orang baik-baik atau cakap, bukan peminum, penjudi dan sebagainya.

Sementara dari hasil wawancara oleh peneliti dengan pihak manajemen, direktur (perspektif pelaku), ditemukan, bahwa dalam hal penetapan nasabah, bank melakukan identifikasi terhadap bidang usaha nasabah agar sesuai dengan skim shari'ah, sesuai dengan petunjuk prosedur dan mekanisme pembiayaan. Identifikasi tersebut adalah : 1) Apakah bidang usaha yang dimiliki nasabah termasuk usaha yang diperbolehkan oleh shari'ah atau dilarang, 2) Identifikasi tentang kebutuhan fasilitas dari nasabah, dan fasilitas dari BMI digunakan untuk apa saja, 3) Memahami karakteristik seluruh produk-produk yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia, 4) Memberikan jenis fasilitas pembiayaan yang sesuai dengan memperhatikan pemenuhan secara lengkap aspek rukun dan syarat dari jenis fasilitas yang akan dipergunakan, 5) tujuannya untuk apa, 6) nasabah orang baik-baik, bukan peminum, penjudi dan sebagainya, 7) dari hasil cek ini secara pasti diketahui tentang pembiayaan dari nasabah, kemudian ditawarkan jenis fasilitas pembiayaan yang sesuai dengan memperhatikan pemenuhan secara lengkap aspek rukun dan syarat dari jenis fasilitas funded maupun non funded yang akan dipergunakan. (Jember, wawancara, 2016).

Ibu hasanah saat diwawancarai mengatakan, bahwa pada saat mengajukan pinjaman pembiayaan pada bank dua bulan kemudian ada survi untuk memastikan usaha yang dijalankan. Dari hasil survi tersebut sudah dipastikan dan ditetapkan sebagai nasabah dari Bank Muamalat Indonesia (Situbondo, *wawancara*, 2016).

Demikian juga disampaikan oleh Khalilurrahman seorang nasabah setelah diwawancarai mengatakan, bahwa sebelum ditetapkan sebagai nasabah, Bank Muamalat Indonesia memang telah melakukan survi untuk memastikan lokasi dan usaha yang akan dikembangkan (Banyuwangi, *wawancara*, 2016).

Ulama' sepakat, bahwa *mudârabah*, pada prinsipnya adalah sebuah kontrak yang berdasarkan prinsip saling percaya, saling memberikan informasi yang benar (*simetry information*) antara kedua belah pihak *ṣâhib al-mâl* dan *mudârib*, bertanggung jawab atas semua resiko karena kelalaian dan kesengajaan (*al-amânah*), jujur (*al-sidq*), yaitu jujur dalam melakukan usaha, tidak memanipulasi data, tidak ingkar janji, terbuka, yaitu memberikan keterangan dengan apa yang sesungguhnya terjadi (*al-tablîgh*). Tiga pilar prinsip inilah yang menjadi dasar dishari'atkannya produk *mudârabah*. (al- Sharbînî, al- Khatîb, Juz. II, tt: 77).

Dengan demikian, dan terlepas dari perbedaan pendapat para ulama', menurut penulis, produk pembiayaan *mudârabah* pada prinsipnya adalah sebuah kegiatan usaha yang didasarkan atas sikap saling percaya, seperti perilaku yang telah ditunjukkan oleh Rasulullah dan para sahabat-Nya. Seorang pengusaha dituntut untuk berperilaku jujur, bertanggung jawab dan terbuka, memberikan informasi yang benar dan diyakini kebenarannya oleh pihak lain (*simetry information*) sebagaimana peristiwa yang terjadi kepada baginda Nabi SAW, dan para sahabat-Nya, sehingga

intervensi pengelolaan dan manajemen dapat diabaikan atau tidak diperlukan.

Namun demikian pada saat ini, menurut penulis, para pelaku bisnis, antara pihak-pihak yang berkepentingan tidaklah semuanya memiliki sifat-sifat seperti yang diutarakan di atas dan dapat diandalkan kejujurannya (*moral hazard*). Tidak banyak pengusaha yang berperilaku jujur, amanah dan terbuka. Oleh karena itu, sangat dimungkinkan adanya kesepakatan lain, selain yang tertulis dalam akad saat dilakukan di awal kontrak. Bank Mu'amalat Indonesia telah melakukan kesepakatan-kesepakatan ini, mengingat dana yang ditanamkan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan ini bukannya murni milik bank sendiri, tetapi milik para nasabah yang mempercayakan modalnya untuk dikelola oleh bank Islam. Kesepakatan-kesepakatan tersebut dapat dilakukan pengawasan, evaluasi, monitoring dan pelaporan bahkan pembinaan atas usaha apapun yang dimiliki oleh nasabah (*intervensi manajemen*). Kesepakatan ini, sedikit atau banyak akan menimbulkan kesan bagi para nasabah, bahwa sistem yang diberlakukan oleh bank cukup rumit.

Sistem Penetapan Besar-Kecilnya Pembiayaan

Dalam prosedur dan mekanisme pembiayaan *mudârabah*, terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah. Tahapan tersebut dilakukan dengan proses pengkajian atas data diri calon nasabah dan tujuan pinjaman. Dalam pembiayaan *mudârabah* ini, bank akan menginvestasikan modalnya pada usaha yang bersifat produktif dan digunakan untuk pengembangan usaha dengan memenuhi syarat-syarat.

Metode yang digunakan oleh bank untuk mengevaluasi kebutuhan pembiayaan menggunakan prinsip *mudârabah*, berapa porsi modal nasabah dan berapa porsi

investasi pembiayaan oleh bank. Artinya besar dan kecilnya pembiayaan dirumuskan dengan total kebutuhan investasi dikurangi modal sendiri adalah merupakan kebutuhan dana yang bisa diperoleh nasabah dan bank.

Dalam prosedur dan mekanisme pembiayaan *mudârabah*, bank mempunyai beberapa tahapan dan cara yang harus dipenuhi oleh calon nasabah. Ketentuan ini merupakan proses pengkajian atas data diri calon nasabah dan tujuan pinjaman. Dalam pembiayaan *mudârabah* ini bank akan menginvestasikan modalnya pada usaha yang bersifat produktif dan digunakan untuk pengembangan usaha. Untuk itu prosedur dan mekanisme yang ditetapkan bank dalam pembiayaan *mudârabah* mempunyai syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah, tidak hanya bersifat administratif tetapi juga terdapat ketentuan umum yang menjadi pedoman berlakunya pembiayaan *mudârabah*. Besar kecilnya pembiayaan (platfon) itu dapat diukur, apakah nasabah ini masih baru atau usahanya sudah berjalan (Jember, *wawancara*. 2016)

Dilihat dari seberapa besar kebutuhan modal usaha nasabah, berapa kelayakan pembiayaan yang harus ditetapkan dan dicairkan kepada nasabah, sesuai dengan pedoman dari bank. Metode yang digunakan oleh bank untuk mengevaluasi kebutuhan pembiayaan adalah: 1) bank harus mengetahui total kebutuhan dana untuk rencana investasi nasabah, 2) bank harus mengetahui berapa porsi modal sendiri (nasabah) yang akan dipergunakan untuk investasi tersebut, 3) perumusan : total kebutuhan investasi dikurangi modal sendiri adalah merupakan kebutuhan dana yang bisa diperoleh nasabah dan bank.

Dari hasil wawancara dengan nasabah, ibu Hasanah dan H. Khalilurrahman mengatakan, bahwa besarnya pinjaman atau pembiayaan yang diterimanya melalui hasil survei awal oleh pegawai atau petugas bank sebanyak satu

kali kunjungan. Setelah berselang beberapa hari dan diperkirakan satu minggu baru saya dipanggil untuk menandatangani kontrak selama tiga tahun dengan jumlah uang pinjaman pembiayaan sebesar Rp 5.000.000 (lima juta rupiah) (Situbondo, *wawancara*. 2016).

Pernyataan yang sama disampaikan oleh H. Khalilurrahman, setelah berhasil diwawancarai ia mengatakan, bahwa setelah dilakukan survei dari pihak bank (kira2 satu kali) saya dipanggil menghadap pimpinan bank untuk menandatangani kontrak pembiayaan atau pinjaman selama 3 tahun dengan jumlah pinjaman pembiayaan sebesar Rp 100.000.000 (Banyuwangi, *wawancara*, 2016).

Ulama' sepakat, bahwa kerjasama dalam sebuah usaha, modal disyaratkan harus jelas (terukur) jumlah dan jenisnya serta diketahui oleh kedua belah pihak pada waktu perjanjian berlangsung, berupa uang, bukan barang. Namun *Hanafî* membolehkan modal *mudârabah* berupa barang dagangan dengan kesepakatan kedua belah pihak. (al-Jazîrî, Abd Raḥmân, Jil. III, 2010: 44). Modal harus dalam bentuk uang tunai, bukan dalam bentuk tanggungan hutang, karena jika dalam bentuk tanggungan hutang, maka tidak terjadi serah terima antara kedua belah pihak, diserahterimakan secara langsung kepada pengelola, agar dapat melakukan kerjasama ini dengan baik.

Jumhur *fuqaha'* sepakat tentang hal ini, yakni modal diarahkan secara tunai kepada pengelola, namun demikian Imam Hanafi dalam menanggapi persoalan ini lebih simpel dan fleksibel, yaitu apabila angsuran pencairan dana tersebut atas kehendak pengusaha, maka hukumnya boleh atau tidak batal. Disisi lain, *mudârib* diperbolehkan menggabungkan dirinya sendiri dengan modal *mudârabah* tersebut atas ijin dari pemilik modal (*ṣâhib al-mâl*). Sedangkan berkenaan dengan biaya pengelolaan, ulama' sepakat, bahwa biaya operasional dalam menjalankan tugas untuk

kepentingan bisnis ini diambilkan dari modal yang dikururkan oleh investor kepada pengelola (al-Jazîri, Abd Raḥmân, Jil. III, 2010, 44).

Sistem Penentuan Waktu

Dalam hal penetapan waktu pada kontrak ini, secara garis besar di Bank Mu'amalat Indonesia sudah ada mekanisme dan prosedurnya, ada yang disebut dengan *single nisbah*, jangka waktu kontraknya setidak-tidaknya satu tahun. Ada yang disebut dengan *multi nisbah* dengan jangka waktu kontraknya setidak-tidaknya tiga tahun. Semua aturan ini sudah ditetapkan dengan sebuah aturan yang sudah baku.

Bank Mu'amalat Indonesia Cabang Jember dalam menjalankan produk ini, menggunakan jenis *mudârabah* terbatas (*mudârabah muqayyadah*). Penetapan waktu *single nisbah*, waktunya ditentukan selama satu tahun dan *multi nisbah* ditentukan selama tiga tahun. Selain itu bank dapat melakukan intervensi manajemen, melakukan pengawasan, melakukan evaluasi dan monitoring terhadap usaha nasabah, bahkan bank dapat melakukan pembinaan usaha milik nasabah. Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (Jember. *Wawancara*. 2016).

Ibu Hasanah setelah berhasil diwawancarai ia mengatakan, bahwa kontrak pinjaman pembiayaan usaha yang ia lakukan dengan bank hanya selama tiga tahun saja. Khalilurrahman menyampaikan ketika diwawancarai, ia mengatakan bahwa kontrak yang ditandatangani dalam pengembangan usaha kantin sekolah adalah selama 15 tahun. Kontrak 15 tahun ini dilakukan dan disetujui oleh pihak bank, karena batas maksimal waktu kontrak yang disediakan oleh bank hanya 15 tahun dan dapat diperpanjang lagi. Dan untuk kedepan insya Allah akan diperpanjang lagi karena

ini milik sekolah. kantin tersebut bisa digunakan mendidik dan melatih siswa dalam wirausaha dari kantin yang kita miliki ini mendapatkan profit kami (Banyuwangi, *wawancara*. 2016).

Mazhab Ḥanafiyah dan Imam Aḥmad, membolehkan hal tersebut. Sementara madhhab Shâfi'iyah dan Mâlikiyyah tidak membolehkan. Ulama' sepakat, bahwa jenis *mudârabah* ada dua, yaitu *mudârabah muṭlaqah* dan *mudârabah muqayyadah* (sebagai kebalikan dari *mudârabah muṭlaqah*), yaitu *mudârib* dibatasi dengan jenis usaha, tempat usaha dan waktu diberlakukannya kontrak pembiayaan. Pada jenis inilah pemilik modal (*ṣâhib al-mâl*) memberikan persyaratan kepada *mudârib* dengan kesepakatan-kesepakatan bersama antara kedua belah pihak (*ṣâhib al-mâl mudârib*) (al-Zuhaili, Juz v, 2004: 3928).

Dalam praktek perbankan Islam, dipilih *mudârabah* bentuk kedua yaitu *mudârabah* terbatas dan terikat (*mudârabah muqayyadah*), yaitu terikat waktu, terikat dengan bentuk usaha yang dilakukan dan sebagainya. Pada *mudârabah muqayyadh* ini, *mudârib* tidak bebas mengatur, menset-up, memenej modal yang dipercayakan kepadanya untuk dikelola dan dikembangkan dalam rangka mendapatkan keuntungan.

Dalam kegiatan bisnis kedua ini, sangat dimungkinkan adanya sistem pengelolaan modal dapat dilakukan kontrol, pengawasan, pembinaan yang dapat membantu (*al-mu'in*). Logikanya, karena modal yang ditanamkan dalam bentuk pembiayaan ini, bukanlah modal milik bank sendiri, tetapi merupakan titipan atau amanah yang diberikan oleh nasabah atau pihak ketiga untuk dapatnya dikembangkan dalam rangka mendapatkan keuntungan dengan prinsip tabungan (*wadi'ah yad al-damânah*), dalam durasi waktu yang telah ditentukan.

Pihak ketiga tersebut dapat mengambil dana yang dititipkan tersebut

sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam kontrak (*limite waktu*). Persoalan ini, menuntut bank untuk benar-benar mempertanggung-jawabkan kepada nasabah pihak ketiga. Adanya didline waktu dan keterikatan atau keterbatasan jenis usaha dalam kontrak ini menurut Imam *Abû Hanîfah* dan *Imâm Aḥmad*, hukumnya boleh. Oleh karena itu, menurut peneliti, produk pembiayaan jenis ini, pemilik modal dapat melakukan intervensi manajemen dalam rangka pembinaan usaha nasabah dengan harapan nasabah dapat mengembangkan usaha yang dikelolanya (al-Zuhailî, Juz v, 2004: 3928).

Sistem Penetapan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan

Dari hasil wawancara dan telaah dokumen, telah ditemukan dasar analisa dan penentuan nisbah bagi hasil. Bank memiliki aturan main sebagaimana yang dipaparkan oleh direktur dan merujuk pada dokumen tentang prosedur dan mekanismenya, misalnya, obyek bagi hasil yang diinginkan bank menggunakan *revenue sharing*, dari *return* atau hasil yang diinginkan oleh bank dalam menyalurkan pembiayaan pada nasabah, berapa lama jangka waktu bank berinvestasi dalam bentuk penyaluran pembiayaan kepada nasabah, kemampuan nasabah, resiko yang akan diterima oleh bank selama waktu kontrak pembiayaan berjalan.

Sedangkan nisbah bagi hasil yang diperoleh dari keuntungan usaha harus sesuai dengan kesepakatan pada awal akad, yaitu besarnya porsi nisbah *sâhib al-mâl* dan *muḍârib*, tetap sama selama jangka waktu akad atau periode, jika menggunakan *single nisbah*, contoh porsi nisbah *sâhib al-mâl* 35%, *muḍârib* 65% dengan obyek bagi hasil *revenue sharing*. Sedangkan sistem *multi nisbah*, maka besar porsi nisbah akan berubah dalam perhitungan bagi hasil. Contoh porsi nisbah

sâhib al-mâl, tahun pertama adalah 35%, tahun kedua adalah 45%, tahun ketiga 55%, jika jangka waktu akad 3 tahun.

Penentuan nisbah bagi hasil dalam produk *muḍârabah*, merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan pada awal kontrak (akad). Dalam penentuan nisbah ada prosedur dan mekanisme yang sudah ditetapkan oleh bank, yaitu memperhatikan unsur-unsur penting yang dapat mempengaruhi penentuan nisbah.

Dari hasil telaah dokumen ada lima (5) unsur yang menjadi pertimbangan dalam menentukan nisbah, yaitu; a) obyek bagi hasil yang diinginkan oleh bank, b) *return* atau hasil yang diinginkan, lama jangka waktu bank berinvestasi, c) kemampuan nasabah (dalam hal *cash flow*) dari hasil usaha nasabah, d) resiko yang akan diterima oleh bank dan e) asumsi-asumsi yang mendasari pembuatan proyeksi *cash flow* nasabah. (Dokumen, 2016). Penentuan nisbah bagi hasil tersebut adalah *single nisbah*, yaitu besarnya porsi nisbah *sâhib al-mâl* dan *muḍârib* tetap sama selama jangka waktu akad atau periode, *sâhib al-mâl* 35 %, *muḍârib* 65 % dengan obyek bagi hasil *revenue sharing*, maka dalam setiap perhitungan bagi hasil, porsi nisbah tersebut yang tetap dipakai. Sedangkan *multi nisbah*, besarnya porsi nisbah *sâhib al-mâl* dan *muḍârib* berbeda-beda selama jangka akad atau periode dengan porsi nisbah bagi hasil *sâhib al-mâl* tahun 1, adalah 35%, tahun II 45 % dan tahun III 55% dalam jangka waktu selama tiga tahun. Berkenaan dengan keuntungan usaha, bank menggunakan proyeksi pendapatan atau keuntungan usaha pada setiap penghitungan keuntungan usaha.

Hasil wawancara dengan H. Khalilurrahman, A. Munib Syafaat, (Banyuwangi, wawancara, 2016) ibu Hasanah (Situbondo, wawancara, 2016), mereka mengatakan, bahwa memang ada ketentuan tentang penetapan nisbah itu dan mereka

mengikuti apa yang sudah tertera dalam ketentuan tersebut setelah mereka mengerti dan memahami tentang nisbah itu. Dari kesepakatan antara mereka dengan pihak bank ditetapkanlah masing-masing besaran bagi hasil dan besaran setoran selama kontrak berlangsung dengan jumlah dan nominal yang sama dalam setoran setiap bulan.

Dari paparan tersebut di atas dapat dipahami, bahwa nisbah bagi hasil merupakan unsur yang wajib disebutkan pada saat kontrak dilakukan. Jika nisbah ini tidak disebutkan pada saat kontrak berlangsung, maka akan terjadi kesalahpahaman dan dapat dimungkinkan hasil atau keuntungan akan dibagi secara sama. Penyebutan yang berupa nisbah bagi hasil pada awal kontrak adalah lebih baik, karena untuk menghindari munculnya kesalahpahaman dikemudian hari (pada saat pembagian hasil).

Berkenaan dengan keuntungan usaha, selama yang saya tahu adalah menggunakan proyeksi, yang akhirnya disesuaikan dengan penyertaan modal pembiayaan yang diberikan. Sedangkan sistem pengembalian dana dalam penanaman dana atau pembiayaan seperti yang dimaksudkan dalam penelitian saudara, sesungguhnya sistemnya tergantung kesepakatan antara nasabah dengan lembaga keuangan yang dituangkan dalam perjanjian tertulis (akad) serta mempertimbangkan kemampuan nasabah. Pernyataan yang sama disampaikan oleh ibu Hasanah Desa Olean Mimbaan Panji Situbondo (Situbondo, *wawancara*, 2016).

Artinya mereka sepakat, bahwa usaha itu ada kalanya untung, ada kalanya rugi dan ada kalanya *balance*. Menurut mereka penelitian yang dilakukan ini adalah produk perbankan yang sangat rentan dengan resiko, memang perlu ada pengawasan, laporan keuangan berkala untuk mengetahui arus kas yang berjalan setiap bulan. Jadi adanya proyeksi

keuntungan usaha dalam produk ini kurang tepat dalam konsep *mudârabah*.

Dalam transaksi kerjasama *mudârabah*, semua definisi yang terungkap dari beberapa ahli dalam *kutub fihiyah*, menyebutkan adanya keuntungan secara implisit dengan kata-kata *al-ribh baynanâ*, yakni keuntungan dibagi antara kita. Al-Kâsânî mensyaratkan, bahwa keuntungan itu harus diambilkan dari hasil usaha yang diperoleh setelah dikurangi modal usaha dan dilakukan secara cermat. Bagi hasil dari keuntungan usaha tersebut, harus dinyatakan dengan menggunakan istilah nisbah bagi hasil, seperti separuh, sepertiga, seperempat dan sebagainya, tidak boleh ditentukan dalam jumlah nominal. Apabila ditentukan dengan jumlah nominal, berarti *shâhib al-mâl* telah menetapkan keuntungan tetap dari sebuah usaha yang belum tentu berhasil dan bahkan rugi, dan jika demikian, maka akan membawa kepada perilaku atau praktek riba yang jelas dilarang dalam Islam.

Dari beberapa referensi, nisbah pembagian keuntungan ditentukan dengan prosentase, semisal, 50:50%, 60:40% 65:35% untuk pengusaha dan pemilik modal. Nisbah harus sesuai dengan kesepakatan, berarti keuntungan tersebut tidak dibagi secara sama (Al-Kâsânî, Juz. 6, 1986: 127). Wahbah mengatakan, bahwa perbedaan prosentase nisbah bagi hasil ini, membedakan antara *al-Ijârah* dan *mudârabah*. Dalam *al-Ijârah*, ujrahnya jelas nominalnya, tetapi dalam *mudârabah* ujrahnya tidak diketahui, itu sebabnya dalam akad *mudârabah* tidak boleh menggunakan nominal dalam pembagian hasil, harus menggunakan prosentase dari hasil.

Keuntungan harus menjadi hak bersama (Rush, tt: 179). Keuntungan tidak boleh ditentukan berdasarkan asumsi, karena keuntungan sebuah usaha bersifat fluktuatif. Abû Hanîfah menganggapnya bukan akad *mudârabah*, tetapi itu merupakan pinjaman (*qard*) dan *mudârib* tetap menanggung semua resiko kerugian yang

terjadi. Kaitannya dengan pendapatan atau keuntungan usaha, ulama' sepakat, bahwa keuntungan tidak boleh menggunakan proyeksi, jika hal itu dilakukan, maka akan memberatkan *muḍārib*, sebab logikanya dalam melakukan usaha apapun tidak dapat dipastikan beruntung, dan ini resiko yang harus ditanggung bersama dalam melakukan kontrak *muḍārabah*.

Sejauh pengetahuan penulis, belum ditemukan pendapat yang membolehkan asumsi-asumsi atau proyeksi dalam menetapkan keuntungan sebuah usaha (*sangat fluktuatif*). Oleh karenanya, maka penggunaan asumsi-asumsi atau proyeksi-proyeksi keuntungan usaha adalah tidak dapat dibenarkan. Persoalan ini akan menimbulkan kesan yang kurang baik dimasyarakat, karena sistem ini akan berimplikasi pada persepsi masyarakat, bahwa bank Islam tidak berbeda dengan bank konvensional.

Sistem arus kas (*cash flow*) adalah arus masuk dan arus keluar atau setara kas dalam periode tertentu yang berjangka pendek dalam pengelolaan uang sebuah perusahaan. Sistem ini digunakan oleh bank ketika bermitra dengan nasabah untuk memperkirakan arus kas dimasa mendatang, mengevaluasi pengambilan keputusan manajemen, menentukan kemampuan perusahaan untuk membayar deviden dan untuk menunjukkan laba bersih terhadap perubahan kas perusahaan.

Dengan sistem ini bank mengetahui berapa kekayaan usaha milik nasabah, berapa kebutuhan modal usaha yang diinginkan nasabah dan berapa pula dana yang akan diberikan oleh pihak bank. Disamping itu, penggunaan sistem arus kas ini untuk mengetahui penghitungan berapa besar pendapatan usaha milik nasabah dalam periode tertentu untuk kemudian dijadikan dasar asumsi dan proyeksi pada pendapatan usaha nasabah masa selanjutnya. Penggunaan asumsi dan proyeksi perolehan keuntungan usaha oleh

pihak bank kepada nasabah tidak perlu dilakukan, karena pihak bank dapat mengukur dan memastikan pendapatan usaha nasabah dengan penghitungan arus kas masuk dan arus kas keluar (*cash flow*) yang dilaporkan setiap periode.

Sistem Pelaksanaan Perjanjian (Akad)

Perjanjian *muḍārabah* dapat dilakukan perjanjian secara formal atau in formal, tertulis maupun lisan. Dalam al-Qur'an disebutkan adanya perjanjian tertulis dan adanya saksi yang memadai, sehingga terhindar dari kesalahpahaman. Perjanjian atau kontrak *muḍārabah* secara terbatas atau tidak terbatas. Jika dilakukan secara terbatas, maka hal itu harus dicantumkan dalam perjanjian dan *muḍārib* harus mematuhi dan menghormati batasan-batasan yang diberikan oleh *ṣāhib al-māl*.

Dari telaah dokumen ditemukan, bahwa dalam perjanjian pihak bank harus mendatangkan saksi sesuai dengan format perjanjian yang telah ditetapkan. Sedikitnya saksi yang harus didatangkan 2 orang agar pengusaha (*muḍārib*) benar-benar dapat menjalankan tugasnya sebagai pengelola modal yang diberikan itu dengan sebaik-baiknya. Sementara dalam buku panduan dan pedoman Bank Muamalat Indonesia dijelaskan, bahwa akad yang sah, sebagaimana yang dimaksud dalam pasal 26 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, bagian ke III, tentang 'aib kesepakatan, adalah akad yang disepakati dalam perjanjian, tidak mengandung unsur *ghalaṭ* atau *khilāf*, tidak dilakukan dibawah *ikrāh* atau paksaan, tidak *taghrīr* atau tipuan, dan tidak *ghubn* atau penyamaran, dilakukan dengan jelas, baik secara lisan, tulisan dan atau perbuatan.

Dari hasil wawancara dengan Pimpinan Bank Muamalat Indonesia Jember dikatakan bahwa dalam perjanjian *muḍārabah* dapat dilakukan perjanjian formal atau nonformal, tertulis maupun lisan.

Dalam al-Qur'an ditetapkan pada perjanjian tertulis dan ada saksi yang memadai untuk menghindari kesalahpahaman. Perjanjian atau kontrak *mudârabah* dapat dilakukan secara terbatas atau tidak terbatas, dan bank (*ṣâhib al-mâl*) memilih cara yang kedua (terbatas) atau disebut dengan *mudârabah muqayyadah*. Dengan demikian, maka *mudârib* harus menghormati batasan-batasan yang dibuat oleh bank.

Sistem Pembinaan Pembiayaan Mudârabah

Bank akan melakukan pembimbingan, pembinaan dan pendampingan bagi nasabah dalam produk pembiayaan ini secara berkala, dengan melakukan evaluasi pada usaha yang telah dijalankan oleh nasabah, agar kondisi usaha menjadi lebih baik. Proses ini dilakukan dengan tindakan atau kegiatan yang secara berdaya guna dan berhasil untuk memperoleh keuntungan yang lebih baik. Disamping itu bank melakukan pemantauan, mengamati atau memeriksa dengan cermat, apakah dana yang disalurkan oleh Bank Muamalat Indonesia sudah sesuai dengan tujuan semula.

Metode pembinaan dan pemantauan penanaman dana dengan langkah-langkah yang diambil adalah:

- A. membina hubungan baik dengan nasabah secara regular,
- B. memperhatikan kelangsungan usaha nasabah terutama yang berkaitan dengan produk yang dihasilkannya,
- C. membantu menyelesaikan permasalahan-permasalahan di bidang keuangan terutama yang berkaitan langsung dengan penyelesaian problem *cash flow* jangka pendek dan bisa juga bertindak sebagai konsultan keuangan (*financial advisor*),
- D. memperhatikan kondisi keuangan nasabah secara intens,

- E. memperhatikan faktor-faktor penting yang berhubungan dengan tingkat kejujuran,
- F. mengupayakan kepatuhan nasabah dalam memenuhi kewajiban kepada bank,
- G. memantau gejala awal/indikasi akan terjadinya penanaman dana atau pembiayaan bermasalah dari nasabah,
- H. terus melakukan pembinaan terhadap nasabah bermasalah yang masih ada harapan untuk diselamatkan.

Unsur terpenting dari pelaporan yang dilakukan adalah kondisi atau keadaan sebenarnya saat dilaporkan (kondisi terbaru atau terakhir nasabah), meliputi; pengurus perusahaan, jenis fasilitas, riwayat fasilitas, kegunaan fasilitas, besarnya *plafond*, kewajiban bulanan, baki debit, tunggakan angsuran, jatuh tempo fasilitas, kualifikasi angsuran (kolektibilitas), kinerja perusahaan selama satu tahun terakhir, kedudukan perusahaan di pasar, kemampuan mengelola harta perusahaan, kemampuan mengelola sumber daya manusia dan kemampuan memperoleh keuntungan dsb (Jember, *wawancara*, 2016).

Dari hasil wawancara ditemukan, bahwa pihak bank, selain melakukan pengawasan secara administratif kepada nasabah, juga melakukan pendampingan manajemen sebagai bentuk pembinaan. Proses pembinaannya adalah terus mengupayakan agar kondisi usaha nasabah menjadi lebih baik, yaitu dengan cara melakukan tindakan atau kegiatan yang dilakukan secara berdayaguna, dapat memperoleh hasil atau keuntungan yang lebih baik. Sedangkan proses pemantuan, adalah mengamati atau memeriksa dengan cermat, apakah dana pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Muamalat Indonesia sudah sesuai dengan tujuan semula.

Artinya pihak bank, selain melakukan pengawasan secara administratif kepada nasabah, juga melakukan pendampingan *management*,

agar kondisi usaha nasabah menjadi lebih baik, yaitu dengan cara melakukan tindakan atau kegiatan yang dilakukan secara berdaya guna dan berhasil guna untuk memperoleh hasil yang lebih baik. Bank melakukan pemantauan, pengamatan atau memeriksa dengan cermat, apakah dana yang disalurkan oleh Bank Muamalat sudah sesuai dengan tujuan semula. Dari wawancara bersama nasabah ditemukan fakta, bahwa pihak bank tidak pernah melakukan pendampingan apapun sebagaimana yang disampaikan oleh H. Kholilurrahman dan ibu Hasanah. Penulis mencoba melakukan wawancara dengan praktisi perbankan Islam, konsultan bank Islam yang memiliki kualifikasi perbankan Islam. Dari hasil pelacakan wawancara, telah didapatkan beberapa informasi yang berkaitan dengan sistem produk pembiayaan *mudârabah*.

Temy Wijaya seorang praktisi dan konsultan perbankan Islam sudah lama bergelut di perbankan Islam mengatakan; Perbankan Islam, termasuk Bank Mu'amalat Indonesia dalam operasionalnya berdasarkan undang-undang dan fatwa Dewan Shari'ah. Lembaga keuangan yang menggunakan prinsip shari'ah pada produk penyertaan adalah *mudârabah*, *mushârahah* dan *murâbahah*. Harapan saya, bagaimana dalam produk-produk perbankan ini dapat menyiapkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas, mengerti sepenuhnya aspek *fiqh muâmalah*, produk bank secara keseluruhan, peraturan-peraturan dari regulator, baik otoritas jasa keuangan (OJK) maupun Dewan Shari'ah Nasional Majelis Ulama' Indonesia (DSN-MUI), dan menerapkannya secara utuh (*kaffah*), terutama yang berkenaan dengan pertanyaan saudara yaitu akad *mudârabah* di perbankan Islam.

Berkaitan dengan apa yang disebut *cash flow* ia mengatakan, bahwa *Cash flow* atau aliran kas adalah penghitungan keuangan yang memperhitungkan antara

kas masuk dan kas keluar sehingga akan diketahui waktu suatu usaha tersebut mengalami kelebihan dana ataupun kekurangan dana. Kelebihan dana digunakan untuk membayar kewajiban, investasi atau ekspansi usaha. Bila terjadi kekurangan dana, maka perusahaan melakukan strategi meminjam kepada lembaga keuangan, atau menjual saham, atau menjual surat hutang, atau menjual aset, atau menunda ekspansi, dan atau menunda pembayaran kewajiban.

Berkenaan dengan keuntungan usaha, selama yang saya tahu menggunakan proyeksi, yang akhirnya disesuaikan dengan penyertaan modal pembiayaan yang diberikan. Sedangkan sistem pengembalian dana dalam penanaman dana atau pembiayaan, sistemnya tergantung kesepakatan antara nasabah dengan lembaga keuangan yang dituangkan dalam perjanjian tertulis serta mempertimbangkan kemampuan nasabah.

Dari hasil wawancara bersama nasabah H. Salamo, ia mengatakan, bahwa sistem yang digunakan cukup rumit, sehingga tidak sedikit masyarakat yang pindah dan bermitra dengan bank lain, yaitu bank konvensional. Menurut nasabah ini, bank umum dalam memberikan pelayanan cukup simpel, cepat dan mudah, apalagi masyarakat memang menginginkan pelayanan seperti itu. Berkaitan dengan *nisbah* bagi hasil dan pengembalian modal, menurutnya masih sama dengan bank umum, sebab dalam pengembalian modal setiap bulannya menggunakan proyeksi keuntungan. Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh seorang nasabah, bahwa proses yang dilakukan tidak secepat bank lain (konvensional).

Sistem pembinaan dan pemantauan pembiayaan *mudârabah*, adalah melakukan langkah-langkah, yaitu; 1) membina hubungan baik dengan nasabah secara regular untuk mengetahui kondisi bisnis nasabah, 2) mengevaluasi, 3) membantu

nasabah menyelesaikan permasalahan-permasalahan di bidang keuangan, terutama yang berkaitan langsung dengan penyelesaian *problem cash flow*, 4) memperhatikan kondisi keuangan nasabah, misalnya turunnya kualitas kewajiban kepada bank.

Dalam teori ekonomi, kontrak ini dikenal dengan hubungan keagenan (*prinsipal* dan *agen*). Konsep ini menjelaskan hubungan kontraktual antara *prinsipal* dan *agen*, dimana pihak *prinsipal* memberikan mandat kepada pihak lain, yaitu *agen*, untuk melakukan semua kegiatan atas nama prinsipal dalam kapasitasnya mengambil keputusan. Tujuan dari teori ini adalah mengevaluasi sebuah lingkungan dimana keputusan harus diambil dan mengevaluasi hasil dari keputusan yang sudah diambil guna mempermudah pengalokasian hasil antara *prinsipal* dan *agen* sesuai kontrak kerja yang telah disepakati. Jika salah satu pihak (terutama *mudârib* atau nasabah) tidak menyampaikan secara terbuka, transparan (*tablîgh*), apa adanya tentang sesuatu yang berhubungan dengan perolehan hasil, dari keputusan yang diambil, maka sangat dimungkinkan timbul masalah *adverse selection*, yaitu penyeleksian nasabah dalam produk pembiayaan seperti *mudârabah* ini sedemikian rupa.

Hal ini dilakukan oleh pihak bank, karena pihak *prinsipal* (bank) tidak dapat memastikan kebaikan dan kejujuran *agen* atau nasabah dan dapat dimungkinkan bank salah dalam menilai kriteria nasabah. Disamping itu akan muncul juga resiko lain ketika kontrak tersebut dijalankan, yang disebut dengan *moral hazard*, yaitu kemungkinan nasabah menggunakan dana yang diberikan tidak untuk semestinya dan akan melaporkan hasil atau keuntungan yang diperoleh tidak sesuai dengan yang seharusnya.

Dalam transaksi keuangan semacam ini, masalah *adverse selection*, *moral hazard* merupakan masalah yang krusial, karena

kontrak keuangan seperti ini sarat dengan aktivitas *asymmetric information*. Dengan demikian adanya pengawasan, monitoring dan semacamnya oleh pihak manajemen perbankan dapat dan boleh dilakukan agar permasalahan *prinsipal-agen* dalam kontrak ini dapat diminimalisir. Tidak hanya itu, tetapi adanya pengawasan dapat mewujudkan peningkatan usaha dan pendapatan usaha dari periode tertentu, lebih-lebih untuk pengembangan usaha kedepan dalam rangka pemberdayaan ekonomi umat yang menjadi motivasi disyariatkannya produk *mudârabah* sejak awal Islam.

Teori *agen-prinsipal* ini merupakan basis teori yang mendasari praktik bisnis perusahaan yang dipakai selama ini. Teori ini berakar dari sinergi teori ekonomi, teori perusahaan, teori sosiologi dan teori organisasi. Prinsip utama, teori ini, menyatakan adanya hubungan kerjasama antara pihak yang memberi wewenang (*prinsipal*) dengan pihak yang menerima wewenang (*agen*) dalam bentuk kontrak kerjasama yang disebut *nexus of contract*.

Teori ini mengasumsikan, bahwa semua individu bertindak atas kepentingan mereka sendiri. Karena perbedaan ini, masing-masing pihak berusaha memperbesar keuntungan diri sendiri. *Prinsipal* menghendaki pengembalian yang sebesar-besarnya dan secepatnya. Sedangkan *agen* menghendaki kompensasi insentif yang memadai (Sugiarto & Gudono, 2009: 147).

Dari paparan tersebut di atas, dapat dipahami bahwa hubungan kontrak keuangan dalam produk *mudârabah* ini, dikenal dengan hubungan keagenan yang menuntut kedua belah pihak menjunjung tinggi kejujuran, keterbukaan (*symetric information*). Semua pihak, lebih-lebih nasabah sebagai pengelola keuangan, harus menyampaikan secara terbuka, jujur, apa adanya tentang hal-hal yang berkenaan dengan prolehan hasil atau keuntungan

usaha, sebab jika tidak akan memunculkan problem tersendiri bagi pihak bank (*principal*). Selain itu, akan muncul masalah baru yang akan dihadapi oleh pihak bank (*principal*), yaitu adanya kemungkinan, bahkan dugaan yang kuat, bahwa nasabah (*agen*), menggunakan dana yang diberikan tidak semestinya dan melaporkan hasil yang didapatkan tidak sesuai dengan kenyataannya (*moral hazard*) ketika pembiayaan sudah dijalankan. Dua perilaku *moral hazard* dan *saymetry informaion* inilah yang sering muncul mengemuka dalam transaksi keuangan seperti *muḍârabah*.

Dalam kondisi seperti inilah, biasanya *agen* bertindak mengabaikan hubungan kontraktual dan bertindak tidak berdasarkan kepentingan bersama. Untuk mengurangi resiko-resiko tersebut, maka sangatlah wajar dan urgen jika *prinsipal* (bank) menerapkan sejumlah batasan-batasan dan aturan-aturan tertentu agar *agen* tidak melakukan penyimpangan-penyimpangan untuk kepentingan sendiri. Pendampingan, pembinaan, pelaporan dan pengawasan, adalah merupakan bentuk hubungan yang saling mengikat antara kedua belah pihak.

Dalam konsep fiqih, pemberian kuasa kepada orang lain dikenal dengan *al-wakâlah*, yaitu seorang pemberi kuasa (*prinsipal*) dan yang menerima kuasa (*agen*) harus memiliki kewenangan (*wilâyah al-tawkîl wa al-wikâlah*) dan menerima pemberian kuasa, karena akad ini sama dengan akad perwakilan (*al-wikâlah*), yaitu pemilik modal adalah orang yang mewakilkan dan pengusaha atau pengelola sebagai wakilnya dalam mengelola kerjasama sebagaimana disebutkan dalam perjanjian (Muṣṭofâ al-Khin, Jil. iii, 1996: 232).

Menurut Imam Ahmad, *muḍârib*, sebagai wakil, ia boleh mentasarrufkan, mengelola harta yang dipercayakan kepadanya untuk melakukan usaha apa saja yang halal dalam rangka memperoleh keuntungan, karena itu masuk kedalam

wilayah pemberian mandat (*al-tawkîl wa al-wikâlah*). (Al-Shaibânî, 1985: 29).

Dari paparan tersebut di atas dapat dikatakan, bahwa hubungan kontrak *muḍârabah* adalah hubungan kontrak kerjasama dalam mendapatkan keuntungan dari hasil usaha yang hasilnya dibagi antara kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan pada awal kontrak. Sedangkan istilah *al-tawkîl* bukanlah hubungan kontrak kerja sama antara kedua belah pihak, akan tetapi penerima mandat sebagai wakil dari yang memberi mandat, dan mendapatkan upah tertentu dari yang memberi mandat.

Dengan sistem *revinw sharing* dan *cash flow*, bank dan nasabah sama-sama memiliki kontribusi modal pada usaha yang dijalankan oleh nasabah atau disebut dengan penyertaan sebagian yang dalam istilah fiqh disebut dengan *shirkah* atau *mushâarakah*. Dalam kontrak ini antara kedua belah pihak tidak berkontribusi modal, tetapi juga terlibat dalam pengelolaan usaha secara bersama-sama. Namun demikian pihak bank tidak akan terlibat secara langsung dalam mengelola usaha tersebut. Bank hanya melakukan pengawasan dan dan pembinaan, baik secara administratif maupun secara langsung. Oleh karena itu, maka satu sisi sistem *cash flow* disebut dengan *mushâarakah*, dan disisi yang lain produk pembiayaan yang dijalankan oleh bank ini, disebut dengan *muḍârabah*, karena bank tidak terlibat dalam pengelolaan usaha yang dilakukan oleh nasabah secara langsung.

Kesimpulan

Dari hasil analisis pada bab sebelumnya, dalam penelitian ini penulis menemukan empat faktor yang menjadi penyebab turunnya profit, yaitu:

A. *Pertama*, penerapan kebijakan-kebijakan yang dilakukan oleh bank cukup selektif (tapi masyarakat menilai sebagai hal

yang rumit).

- B. *Kedua*, pembebanan biaya pengelolaan kurang proporsional, karena menggunakan sistem *renew sharing*. Dalam sistem *renew sharing* ini biaya pengelolaan usaha dibebankan kepada pengusaha (*muḍârib*).
- C. *Ketiga*, porsi nisbah antara kedua belah pihak kurang proporsional (*multi nisbah*), yaitu semakin turunnya nisbah bagi hasil pada tahun berikutnya.
- D. *Keempat*, penggunaan proyeksi dan asumsi keuntungan usaha dirasa kurang tepat jika diterapkan pada produk pembiayaan *muḍârabah* ini.

Temuan-temuan faktor penyebab turunnya profit produk pembiayaan yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah melengkapi hasil temuan-temuan penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Muhamad, Misbahul Ali, Sukandi, Hali Makki dan Abd. Rokhim, yaitu:

- A. Faktor Sumber Daya Manusia (SDM) yang secara umum belum memadai. Faktor ini akan berpengaruh pada kinerja di internal bank sendiri.
- B. Sebagai akibat dari faktor sebagaimana yang disebutkan pada huruf (a), masyarakat Jember pada umumnya belum siap bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia.
- C. Secara umum produk pembiayaan *muḍârabah* ini, memiliki resiko yang sangat tinggi, karena penyedia modal (*prinsipal*) tidak terlibat secara langsung dalam pengelolaan modal.
- D. Pandangan masyarakat Jember, bahwa bank Islam (Bank Mu'amalat Indonesia) pada umumnya masih sama dengan bank konvensional.
- E. Tidak ada buku pedoman yang lengkap dari Dewan Shari'ah Nasional (DSN) sebagai acuan pelaksanaan produk pembiayaan *muḍârabah* ini, sehingga sangat dimungkinkan terjadinya perbedaan prosedur dan mekanisme antar satu bank Islam dengan bank

Islam yang lain.

Daftar Pustaka

- Ahmad, M. I. (1979). *Fath al-Rahîm 'alâ fiqh al-Imâm Mâlik bi al-Adillah*. Bairut: Dâr al-Fikr.
- Al-Bahutî. (1982). *Kashshâf al-Qinâ' 'alâ Matn al-Iqnâ'*. Beirut: Dâr al-Fikr, Juz III.
- Al-Ghaitâbî, H. (2008). *Nakhb al-Afkâr fi Tankîh Mabânî al-Akhhâr fî Sharh Mabânî al-Âthâr*, (Qatar : Wizârah al-Awqâf wa al-Shuûn al-Islâmiyyah, Juz. XIV.
- Al-Ghazali. (2001). *Al- Wasit fi al-Madhhab*. Bairut: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyah, Jil. II.
- Al-Jazîrî, A. R. (2010). *Al-Fiqh 'Alâ al-Madhâhib al-Arba 'ah*. Damshiq: Dâr Ibn 'Aṣṣâṣah, Jil. III.
- Al-Kâf, M. (2011). *Al-Taqrîrât al-Sayyidah fi al-Masâil al-Mufîdah*. Riyâd: Dâr al-Mirâth al-Nabawî.
- Al-Kâsânî. (1986). *Badâi'u al- Ṣanâi' fî tartîb al- Sharâ'i'*. Bairut: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyah, Vol. 6.
- Al-Khatîb, M. S. (t.t.). *Al-Iqnâ' fi Halli Alfâz Abî Shujâ'*: Bandung: Shirkah Ma'ârif, Juz. II.
- Al-Khin, M. (1996). *Al-Fiqh al-Manhajî*, Jil. III. Damshiq: Dâr al-Qalam.
- al-Misri, R. Y. (1991). *Al-Jâmi' fî uṣûl al-ribâ*. Bairut: Dâr al-Qalam, Cet. I.
- Al-Qaddûrî. (2006). *Al-Mawsû'ah, Al-Fiqhiyyah al-Muqâranah*. Kairo: Dâr al-Salam, Jil. VII.
- Al-Sabîq, (2005). *Fiqh al-Sunnah*. Kairo: Dâr al-Turath, Juz, III.
- al-Sarkhasî, S. D. (1989). *Al-Mabsûṭ*. Beirut: Dâr al-Ma'rifah, Juz XXII.
- Al-Sarkhasî. (1989). *Kitâb al-Mabsûṭ*. Bairut: Dar al-Fikr, Jil. XI, Juz. XXII.
- Al-Shaibânî. (1985). *Al-Mughnî*. Bairut: Dâr al-Fikr, Jil. V, Juz, XII.

- Al-Sharbîni, K. (t.t.). *Al-Iqnâ' fi Halli Alfâz Abî Shujâ'*. Bandung: Shirkah Ma'ârif, Juz. II.
- Al-Zuhailî, W. (2004). *al-Fiqh al-Islâmî wa Adillatuhû*. Damshiq: Dâr al-Fikr, Cet. IV, Juz V.
- Al-Zuhrî, G. (t.t.). *Al-Sirâj al-Wahhâb*. Bairut: Dâr al-Fir.
- Bakr, 'U. M. S. (2014). *Hâshiyah I'ânah al-Tâlibîn 'alâ hall Alfâz fath al-Mu 'în*. Bairut: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyah, Juz. III, cet. XII.
- Bukhârî. (t.t.). *Sahîh al-Bukhârî*. Bairut: al-Maktabah al-Thaqâfiyah, Jil. III.
- Nasâ'i. (t.t.). *Sunan Nasâ'î*. Bairut: Dâr al-Fikr.
- Qardâwî, Y. (2001). *Bunga Bank Haram*. Jakarta : Akbar.
- Rivai, dkk. (2010). *Islamic Financial Management, Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Bogor: Galia Indonesia.
- Rush, I. (1989). *Bidâyah al-Mujtahid wa Nihâyah al-Muqtaṣid*. Bairut: Dâr al-Jîl, Juz. II.
- Sabiq, S. (2005). *Fiqh Al-Sunnah*. Kairo: Dâr Al-Turâth, Juz. III.