

**OPTIMALISASI PEMBIAYAAN MUDHARABAH SEBAGAI
CORE PRODUCT DALAM MENINGKATKAN LABA DAN
MARKET SHARE PERBANKAN SYARIAH
(STUDI KASUS BSI KCP SIDOARJO KRIAN)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Dosen Pembimbing:
Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM.
NIP. 19710727 200212 1 003

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SHIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOVEMBER 2022**

**OPTIMALISASI PEMBIAYAAN MUDHARABAH SEBAGAI
CORE PRODUCT DALAM MENINGKATKAN LABA DAN
MARKET SHARE PERBANKAN SYARIAH
(STUDI KASUS BSI KCP SIDOARJO KRIAN)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Sekar Kirana Damayanti

NIM: E20181001

Disetujui Pembimbing: '  14/06/22

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM.
NIP. 19710727 200212 1 003

**OPTIMALISASI PEMBIAYAAN MUDHARABAH SEBAGAI
CORE PRODUCT DALAM MENINGKATKAN LABA DAN
MARKET SHARE PERBANKAN SYARIAH
(STUDI KASUS BSI KCP SIDOARJO KRIAN)**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal: 10 November 2022

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris



Dr. Nur Ika Mauliyah, S.E., M.Ak.
NIP. 198803012018012001



Ahmad Afif, M.E.I.
NIP. 198705202019031009

Anggota:

1. Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
2. Dr. Moch Chotib, S.Ag., MM

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember



Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.
NIP. 196808072000031001

MOTTO

فَإِنْ مِنْكُمْ بَعْضٌ فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

“Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya.”

(QS. Al-Baqarah: 283).¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Kementerian Agama RI, *Ar-Rahim Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Mikraj Khazanah Ilmu, 2013).

PERSEMBAHAN

Rasa syukur penulis haturkan atas kehadiran Allah SWT juga Nabi besar Rasulullah SAW atas berkat serta karunia-Nya pengerjaan skripsi ini dapat selesai. Skripsi ini penulis persembahkan kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dan motivasi, diantaranya yaitu:

1. Kepada kedua orang tua terkasih dan tersayang, Bapak Suyitno dan Ibu Tatik Sri Sayekti yang senantiasa mendukung, mendo'akan, memberikan nasihat dan menampung segala keluh kesah, serta memberikan motivasi sehingga saya dapat menjalankan proses perkuliahan S1 dengan baik dan lancar.
2. Kepada keluarga Bapak Sukro (alm) dan Ibu Nuryati, adik-adik tercinta Bening Sasi Kirana dan Novia Selomita Waluyo, beserta seluruh keluarga besar Bani Djamaan dan Bani Tohari yang senantiasa memberi semangat serta memberikan bantuan baik nasihat maupun materi.
3. Kepada teman-teman tercinta, Avantiana Febrilia, Nindya Alfi Nur Laily, Ayu Nilasari, dan Annisa Alifia Roiyani yang telah senantiasa menemani untuk berproses bersama-sama dan menempuh perjalanan menimba ilmu di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Kepada almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember serta seluruh mahasiswa Angkatan 2018 Program Studi Perbankan Syariah yang telah bersama-sama berjuang dalam menyelesaikan tugas akhir.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah”. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan yakni Din Al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak dapat berhasil baik tanpa adanya bimbingan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini penulis menyampaikan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. Khamdan Rifa’I, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. Nikmatul Masruroh, M.El selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Dr. Hj. Nurul Setianigrum, SE., MM selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah

5. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan dan arahan serta nasihat demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
6. Isnadi, S.S., M.Pd selaku Dosen Pembimbing Akademik
7. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
8. Segenap karyawan Bank BSI KCP Sidoarjo Krian, Bapak M. Zainul Mustafa selaku Branch Operational Service Manager serta pegawai pembiayaan atas kesediaannya dalam menjawab pertanyaan dari penulis mengenai penelitian ini.

Penulis sungguh menyadari banyaknya kekurangan dalam skripsi ini sehingga berharap para pembaca untuk memberikan kritik dan saran yang sekiranya dapat membangun. Penulis berharap dengan tulus agar skripsi ini dapat memberikan manfaat serta dapat menjadi sumber pelajaran khususnya bagi penulis pribadi, kepada pembaca, serta pihak-pihak yang mungkin memiliki ketertarikan terhadap topik yang dibahas pada penelitian ini.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Jember, 14 November 2022
J E M B E R

Sekar Kirana Damayanti
NIM. E20181001

ABSTRAK

Sekar Kirana Damayanti, Moch. Chotib, S.Ag., M.M, 2022: *Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah (Studi Kasus BSI KCP Sidoarjo Krian).*

Pembiayaan *Mudharabah* dalam kenyataannya belum dapat memberikan suatu kontribusi yang optimal dan maksimal dalam mendukung kemajuan perekonomian sektor riil, karena untuk saat ini masih di dominasi oleh pembiayaan *murabahah* yang menggunakan sistem non-bagi hasil. Pembiayaan *Mudharabah* juga memiliki proporsi paling kecil dibandingkan dengan pembiayaan perbankan syariah yang lain.

Fokus penelitian dalam skripsi ini yaitu (1) Bagaimana mekanisme pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian? (2) Apa saja kendala yang dihadapi oleh Bank BSI KCP Sidoarjo Krian dalam mengoptimalkan pembiayaan mudharabah sebagai core product? (3) Bagaimana upaya mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan laba dan market share pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian?

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui mekanisme penerapan pembiayaan mudharabah Bank BSI KCP Sidoarjo Krian. (2) Untuk mengetahui hal-hal yang dinilai sebagai kendala untuk menjadikan pembiayaan mudharabah sebagai core product pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian. (3) Untuk mendeskripsikan upaya mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan laba dan market share pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penelitian Kualitatif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Penjabaran dalam penelitian lebih menggunakan deskripsi dari pada angka. Penelitian ini juga termasuk ke dalam kategori penelitian lapangan (*field research*) dikarenakan peneliti harus terjun langsung ke lapangan. Dalam penulisan laporan peneliti banyak menggunakan fakta yang diungkap di lapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporan yang dibuat.

Penelitian ini dapat disimpulkan (1) Skema pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian telah dilaksanakan dengan mengedepankan prinsip 5C guna meminimalisir resiko pembiayaan dari akad pembiayaan mudharabah tersebut. (2) Terdapat beberapa kendala dalam proses optimalisasi pembiayaan mudharabah, diantaranya; faktor kepercayaan, masih kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk perbankan syariah, minat nasabah, ketidakpastian pendapatan usaha yang dijalankan oleh nasabah (3) Beberapa strategi yang dilakukan oleh BSI KCP Sidoarjo Krian terkait dengan proses optimalisasi produk pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan laba dan market share yaitu dengan; mengedukasi masyarakat tentang produk-produk pembiayaan yang ada pada Bank Syariah, lebih meningkatkan ketelitian dalam menyeleksi calon nasabah pembiayaan, pengawasan usaha yang dilakukan oleh pihak bank.

Kata Kunci: Optimalisasi Mudharabah, Strategi Pembiayaan Mudharabah

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi Istilah.....	11
F. Sistematika Pembahasan.....	13
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	15
A. Penelitian Terdahulu	15
B. Kajian Teori.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	51

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	51
B. Lokasi Penelitian	52
C. Subjek Penelitian.....	52
D. Teknik Pengumpulan Data.....	53
E. Analisis Data.....	55
F. Keabsahan Data	57
G. Tahap-tahap Penelitian.....	57
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	59
A. Gambaran Objek Penelitian	59
B. Penyajian Data dan Analisis.....	65
C. Pembahasan Temuan.....	80
BAB V PENUTUP	97
A. Kesimpulan	97
B. Saran.....	99
DAFTAR PUSTAKA	101

LAMPIRAN-LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tabel Pembiayaan Mudharabah Tahun 2021.....	6
Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu	25
Tabel 2.2 Tabel Asset dan Market Share Perbankan Syariah	50
Tabel 4.1 Tabel Pemegang Saham Bank Syariah Indonesia Tahun 2021.....	60
Tabel 4.2 Tabel Keterangan Struktur Organisasi BSI KCP Sidoarjo Krian	64
Tabel 4.3 Tabel Portofolio Pembiayaan BSI Tahun 2018-2020	71



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Gambar Prosedur Pemberian Pembiayaan Mudharabah 82



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada zaman modern seperti sekarang ini mulai banyak masyarakat yang memilih untuk menggunakan lembaga keuangan bank maupun non bank dalam menunjang kegiatan transaksi keuangan. Seperti kegiatan perdagangan maupun perekonomian. Hal ini serasi dengan fungsi dari perbankan itu sendiri yaitu menghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat, serta mendukung kelancaran dari mekanisme pembayaran.

Sesuai dengan isi Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 bahwa Perbankan Syariah merupakan badan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan kembali menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit ataupun bentuk lainnya dengan tujuan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Tak hanya itu, di dalam Undang-Undang tersebut juga dijelaskan bahwa semua hal yang berhubungan dengan perbankan syariah ataupun Unit Usaha Syariah, yang meliputi kegiatan usaha, juga proses pelaksanaan kegiatan usahanya.²

Terdapat dua jenis bank jika dilihat dari cara menentukan harga, yakni bank berdasarkan prinsip konvensional dan bank berdasarkan prinsip syariah.³

Dalam implementasinya, perbankan konvensional terdapat adanya pembayaran bunga, hal ini dinilai sangat bertentangan dengan prinsip ajaran agama Islam.

² Nur Ikhsan, Analisis Pengaruh Ekonomi Makro dan Stabilitas Perbankan Syariah terhadap Pembiayaan Produktif dan Konsumtif pada Perbankan Syariah di Indonesia Periode Januari 2010-Maret 2017, *Jurnal Akses*, Vol. 12 No. 23, 2017, 69.

³ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 165.

Sehingga terbentuklah perbankan syariah yang merupakan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan dengan yang ada pada syariat Islam yaitu menggunakan sistem bagi hasil.

Dengan turut berkembangnya kebutuhan masyarakat seiring bertambahnya zaman dan terdapat ketidaknyamanan dalam memenuhi kebutuhan secara tunai, maka dalam hal ini masyarakat membutuhkan sebuah alternatif guna membantu dalam memenuhi kebutuhannya.⁴ Yang kemudian menjadi pemicu adanya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai alternatif pilihan masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya secara syariah dan jauh dari kegiatan tidak jelas (*gharar*) yang ada di lembaga keuangan konvensional.

Lembaga Keuangan Syariah merupakan lembaga keuangan yang bukan saja mengutamakan *profit oriented*, melainkan adalah sebuah lembaga keuangan yang mengutamakan kemaslahatan masyarakat sesuai dengan prinsip syariah yang menjadi pedoman dari semua lembaga syariah. Bank syariah merupakan lembaga perantara keuangan dan fasilitator jasa keuangan yang cara kerjanya berdasarkan prinsip dan sistematika Islami, khususnya yang bebas dari bunga (*riba*'), bebas dari kegiatan spekulatif atau perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas (*gharar*), berpegangan pada prinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal yang merupakan prinsip-prinsip perbankan syariah.⁵

Selain itu, definisi lain dari Lembaga Keuangan Syariah adalah suatu lembaga yang berfungsi sebagai sebuah organisasi perantara bagi masyarakat

⁴ Alauddin Za'tari, *Al-Khidmah Al-Mashrafiyyah* (Damaskus: Dar el-Kalam Attayib, 2002), 217.

⁵ Abdul Latif, Chafi, Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaan Musyarakah di Perbankan Syariah, *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, Vol. 2 No. 01, 2020. 10.

yang memiliki kelebihan dana dalam menjalankan usaha yang dimilikinya dengan masyarakat yang mengalami kekurangan dana dalam menjalankan usaha yang dimilikinya dengan menggunakan prinsip syariah. Lembaga keuangan syariah ini dapat berfungsi juga sebagai wadah intermediasi yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana, dalam bentuk fasilitas pembiayaan guna meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak.⁶

Lembaga Keuangan Syariah memiliki misi yaitu mengarahkan masyarakat muslim untuk melakukan transaksi keuangan sesuai dengan hukum Islam agar dapat terhindar dari praktik riba juga hal lain yang mengandur unsur ketidakpastian (*gharar*).⁷ Dalam Islam sendiri, telah jelas diatur segala hal tentang kehidupan manusia dan umat Islam diwajibkan untuk mengikuti seluruh tuntunan tersebut. Termasuk di dalamnya adalah tuntunan untuk melakukan kegiatan muamalah.

Salah satu yang membedakan antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional adalah dalam perbankan syariah terdapat produk dengan sistem bagi hasil antara bank syariah dengan nasabah. Dengan diterapkannya sistem bagi hasil pada produk yang ditawarkan dapat memberi sebuah solusi yang menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu dari sisi perbankan dan sisi masyarakat, karena dalam implementasinya mengutamakan nilai persaudaraan dan kebersamaan, serta dalam melakukan transaksi

⁶ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2009), 4.

⁷ Muhammad Elsa Tomisa, Mampukah Akad Syariah Menghindarkan Persoalan Riba, *Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, Vol. 03 No. 2, 2014, 850-872.

mengutamakan keadilan, dan menghindari suatu kegiatan yang curang dalam melakukan transaksi keuangan.

Salah satu produk dalam perbankan syariah yang menggunakan sistem bagi hasil adalah dari pembiayaan dengan menggunakan akad *Mudharabah*. *Mudharabah* sendiri menurut PSAK 105 adalah suatu bentuk kerja sama yang terjadi diantara pemilik dana yang disebut dengan *Shahibul Maal* dengan pengelola dana yang disebut dengan *Mudharib* dengan menggunakan sistem Bagi Hasil yang sudah disetujui oleh pihak yang berakad pada saat melakukan kontrak perjanjian. Dan apabila *mudharib* melakukan kelalaian yang dilakukan dengan tidak sengaja maka kerugian ditanggung oleh pemilik dana.⁸

Mudharabah juga diketahui sebagai suatu akad atau perjanjian atas sejumlah uang untuk diolah oleh *Amil* (pengusaha) dalam perdagangan, kemudian keuntungan yang didapat dibagikan untuk keduanya menurut syarat-syarat yang telah disepakati terlebih dahulu, baik dibagi sama rata ataupun dengan kelebihan pihak satu atas pihak yang lain. Tujuan dari akad *Mudharabah* adalah agat terdapat kerjasama kemitraan antara pemilik dana (modal) yang tidak memiliki pengalaman dalam perniagaan atau perusahaan maupun tidak ada peluang untuk berusaha sendiri dalam ranah perniagaan, perindustrian dan sebagainya dengan orang berpengalaman di bidang tersebut tapi tidak punya modal. Hal ini merupakan sebuah upaya untuk menghindari

⁸ PSAK 105: Akuntansi Mudharabah

penyia-nyiaan modal-modal pemilik dana dan menyia-nyiaikan keahlian tenaga ahli yang tidak memiliki modal untuk mengembangkan keahlian mereka.⁹

Terdapat lima rukun dalam pembiayaan mudharabah yang dijadikan sebagai akad diantaranya, dana atau modal, usaha yang akan dilakukan, perjanjian, pemilik modal, beserta pengelola modal. Lalu pembiayaan mudharabah juga memiliki beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu pertama, pemilik dana dan pengelola harus sudah paham dengan hukum. Kedua, kedua belah pihak harus menyatakan ijab dan qobul untuk menentukan akad. Ketiga, modal yang dimiliki oleh pemilik dana harus sesuai dengan ketentuan dan tujuan. Kelima, keuntungan dari pengelolaan modal harus dibagi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.¹⁰

Pada awal diperkenalkan, mudharabah merupakan *core product* dan pondasi utama operasional perbankan syariah yang merupakan solusi dari adanya sistem bunga pada bank konvensional. Pembiayaan mudharabah merupakan suatu tonggak ekonomi syariah yang mewakili prinsip Islam untuk mewujudkan keadilan melalui sistem bagi hasil sehingga harus dioptimalkan karena akan memberi pengaruh yang positif secara mikro maupun makro pemaksimalan laba, meminimalisir terutama dalam hal risiko kekurangan modal pada suatu usaha, pendayagunaan sumber daya ekonomi, penyaluran

⁹ Wiroso, SE, MBA., *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta Barat: PT Sardo Sarana Media, 2011), 140

¹⁰ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 208.

kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.¹¹ Namun dalam praktiknya, pembiayaan bagi hasil ini hanya merupakan bagian kecil dari pembiayaan yang diberikan oleh bank-bank Islam di seluruh dunia. Beberapa Negara Islam atau Negara dengan penduduk mayoritas beragama Islam yang memiliki bank syariah menunjukkan data yang masih rendah dalam pencapaiannya menyalurkan pembiayaan mudharabah. Berdasarkan data OJK, sampai akhir tahun 2020 data menunjukkan bahwa penyaluran pembiayaan di perbankan syariah Indonesia masih didominasi oleh skema pembiayaan murabahah (jual beli) sebesar 60% lebih dari keseluruhan pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah.¹² Pembiayaan *Mudharabah* juga memiliki proporsi paling kecil dibandingkan dengan pembiayaan perbankan syariah yang lain.

Tabel 1.1
Pembiayaan pada Bank Umum Syariah Tahun 2021
(Milyar Rupiah)

Indikator	Mudharabah	Musyarakah	Murabahah
Januari	3 932	91 672	137 429
Februari	4 235	90 998	137 831
Maret	4 302	93 153	137 916
April	4 195	92 868	140 178
Mei	3 942	92 914	140 541
Juni	4 162	93 662	141 581
Juli	4 038	94 013	141 378
Agustus	4 040	93 980	142 098
September	4 030	96 285	143 572
Oktober	3 852	95 565	144 818
November	3 856	91 352	142 440
Desember	3 629	95 986	144 180

Sumber: Statistik Perbankan Syariah Januari 2022

11 Hakim, A., 2013, "Rendahnya Realisasi Pembiayaan Mudharabah Dalam Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Kritis Atas Relevansi Perbankan Syariah Terhadap Misi Gerakan Ekonomi Islam)", Skripsi, Surabaya, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

12 Website Resmi Otoritas Jasa Keuangan: <http://www.ojk.go.id>

Terlihat dari tabel diatas pembiayaan mudharabah masih sangat jauh tertinggal dibandingkan dengan dua pembiayaan lain yaitu pembiayaan *murabahah* (akad jual beli) dan pembiayaan *musyarakah* (akad kerjasama usaha). Hal ini disebabkan karena pembiayaan mudharabah dinilai memiliki resiko yang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan lain karena melibatkan pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal. Pada pembiayaan mudharabah pihak bank sebagai *shahibul mal* menyediakan 100% modal usaha dan nasabah sebagai *mudharib* bertugas hanya mengelola usaha. Oleh karena itu, bank tidak diperbolehkan untuk campur tangan secara langsung dalam kegiatan pengelolaan usaha mudharib. Jika usaha mendapatkan keuntungan, maka keuntungan tersebut akan dibagikan sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat. Sedangkan jika usaha mengalami kerugian yang tidak disebabkan oleh mudharib secara sengaja, maka bank bertanggungjawab sepenuhnya atas kerugian tersebut.

Dengan tingkat resiko yang tinggi dalam pembiayaan penyertaan modal (pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*), menjadi alasan masyarakat lebih banyak menggunakan akad jual beli (pembiayaan *murabahah*) dan akad sewa menyewa (*ijarah*) yang dinilai lebih praktis dan efisien.¹³ Padahal, jika pembiayaan mudharabah dapat dimaksimalkan, maka akan dapat berpengaruh baik kepada perkembangan ekonomi nasional dimana akan terdapat adanya peluang usaha baru, kesempatan usaha baru, dan peningkatan pendapatan masyarakat. Namun nyatanya hingga kini, pembiayaan mudharabah belum

¹³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 173.

dapat berperan secara optimal. Bahkan pembiayaan mudharabah hanya dapat menyumbang kurang dari 10% dari total jumlah pembiayaan pada tahun 2021.

Rendahnya pembiayaan *mudharabah* ini dapat berpengaruh pada *market share* dan keuntungan bersih yang diperoleh oleh perbankan syariah. Padahal, jika produk bagi hasil pada pembiayaan mudharabah berhasil diolah secara optimal maka pembiayaan *mudharabah* dapat menjadi peluang yang besar baik kepada masyarakat juga pada pihak bank dan akan memberikan manfaat yang lebih baik. Salah satu upaya agar dapat meningkatkan proporsi pembiayaan *mudharabah* yaitu dengan optimalisasi bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah*.

PT Bank Syariah Indonesia KCP Sidoarjo Krian merupakan salah satu bank syariah di Indonesia yang menerapkan konsep pembiayaan *mudharabah* sesuai dengan PSAK 105 yaitu akad kerjasama usaha antara dua pihak yang mana pihak pertama sebagai penyedia modal dan pihak kedua sebagai pengelola modal dan keuntungan usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik modal. Bank Syariah Indonesia KCP Sidoarjo Krian menyediakan pelayanan pembiayaan *mudharabah* yang berupa pembiayaan untuk usaha produktif. Jangka waktu, tata cara pengambilan, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Untuk mengetahui pengoptimalan pembiayaan mudharabah lebih mendalam, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam

Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah (Studi Kasus BSI KCP Sidoarjo Krian)”

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian?
2. Apa saja kendala yang dihadapi oleh Bank BSI KCP Sidoarjo Krian dalam mengoptimalkan pembiayaan mudharabah sebagai core product?
3. Bagaimana upaya mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan laba dan market share pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian?

C. Tujuan Penelitian

Dari fokus penelitian di atas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme penerapan pembiayaan mudharabah Bank BSI KCP Sidoarjp Krian.
2. Untuk mengetahui hal-hal yang dinilai sebagai kendala untuk menjadikan pembiayaan mudharabah sebagai core product pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian.
3. Untuk mendeskripsikan upaya mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan laba dan market share pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan agar bisa menambah wawasan ilmu pengetahuan di bidang lembaga keuangan yaitu pembiayaan, khususnya tentang “Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah (Studi Kasus BSI KCP Sidoarjo Krian).”

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai bagian dari studi untuk melengkapi syarat guna memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Perbankan Syariah. Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengalaman dalam bidang yang sesungguhnya dan juga sebagai aplikasi yang telah diperoleh peneliti selama kuliah serta dapat menambah pengetahuan bagi peneliti mengenai optimalisasi pembiayaan mudharabah sebagai core produk dalam meningkatkan laba dan market share perbankan syariah itu sendiri.

b. Bagi Lembaga yang Diteliti

Dengan adanya penelitian ini, maka penting bagi lembaga atau perusahaan untuk mengetahui strategi agar pembiayaan mudharabah

bisa dijalankan secara lebih optimal sehingga dapat berdampak baik bagi lembaga atau perusahaan tersebut.

c. Bagi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Bagi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, skripsi ini dapat menambah kepustakaan khususnya untuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Perbankan Syariah dan dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan hasil dari penelitian ini dapat berguna sebagai tolak ukur dan juga sebagai referensi dalam pelaksanaan penelitian selanjutnya yang sesuai dengan judul yang telah ada.

E. Definisi istilah

Terdapat beberapa definisi istilah, diantaranya adalah:

1. Optimalisasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, optimalisasi berasal dari kata optimal yang berarti terbaik, tertinggi.¹⁴ Optimalisasi juga banyak didefinisikan sebagai tolak ukur dimana segala kebutuhan bisa terpenuhi dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan. Dalam definisi lain, optimalisasi merupakan ukuran yang dapat menjadi pemicu tercapainya sebuah tujuan.¹⁵

Dari beberapa definisi diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa

¹⁴ Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 1995), 628

¹⁵ Winardi, *Perilaku Organisasi (Organization Behaviour)* (Yogyakarta: MedPress, 1996), 628

optimalisasi adalah sebuah upaya untuk mencapai hasil yang sesuai dengan keinginan.

2. Core Product

Core product atau dalam Bahasa Indonesia adalah Produk Inti, merupakan produk yang memiliki manfaat inti untuk pemecahan masalah yang dibutuhkan oleh konsumen saat mereka ingin membeli barang ataupun jasa.¹⁶

3. Laba

Pengertian laba (gain) adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atas kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul pendapatan (revenue) atau investasi dari pemilik.¹⁷

4. Market Share

Pangsa pasar (market share) bisa dideskripsikan sebagai pasar yang dikuasai oleh sebuah perusahaan terhadap total penjualan para pesaing terbesarnya pada waktu dan tempat tertentu.¹⁸ Persentase penjualan dalam pasar yang dicatat oleh perusahaan tertentu yang memungkinkan manajer

¹⁶ Rini Kuswati dan Bangkit Adiwibowo, "Pengaruh Produk Inti, Produk Aktual, dan Produk Tambahan pada Kepuasan Pelanggan", *Jurnal Publikasi Ilmiah* (2013): 332-341.

¹⁷ Baridwan, Zaki, *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. (Yogyakarta: YKPN, 2009) 3.

¹⁸ Frenky S. Siburian, Tommy Parengkuan, dan Joubert Maramis, "Analisis Kinerja Keuangan Berbasis Market Share pada Industri Telekomunikasi di Indonesia (Studi Kasus pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di BEI 2011-2015)", *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 5 no. 2 (2017): 465-474.

untuk menilai tidak hanya pertumbuhan atau penurunan total pasar tetapi juga tren dalam pelanggaran di antara para pesaing.

F. Sistematika Pembahasan

Agar dapat memberikan kemudahan dan pemahaman dalam rangka rencana penyusunan skripsi, selanjutnya peneliti akan menguraikan bab-bab dalam penelitian ini, adapun sistematika pembahasannya meliputi:

BAB I PENDAHULUAN, bab ini merupakan dasar dalam penelitian yang terdiri dari uraian tentang latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN, merupakan bab yang menjelaskan tentang penelitian terdahulu atau membahas penelitian serupa yang telah dilakukan oleh orang lain. Dan kajian teori ini juga membahas tentang teori yang akan dijadikan landasan dalam melakukan penelitian berdasarkan fokus penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN, merupakan bab yang menjelaskan tentang metode penelitian, yang di dalamnya terdapat pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS, merupakan bab yang memuat tentang penyajian data dan analisis yang meliputi gambar obyek penelitian, penyajian data dan analisis data, dan pembahasan temuan.

BAB V PENUTUP, bab ini merupakan bab penutup yang akan memuat kesimpulan sebagai rangkuman dari seluruh hasil penelitian yang telah

dilakukan dan kemudian dilanjutkan dengan memberikan saran yang membangun.

Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka, lampiran-lampiran yang berisi matrik penelitian, pedoman penelitian, jurnal penelitian, dokumentasi, pernyataan keaslian, surat izin penelitian, surat keterangan telah selesai penelitian, dan biodata peneliti.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya).¹⁹

Beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian ini telah dilakukan sebelumnya diantaranya sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Hamdalah pada Tahun 2017 dengan judul “Optimalisasi Tingkat Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Syariah Pekanbaru”. Penelitian ini adalah *Field Research* (penelitian lapangan) dan bersifat deskriptif analitis yakni mendeskripsikan temuan yang didapat. Hasil dari penelitian ini adalah teknis operasional pada Pembiayaan Mudharabah di PT. BRIS Pekanbaru adalah kategori mudharabah *linkage* yang dilakukan dengan pengikatan akad dengan koperasi mitra. Faktor yang menjadi kendala PT. BRIS Pekanbaru dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah yang pertama adalah akad mudharabah yang kompleks, SDM yang masih perlu bimbingan, kurangnya teknologi yang dimiliki, dan aspek kepercayaan. Adapun upaya PT. BRIS Pekanbaru dalam optimalisasi pembiayaan mudharabah diantaranya yaitu penyaluran

¹⁹ Sekretariat, *Pedoman Penuisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2019), 45.

pembiayaan dengan model linkage, kedua yaitu memberikan pembiayaan mudharabah kepada nasabah yang telah dipercaya oleh bank, terakhir adalah dengan meningkatkan kualitas SDM.²⁰

2. Penelitian yang dilakukan oleh Istiqomah pada tahun 2018 dengan judul “Hambatan Implementasi Akad Mudharabah pada PT. BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara” adalah penelitian jenis lapangan yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian yang di dapat dari penelitian ini adalah terdapat hambatan dalam penyaluran pembiayaan mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara. Terdapat dua jenis hambatan yakni hambatan yang berasal dari nasabah dan juga hambatan dari pihak bank. Hambatan dari pihak nasabah meliputi; nasabah yang belum memiliki usaha yang pasti dan minat nasabah yang masih rendah terhadap pembiayaan bagi hasil. Sedangkan hambatan dari pihak bank, meliputi; tingkat kepercayaan bank kepada nasabah yang rendah, pihak bank belum dapat memaksimalkan promosi yang dilakukan. Dalam penelitian ini juga terdapat upaya yang dilakukan untuk meminimalisir hambatan dalam implementasi akad mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi yaitu adalah melakukan analisis kelayakan usaha nasabah dan meningkatkan startegi promosi pembiayaan mudharabah.²¹

²⁰ Ahmad Hamdalah, “Optimalisasi Tingkat Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Syariah Pekanbaru”, *An-Nida: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol 41 No. 2 (2017)

²¹ Istiqomah, “Hambatan Implementasi Akad Mudharabah pada PT. BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara”, *Finansia: Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah*, Vol. 02, No. 01 (2019), 1-16

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ainul Arpah Tri Andini pada Tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Anggota (Studi Kasus Koperasi Serba Usaha Baitut Tamwil Muhammadiyah Mekar) di Sei Mencirim”. Pendekatan yang dilakukan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Hasil yang didapat pada penelitian ini adalah prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah dengan cara nasabah harus melengkapi semua persyaratan, selanjutnya pihak marketing bank akan meninjau secara langsung lokasi usaha atau proyek yang akan dijalankan oleh nasabah, kemudian pihak komite bank akan melakukan rapat, kemudian pihak marketing akan menyerahkan hasil laporan tersebut pada bagian legal officer untuk proses pembuatan akad. Lalu bagian admin pembiayaan akan melakukan proses input data untuk pencairan dana pembiayaan kemudian dilakukan pada bagian teller untuk penerimaan pencairan dana pembiayaan nasabah.²²
4. Penelitian yang dilakukan oleh Musdalifah dan Sri Wahyuni, Prodi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar pada Tahun 2018 dengan judul "Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan Principle-agen dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Cabang Makassar". Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Jenis data

²² Ainul Arpah Tri Andini, “Pengaruh Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Anggota (Studi Kasus Koperasi Serba Usaha Baitut Tamwil Muhammadiyah Mekar) di Sei Mencirim”. (Skripsi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2018).

yang dipakai adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penelitian lapangan dengan wawancara langsung dengan Asisten Pembiayaan Produktif BNI Syariah Cabang Makassar. Data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada dua permasalahan Principal-Agent yang terjadi dalam pembiayaan dengan akad mudharabah yaitu adverse selection dan moral hazard. Penetapan skema bagi hasil yang optimal yaitu yang memenuhi utilitas bank syariah dan nasabah maka masalah adverse selection dan moral hazard yang terjadi dalam pembiayaan mudharabah dapat ditekan seminimal mungkin. Meskipun pembiayaan mudharabah memiliki resiko yang tinggi, dengan mengoptimalkan skema bagi hasil pada pembiayaan mudharabah maka resiko-resiko yang ada dapat ditekan dan nantinya dapat meningkatnya jumlah pembiayaan mudharabah pada bank syariah.²³

5. Penelitian yang dilakukan oleh Lidna Karolina Manurung pada Tahun 2018 dengan judul “Analisis Kendala Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan” merupakan penelitian dengan jenis kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari wawancara secara langsung juga data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung berupa

²³ Musdalifah dan Sri Wahyuni, "Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan Principle-agen dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Cabang Makassar", *Jurnal Ar-Ribh Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 1, No. 2 (2018), 18-38

dokumen-dokumen, buku-buku, dan data lain yang berkaitan dengan judul penulis. Hasil dari penelitian ini memuat kendala dalam penerapan Mudharabah pada PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan yaitu diantaranya:

- a. Kendala yang terdapat saat melengkapi berkas administrasi
 - b. Kendala pada saat usaha nasabah sedang berlangsung, meliputi:
 - c. Nasabah yang menyalahgunakan dana untuk kepentingan pribadi
 - d. Nasabah melakukan kesalahan secara sengaja sehingga mengakibatkan kerugian usaha
 - e. Nasabah yang secara tidak jujur menyampaikan laporan hasil usaha.²⁴
6. Penelitian yang dilakukan oleh Achmad Faqih Supandi, Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta pada Tahun 2019 dengan judul "Optimalisasi Akad Mudharabah Dalam Perbankan Syariah (Analisis Terhadap Akad Mudharabah Dan Relevansinya Pada Fatwa Dsn-Mui Di Indonesia)". Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (library research) yaitu penelitian yang dilakukan hanya berdasarkan atas karya tertulis, termasuk hasil penelitian baik yang telah maupun yang belum dipublikasikan. Sedangkan Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan perundang-undangan (statute approach), karena permasalahan dalam penelitian ini didekati dengan norma-norma hukum positif dan hukum Islam. Hasil yang di dapat dari penelitian ini

²⁴ Lidna Karolina Manurung, "Analisis Kendala Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan". (Skripsi UIN Sumatera Utara, 2018).

adalah perkembangan sistem ekonomi syariah Indonesia mengakibatkan sistem dalam lembaga keuangan syariah mengharuskan adanya kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah atau hukum Islam. Salah satu lembaga yang dapat menjamin untuk tetap terjaganya sistem kepatuhan terhadap Syariah atau hukum Islam adalah DSN-MUI yang memberikan pemegang otoritas pengawasan kepatuhan syariah (Shariah Compliance) adalah Dewan Pengawas Syariah (DPS). Pelaksanaan akad Mudharabah pada sistem perbankan syariah merupakan salah satu bentuk kepatuhan perbankan terhadap prinsip-prinsip syariah yang telah difatwakan oleh DPS-MUI terhadap perbankan syariah. Jika pelanggaran dalam perbankan syariah tetap dibiarkan maka akan merusak citra dan kredibilitas perbankan syariah itu sendiri sehingga pada akhirnya dapat mengurangi kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah yang mulai berkembang saat ini.²⁵

7. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Surono Rauf, Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar pada Tahun 2019 yang berjudul "Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Wirausaha Berbasis Humanisme". Jenis penelitian yang digunakan adalah bersifat deskriptif yakni mendeskripsikan dan menganalisa temuan yang didapat. Penelitian deskriptif bermaksud untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu variabel atau tema, gejala atau keadaan yang ada. Hasil penelitian dalam beberapa point antara lain bahwa optimalisasi sistem pembiayaan

²⁵ Achmad Faqih Supandi, "Optimalisasi Akad Mudharabah Dalam Perbankan Syariah (Analisis Terhadap Akad Mudharabah Dan Relevansinya Pada Fatwa Dsn-Mui Di Indonesia)", *Jurnal Istiqro: Jurnal Hukum Islam, Ekonomi, dan Bisnis*, Vol. 5 No. 1 (2019), 72-82

mudharabah pada BNI Syariah dalam hal ini ada beberapa upaya yang dilakukan, Pertama; Penyaluran Pembiayaan mudharabah dengan basis humanisme, Kedua; Memberikan pembiayaan mudharabah kepada nasabah dengan cara khusus dan kepada nasabah inti. Ketiga; Memaksimalkan kuantitas dan meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) Bank Syariah. Humanisme yang dimiliki BNI Syariah mempunyai kelebihan yaitu dari sisi humanisme dalam pembiayaan mudharabah, karakter merupakan ciri khusus yang berbeda dengan bank syariah lainnya, sehingga dalam proses pembiayaan memberikan kenyamanan dari unsur pegawainya kepada setiap nasabah pembiayaan mudharabah.²⁶

8. Penelitian yang dilakukan oleh Gurhanawan, Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan, Jakarta, Indonesia pada Tahun 2020 dengan judul "Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah". Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) yang bersifat deskriptif kualitatif. Adapun sumber data pada penelitian ini terbagi kepada dua kategori yaitu primer dan sekunder. Data primer didapatkan dari informasi dari pihak bank syariah, dalam hal ini SME Account Manager dan Performance Officer yang terkait dengan pembiayaan pada bank BNI Syariah. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan dengan mempelajari sumber-sumber bacaan yang dianggap erat hubungan dengan masalah yang diteliti seperti UU

²⁶ Muhammad Surono Rauf, "Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Wirausaha Berbasis Humanisme", *Jurnal Diskursus Islam*, Vol. 7 No. 2 (2019), 214-238

No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Fatwa DSN no 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan Mudharabah dan buku-buku yang membahas tentang mudharabah baik berupa kitab klasik maupun kontemporer.

Hasil yang didapat dari penelitian ini diantaranya:

- a. Mudharabah pada bank syariah khususnya bank BNI Syariah masih tergolong kecil, hal ini disebabkan oleh tingkat resiko yang tinggi, tidak ada regulasi yang mengharuskan untuk mengutamakan mudharabah, masyarakat belum siap dengan sistem mudharabah, dan masyarakat banyak yang mengajukan murabahah daripada mudharabah, karena semua ini sehingga dalam portofolio bank syariah sampai saat ini pembiayaan dalam bentuk mudharabah sangat sedikit.
- b. Pihak bank syariah, khususnya bank BNI Syariah tetap berupaya untuk mengoptimalkan penyaluran pembiayaan dalam bentuk mudharabah, untuk mengantisipasi beberapa resiko yang kemungkinan muncul maka bank syariah bekerja sama dengan koperasi, KJKS, BMT dan BPRS yang dijadikan sebagai mitra kerja, dan selanjutnya Lembaga Keuangan Syariah di atas menyalurkan kepada masyarakat. Sistem kerja sama yang dilakukan oleh bank BNI syariah dengan Lembaga Keuangan Syariah dikenal dengan Program Linkage.

c. Program Linkage yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah bisa dikatakan berjalan dengan sukses, hal ini terlihat dari angka NPF (Non Performing Finance) atau kredit macet sangat kecil. Program linkage yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah dalam bentuk channeling dan executing, adakala bank BNI syariah menjadikan BPRS, BMT dan koperasi sebagai mitra kerja dengan akad wakalah, adakala sebagai pemilik modal dan pengusaha dengan akad mudharabah.²⁷

9. Penelitian yang dilakukan oleh Emy Widyastuti dan Ni'am Al Mumtaz dari Institut Agama Islam Negeri Salatiga pada Tahun 2020 dengan judul "Urgensi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product Perbankan Syariah". Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif eksploratif untuk mengkaji urgensi optimalisasi pembiayaan mudharabah perbankan syariah yang ada di Indonesia. Pengumpulan data sekunder berasal dari beberapa lembaga yang terkait untuk kemudian dikaji dengan teori melalui studi kepustakaan. Permasalahan yang ada dilihat dari berbagai sumber data untuk kemudian dianalisis dan diambil kesimpulannya. Hasil dari penelitian ini yaitu terdapat beberapa hal yang dapat dijadikan upaya untuk mengoptimalkan pembiayaan mudharabah perbankan di Indonesia, diantaranya:

a. Memaksimalkan peran MUI dan ulama untuk memperkenalkan nilai-nilai Islam dan bank Islam lebih baik lagi.

²⁷ Gurhanawan, "Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah", *Indonesian Journal of Religion and Society*, Vo. 02 No. 01 (2020), 59-73

- b. Menguatkan nilai-nilai islam bagi mudharib karena mudharib-lah yang akan mempertanggungjawabkan usaha yang telah dijalankan terutama dalam hal kepercayaan, kejujuran, dan pertanggungjawaban.
- c. Pihak bank harus berusaha untuk meminimalkan risiko dengan berbagai cara, salah satunya melalui peningkatan pengetahuan Sumber Daya Insani (SDI) karena banyak praktisi perbankan syariah belum memahami dengan baik tentang konsep, teori dan praktek mudharabah.²⁸

10. Penelitian yang dilakukan oleh Vita Septi Anggraeni pada Tahun 2020 dengan judul “Strategi BMT dalam Mengatasi Problematika Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan menggunakan metode survey deskriptif. Hasil dari penelitian ini mengungkapkan beberapa problematika yang sering terjadi pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah diantaranya:

- a. Masih terbatasnya Sumber Daya Manusia (SDM)
- b. Kurangnya pengawasan usaha oleh bank
- c. Gagalnya usaha yang dilakukan oleh nasabah
- d. Nasabah yang menunda pembayaran

Dalam penelitian ini juga terdapat strategi dalam mengatasi problematika pada pembiayaan mudharabah dan musyarkah, diantaranya adalah:

²⁸ Emy Widyastuti dan Ni'am Al Mumtaz, “Urgensi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product Perbankan Syariah”, *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8 No. 2 (2020), 150-175

- a. Melakukan penjadwalan ulang
- b. Persyaratan kembali
- c. Menyelesaikan melalui barang jaminan.²⁹

Adapun persamaan dan perbedaan dari 10 penelitian terdahulu seputar optimalisasi pembiayaan mudharabah yang dilakukan kali ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Pemetaan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul.	Persamaan	Perbedaan
1.	Ahmad Hamdalah (2017)	Optimalisasi Tingkat Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Syariah Pekanbaru	Penelitian ini membahas tentang optimalisasi pembiayaan mudharabah	Penelitian ini menggunakan metode analisis data
2.	Istiqomah (2018)	Hambatan Implementasi Akad Mudharabah pada PT. BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara	Terdapat kesamaan dalam penelitian ini yaitu adalah pembahasan tentang hambatan pembiayaan mudharabah	Penelitian ini hanya membahas tentang hambatan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis memiliki poin yang lain untuk menguatkan hal tersebut.
3.	Ainul Arpah Tri Andini (2018)	Pengaruh Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Anggota (Studi Kasus Koperasi Serba Usaha Baitut Tamwil Muhammadiyah Mekar) di Sei Mencirim	Penelitian ini juga membahas seputar optimalisasi pembiayaan mudharabah	Penelitian ini terfokus kepada pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap peningkatan usaha pada BMT.
4.	Musdalifah dan Sri Wahyuni (2018)	Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan Principle-agen dalam	Penelitian ini sama-sama mengedepankan strategi optimalisasi	Penelitian ini berfokus kepada pembiayaan mudharabah

²⁹ Vita Septi Anggraeni, "Strategi BMT dalam Mengatasi Problematika Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah". (Skripsi IAIN Purwokerto, 2020).

		Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Cabang Makassar	mudharabah pada bank syariah.	sebagai solusi permasalahan principle-agen pada bank syariah.
5.	Lidna Karolina Manurung (2018)	Analisis Kendala Penerapan Pembiayaan Mudharabah pada PT. BPRS Amanah Insan Cita Medan	Penelitian ini sama-sama membahas tentang kendala penerapan pembiayaan mudharabah	Penelitian ini hanya berpusat pada penyebab kendala tanpa adanya strategi optimalisasi.
6.	Achmad Faqih Supandi (2019)	Optimalisasi Akad Mudharabah Dalam Perbankan Syariah (Analisis Terhadap Akad Mudharabah Dan Relevansinya Pada Fatwa Dsn-Mui Di Indonesia)	Penelitian ini sama-sama membahas optimalisasi pembiayaan mudharabah.	Dalam penelitian ini terdapat analisis yang dilakukan oleh peneliti terhadap relevansi akad pembiayaan mudharabah pada fatwa Dsn-Mui.
7.	Muhammad Surono Rauf (2019)	Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Wirausaha Berbasis Humanisme	Penelitian ini sama-sama membahas tentang optimalisasi pembiayaan mudharabah.	Penelitian ini lebih teracu kepada kewirausahaan dan humanisme
8.	Gurhanawan (2020)	Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah	Penelitian ini sama-sama membahas strategi dan optimalisasi pembiayaan mudharabah.	Dalam, penelitian ini hanya fokus pada strategi memaksimalkan pembiayaan mudharabah.
9.	Emy Widyastuti dan Ni'am Al Mumtaz (2020)	Urgensi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product Perbankan Syariah	Penelitian ini sama-sama membahas tentang optimalisasi pembiayaan mudharabah dan menjadikannya core product.	Dalam penelitian ini tidak membahas pembiayaan mudharabah sebagai cara untuk meningkatkan laba dan market share perbankan syariah.
10.	Vita Septi Anggraeni (2020)	Strategi BMT dalam Mengatasi Problematika Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah (Studi Kasus BMT Dana Mandiri Muhammadiyah Purwokerto)	Penelitian ini memiliki kesamaan yaitu membahas seputar strategi menangani problematika pembiayaan mudharabah	Dalam penelitian ini juga membahas pembiayaan penyertaan modal lain yaitu pembiayaan musyarakah.

Sumber: Data Penelitian Terdahulu yang Diolah oleh Peneliti

Berdasarkan penjelasan penelitian terdahulu di atas dapat diketahui bahwa semua penelitian memiliki tujuan dan karakteristik masing-masing dalam menganalisa Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah. Keseluruhan dari penelitian terdahulu telah disebutkan bahwa strategi optimalisasi pada produk pembiayaan mudharabah yang dilakukan adalah menggunakan penyaluran dengan metode linkage dan pengawasan usaha di mana kedua strategi optimalisasi ini telah umum dilakukan. Terlebih lagi, mayoritas penelitian terdahulu menggunakan deskriptif kualitatif untuk menjelaskan gambaran masalah yang diangkat oleh masing-masing peneliti dan penelitian terdahulu berfokus pada strategi optimalisasi pembiayaan mudharabah. Lokasi penelitian pun dilakukan pada lembaga keuangan baik bank maupun non bank dan yang lebih dominan yaitu dilaksanakan di lembaga keuangan bank.

Oleh karena itu, dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa perbedaan ataupun hal yang menarik antara penelitian-penelitian terdahulu dengan penelitian ini nampak jelas. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui mekanisme penerapan pembiayaan mudharabah, kendala pembiayaan mudharabah sebagai core product dan upaya optimalisasi pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan laba dan market share yang mana belum dijelaskan secara rinci pada penelitian sebelumnya. Fokus penelitian ini yakni kendala serta upaya optimalisasi pembiayaan mudharabah yang masih jarang diteliti pada penelitian sebelumnya. Jenis penelitian penelitian ini adalah studi kasus untuk memperoleh gambaran yang utuh serta mendalam tentang suatu kelompok atau organisasi tentang masalah tertentu

dengan menghasilkan data dan dianalisis untuk menunjukkan suatu teori. Pengumpulan data penelitian ini melalui data observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan hasil yang lebih mendalam tentang kegiatan pada objek penelitian. Lokasi penelitian yang dilakukan pada lokasi yang benar-benar sesuai dengan masalah yang terjadi. Oleh karena itu penelitian ini berfokus pada upaya optimalisasi pembiayaan mudharabah dengan judul “Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah (Studi Kasus BSI KCP Sidoarjo Krian)”.

B. Kajian Teori

Setiap pembahasan dalam suatu penelitian membutuhkan kajian yang bersifat teoritik. Teori akan digunakan sebagai pembanding informasi yang didapatkan oleh peneliti. Maka, dalam bagian ini terdapat beberapa bagian yang akan dijelaskan seputar pembiayaan mudharabah.

1. Konsep Bagi Hasil

a. Definisi Bagi Hasil

Istilah bagi hasil lebih banyak digunakan pada lembaga keuangan bank terutama perbankan syariah yakni perhitungan pembagian pendapatan yang diperoleh berdasarkan nisbah (rasio) yang disepakati di awal. Bagi hasil dalam sistem perbankan syari'ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi

bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Sistem bagi hasil ini menjamin adanya keadilan dan tidak ada pihak yang tereksploitasi (didzalimi).³⁰

Bagi hasil secara terminologi (bahasa) dalam hal ini berdasarkan bahasa Inggris disebut *profit sharing* (pembagian laba). Definisi dari *profit sharing* adalah kesepakatan untuk membagi laba atau keuntungan dari suatu usaha. Bagi hasil didefinisikan sebagai pembagian hasil usaha dalam akad syariah antara penyedia modal (*shahibul maal*) dan pelaku usaha (*mudharib*).³¹

Sistem bagi hasil adalah suatu sistem yang dapat dilakukan atas dasar perjanjian oleh pihak-pihak yang terlibat dalam kerjasama untuk melakukan kegiatan usaha. Akan ada pembagian hasil atau keuntungan dari kegiatan usaha tersebut yang akan diterima oleh kedua belah pihak (*shahibul maal* dan *mudharib*). Produk bagi hasil ini merupakan sebuah ciri khas dari perbankan syariah yang ditawarkan kepada masyarakat. Dalam akad bagi hasil, harus ditetapkan dari awal sistem pembagian keuntungan usaha antara kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan yang dibuat bersama tanpa ada pihak yang merasa dirugikan.

Prinsip bagi hasil ini diterapkan dalam beberapa pembiayaan bank syariah diantaranya yaitu: *mudharabah*, *musyarakah*, dan

³⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta : PT Raja Grafindo, 2008), 26.

³¹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Teori dan Praktik*. (Jakarta: Gema Insani, 2001), 90

murabahah. Keuntungan dalam bagi hasil ini diperoleh dari dana dari investasi maupun kerjasama perdagangan antara pihak bank dan nasabah.

Konsep bagi hasil ini harus disetujui oleh kedua belah pihak yaitu bank dan nasabah, dimana bank berlaku sebagai penyedia modal dan nasabah sebagai pelaku usaha. Konsep bagi hasil memiliki beberapa tahap pelaksanaan, diantaranya akan dijelaskan di bawah ini.³²

- 1) Pihak penyedia dana menentukan berapa jumlah modal yang akan ditanamkan dalam akad
- 2) Pengelola dana bertindak untuk mengelola dana tersebut sebaik mungkin melalui usaha-usaha yang dapat menjanjikan keuntungan dan tetap dalam prinsip syariah.
- 3) Pihak penyedia dana dan pengelola dana menyepakati hal-hal seperti jumlah nominal dana, pembagian keuntungan, dan jangka waktu berlakunya kerjasama tersebut.

b. Sumber Hukum Syariah Bagi Hasil

Secara hukum Islam, kebenaran penggunaan transaksi bagi hasil telah tercantum dalam beberapa dalil baik di dalam Al-Qur'an maupun Hadits. Meskipun tidak tercantum secara rinci namun terdapat makna tersirat akan diperbolehkannya melakukan transaksi menggunakan sistem bagi hasil. Berikut ini ayat-ayat yang dimaksud:

³² Muchtasib, *Konsep Bagi Hasil dalam Perbankan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), 98,

1) Al-Qur'an

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. AnNisa': 29)³³

Ayat tersebut menjelaskan tentang hukum perdagangan dan juga jual beli. Dimana orang yang beriman dilarang untuk menggunakan segala transaksi yang batil, yaitu yang dilarang oleh Allah SWT. Melainkan, kita diperbolehkan untuk melakukan transaksi dengan landasan saling ridho dan ikhlas antara pihak yang terlibat.

2) Hadits

“Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tingkat mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan ini dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan abai itu

³³ Kementrian Agama RI, *Ar-Rahim Al-Qur'an dan Terjamahannya* (Bandng: CV Mikraj Khazanah Ilmu, 2013), 83.

didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.” HR. Thabrani dari Ibnu Abbas.³⁴

3) Undang-Undang

Undang-Undang nomor 21 tahun 2008 pasal 24, yaitu Investasi adalah dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada Bank Syariah dan/atau UUS berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari’ah dalam bentuk deposito, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.³⁵

2. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan yang dalam makna lainnya disebut dengan *financing* atau pembelanjaan merupakan sebuah sistem pemberian dana yang bertujuan untuk mendukung sebuah transaksi yang telah dibuat. Pembiayaan dapat digunakan untuk diri sendiri maupun orang lain. Dalam definisi singkat, arti dari pembiayaan adalah sebuah pendanaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan, dalam hal ini merupakan bank syariah kepada para nasabahnya.³⁶ Sesuai dengan ketentuan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia pembiayaan pada bank syariah memiliki definisi yaitu penanaman dana oleh Bank Syariah baik dalam mata uang Rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pemberian dana (pembiayaan), piutang, qardh, surat berharga, penyertaan modal, penempatan modal, dan komitmen

³⁴ Ikatan Akuntan Indonesia, *Modul Akuntansi Keuangan Syariah*, (Jakarta: Grha IAI, 2020), 117.

³⁵ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

³⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: Sekolah Tinggi Manajemen YKPN, 2002), 304

maupun pembaharuan pada rekening administratif juga sertifikat wadiah Bank Indonesia.

Jadi, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan merupakan disediakannya modal maupun tagihan yang setara dengan hal tersebut, berdasarkan kesepakatan atau perjanjian antara bank dengan pihak lain yang artinya pihak pengelola modal wajib mengembalikan uang maupun tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu yang telah disepakati atau dapat juga menggunakan sistem bagi hasil.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 pasal 1 ayat 25 dijelaskan bahwasannya pembiayaan merupakan penyediaan dana atau tagihan yang juga setara dengannya berupa:³⁷

- a. Transaksi bagi hasil berupa pembiayaan mudharabah dan pembiayaan musyarakah
- b. Transaksi sewa-menyewa berupa ijarah atau jual beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
- c. Transaksi jual beli berupa bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna
- d. Transaksi pinjam-meminjam berupa qardh
- e. Transaksi sewa menyewa jasa berupa ijarah dalam transaksi multijasa.

Pembiayaan berdasarkan sifat penggunaan bisa dibagi menjadi dua macam, diantaranya:

³⁷ Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008

- a. Pembiayaan produktif; yang mana merupakan pembiayaan yang diperuntukkan guna memenuhi kebutuhan produksi secara general, yaitu untuk meningkatkan usaha produksi, perdagangan, dan investasi.
 - b. Pembiayaan konsumtif; yang mana merupakan pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kegiatan konsumsi dan kemudian akan habis untuk memenuhi kebutuhan personal.
- 1) Definisi Pembiayaan Mudharabah

Dasar hukum mudharabah adalah Al-Qur'an, meskipun di dalam Al-Qur'an tidak menyebutkan kata mudharabah secara jelas, tapi para ulama' pun sudah menyepakati tentang diperbolehkannya melakukan kerjasama dalam hal jual beli ini. Istilah mudharabah sendiri sebetulnya tercipta pada masa Nabi Muhammad, tapi jauh sebelum Nabi Muhammad lahir pun sudah ada. Kerjasama niaga di jaman Jahiliyah ini dikembangkan kemudian dilestarikan oleh umat muslim karena membawa banyak manfaat.³⁸ Kerjasama pemilik modal

dengan pihak yang menjalankan usaha telah terjadi sejak jaman dulu, contohnya adalah pada masa jaman Jahiliyah, hal tersebut juga sudah menjadi suatu tradisi di masyarakat Arab. Nabi Muhammad sebelum menjadi Rasul, melakukan kerjasama dalam bentuk mudharabah dengan Siti Khadijah. Khadijah memberikan modal atau barang dagangan kepadanya, dan Muhammad memanfaatkan modal tersebut dengan cara diperdagangkan. Keuntungan yang didapatkan dari usaha

³⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2005), 144.

kemudian dibagi antara pelaku usaha dan juga pemilik modal dengan jumlah yang sesuai perjanjian yang telah disepakati. Dikarenakan akad ini membawa kemaslahatan, maka dilestarikan-lah oleh umat Islam.³⁹

Berdasarkan pada beberapa hal yang telah dijelaskan sebelumnya, umat Islam menyepakati bahwa mudharabah merupakan suatu bentuk kerjasama dalam muamalah yang diperbolehkan karena memiliki maslahat dan dapat dipertimbangkan sebagai suatu bentuk kerjasama yang perlu dilakukan untuk saat ini untuk keperluan antara masyarakat menengah atas dan menengah bawah atau demi menghindari kesenjangan sosial yang berlebih. Menurut sudut pandang filosofi, yang menjadi landasan mudharabah adalah terdapat penyatuan antara modal dan usaha yang dapat membuat pemilik modal (*shahib al-mal*) dan pelaku usaha (*mudharib*) berada dalam perjanjian usaha yang lebih jelas dan terbuka dan juga hal tersebut ini lebih mengarah pada aspek solidaritas modal. Karena dalam kehidupan bermasyarakat, keadaan seperti ini tidak dapat dihindari.⁴⁰

Kata Mudharabah sendiri berasal dari bahasa arab *adh-dharbu fil ardhi* yang memiliki arti berjalan diatas muka bumi. Dan pada umumnya berjalan diatas muka bumi ini dimaksudkan untuk menjalankan sebuah usaha, melakukan perdagangan, dan memilih berjihad fisabilillah. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran surat Al-Muzammil ayat 20 yang menyebutkan bahwa mudharabah juga

³⁹ Direktorat Pendidikan dan Riset Keuangan Syariah KNEKS, *Kumpulan Kulum Ekonomi Syariah Seri 2* (Jakarta: Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah, 2020), 176.

⁴⁰ Karim, Helmi, *Fiqih Mu'amalah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1993), 13.

bisa disebut dengan al-qardhu yang artinya sepotong, karena pemilik modal memberikan sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan ia berhak mengambil keuntungan dari kegiatan tersebut.

Secara istilah sendiri, para ulama memiliki definisi berbeda tentang arti mudharabah. Namun pada dasarnya inti keseluruhannya sama, yaitu perjanjian atau kerjasama usaha antara pemilik modal (*shihibul mal*) dengan pengelola modal (*mudharib*) dengan kesepakatan pembagian keuntungan yang telah disepakati bersama. Dan jika terjadi sebuah kerugian finansial, maka pemilik modal yang harus menanggungnya. Untuk pengelola modal tidak berhak menanggung dampak finansial dikarenakan telah menanggung beban yang lain yaitu tenaga dan waktu.

Sahibul mal (pemilik modal) adalah pihak yang bertindak sebagai penyedia modal tetapi tidak ikut campur dalam melaksanakan usaha secara langsung. Sedangkan *mudharib* (pengelola modal) adalah pihak yang bertindak sebagai pengelola modal dengan berbisnis dalam suatu usaha. Dalam proses pengembangan usaha apabila ada kerugian yang terjadi dan bukan dikarenakan oleh kelalaian pengelola modal, maka pemilik modal bertanggung jawab sepenuhnya atas kerugian tersebut. Tetapi apabila terjadi kerugian yang disebabkan oleh kecurangan pengelola modal maka pengelola modal yang bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Kesanggupan pemilik modal dalam menanggung resiko yang sangat besar ini menjadi dasar untuk bisa

mendapatkan keuntungan dari usaha yang dikelola oleh mudharib. Nisbah (porsi) bagi hasil dari akad pembiayaan ini sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui oleh dua pihak diawal.

Nisbah bagi hasil antara pemilik modal dan pengelola modal harus disepakati dimuka atau pada awal perjanjian. Untuk besaran nisbah sendiri tidak tercantum dalam dalil syariah namun tergantung kesepakatan dua pihak yang terlibat. Secara umum nisbah bagi hasil memiliki pembagian yang rata dengan presentase 50:50, tetapi dapat juga 40:60, 70:30, atau porsi yang lain sesuai kesepakatan.

Pada dunia perbankan sendiri, pembiayaan mudharabah biasa digunakan untuk produk pembiayaan atau pendanaan seperti pembiayaan modal kerja. Dana untuk pembiayaan mudharabah diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji dan tabungan qurban. Dan juga dapat didapat dari deposito biasa dan deposito spesial yang dititipkan nasabah untuk usaha tertentu.⁴¹

2) Jenis-Jenis Pembiayaan Mudharabah

Dalam implementasinya di kehidupan masyarakat, mudharabah memiliki dua jenis yakni *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyah*. Definisi mudharabah muthlaqah adalah kerja sama diantara dua pertama dan pihak lainnya yang memiliki cakupan lebih luas. Yang artinya, hal tersebut tidak memiliki batasan waktu, spesifikasi usaha, dan juga daerah bisnis. Selanjutnya *mudharabah muqayyah*

⁴¹ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 170.

yang merupakan kebalikan dari *mudharabah muqayyah* memiliki arti pihak lain memiliki batasan waktu, spesifikasi usaha, dan daerah bisnis.

a) Mudharabah Muthlaqah

Dalam transaksi mudharabah muthlaqah pengelola modal memiliki sifat dana bebas yang artinya tidak memiliki batas untuk dapat menentukan dan melaksanakan usaha. Pemilik modal bisa memberikan kebebasan penuh kepada pengelola modal untuk menjalankan kegiatan usahanya.

b) Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah biasa disebut dengan istilah *restricted mudharabah* merupakan kebalikan dari Mudharabah muthlaqah yang mana pengelola modal memiliki batasan jenis usaha, waktu, dan tempat usaha. Pada pembiayaan mudharabah jenis ini, pemilik modal telah menetapkan objek usaha dan pengelola modal hanya menjalankannya saja.⁴²

3) Rukun dan Syarat Pembiayaan Mudharabah

Terdapat perbedaan pandangan antara para ulama mengenai rukun akad mudharabah. Menurut madzhab Hanafi dan Hambali yang dijadikan sebagai rukun dari akad mudharabah adalah *ijab* dan *qabul*. Yang artinya, akad mudharabah akan menjadi sah apabila telah memenuhi rukunnya. Tapi terdapat perbedaan pandangan seperti

⁴² Betari Tyas Maharani, "Penerapan Akad Mudharabah Dalam Penghimpunan Dana Dan Pengelolaannya Pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Global Insani Cirebon Jawa Barat" (Skripsi Sarjana; Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta: Jakarta, 2016), 27-28.

didalam madzhab Syafi'i yang mengemukakan bahwa rukun akad mudharabah tidak hanya *ijab* dan *qabul* melainkan juga termasuk adanya dua pihak, pekerjaan, laba dan modal.⁴³

Namun secara umum *jumhur ulama'* telah sepakat bahwa rukun dan syarat akad mudharabah terdiri atas:⁴⁴

a) *Ijab dan qabul*

Ijab dan *qabul* adalah persetujuan antara kedua pihak yang merupakan implementasi dari prinsip *ataradhin minkum* (sama-sama rela). Dalam hal ini kedua pihak telah sepakat untuk berkontribusi dalam akad mudharabah. Untuk pemilik modal telah menyetujui untuk memberikan dana, dan untuk pelaku usaha telah menyetujui untuk menjalankan usahanya.

b) Dua pihak yang terlibat kerjasama (*al - Aqidain'*)

Dalam akad mudharabah harus ada minimal dua pihak. Yaitu pihak pertama berperan sebagai pemilik modal (*Shahibul mal*) dan pihak kedua sebagai pelaku usaha (*Mudharib* atau '*Amil*').

c) Modal

Modal merupakan bentuk uang maupun barang yang akan digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Penyedia modal dalam akad mudharabah disebut *Shahibul mal*.

⁴³ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 171

⁴⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), 139.

d) Pekerjaan atau Usaha

Mengenai jenis usaha untuk akad mudharabah ini sebagian ulama terutama Syafi'i dan Maliki, mensyaratkan bahwa usaha hanya seputar dagang. Mereka menolak untuk usaha yang berhubungan dengan selain dagang seperti kegiatan industri. Dikarenakan kegiatan industri merupakan kontrak persewaan yang artinya semua keuntungan dan kerugian ditanggung oleh pemilik modal sementara para pegawai tetap digaji secara penuh. Namun, Abu Hanifah memperbolehkan seseorang untuk memberikan modal usahanya bukan hanya untuk perdagangan melainkan untuk kegiatan kerajinan maupun industri.

e) Nisbah (Rasio)

Nisbah merupakan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang melakukan akad mudharabah. *Mudharib* mendapat imbalan atas kerjanya dan *Shahibul mal* mendapatkan imbalan atas kontribusi modalnya.

4) Manfaat Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah memiliki beberapa manfaat yang dapat menguntungkan baik untuk Bank Syariah, nasabah, maupun masyarakat luas. Manfaat dari pembiayaan mudharabah diantaranya yaitu:⁴⁵

⁴⁵ Muhammad Syafi'ii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, Cet 1, 2001), 97-98.

- a) Keuntungan dari usaha yang dikelola oleh nasabah dapat diterima oleh bank dalam bentuk bagi hasil
- b) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan arus kas pemasukan usaha nasabah sehingga dinilai tidak terlalu membebankan nasabah
- c) Bank tidak dapat mengalami negative spread (pendapatan yang diterima dari nasabah peminjam lebih rendah daripada biaya yang dibayarkan oleh bank kepada nasabah) dikarenakan bank tidak memiliki kewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan tetap melainkan dapat disesuaikan dengan pendapatan bank
- d) Jika bank benar-benar menerapkan prinsip kehati-hatian dalam memiliki calon nasabah pembiayaan maka bank berpeluang besar akan mendapatkan keuntungan dari hasil usaha yang dikelola oleh nasabah tersebut
- e) Jika terjadi kerugian pada usaha yang dikelola oleh nasabah, maka nasabah tetap membayar pembiayaan sesuai dengan kesepakatan awal tanpa adanya bunga tambahan.

5) Dasar Hukum Pembiayaan Mudharabah

Pada dasarnya mudharabah bersumber dari Al-Qur'an, meski demikian mudharabah tidak disebutkan secara jelas di dalamnya. Namun, para ulama telah bersepakat untuk memperbolehkan kerjasama dalam bidang perniagaan ini. Istilah mudharabah ini telah

ada sejak jaman Nabi Muhammad, tapi jauh sebelum itu pun kerjasama semacam ini sudah ada. Dikarenakan mudharabah membawa kemaslahatan bagi umat muslim pada saat itu, maka akad ini dilestarikan hingga sekarang.

Meskipun tidak disebutkan dengan jelas di dalam Al-Qur'an, namun terdapat beberapa ayat yang dapat digunakan sebagai dasar dan landasan diperbolehkannya melakukan akad mudharabah.

Berikut merupakan sumber hukum yang berhubungan dengan mudharabah:

a) Al-Qur'an

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ
تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. AnNisa': 29)⁴⁶

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ﴿١﴾
Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji... (Q.S. Al-Maidah: 1)⁴⁷

⁴⁶ Kementrian Agama RI, *Ar-Rahim Al-Qur'an dan Terjamahannya* (Bandng: CV Mikraj Khazanah Ilmu, 2013), 83.

⁴⁷ *Ibid*, 143.

b) Hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Artinya: Nabi bersabda, 'Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.' (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).⁴⁸

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْئَلَكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِيَ بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبِيَّةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ

Artinya: Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharibnya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya. (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).⁴⁹

c) Ijma' Ulama

Imam zanai berpendapat bahwa para sahabat telah bersepakat atas diperbolehkannya pengolahan harta anak yatim secara mudharabah. Kesepakatan para sahabat ini sesuai dengan yang tercantum pada hadist yang dikutip oleh Abu Ubaid.⁵⁰

⁴⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh), 22.

⁴⁹ *Ibid*, 22.

⁵⁰ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Teori dan Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 96.

Mengacu pada pernyataan diatas maka dapat dipahami bahwa dalam islam diperbolehkan melakukan transaksi dengan menggunakan akad mudharabah. Karena sebagian orang memiliki modal namun tidak dapat mengelola dengan baik, sedangkan sebagian lainnya memiliki *skill* usaha namun tidak memiliki modal yang cukup. Maka dalam hal ini, diperbolehkan melakukan kerjasama sehingga mampu mendapatkan keuntungan yang nantinya akan bermanfaat bagi kedua belah pihak.

d) Undang-Undang

Di dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah telah tercantum syarat dan ketentuan akan diperbolehkannya transaksi menggunakan prinsip pembiayaan mudharabah.

6) Ketetapan Syarat Pembiayaan Mudharabah

Dalam pelaksanaannya, pembiayaan mudharabah memiliki beberapa ketentuan yang harus dipenuhi baik oleh pihak bank syariah maupun pihak nasabah, diantaranya adalah sebagai berikut:⁵¹

- a) Pembiayaan mudharabah hanya berlaku pada usaha produktif atau usaha yang memiliki tujuan peningkatan ekonomi secara produktif. Kegiatan usaha yang paling umum dalam transaksi pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan investasi dan modal kerja.

⁵¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana ,2013), 173-174.

- b) Pihak bank sebagai shahibul mal bertindak sebagai penyedia modal 100% dan nasabah bertindak sebagai mudharib yaitu mengelola modal dalam bentuk usaha.
- c) Mudharib diperbolehkan mengelola segala jenis usaha selama usaha tersebut masih terikat dengan syariat islam dan bukan usaha yang dilarang.
- d) Jangka waktu pembiayaan, cara pengembalian dana, dan bagi hasil keuntungan harus disepakati oleh kedua belah pihak yang terlibat.
- e) Pihak bank sebagai shahibul mal bertanggung jawab sepenuhnya jika terjadi adanya kerugian akibat kegagalan mudharib dalam mengelola usaha, kecuali jika kerugian yang dialami diakibatkan oleh kelalaian mudharib atau tindak kesengajaan.
- f) Pihak nasabah tidak diwajibkan untuk memberikan uang muka kepada bank syariah, namun untuk aspek kepercayaan bank kepada nasabah maka nasabah diperbolehkan untuk memberi jaminan kepada bank syariah.
- g) Segala jenis usaha, prosedur akad pembiayaan, dan pelaksanaan pembiayaan harus sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional.

7) Waktu Berakhir Akad Mudharabah

Terdapat beberapa keadaan dimana akad mudharabah dapat diakhiri menurut pendapat para ulama, diantaranya adalah:⁵²

⁵² Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah* (Jakarta: Gema Insani, 2004), 337.

- a) Kedua belah pihak menyatakan akad batal, atau mudharib tidak dapat mengelola modal secara hukum, maupun jika shahibul mal menarik kembali modal yang diberikan.
- b) Jika salah satu orang yang berakad meninggal dunia. Jumah Ulama berpendapat bahwa akad mudharabah dapat mengalami pembatalan jika shahibul mal wafat, dikarenakan akad mudharabah memiliki kesamaan dengan akad wakalah dimana akad akan batal jika pihak yang mewakilkan meninggal dunia. Ulama Malikiyah menyatakan bahwa jika salah satu orang yang berakad meninggal dunia, maka akadnya tidak batal, karena akad mudharabah dapat diwariskan. Namun hal ini berbeda dengan pernyataan Jumah Ulama yang berpendapat bahwasannya akad mudharabah tidak dapat diwariskan.
- c) Salah seorang yang berakad bebas hukum atau mengalami gangguan jiwa.
- d) Jika shahibul mal murtad atau keluar dari Agama Islam.
- e) Harta telah rusak atau habis sebelum dikelola oleh mudharib.

3. Mudharabah sebagai Core Product

Prinsip bagi hasil tidak lain telah menjadi salah satu identitas dari perbankan syariah. Mudharabah adalah sebuah akad yang di dasari oleh rasa percaya dan juga diterapkannya beberapa prinsip akidah, akhlak, dan moral islami. Mudharabah sendiri dikenalkan sebagai core product dengan tujuan untuk menjadi pembeda bank syariah dari bank konvensional. Akad

mudharabah memiliki banyak keistimewaan sebagai *core product* dibandingkan dengan produk pembiayaan lain, seperti murabahah atau musyarakah.⁵³

Konsep yang diterapkan pada akad mudharabah adalah syirkah (akad kerja sama) antara kedua belah pihak dimana bank sebagai penyedia modal atau shahibul mal dan nasabah sebagai pelaku usaha atau mudharib. Yang artinya bank akan menyediakan modal usaha penuh dan nasabah sebagai mudharib akan melakukan usaha juga secara penuh. Menurut Chapra, seorang ilmuwan ekonomi kontemporer muslim, mudharabah ini merupakan wujud dari poin keadilan dalam prinsip dasar Islam. Dalam akad mudharabah yang sejak awal sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang terlibat, maka bagaimanapun hasilnya, harus dibagi secara adil sesuai dengan kesepakatan tersebut. Baik untuk keuntungan maupun risiko kerugian yang kemungkinan dapat terjadi.

Pembiayaan mudharabah mengarahkan nasabah sebagai penerima modal untuk memenuhi akad sesuai dengan tuntunan akidah dan akhlak Islami. Poin-poin keislaman ini menjadi pedoman nasabah dalam menjalankan usahanya. Nasabah sebagai mudharib harus mampu menjalankan usaha secara maksimal sesuai dengan kemampuannya dan mampu mempertanggung jawabkan hasilnya terhadap shahibul mal. Setelah mudharib telah menjalankan tugasnya dengan benar, maka shahibul mal harus menerima apapun hasilnya. Dalam dunia

⁵³ Wiroso, *Akuntansi Transaksi Syariah* (Jakarta:Ikatan Akuntan Indonesia, 2011), 325.

perekonomian sekarang ini, pembiayaan mudharabah dinilai memiliki skema yang lebih stabil karena risiko yang ada telah dibagi antara pihak nasabah dan pihak bank sehingga berdampak berkurangnya peluang untuk terjadi *Non-Performing-Loan* (NPL) atau kredit macet.

4. Laba

Salah satu penentu yang dapat mempengaruhi besarnya penghasilan atau laba dari suatu perusahaan adalah penjualan. Transaksi jual beli merupakan sistem yang dilakukan perusahaan berupa menjual barang dengan harapan memperoleh laba.

Laba atau profit merupakan pengembalian modal yang diperoleh perusahaan dari hasil investasi yang dilakukan dalam suatu periode fiskal, dimana profit yang dihasilkan mencerminkan efektivitas operasional perusahaan dalam menjalankan kinerjanya, sehingga profit dapat dijadikan indikator pencapaian kinerja perusahaan yang baik.⁵⁴

Dalam sumber lain menyatakan bahwa laba merupakan naiknya nilai equity dan transaksi yang bersifat insidental dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi atau kegiatan lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik.⁵⁵

⁵⁴ Kasmiri dan Kamal Nurjaman, "Pengaruh Dana Pihak Ketiga dan Ekuitas terhadap Laba pada Bank Syariah Mandiri Periode 2012-2019," *El-Ecosy: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam* 1, No. 1 (2021): 102-118.

⁵⁵ Aprida Kristianti, "Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Otomotif yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017", (*Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurya* Vol. 1, No. 1, 2021), 64.

5. Market Share

Pangsa pasar (*market share*) bisa dideskripsikan sebagai pasar yang dikuasai oleh sebuah perusahaan terhadap total penjualan para pesaing terbesarnya pada waktu dan tempat tertentu.⁵⁶ Persentase penjualan dalam pasar yang dicatat oleh perusahaan tertentu yang memungkinkan manajer untuk menilai tidak hanya pertumbuhan atau penurunan total pasar tetapi juga tren dalam pelanggaran di antara para pesaing.⁵⁷

Pangsa pasar merupakan bagian dari penjualan industri dari barang atau jasa yang dikendalikan oleh perusahaan. Analisis pangsa pasar mencerminkan kinerja pemasaran yang dikaitkan dengan posisi persaingan perusahaan dalam suatu industri.⁵⁸ Berdasarkan beberapa pengertian tersebut maka dapat diambil kesimpulan yaitu market share perbankan syariah adalah bagian pasar yang dikuasai oleh perbankan syariah yang mendeskripsikan kekuatan bank dalam pasar dibanding perbankan nasional pada periode tertentu.

Hingga kini, market share keuangan syariah belum dapat mencapai tingkat yang diinginkan. Ketertarikan masyarakat yang masih rendah

⁵⁶ Frenky S. Siburian, Tommy Parengkuan, dan Joubert Maramis, "Analisis Kinerja Keuangan Berbasis Market Share pada Industri Telekomunikasi di Indonesia (Studi Kasus pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di BEI 2011-2015)", *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* Vol. 5 no. 2 (2017): 465-474.

⁵⁷ Dessy Arta Nugraha dan Juniarti, "Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Respon Investor pada Sektor Industri Pertambangan," *Business Accounting Review* Vol. 3, No. 1 (2015): 133-143.

⁵⁸ Nanda Suryadi, Rini Mayliza, dan Ismail Ritonga, "Pengaruh Inflasi, Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (Bopo), dan Pangsa Pasar terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2012-2018," *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance* Vol. 3, No. 1 (2020): 1-10.

dinilai sebagai salah satu hambatan yang membuat sulitnya perluasan market share perbankan syariah.⁵⁹ Dibawah ini tertera statistik market share perbankan syariah yang dirilis oleh OJK:

Tabel 2.2
Statistika Asset dan Market Share Perbankan Syariah

Indikator	Satuan	2018	2019	2020
Asset	Milyar Rupiah	489,7	499,3	536,6
Market Share	%	5,96	5,95	5,99

Sumber: SPS OJK

Untuk meningkatkan berkembangnya perbankan syariah maka dibutuhkan sinergi yang baik dari lembaga keuangan syariah yaitu BUS, UUS, dan BPRS.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁵⁹ Eliana, Determinan Market Share Perbankan Syariah di Indonesia, (*Jurnal Bisnis dan Manajemen* Vol. 10 No. 2, 2020), 200.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data, tujuan, dan kegunaan tertentu. Berdasarkan cara ilmiah, data ilmiah, tujuan, dan kegunaan.⁶⁰

Pendekatan yang diterapkan pada penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif dengan langkah ini peneliti harus mendeskripsikan suatu objek, fenomena, atau *setting social* yang dituangkan dalam tulisan yang bersifat naratif. Penjabaran dalam penelitian lebih menggunakan deskripsi dari pada angka. Penelitian ini juga termasuk ke dalam kategori penelitian lapangan (*field research*) dikarenakan peneliti harus terjun langsung ke lapangan. Dalam penulisan laporan peneliti banyak menggunakan fakta yang diungkap di lapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporan yang dibuat.⁶¹

Sesuai dengan metode dan jenis penelitian yang peneliti ambil yaitu Penelitian Kualitatif Deskriptif, maka penelitian yang dilakukan berusaha untuk mendeskripsikan tentang “Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Produk dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah (Studi Kasus BSI KCP Sidoarjo Krian)”.

⁶⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 2.

⁶¹ Albi Anggito, Johan Setiawan, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), 11.

B. Lokasi Penelitian

Peneliti diharuskan untuk melakukan *survey* pra-penelitian terlebih dahulu untuk menentukan lokasi penelitian. Adapun lokasi penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia KCP Sidoarjo Krian yang beralamat di Jl. Imam Bonjol No. 108, Magersari, Krian, Kec. Krian, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur (61264).

Alasan peneliti memilih lokasi ini tentunya dengan berbagai pertimbangan dan sesuai dengan hasil observasi yang dilakukan peneliti di bank tersebut adalah untuk mendeskripsikan strategi optimalisasi pembiayaan mudharabah di BSI KCP Krian, BSI KCP Krian menawarkan produk pembiayaan muradharabah sebagai salah satu produk utama.

C. Subjek Penelitian

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau subjek penelitian, bagaimana data akan dicari dan dijaring sehingga validitasnya dapat dijamin. Istilah sampel jarang digunakan karena sampel tersebut biasanya digunakan melakukan generalisasi dalam pendekatan kuantitatif.⁶²

Terdapat dua data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Data primer

Data primer merupakan data yang didapat atau dikumpulkan oleh peneliti dengan cara langsung dari sumbernya. Data primer biasanya

⁶² Sekretariat, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2019), 47.

disebut dengan data asli atau data baru yang mempunyai sifat up to date. Untuk memperoleh data primer, peneliti wajib mengumpulkannya secara langsung.⁶³

Sumber data primer pada penelitian ini adalah *Staff* dan *Performance Officer* yang terkait dengan pembiayaan pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian.

2. Data Sekunder

Merupakan data yang didapat atau dikumpulkan peneliti dari semua sumber yang sudah ada, dalam artian peneliti sebagai tangan kedua. Data sekunder bisa didapat dari beberapa sumber misalnya jurnal buku, laporan, dan lain sebagainya . Pemahaman pada kedua jenis data di atas dibutuhkan sebagai landasan untuk menentukan cara dan langkah-langkah pengumpulan data penelitian.⁶⁴

Data Sekunder dalam penelitian ini Ada 2 yaitu :

a. Observasi

b. Dokumentasi

D. Teknik pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis dalam penelitian, karena penelitian bertujuan untuk mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Selanjutnya cara atau

⁶³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Citra, 2006), 130

⁶⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Citra, 2006), 131-132.

teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), *interview* (wawancara), dokumentasi dan gabungan ketiganya.⁶⁵ Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi

Metode Observasi ini dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap objek kemudian hasil pengamatan tersebut dituangkan dalam sebuah catatan. Adapun yang menjadi objek pengamatan dalam penelitian ini adalah tentang pembiayaan mudharabah di BSI KCP Sidoarjo Krian.

2. Wawancara

Wawancara adalah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung atau percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (narasumber) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara semiterstruktur.⁶⁶

Adapun data yang diperoleh dari wawancara adalah:

- a. Strategi Bank dalam mengoptimalkan pembiayaan mudharabah sebagai *core product*.
- b. Upaya apa saja yang dapat diimplementasikan Bank pada produk bagi hasil pembiayaan mudharabah agar dapat meningkatkan laba dan market share.

⁶⁵ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Buku Press, 2014), 75.

⁶⁶ Nasution, S., *Metode Penelitian Naturalistik – Kualitatif*, (Bandung:Tarsito, 1998), 86.

Adapun Alat yang dipersiapkan untuk proses wawancara:

- a. Alat perekam/ HP
 - b. Panduan wawancara
3. Dokumentasi

Sumber informasi dari teknik dokumentasi adalah berupa bahan tertulis atau tercatat. Pada teknik ini petugas (atau peneliti sendiri) dalam pengumpulan data tinggal mentransfer bahan-bahan tertulis yang relevan pada lembaran isian yang telah dipersiapkan atau direkam sesuai dengan kebutuhan, Mengemukakan bahwa dokumen sudah lama digunakan dalam penelitian sebagai sumber data, karena banyak hal dokumen sebagai sumber data bermanfaat untuk menguji, menafsirkan, bahkan meramal.⁶⁷

Adapun data yang ingin diperoleh melalui teknik dokumentasi antara lain:

- a. Profil dan sejarah BSI KCP Sidoarjo Krian
- b. Visi & Misi BSI KCP Sidoarjo Krian
- c. Struktur organisasi BSI KCP Sidoarjo Krian
- d. Foto-foto yang mendukung dan berkaitan dengan penelitian.

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat dengan mudah dipahami, dan tentunya dapat diinformasikan kepada orang lain.

⁶⁷ Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Ramaja Resdakarya, 2000), 87.

Komponen dalam analisis data Miles, Huberman dan Saldana sebagai berikut:⁶⁸

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merujuk pada proses pemilihan, memfokuskan, mengabstraksikan, dan mentransformasikan data yang mendekati keseluruhan bagian dari catatan lapangan secara tertulis, transkrip wawancara, dokumen-dokumen dan materi empiris. Kesimpulannya bahwa proses reduksi data ini diperoleh setelah peneliti melakukan wawancara dan mendapatkan data tertulis yang ada di lapangan, yang nantinya transkrip wawancara tersebut dipilah untuk mendapatkan fokus penelitian yang dibutuhkan oleh peneliti.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data merupakan sebuah pengorganisasian, penyatuan, dan informasi yang disimpulkan. Penyajian data ini juga membantu dalam memahami konteks penelitian karena melakukan analisis yang lebih mendalam.

3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusions Drawing*)

Penarikan kesimpulan dilakukan peneliti dari awal peneliti mengumpulkan data seperti mencari pemahaman yang tidak berpola, mencatat keteraturan penjelasan, dan alur sebab akibat, lalu pada tahap akhir akan disimpulkan keseluruhan data peneliti.

⁶⁸ Matthew B.Miles, A. Micheal Huberman, Johnny Saldana, *Qualitatif Data Analysis A Methods Sourcebook* (California: SAGE Publications, 2014), 31.

Dari penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian kualitatif terdapat penemuan baru atau dalam pengertian yang lain, penemuan tersebut masih bersifat samar maupun kurang jelas. Untuk itu peneliti berusaha memperjelas dengan menggunakan teori yang telah teruji keberhasilannya, lalu peneliti menganalisis temuan baru tersebut sehingga menjadi lebih jelas dengan menggunakan komponen dari analisis yaitu Reduksi Data (*data reduction*), Penyajian Data (*data display*), dan Penarikan Kesimpulan (*conclusion data*).

F. Keabsahan Data

Untuk memeriksa keabsahan data yang bersifat kualitatif, dalam penelitian kualitatif ini dapat dilakukan dengan cara triangulasi, dimana triangulasi adalah cara mengecek keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu di luar data sebagai pendamping.⁶⁹

Pengecekan keabsahan data dilakukan dalam beberapa tahapan :

1. Membandingkan data hasil pengamatan wawancara
2. Membandingkan hasil pengamatan dengan isi suatu dokumen yang berkaitan

G. Tahap- Tahap Penelitian

Dalam tahap penelitian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian

⁶⁹ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2002), 178.

pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.⁷⁰

Adapun tahap yang dilakukan dalam penelitian ini Ada 3 yaitu :

1. Persiapan (Pra-Lapangan)

Pada tahap ini dilakukan tahapan awal sebelum penelitian dilaksanakan yaitu bulan September-Oktober 2021 sebelum melakukan penelitian. Kegiatan dalam tahap persiapan ini adalah dimulai dengan pengajuan judul penelitian dan latar belakang penelitian kepada Kepala Program Studi, serta terjun langsung ke lokasi penelitian untuk pengecekan objek yang akan diteliti. Kemudian dilanjutkan dengan pembuatan proposal penelitian yang dikonsultasikan kepada dosen pembimbing.

2. Pelaksanaan

Pada tahapan ini peneliti melakukan kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh dan mencatat data-data yang akan ditulis dalam laporan hasil penelitian melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Tahap ini dilakukan pada bulan Februari-Maret 2022.

3. Evaluasi dan Penyusunan Laporan

Tahap ini merupakan tahapan akhir dari sebuah proses penelitian. Pada tahap ini peneliti mengelola data yang telah diperolehnya dari berbagai sumber saat penelitian berlangsung. Tahapan ini dilakukan pada bulan Mei-Agustus tahun 2022.

⁷⁰ Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, (Jember: IAIN Jember Press, 2019), 48.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

Gambaran objek penelitian merupakan salah satu bagian yang harus dijelaskan secara rinci untuk mengetahui bagaimana keadaan maupun kondisi dari situasi yang menjadi suatu objek penelitian. Pembahasan pada gambaran objek penelitian yang akan dijelaskan oleh penulis, diantaranya sebagai berikut:

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai negara berkembang yang memiliki populasi umat Islam terbesar di dunia, mempunyai potensi yang sangat besar dalam industri keuangan syariah. Dalam meningkatkan kesadaran masyarakat akan *halal matter*, memerlukan faktor yang kuat agar bisa tercapai. Maka dari itu dibentuk adanya Sistem Perbankan Syariah yang mendukung hal tersebut dapat terwujud. Saat ini industri perbankan syariah telah mengalami perkembangan yang sangat besar. Hal ini seiring dengan perkembangan kualitas, peningkatan layanan, dan inovasi produk oleh bank syariah yang berhasil menarik banyak masyarakat untuk menjadi nasabahnya. Inovasi juga datang dari Bank Syariah yang dimiliki oleh BUMN, yakni Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI syariah.

Dimulai dari ide untuk mengembangkan industri keuangan halal di Indonesia, pemerintah mendirikan Bank Syariah Indonesia yang merupakan penggabungan (merger) dari 3 bank BUMN yaitu PT Bank

BRI Syariah, PT Bank BNI Syariah, dan PT Bank Syariah Mandiri. Hal ini juga merupakan komitmen pemerintah dalam upaya memajukan sistem ekonomi syariah sebagai pilar baru bagi ekonomi nasional dan mendorong Indonesia sebagai pusat keuangan syariah dunia,

Dimulai pada 27 Januari 2021 OJK telah memberikan izin penggabungan 3 bank BUMN dengan nomor: SR-3/PB.1/2021 dengan nama Bank Syariah Indonesia sebagai hasil bank penggabungan. Lalu, pada 1 Februari 2021 pukul 13:00 telah resmi bergabung Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI syariah menjadi satu entitas yaitu PT Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini memiliki banyak kelebihan karena dapat memberikan layanan yang lebih lengkap serta kapasitas permodalan yang lebih baik sehingga Bank Syariah Indonesia dapat bersaing di tingkat global. Hal ini juga merupakan usaha yang dilakukan oleh pemerintah untuk mewujudkan adanya sistem keuangan syariah yang baik di Indonesia juga dapat memberikan kontribusi bagi kesejahteraan masyarakat luas. Adanya Bank Syariah Indonesia juga membuktikan bahwa industri Perbankan Syariah di Indonesia telah bereformasi menjadi lebih modern, inovatif, dan efisien.

**Tabel 4.1 Komposisi Pemegang Saham
Bank Syariah Indonesia Per Tahun 2021**

No	Nama Bank dan Lainnya	Presentase Saham (%)
1.	PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	51,2%
2.	PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk	25,0%
3.	PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	17,4
4.	Saham Syariah	2,0%
5.	Publik	4,4%
Jumlah		100%

Sumber: <https://bankbsi.co.id>

Proses *merger* tiga Bank Syariah yang dimiliki BUMN ini menjadi salah satu awal baik bagi sistem keuangan nasional karena dapat membuka banyak peluang-peluang baru dalam mengembangkan perekonomian masyarakat.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Visi

Top 10 Global Islamic Bank

Menciptakan Bank Syariah yang masuk ke dalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun ke depan.

Misi

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)

- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Sidoarjo Krian

Struktur organisasi antara perusahaan satu dan lainnya pasti memiliki perbedaan disebabkan adanya peraturan dan juga wewenang yang ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Demi tercapainya tujuan perusahaan maka diperlukan adanya kerjasama antara seluruh anggota perusahaan. Terdapat pembagian tugas dan pekerjaan pada setiap pegawai perusahaan sehingga diperlukan suatu koordinasi yang baik.

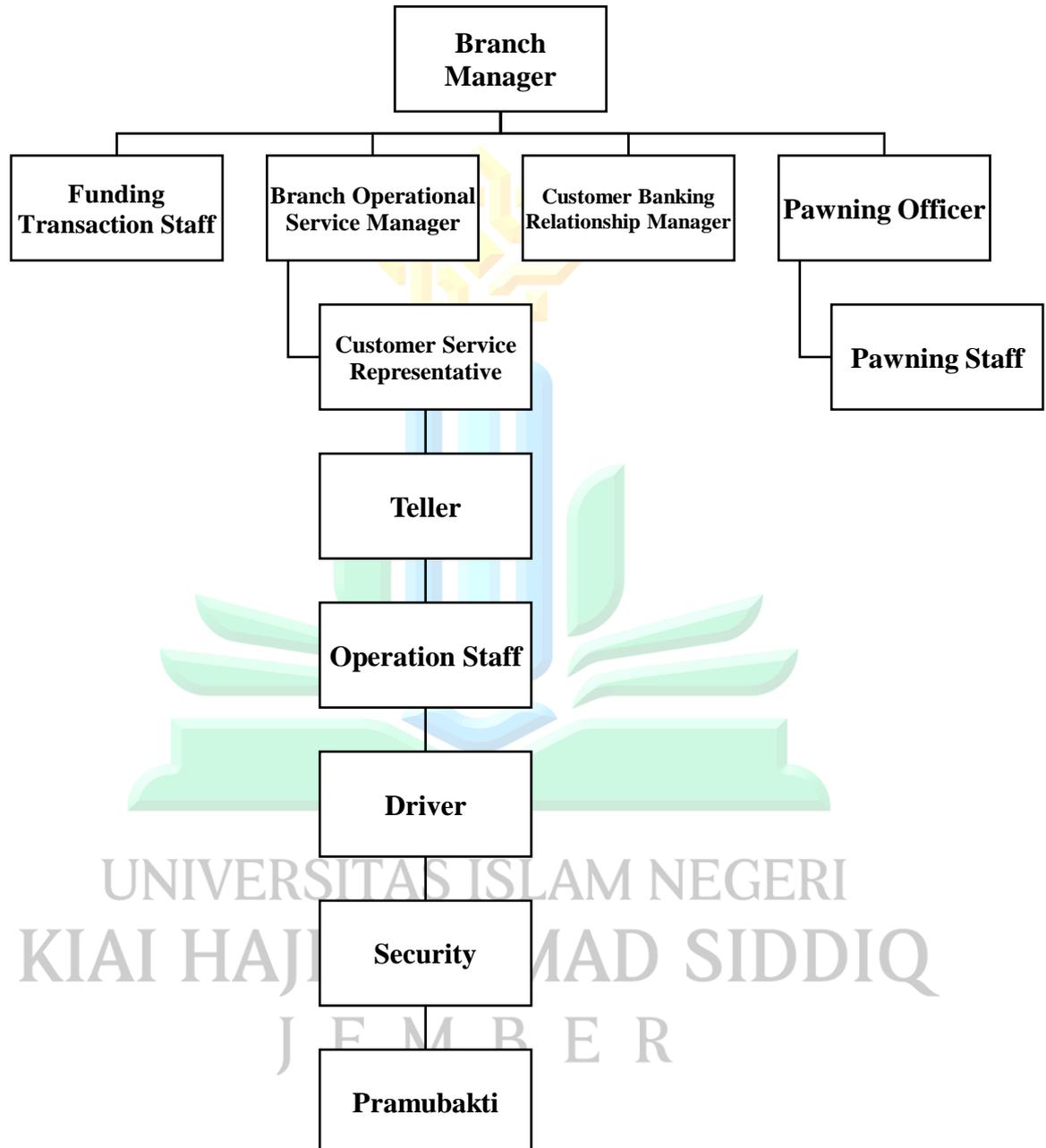
Struktur organisasi merupakan badan yang memaparkan jabatan dari yang paling tinggi ke jabatan yang paling rendah. Struktur organisasi pada perusahaan sendiri memiliki fungsi sebagai pembagi tugas dan pekerjaan agar pegawai dapat mengerjakan tugas dan pekerjaannya sesuai dengan keahlian yang dimiliki. Struktur organisasi juga menjadi penegas antara tugas, wewenang, dan tanggung jawab pegawai sehingga dapat membantu tercapainya tujuan perusahaan.

Adapun struktur organisasi pada PT Bank Syariah Indonesia KCP

Sidoarjo Krian adalah sebagai berikut:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

**STRUKTUR ORGANISASI
BANK SYARIAH INDONESIA KCP SIDOARJO KRIAN
2022**



Tabel 4.2
Keterangan Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia
KCP Sidoarjo Krian

Jabatan	Nama
Branch Manager	Bibin Ardi Saputro
Funding Transaction Staff	Elfitri Putri
Branch Operational Service Manager	M. Zainul Mustofa
Customer Banking Relationship Manager	Sandy Adi Cipto
Pawning Officer	Fajar Hari Mukti
Pawning Staff	Firman Maghfirah
Customer Service Representative	Fauziyah Darajatun
Teller	Nurul Amala, Irma Indrawati
Operation Staff	M. Faisal Ayatullah
Driver	Handoko
Security	Sulistyo, M. Alfian, Wawan Hidayat
Pramubakti	Suhaimi

Sumber: Wawancara dengan Bapak Zainul Mustofa

4. Produk Pembiayaan pada PT Bank Syariah Indonesia

a. Produk Pembiayaan meliputi:

1) BSI Griya Hasanah

Produk ini memfasilitasi nasabah dalam pembelian rumah, pembelian kavling, dan perenovasian rumah.

2) BSI Kur Kecil

Produk pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah yang memiliki usaha mikro, kecil, dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan penyaluran dana diantara Rp. 50 Juta hingga Rp. 500 Juta.

3) BSI Kur Mikro

Produk pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah yang memiliki usaha mikro, kecil, dan menengah untuk memenuhi kebutuhan

modal usaha dengan penyaluran dana diantara Rp. 10 Juta hingga Rp. 50 Juta.

4) BSI Multiguna Hasanah

Produk ini berguna sebagai pemenuhan pembelian barang konsumtif seperti renovasi rumah, pembelian perlengkapan rumah, penyediaan event organizer, dll.

5) BSI Oto

Layanan produk pembiayaan yang memfasilitasi pembelian kendaraan bermotor (mobil baru, mobil bekas, dan motor baru) dengan pembayaran melalui angsuran tetap.

b. Produk layanan jasa diantaranya:

- 1) Kartu ATM
- 2) Transfer baik sesama nomor rekening BSI maupun bank lain
- 3) Mobile Banking berupa aplikasi BSI Mobile
- 4) SMS banking yang dapat diaktifkan melalui CS

B. Penyajian dan Analisis Data

Setelah melakukan proses penelitian dan memperoleh data di lapangan dengan berbagai teknik pengumpulan data yang digunakan, mulai dari data yang umum hingga data yang spesifik, selanjutnya data-data tersebut dianalisis secara mendalam dengan harapan dapat memperoleh data yang akurat secara beruntun disajikan data tentang optimalisasi pembiayaan mudharabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Sidoarjo Krian.

Penyajian data dalam penelitian yaitu merupakan laporan tertulis dari peneliti mengenai segala aktivitas yang telah dilakukan di lapangan. Sesuai dengan fokus penelitian maka data yang diperoleh di lapangan disajikan sebagai berikut:

1. Mekanisme Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank BSI KCP Sidoarjo Krian

Mekanisme berasal dari bahasa Yunani “mechane” yang artinya instrumen, perangkat, peralatan, arti lain dari kata tersebut adalah sarana dan cara menjalankan sesuatu. Pengertian umum mekanisme adalah pandangan bahwa interaksi bagian-bagian lainnya dalam suatu keseluruhan atau sistem secara tidak sengaja yang akan menghasilkan kegiatan atau fungsi-fungsi sesuai dengan tujuan. Pembiayaan merupakan tugas pokok bank syariah yakni memberikan fasilitas penyediaan dana kepada nasabah yang membutuhkan pembiayaan.

Salah satu produk pembiayaan pada PT Bank BSI KCP Sidoarjo Krian adalah pembiayaan mudharabah. Untuk pembiayaan mudharabah di Bank BSI, pihak bank akan bertindak sebagai penyedia modal 100% atau sepenuhnya sedangkan nasabah akan bertindak sebagai pengelola modal tersebut.

Menurut Bapak Sandy selaku staf yang menangani pembiayaan pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian, pembiayaan mudharabah ini sangat jarang digunakan oleh bank dikarenakan memiliki resiko yang sangat besar dalam proses pengajuannya. Dengan nominal yang sangat besar

dibutuhkan rasa kepercayaan yang tinggi pula pada nasabah yang hendak mengelola modal. Maka dari itu, pihak bank akan sangat selektif dan berhati-hati dalam proses memilah nasabah pengajuan pembiayaan mudharabah.

“Untuk pembiayaan mudharabah sendiri perlu ketelitian dalam menyeleksi nasabah yang mengajukan pembiayaan. Soalnya memang pembiayaan mudharabah ini sangat riskan untuk terjadinya hal yang tidak diinginkan. Maka dari itu, antisipasi pertama yang dapat dilakukan adalah lebih teliti dalam memilih nasabah.”⁷¹

Untuk mekanisme pengajuan pembiayaan mudharabah sendiri terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah pemohon. Sesuai dengan hasil wawancara dengan narasumber yang mengatakan bahwa:

“Untuk nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mudharabah harus mengajukan surat permohonan terlebih dulu ke CS atau Account Officer, lalu harus memenuhi beberapa berkas persyaratan seperti usahanya harus sudah jelas legalitasnya, setoran laporan keuangan, KK dan KTP suami dan istri yang sudah di fotocopy, slip gaji jika ada, rekening listrik bulanan terbaru. Dan yang paling penting, usaha yang dikelola oleh nasabah itu tidak boleh usaha yang ilegal harus halal, ya.”⁷²

Berdasarkan wawancara tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa untuk mengajukan pembiayaan mudharabah di PT Bank BSI KCP Sidoarjo Krian terdapat beberapa persyaratan administrasi yang harus dipenuhi, diantaranya yaitu:

- 1) Usaha nasabah tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia

⁷¹ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 11 Maret 2022.

⁷² Fauziyah Darajatun, *Wawancara*, 10 Maret 2022.

- 2) Usaha nasabah bukan merupakan jenis usaha yang dilarang dan dihindari
- 3) Memiliki legalitas yang jelas
- 4) Laporan keuangan usaha
- 5) Fotocopy KTP suami dan isteri
- 6) Fotocopy kartu keluarga dan akte nikah
- 7) Slip gaji asli pemohon
- 8) Rekening listrik satu bulan terakhir

Nasabah pemohon pembiayaan mudharabah diperkenankan memenuhi syarat tersebut untuk keperluan administrasi awal.

“Jika semua berkas administrasi sudah terpenuhi maka setelah itu nasabah akan kami hadirkan untuk diwawancarai mengenai jenis usaha yang akan dijalankan. Kemudian pihak kami yang diwakili oleh Account Officer akan melakukan survey lapangan secara langsung guna melihat keadaan sebenarnya dan membuat laporan yang selanjutnya akan dilakukan rapat oleh pejabat dan beberapa staf marketing untuk menganalisa kelayakan nasabah pembiayaan.”⁷³

Untuk tahapan selanjutnya akan dilakukan analisis oleh pihak bank dalam mengetahui beberapa aspek yang dimiliki oleh nasabah maupun usaha yang dimilikinya. Sesuai dengan hasil wawancara dengan sebagai berikut:

“Kami akan melakukan analisis mengenai beberapa aspek diantaranya adalah karakteristik dari mudharib yang akan banyak mempengaruhi lancarnya usaha, kecakapan usaha yang dimiliki oleh mudharib apakah mampu menjalankan usaha dengan baik, modal yang telah mudharib miliki, dan prospek usaha yang dijalankan oleh mudharib yang diharap memiliki peluang besar di masa mendatang, juga agunan yang digunakan sebagai jaminan jika perlu”⁷⁴

Analisis biasa digunakan untuk mengambil keputusan terkait dengan suatu kajian. Hal ini memiliki tujuan untuk mengetahui efektifitas

⁷³ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 11 Maret 2022.

⁷⁴ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 11 Maret 2022.

kajian tersebut. Analisis karakter terutama jika dilakukan dengan tepat, maka juga dapat memberikan keuntungan kepada masing-masing pihak. Untuk tahapan selanjutnya telah disampaikan oleh narasumber sebagai berikut:

“Setelah kami melakukan analisis kepada nasabah, selanjutnya kami akan merundingkan kembali apakah permohonan pembiayaan diterima atau ditolak. Nasabah pembiayaan akan mendapatkan konfirmasi jika permohonan pembiayaannya diterima, dan jika permohonan pembiayaan ditolak, maka surat keterangan penolakan akan kami sampaikan kepada nasabah pemohon.”⁷⁵

Jika hasil rapat menunjukkan bahwa nasabah layak mendapatkan pembiayaan, maka nasabah akan menerima surat pengesahan yang telah disetujui oleh pihak bank. Selanjutnya akan dilanjutkan dengan diskusi nisbah bagi hasil oleh pihak bank dan nasabah. Jumlah perbandingan rasio bagi hasil yang diterapkan oleh bank BSI KCP Sidoarjo Krian telah disampaikan oleh Bapak Sandy sebagai berikut:

“Untuk pembagian bagi hasil sendiri itu harus disepakati oleh kedua belah pihak Kami menerapkan metode bagi hasil dengan cara pembayaran keuntungan bagi hasil perbulan sedangkan untuk pokok pembiayaan sendiri dibayar pada saat waktu kontrak selesai.”⁷⁶

Pembagian nisbah ini harus disepakati oleh kedua belah pihak dan harus adil tanpa memberatkan salah satu pihak seperti 100:0 atau 0:100. Bagi hasil usaha dari proses pengelolaan dana harus dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Nisbah yang telah ditetapkan pada awal perjanjian tidak boleh diubah. Pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian

⁷⁵ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 11 Maret 2022.

⁷⁶ *Ibid.*

menetapkan jumlah nisbah bagi hasil sesuai dengan kondisi nasabahnya. Porsi paling umum yang digunakan adalah dengan jumlah rasio 60:40, 50:50, dan 70:30.

Jika ijab qabul telah selesai maka nasabah dapat mencairkan dana pembiayaan pada teller yang dilakukan secara langsung maupun bertahap. Dalam transaksi pembiayaan mudharabah ini, pihak bank mempunyai hak dalam mengawasi berjalannya usaha oleh nasabah meskipun tidak terlibat secara langsung dalam proses menjalankan kegiatan usaha tersebut.

Jangka waktu pembiayaan mudharabah dan pengembalian dana telah disepakati pula pada awal transaksi pembiayaan mudharabah antara pihak bank dan nasabah. Pembiayaan akad mudharabah dapat berupa nominal uang atau barang. Jika menggunakan nominal uang, maka harus jelas jumlah uang tersebut. Sedangkan jika dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dikonversi ke harga pasar saat itu dan dinyatakan jelas jumlahnya.

2. Kendala Penerapan Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian.

Dari wawancara peneliti kepada Bapak Sandy yang merupakan staf pembiayaan pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian diketahui bahwa akad pembiayaan mudharabah dinilai memiliki resiko lebih tinggi dibandingkan dengan pembiayaan yang lain oleh sebab itu untuk proses

penyaluran dana dibutuhkan kehati-hatian dan lebih selektif dalam memilih nasabah. Berikut penjelasan yang dipaparkan oleh narasumber:

“Untuk pembiayaan mudharabah di Bank BSI Krian sendiri memang sedikit susah untuk berkembang dibandingkan dengan jenis pembiayaan yang lainnya seperti murabahah dan musyarakah, resikonya sangat tinggi, karena dana yang harus dikeluarkan oleh bank sangat besar dan pihak bank sendiri tidak ingin mengalami kerugian.”⁷⁷

Hingga saat ini pembiayaan mudharabah memang belum dapat berkontribusi besar dalam presentase pembiayaan nasional. Kondisi ini dapat dilihat dari tabel portofolio pembiayaan pada PT Bank Syariah Indonesia sebagai berikut:

Tabel 4.3
Portofolio Pembiayaan PT Bank Syariah Indonesia
Tahun 2018-2020

(Milyar Rupiah)

Jenis Pembiayaan	2018	2019	2020
Murabahah	11.651.002	11.545.930	12.235.829
Mudharabah	427.687	383.089	388.325
Musyarakah	7.447.138	11.278.024	11.308.147

Sumber: Wawancara dengan Bapak Sandy Adi Cipto

Seperti yang dapat dilihat dari tabel diatas, pembiayaan mudharabah mengalami penurunan setiap tahun berbanding terbalik dengan dua jenis pembiayaan lain yaitu pembiayaan murabahah dan musyarakah yang mengalami kenaikan. Sesuai dengan hasil wawancara dengan pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian, Bapak Sandy pada tanggal 8 maret 2022, pukul 15.00 WIB beliau mengatakan bahwa:

“Untuk pembiayaan mudharabah sendiri pihak kami belum bisa mengoptimalkan sepenuhnya dikarenakan resiko pembiayaan yang sangat besar. Dana 100% ditanggung oleh bank. Maka dari

⁷⁷ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 08 Maret 2022.

itu, hingga saat ini produk pembiayaan yang paling sering digunakan oleh nasabah adalah murabahah dan musyarakah, pembiayaan mudharabah masih jarang.”⁷⁸

Dari hasil wawancara tersebut dapat dimengerti bahwa resiko pembiayaan mudharabah memang sangat besar karena modal 100% berasal dari pihak bank. Keuntungan yang didapat hanya bisa dipercayakan kepada nasabah apakah mampu untuk mengelola usaha tersebut dengan baik dan benar.

Selain kendala dari pihak bank, usaha optimalisasi pembiayaan mudharabah ini juga datang dari pihak nasabah. Beberapa kendala dalam akad pembiayaan mudharabah di Bank BSI KCP Sidoarjo Krian, diantaranya adalah seperti yang dijelaskan narasumber sebagai berikut:

“Kami takutkan ada beberapa kasus kecurangan laporan keuangan yang dilakukan oleh nasabah guna kepentingan pribadi. Karena salah satu kriteria sebuah usaha yang akan mendapatkan pembiayaan adalah usaha yang dapat menghasilkan keuntungan maka kami akan sangat selektif dalam memilih calon nasabah pembiayaan. Hal ini bisa jadi berdampak pada sebagian oknum usaha yang memanipulasi laporan usahanya agar mendapatkan saluran dana pembiayaan.”⁷⁹

Pihak bank syariah dalam kasus ini harus bisa lebih hati-hati dalam memilih nasabah yang akan diberikan modal. Usaha nasabah juga harus memenuhi kriteria sesuai dengan ajaran Islam dan tidak terdapat kecurangan seperti penjualan barang terlarang maupun perjudian untuk keuntungan pribadi. Selanjutnya pembahasan mengenai hambatan pengembangan pembiayaan mudharabah di BSI KCP Sidoarjo Krian juga

⁷⁸ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 08 Maret 2022.

⁷⁹ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 08 Maret 2022.

disampaikan oleh Ibu Elfitri Putri selaku Funding Transaction Staff diantaranya:

“Untuk masyarakat sekitar sini juga masih kurang pengetahuan tentang macam-macam produk pembiayaan di BSI. Nasabah lebih banyak mengetahui tentang produk tabungan dibandingkan dengan pembiayaan.”⁸⁰

Dari penjelasan diatas dapat diperoleh kesimpulan bahwa salah satu faktor penghambat perkembangan pembiayaan mudharabah di BSI KCP Sidoarjo Krian adalah kurangnya pengetahuan nasabah mengenai produk pembiayaan. Perkembangan dan pertumbuhan yang dilakukan oleh perbankan syariah masih mendapatkan perhatian yang kurang dari masyarakat. Sebagian besar masyarakat banyak yang meyakini bahwa perbedaan bank syariah dan konvensional hanya terletak pada bunga, namun masyarakat belum mengetahui bahwa bank syariah sepenuhnya terbebas dari riba. Hal ini tentu berdampak pada pengembangan perbankan syariah karena masih rendahnya kesadaran masyarakat untuk dapat mengenal produk-produk perbankan syariah.

Dikarenakan banyak resiko dan persyaratan yang harus dipenuhi dalam akad pembiayaan mudharabah, maka nasabah banyak yang lebih memilih untuk menggunakan produk pembiayaan lain. Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Sandy:

“Untuk transaksi bagi hasil sendiri, nasabah kami banyak yang lebih memilih untuk menggunakan akad pembiayaan musyarakah yang dinilai tidak terlalu rumit. Pembiayaan non-bagi hasil yang lebih sering kami tawarkan juga ada pembiayaan murabahah yang

⁸⁰ Elfitri Putri, *Wawancara*, 15 Maret 2022.

hanya berupa jual beli, selain itu nasabah juga banyak memilih menggunakan akad ijarah multijasa.”⁸¹

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa pembiayaan bagi hasil yang paling sering digunakan di BSI KCP Sidoarjo Krian adalah pembiayaan musyarakah dan pembiayaan non bagi-hasil yakni pembiayaan murabahah, serta pembiayaan ijarah multijasa. Hal ini membuat pembiayaan mudharabah belum dapat berperan maksimal sebagai *core product* karena produk pembiayaan masih didominasi oleh pembiayaan murabahah dan musyarakah yang dinilai lebih praktis dan efektif.

Salah satu kendala yang dihadapi oleh pihak bank syariah dalam menjalankan pembiayaan mudharabah adalah adanya kegagalan pihak nasabah dalam melaksanakan kewajiban yang dimilikinya, seperti ketidakcakapan nasabah dalam mengelola usaha yang berakibat usaha yang dijalankan mengalami kerugian. Hal ini menjadi salah satu faktor rendahnya pemberian dana pembiayaan mudharabah. Pihak bank selaku penyedia modal tentu tidak ingin mengalami kerugian. Hal ini juga beberapa kali telah disampaikan oleh narasumber seperti pada hasil wawancara berikut:

“Karena pada pembiayaan mudharabah ini pihak kami hanya berperan sebagai penyedia modal dan usaha itu dijalankan sepenuhnya oleh pihak nasabah jadi yang kami takutkan adalah ketidاكلancaran usaha. Pihak kami tentu juga tidak mengharapkan adanya kerugian.”⁸²

⁸¹ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 16 Maret 2022.

⁸² Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 16 Maret 2022.

Terdapat ketidakpastian dalam pembiayaan mudharabah yaitu seputar kegiatan usaha yang dimiliki oleh nasabah. Pihak bank hanya memberikan dana kepada usaha yang dinilai memiliki prospek baik di masa mendatang. Hal inilah yang membuat bank syariah mempertimbangkan ulang untuk melakukan akad pembiayaan mudharabah. Penjelasan narasumber mengenai usaha yang dikelola oleh nasabah adalah sebagai berikut:

“Pihak kami akan mengamati terlebih dahulu usaha yang dikelola oleh nasabah apakah berpeluang untuk mendapatkan keuntungan. Usaha yang kami nilai layak untuk mendapatkan pembiayaan mudharabah biasanya usaha yang mengalami kenaikan pendapatan secara konstan atau penurunan pendapatan tidak secara drastis.”⁸³

Berbeda dengan pembiayaan dengan skema musyarakah dan murabahah, dimana pembiayaan musyarakah mendapatkan sumber dana bukan sepenuhnya dari pihak bank namun juga ada kontribusi dana dari nasabah sehingga pembiayaan musyarakah memiliki resiko pembiayaan yang lebih rendah daripada pembiayaan skema mudharabah. Sedangkan pembiayaan murabahah, yang biasa digunakan dalam usaha dagang, disebut juga dengan pembiayaan modal kerja yaitu pihak bank hanya menyediakan dana untuk pembelian barang dagang dan nasabah akan mengangsur setiap bulan. Oleh sebab itu, pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian memberikan porsi pembiayaan musyarakah dan murabahah lebih besar dibandingkan dengan porsi pembiayaan mudharabah, karena dinilai lebih sederhana dan minim resiko.

⁸³ Ibid.

Sedangkan pada pembiayaan mudharabah yang sumber dana sepenuhnya didapat dari pihak bank syariah dan tidak ada kontribusi dari pihak nasabah, maka resiko kerugian yang kemungkinan dialami oleh pihak bank sangatlah besar. Apabila pada masa mendatang kegiatan usaha yang dijalankan oleh nasabah mengalami kerugian yang disebabkan bukan karena kelalaian pengelola, maka pihak bank harus menanggung semua kerugian tersebut. Tingginya resiko ini adalah penyebab pembiayaan dengan skema mudharabah lebih jarang digunakan.

3. Upaya Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Bank BSI KCP Sidoarjo Krian

Pembiayaan mudharabah yang merupakan *core product* belum dapat berperan secara optimal baik bagi nasabah maupun bank. Hal ini dikarenakan beberapa faktor yang menjadi kendala. Salah satunya adalah pembiayaan mudharabah memiliki resiko pembiayaan yang sangat tinggi. Maka dari itu diperlukan adanya sebuah strategi optimalisasi yang harus dilakukan. Adapun upaya mengoptimalkan pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian, diantaranya sesuai dengan hasil wawancara dengan narasumber yaitu sebagai berikut:

“Karena banyak masyarakat yang masih belum mengetahui banyak informasi mengenai produk pembiayaan disini, kami biasanya melakukan suatu kegiatan seperti penyuluhan kepada nasabah maupun warga sekitar. Kami berharap dari kegiatan tersebut dapat memberikan edukasi kepada mereka mengenai produk pembiayaan mudharabah”⁸⁴

⁸⁴ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 16 Maret 2022.

Kegiatan edukasi ini bisa berupa kegiatan penyuluhan ataupun sosialisasi. Dengan dilakukannya kegiatan edukasi ini diharapkan masyarakat bisa mengetahui lebih dalam mengenai produk-produk pembiayaan yang ada dalam perbankan syariah dan menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan. Hal ini juga ditambahkan oleh Ibu Elfitri Putri selaku Funding Transaction Staff sebagai berikut:

“Untuk kegiatan sosialisasi sendiri biasanya kami lakukan saat kami ada suatu kegiatan di suatu desa seperti pembagian buku tabungan, kami akan meminta waktu sebentar dan melakukan pengenalan produk pembiayaan khususnya pembiayaan mudharabah.”⁸⁵

Kegiatan edukasi ini juga dapat menjadi sarana promosi untuk menarik minat nasabah melakukan pembiayaan di bank syariah. Dengan menjelaskan secara rinci mengenai produk bagi hasil yang bebas riba dibanding dengan kredit pada bank konvensional meskipun secara umum lebih sering digunakan oleh masyarakat. Jika dilakukan secara optimal, kegiatan ini bisa menjadi peluang bank syariah untuk menarik nasabah melakukan pembiayaan. Apabila pihak bank dapat melaksanakan pembiayaan mudharabah dengan benar, maka hal tersebut juga akan mempengaruhi laba yang akan diperoleh.

Selain dengan kegiatan penyuluhan kepada warga, strategi lain juga diungkapkan oleh narasumber sebagai berikut:

“Kami juga menyeleksi dengan sangat teliti calon nasabah pembiayaan mudharabah. Biasanya pihak kami akan melakukan pengamatan dengan cara datang langsung ke lapangan. Kami juga akan melakukan sesi wawancara dan analisis yang sangat teliti.

⁸⁵ Elfitri Putri, *Wawancara*, 17 Maret 2022.

Soalnya pembiayaan mudharabah memang sebagian besar keberhasilan tergantung kepada nasabah.”⁸⁶

Pembiayaan mudharabah memiliki resiko pembiayaan yang paling tinggi dibandingkan dengan pembiayaan murabahah atau pembiayaan musyarakah. Dikarenakan dalam pembiayaan mudharabah, pihak bank sebagai penyedia modal sepenuhnya dan nasabah berperan sebagai pengelola usaha. Sehingga yang menjadi penentu terbesar keberhasilan usaha tersebut adalah karakter nasabah dan jenis usaha apa yang akan dijalankan. Narasumber juga menambahkan:

“Pihak kami juga melakukan analisis pasar yang biasanya kami lakukan untuk mengamati usaha apa yang memiliki prospek yang baik pada saat itu, dan apakah usaha yang diajukan oleh nasabah termasuk ke dalamnya. Kalau usaha yang diajukan masih tergolong usaha baru atau merintis dan kami nilai tidak memiliki prospek yang bagus, maka biasanya akan kami sarankan untuk mengelola usaha lainnya yang lebih menguntungkan.”⁸⁷

Untuk bisa mengoptimalkan pembiayaan mudharabah, bank syariah harus meningkatkan kehati-hatian dalam memilih calon nasabah dan jenis usaha yang diajukan. Dengan cara diantaranya; menentukan kriteria dan melakukan wawancara secara langsung dengan nasabah. Sehingga dapat terlihat nasabah yang diyakini mampu untuk menjalankan usaha dengan benar dan usaha berpeluang mendapatkan keuntungan. Dengan menerapkan prinsip kehati-hatian pada tahap seleksi ini dapat membantu pihak bank syariah dalam memberikan penilaian kelayakan calon nasabah dan usaha yang akan dibiayai. Karakter nasabah dapat

⁸⁶ Elfitri Putri, *Wawancara*, 17 Maret 2022.

⁸⁷ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 18 Maret 2022.

terlihat pada saat wawancara. Pihak bank juga akan melihat kemampuan serta kecakapan nasabah dalam mengelola usaha agar usaha tersebut dapat memberikan keuntungan. Dengan ini maka rasio bagi hasil antara bank dan nasabah dapat terpenuhi.

Selain ketelitian dalam menyeleksi calon nasabah pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian juga melakukan pengawasan usaha yang dijalankan oleh nasabah seperti penuturan narasumber sebagai berikut:

“Meskipun bank tidak diijinkan ikut campur dalam menjalankan usaha secara langsung namun pihak kami tetap melakukan kunjungan secara berkala guna memantau keberlangsungan usaha nasabah. Apakah usaha berjalan dengan lancar. Selain itu kami juga meminta laporan keuangan usaha.”⁸⁸

Dalam pembiayaan mudharabah memang bank hanya berperan sebagai penyedia modal dan usaha sepenuhnya dilakukan oleh nasabah atau mudharib. Namun, pihak bank juga memiliki hak untuk mengawasi kegiatan usaha yang dilakukan oleh nasabah tersebut. Hal ini juga merupakan antisipasi secara dini jika terdapat ketidaksesuaian dengan perjanjian yang telah dibuat dan usaha berpotensi mengalami kerugian.

Kegiatan pengawasan usaha ini dapat dilakukan secara langsung maupun pengawasan secara tak langsung. Pengawasan langsung yaitu berupa kunjungan pihak bank ke tempat usaha yang dijalankan oleh nasabah, sedangkan pengawasan secara tidak langsung yaitu dengan cara pihak bank meminta nasabah untuk melakukan rekap pendapatan selama periode tertentu. Dengan dilakukannya pengawasan usaha, diharapkan

⁸⁸ Sandy Adi Cipto, *Wawancara*, 16 Maret 2022.

usaha dapat dilakukan secara lebih terarah dan memperkecil peluang kegagalan karena terbatasnya informasi yang diperoleh oleh pihak bank syariah terkait dengan usaha yang dijalankan. Kegiatan ini dinilai sangat efisien karena pihak bank dapat mengetahui keadaan usaha nasabah apakah terdapat kendala saat menjalankannya. Jika kegiatan ini dapat dilakukan lebih optimal maka diharapkan bisa memberikan keuntungan baik bagi bank syariah .

C. Pembahasan Temuan

Pada sub-bab ini akan dijelaskan beberapa uraian mengenai pembahasan seputar hasil penelitian sesuai dengan teori yang telah ada. Seluruh data hasil penelitian yang diperoleh dari teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi akan dikaji agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

Berikut ini merupakan penjelasan dari pembahasan yang akan dihubungkan dengan teori-teori yang ada untuk mengetahui keterkaitan keduanya yang berguna sebagai jawaban fokus penelitian yang ada pada penelitian ini.

1. Mekanisme Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank BSI KCP Sidoarjo Krian

Berdasarkan dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian mengenai mekanisme pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian dalam penyajian data dan hasil data sebagai berikut.

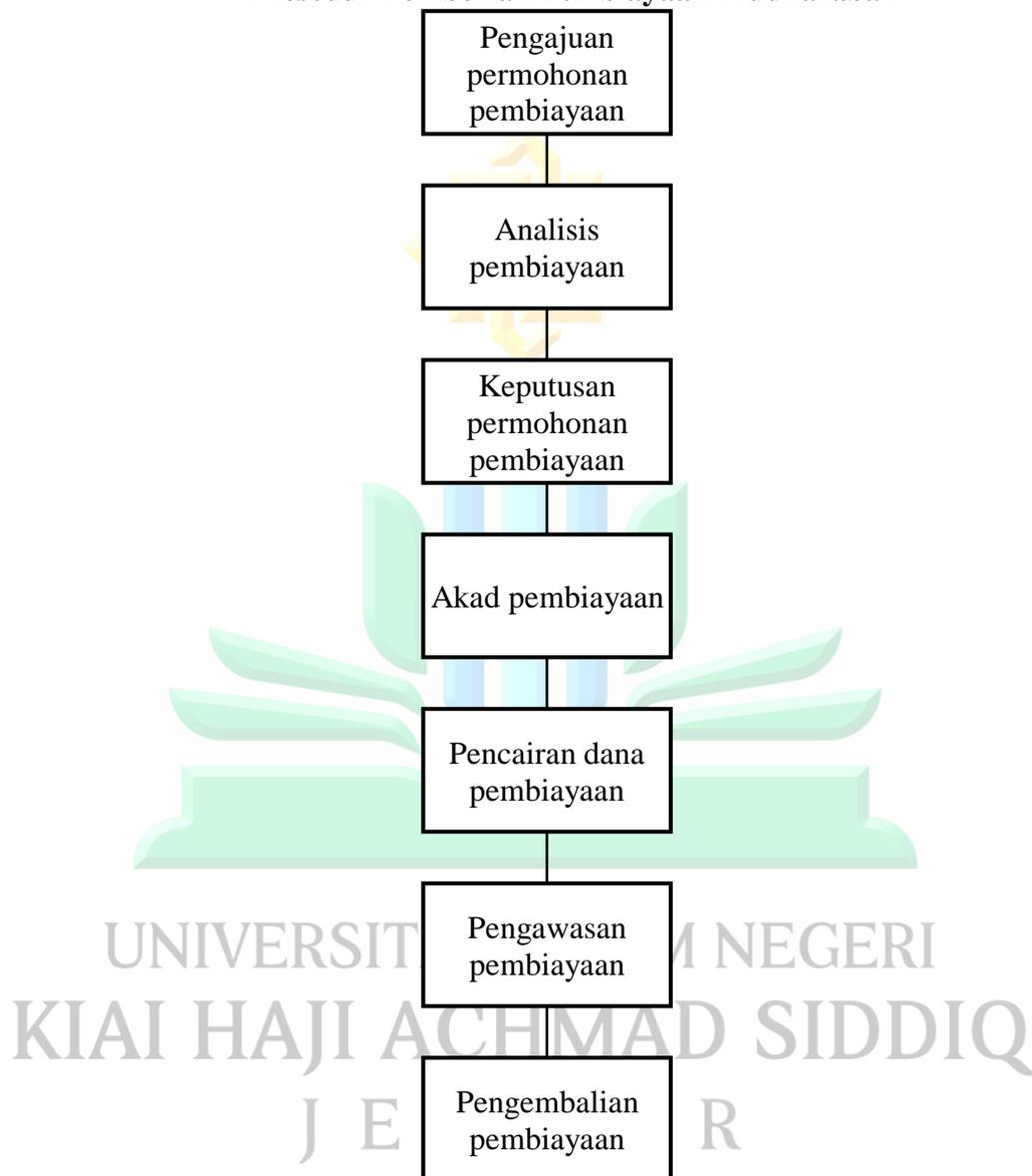
Perbankan syariah merupakan fenomena baru dalam ranah ekonomi modern sekarang ini. Perkembangannya didukung sepenuhnya oleh para ulama yang juga ingin konsep ekonomi Islam mengganti sistem perbankan konvensional yang memiliki bunga. Maka dari itu sistem perbankan syariah menerapkan sistem bebas bunga pada bagian operasionalnya agar sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam dan mengacu pada Al-Qur'an dan As-Sunnah sebagai sumber hukum operasionalnya.⁸⁹ Dalam perkembangannya, perbankan syariah memiliki beberapa produk pembiayaan yang bertujuan untuk memberikan manfaat kepada masyarakat. Salah satu produk pembiayaan pada perbankan syariah adalah pembiayaan mudharabah.

Pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 07/ DSN MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah yakni pelaksanaan akad kerjasama di antara dua belah pihak, dimana pihak pertama dalam hal ini adalah pihak bank sebagai shahibul mal menyediakan seluruh modal dan pihak lain yaitu nasabah sebagai pengelola usaha. Keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan pada kontrak. Sesuai dengan Fatwa DSN MUI tersebut juga sebelum melaksanakan akad mudharabah calon nasabah pembiayaan diharuskan memenuhi beberapa persyaratan administrasi yang diajukan oleh pihak bank. Berikut adalah prosedur pemberian pembiayaan

⁸⁹ Suryani, Jurnal Muqtasid, Sistem Perbankan Islam di Indonesia: Sejarah dan Prospek Pengembangan Vol. 3 No. 1, 2012. hlm. 111-131

mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian sesuai dengan hasil wawancara yang didapat oleh peneliti.

Gambar 4.1
Prosedur Pemberian Pembiayaan Mudharabah



a. Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Mekanisme pembiayaan mudharabah pada bank BSI KCP Sidoarjo Krian yang pertama yaitu pihak nasabah harus mengajukan surat permohonan pembiayaan yang nantinya akan diterima oleh

Customer Service maupun Account Officer dengan menyertakan data-data administrasi sesuai ketentuan.

b. Analisis Pembiayaan

Dalam tahap ini dilakukan proses analisis oleh pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian dengan menggunakan prinsip 5C yaitu analisis karakter dari mudharib yang akan banyak mempengaruhi lancarnya usaha, analisis kecakapan usaha yang dimiliki oleh mudharib apakah mampu menjalankan usaha dengan baik, analisis modal yang telah mudharib miliki, analisis prospek usaha yang dijalankan oleh mudharib yang diharap memiliki peluang besar di masa mendatang, serta analisis agunan dari calon nasabah.

c. Keputusan Permohonan Pembiayaan

Setelah dilakukannya analisis oleh pihak bank, selanjutnya akan dirundingkan kembali apakah permohonan pembiayaan diterima atau akan ditolak. Nasabah pembiayaan akan mendapatkan konfirmasi

jika permohonan pembiayaannya diterima, dan jika permohonan pembiayaan ditolak, maka surat keterangan penolakan akan disampaikan oleh pihak yang berhubungan.

d. Akad Pembiayaan

Jika hasil rapat menunjukkan bahwa nasabah layak mendapatkan pembiayaan, maka nasabah akan menerima surat pengesahan yang telah disetujui oleh pihak bank. Selanjutnya akan dilanjutkan dengan diskusi nisbah bagi hasil oleh pihak bank dan

nasabah. Pembagian nisbah ini harus disepakati oleh kedua belah pihak dan harus adil tanpa memberatkan salah satu pihak. Bagi hasil usaha dari proses pengelolaan dana harus dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Nisbah yang telah ditetapkan pada awal perjanjian tidak boleh diubah.

e. Pencairan Dana Pembiayaan

Jika ijab qabul telah selesai maka nasabah dapat mencairkan dana pembiayaan pada teller yang dilakukan secara langsung maupun bertahap.

f. Pengawasan Pembiayaan

Dalam transaksi pembiayaan mudharabah ini, pihak bank mempunyai hak dalam mengawasi berjalannya usaha oleh nasabah meskipun tidak terlibat secara langsung dalam proses menjalankan kegiatan usaha tersebut.

g. Pengembalian Dana Pembiayaan

Jangka waktu pembiayaan mudharabah dan pengembalian dana telah disepakati pula pada awal transaksi pembiayaan mudharabah antara pihak bank dan nasabah. Pembiayaan akad mudharabah dapat berupa nominal uang atau barang. Jika menggunakan nominal uang, maka harus jelas jumlah yang tersebut. Sedangkan jika dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dikonversi ke harga pasar saat itu dan dinyatakan jelas jumlahnya.

Jadi berdasarkan analisis oleh peneliti, pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian dalam melakukan bagi hasil menggunakan metode revenue sharing (bagi pendapatan) dikarenakan penerapan metode revenue sharing dinilai lebih maslahat dibandingkan dengan metode profit sharing (bagi laba) yang berlandaskan pada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) No. 15/DSN-MUI/IX/2000 mengenai prinsip distribusi bagi hasil usaha Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang mengizinkan LKS memilih penggunaan metode profit sharing maupun revenue sharing. Penerapan bagi hasil pada Bank BSI berdasarkan metode revenue sharing yaitu bagi hasil akan didapat dari perhitungan total pendapatan usaha yang dikelola oleh nasabah sebelum dikurangi oleh biaya operasional nasabah. Pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian, perhitungan bagi hasil dalam produk pembiayaan mudharabah tidak ada penerapan angsuran, yang artinya nasabah diharuskan untuk membayar bagi hasilnya saja, sedangkan untuk pokok pembiayaan dapat dibayar pada saat kontrak akad mudharabah telah selesai.

Bank syariah dalam menyalurkan dana kepada nasabah melalui akad pembiayaan memiliki beberapa hal yang harus diperhatikan untuk menilai calon nasabah yang berhak menerima dana pembiayaan tersebut. Penilaian pembiayaan harus memenuhi keamanan pembiayaan (safety), tujuan pembiayaan yang jelas (sustainability), dan keuntungan pembiayaan (profitable). Penilaian ini bertujuan untuk menilai kelayakan nasabah

permohonan pembiayaan.⁹⁰ Dikarenakan pembiayaan mudharabah yang memiliki risiko pembiayaan yang cukup besar, maka pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian menerapkan seleksi yang lebih ketat seperti yang telah dijelaskan pada sub-bab sebelumnya. Prinsip dasar yang digunakan oleh pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian untuk menganalisis kecakapan nasabah permohonan pembiayaan menggunakan prinsip 5C. Adapun prinsip 5C yaitu:⁹¹

a. Analisis Watak (*Character*)

Character adalah gambaran kepribadian calon nasabah penerima pembiayaan. Pihak bank diharapkan melakukan analisis karakter nasabah sehingga dapat memperoleh nasabah yang dapat dipercaya dan calon nasabah dikategorikan memiliki watak yang jujur, beritikad baik, serta tidak menyulitkan bank di kemudian hari.

b. Analisis Kemampuan (*Capacity*)

Capacity merupakan kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam hal ini adalah kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya. Pihak bank harus menganalisis mengenai kecakapan calon nasabah pembiayaan dalam mengelola usahanya dan kemampuan manajemen calon nasabah, sehingga pihak bank dapat yakin bahwa calon nasabah pembiayaan layak mendapatkan dana usaha tersebut.

⁹⁰ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Teras, 2014), 79-70.

⁹¹ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 148-149.

c. Analisis Modal (*Capital*)

Capital merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan. Pihak bank akan menganalisis posisi keuangan secara keseluruhan baik yang telah lalu maupun yang akan datang sehingga dapat diketahui kemampuan modal calon nasabah dalam mengola proyek atau usaha yang dijalankannya.

d. Analisis Kondisi dan Prospek Usaha (*Condition of Economy*)

Condition of Economy merupakan situasi seputar kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang dapat memberikan pengaruh terhadap kelancaran operasional usaha yang dijalankan oleh calon nasabah pembiayaan. Pihak bank diharapkan untuk melakukan analisis mengenai kondisi pasar lokal maupun luar negeri, baik untuk masa sekarang maupun mendatang sehingga dapat diketahui prospek usaha yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan.

e. Analisis Agunan (*Collateral*)

Collateral merupakan penilaian agunan yaitu hal yang diberikan kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaan. Pihak bank dalam hal ini menganalisis nilai barang yang dijadikan jaminan atas pembiayaan oleh calon nasabah yang dapat berupa surat berharga maupun garansi risiko. Sehingga apabila terdapat kerugian yang dilakukan secara sengaja dan disebabkan oleh calon nasabah, agunan tersebut dapat digunakan untuk menanggung pembayaran pembiayaan dari pihak bank tersebut.

Analisis yang dilakukan oleh pihak bank tersebut merupakan salah satu faktor yang menjadi acuan bagi bank untuk meyakini kelayakan calon nasabah pembiayaan. Prinsip 5C ini sangatlah penting dalam dunia perbankan terutama digunakan dalam hal pemberian pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan untuk menilai kelayakan nasabah tersebut. Penerapan prinsip dasar tersebut sangat diperlukan untuk pihak bank syariah agar tidak salah dalam memilih dan menyalurkan dananya kepada calon nasabah pembiayaan mudharabah yang ditakutkan terjadi adanya kerugian.

Menurut peneliti, mekanisme pengajuan pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian telah sesuai dengan SOP yang telah ditetapkan oleh perusahaan juga adanya penerapan prinsip 5C dalam prosedur seleksi calon nasabah pembiayaan dinilai dapat mencegah adanya faktor-faktor yang akan mengakibatkan kerugian usaha yang dijalankan oleh nasabah.

2. Kendala Penerapan Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian

Secara umum, prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah dilakukan dalam 4 (empat) akad utama, yaitu *al-musyarakah*, *al-mudharabah*, *al-muzara'ah* dan *al-musaqah*. Namun prinsip yang paling banyak digunakan adalah akad musyarakah dan mudharabah yang mana menjadikan dua akad tersebut sebagai core product untuk produk pembiayaan pada perbankan syariah. Mudharabah saat ini merupakan

wahana utama bagi lembaga keuangan syari'ah untuk memobilisasi dana masyarakat dan untuk menyediakan berbagai fasilitas, seperti fasilitas pembiayaan bagi para pengusaha. Seperti dikutip dari Arifin dan Sa'diyah, pembiayaan mudharabah dengan dasar profit and loss sharing principle merupakan salah satu alternatif yang tepat bagi lembaga keuangan syari'ah yang menghindari sistem bunga (interest free) yang oleh sebagian ulama dianggap sama dengan riba yang diharamkan.⁹²

Dalam pembiayaan mudharabah, salah satu pihak (*shahibul maal*) menyerahkan hartanya kepada pihak lain (*mudharib*). Dengan harta tersebut, si pengelola dana (*mudharib*) akan melakukan kegiatan guna mengelola dana tersebut. Dan apabila memperoleh keuntungan, maka pembagian keuntungan tersebut berdasarkan kesepakatan. Apabila terjadi kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung oleh si pemilik dana (*shahibul maal*) dengan catatan kerugian tersebut bukan karena kelalaian/kesengajaan dari pihak pengelola dana (*mudharib*). Dalam pelaksanaan akad mudharabah pada bank syariah, tidak dapat dihindari seringkali terjadi pelanggaran-pelanggaran diantaranya yang berkaitan dengan kelancaran pemenuhan kewajiban pembayaran angsuran pembiayaan oleh pengelola dana.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan narasumber terkait pada sub-bab sebelumnya dapat diketahui bahwa pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah memiliki risiko yang lebih tinggi

⁹² Arifin dan Sa'diyah, Mudharabah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah, *Jurnal Equilibrium* Vol. 01, No. 02, 2013, 304.

dibandingkan dengan pembiayaan lain dikarenakan pihak bank menyediakan modal 100% kepada nasabah, dan untuk pendapatan keuntungan pun cenderung tidak pasti karena untuk hal tersebut didasarkan kepada perolehan bagi hasil dari usaha yang dijalankan oleh masing-masing nasabah.

Meskipun pihak Bank BSI KCP Sidoarjo Krian telah sangat selektif dan berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah, namun tidak dapat dipungkiri bahwa dalam melakukan pembiayaan dengan akad mudharabah akan selalu dihadapkan dengan beberapa kendala. Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pihak bank dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah yang telah dijelaskan pada sub-bab sebelumnya, diantaranya yaitu:

a. **Faktor Kepercayaan**

Dari hasil wawancara dengan narasumber terkait pada sub-bab sebelumnya, diketahui bahwa salah satu yang menyebabkan masih

kurangnya penyaluran pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah adalah rasa percaya antara bank dengan nasabah. Karena pada dasarnya akad pembiayaan mudharabah ini dilandasi oleh rasa percaya antara kedua belah pihak. Ditakutkan adanya kecurangan laporan keuangan dan penyalahgunaan modal yang berakibat pada kerugian pihak bank. Transparansi nasabah dalam melaporkan pengelolaan usaha dianggap sangat riskan terjadi kecurangan. Pada faktor ini terdapat kemungkinan adanya moral hazard yang dilakukan

oleh nasabah seperti penyalahgunaan modal usaha, manipulasi laporan keuangan, pengurangan keuntungan, dan tindakan lain yang dapat merugikan pihak bank. Tentunya hal ini dapat diminimalisir dengan ketelitian pihak bank saat memilih calon nasabah pembiayaan.

b. Masih Kurangnya Pengetahuan Masyarakat terhadap Produk Perbankan Syariah

Masyarakat masih banyak yang meyakini bahwa antara bank syariah dan bank konvensional adalah sama. Kondisi masih rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk-produk dan jasa pada bank syariah terutama produk pembiayaan inilah yang menyebabkan masih rendahnya penggunaan pembiayaan menggunakan akad mudharabah.

c. Minat Nasabah

Dikarenakan pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah dinilai memiliki prosedur yang sedikit lebih rumit dibandingkan dengan produk pembiayaan lain, maka nasabah lebih

banyak yang memilih menggunakan produk pembiayaan seperti akad ijarah multijasa dan pembiayaan murabahah yang lebih sederhana dalam implementasinya. Kurangnya minat nasabah dalam menggunakan akad pembiayaan mudharabah menyebabkan rendahnya penyaluran dana pembiayaan mudharabah. Banyak nasabah yang menganggap bahwa proses permohonan pembiayaan mudharabah lebih rumit dan kurang efektif.

d. Resiko Pembiayaan yang Besar

Modal pada pembiayaan menggunakan akad mudharabah berasal sepenuhnya dari bank. Maka dari itu, pihak bank akan sangat berhati-hati dalam menyeleksi calon nasabah. Selain itu, dalam pembiayaan mudharabah juga terdapat ketidakpastian keuntungan. Pihak bank selaku penyedia modal akan menghitung risiko-risiko yang ditakutkan akan terjadi pada usaha nasabah karena apabila terjadi kerugian yang tidak disebabkan karena kelalaian nasabah, maka kerugian tersebut akan ditanggung sepenuhnya oleh pihak bank. Keuntungan dan kerugian usaha bukan hanya berasal dari faktor individu namun juga dapat dipengaruhi oleh kondisi sektor ekonomi saat itu.

e. Ketidakpastian Pendapatan Usaha yang Dijalankan oleh Nasabah

Pihak bank akan selalu membuat prediksi pendapatan yang akan diperoleh dari usaha nasabah dikarenakan pada akhirnya bank akan mendapatkan jatah bagi hasil dari keuntungan usaha tersebut. Namun keuntungan usaha terkadang tidak dapat sepenuhnya sesuai dengan target dikarenakan beberapa faktor yang mempengaruhi baik faktor internal yang berasal dari nasabah sendiri maupun faktor eksternal yang biasanya berupa kondisi pasar dalam maupun luar negeri.

Berdasarkan dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa faktor-faktor kendala pembiayaan mudharabah belum dapat berperan optimal

berasal bukan hanya dari faktor internal yaitu bank dan nasabah namun juga berasal dari faktor eksternal seperti keadaan ekonomi saat itu. Pada pembiayaan mudharabah sendiri tingkat perolehan keuntungan harus menunggu periode tanggal jatuh tempo karena pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan berjangka yang artinya proses pembagian keuntungan dari pembiayaan ini harus menunggu waktu yang telah ditentukan. Sehingga pihak bank diharuskan untuk menunggu jangka waktu tersebut untuk memperoleh keuntungan bagi hasil usaha.

Jadi, dapat diambil kesimpulan bahwa penyaluran pembiayaan mudharabah di Bank BSI KCP Sidoarjo Krian masih sangat rendah dan belum dapat bersaing dengan pembiayaan non-bagi hasil seperti pembiayaan murabahah dan ijarah multijasa.

3. Upaya Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Bank BSI KCP Sidoarjo Krian

Optimalisasi merupakan proses untuk mencari solusi terbaik dan bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimalisir biaya dalam batas-batas tertentu dan kriteria tertentu sehingga dapat mewujudkan keinginan yang dikehendaki.⁹³ Dalam artian lain, optimalisasi adalah pencarian aspek terbaik yang diperoleh dari beberapa fungsi yang diberikan pada suatu konteks.

⁹³ Hotniar Siringoringo, *Pemograman Linear: Seri Teknik Riset Operasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 4.

Pihak bank BSI dalam menyalurkan dana pembiayaan menggunakan akad mudharabah tentunya akan dihadapkan dengan beberapa kendala dari tingginya risiko yang dimiliki oleh pembiayaan tersebut. Berdasarkan data yang telah diperoleh oleh peneliti, berikut ini merupakan upaya yang dilakukan oleh pihak bank BSI dalam mengoptimalkan pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah agar mendapatkan keuntungan dan terhindar dari kerugian:

a. Melakukan Kegiatan Edukasi kepada Masyarakat

Upaya pertama yang dilakukan oleh bank BSI ini berguna sebagai sarana pengenalan kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan mudharabah. Kegiatan sosialisasi sangat dibutuhkan oleh perbankan dalam rangka menyebarluaskan informasi juga meningkatkan pemahaman mengenai produk-produk bank syariah. Kegiatan seperti penyuluhan dan sosialisasi ini merupakan strategi yang sangat baik dalam upaya mengenalkan produk pembiayaan mudharabah kepada masyarakat sehingga masyarakat akan lebih mengetahui gambaran umum pembiayaan mudharabah itu sendiri.

Jika lembaga keuangan telah melakukan kegiatan edukasi kepada nasabah sehingga dapat membuat nasabah tersebut memiliki rasa ketertarikan untuk mengajukan pembiayaan dengan akad mudharabah yang bertujuan untuk mensejahterahkan nasabah dan memenuhi kepentingan dan kebutuhan mereka. Karena pada dasarnya bank dapat dikatakan efektif jika bisa menunjang pertumbuhan

ekonomi dan menciptakan suatu kesejahteraan bagi masyarakat secara luas.

b. Meningkatkan Ketelitian dalam Memilih Calon Nasabah

Pembiayaan Dalam pembiayaan mudharabah dimana bank hanya berperan sebagai penyedia dana sedangkan proses pengelolaan usaha dilakukan sepenuhnya oleh nasabah, analisis karakter calon nasabah sangat diperlukan oleh pihak bank guna mengetahui kelayakan calon nasabah tersebut untuk mendapatkan saluran dana pembiayaan mudharabah.

Menurut Permadi Gandapraja, prinsip 5C mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia perbankan khususnya dalam pertimbangan pemberian dana pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah pembiayaan, yang berguna sebagai penilaian apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.⁹⁴ Penerapan prinsip 5C dalam menyeleksi calon nasabah pembiayaan oleh Bank BSI meskipun belum dapat terlaksana secara optimal, namun pada dasarnya hal tersebut telah menjadi strategi yang sangat baik untuk upaya mengoptimalkan pembiayaan mudharabah.

c. Pengawasan Usaha oleh Bank Syariah

Menurut Firdaus dan Aryanti, pihak bank memiliki wewenang untuk melakukan pengawasan pembiayaan yang bertujuan sebagai

⁹⁴ Permadi Gandapraja, *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 2004).

peringatan dini (earling warning) yang dapat mengantisipasi adanya kecurangan oleh nasabah yang berakibat kemungkinan terjadinya kerugian pihak bank.⁹⁵

Pengecekan langsung ke lapangan juga salah satu solusi yang telah diterapkan oleh Bank BSI dalam rangka memastikan bahwa dana yang telah disalurkan kepada nasabah benar-benar digunakan sesuai dengan kesepakatan kontrak. Kegiatan ini merupakan wewenang yang dimiliki oleh pihak bank untuk memantau kegiatan pengelolaan usaha nasabah agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Hal ini juga dapat mengurangi terjadinya moral hazard dalam proses kegiatan pengelolaan usaha oleh nasabah.

Berdasarkan aspek tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah dapat optimal apabila seluruh pihak yang terkait memiliki informasi yang sama. Pihak nasabah memberikan sikap jujur dan amanah dalam memberikan informasi terkini mengenai usaha yang dikelolanya tanpa adanya kecurangan dan informasi yang ditutup-tutupi. Sedangkan pihak bank akan melakukan upaya yang terbaik dalam membantu nasabah jika terjadi adanya ketidaksesuaian. Sehingga pembiayaan dengan menggunakan akad mudharabah tersebut dapat memberikan peran optimal bagi bank dalam meningkatkan laba dan juga market share juga memberikan kesejahteraan bagi masyarakat luas.

⁹⁵ Rachmat Firdaus dan Maya Arianti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit* (Bandung: Alfabeta, 2009).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian yang dilakukan dilakukan untuk menjawab fokus penelitian yang ada. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka terdapat hasil dan kesimpulan yang didapat.

Pertama, skema pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 07/ DSN MUI/IV/2000 juga dilaksanakan dengan mengedepankan prinsip kehati-hatian guna meminimalisir resiko pembiayaan dari akad pembiayaan mudharabah tersebut. Pihak Bank BSI juga lebih memaksimalkan produk pembiayaan lain seperti pembiayaan murabahah dan pembiayaan musyarakah karena dinilai lebih memiliki sedikit resiko dibandingkan dengan pembiayaan mudharabah.

Kedua, terdapat beberapa kendala dalam proses optimalisasi pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian, diantaranya:

1. Faktor Kepercayaan

Adanya kecurangan yang dapat saja terjadi membuat pihak Bank lebih selektif dalam memilih nasabah yang hendak diberikan akad pembiayaan mudharabah.

2. Masih Kurangnya Pengetahuan Masyarakat terhadap Produk Perbankan Syariah

Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk-produk pembiayaan yang ada dalam Bank Syariah juga merupakan kendala yang harus dihadapi. Meskipun jumlah pembiayaan selalu meningkat setiap tahun, namun tidak dapat dipungkiri bahwa pembiayaan mudharabah masih berada dibawah produk pembiayaan yang lain.

3. Minat Nasabah

Dibandingkan dengan pembiayaan mudharabah, sebagian besar nasabah lebih tertarik menggunakan produk pembiayaan lain yaitu pembiayaan murabahah dan musyarakah.

4. Resiko Pembiayaan yang Besar

Seperti yang telah dibahas bahwa pembiayaan mudharabah memiliki resiko pembiayaan yang tinggi oleh sebab itu pihak bank ingin meminimalisir terjadinya kerugian.

5. Ketidakpastian Pendapatan Usaha yang Dijalankan oleh Nasabah

Terdapat ketidakpastian kegiatan usaha yang dimiliki oleh nasabah. Pihak bank hanya memberikan dana kepada usaha yang dinilai memiliki prospek baik di masa mendatang. Hal inilah yang membuat bank syariah mempertimbangkan ulang untuk melakukan akad pembiayaan mudharabah.

Ketiga, terdapat beberapa strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah terkait dengan proses optimalisasi produk pembiayaan mudharabah dalam

meningkatkan laba dan market share Bank BSI KCP Sidoarjo Krian yaitu dengan mengedukasi masyarakat tentang produk-produk pembiayaan yang ada pada Bank Syariah. Hal ini juga dapat digunakan sebagai strategi pemasaran produk. Selanjutnya adalah dengan lebih meningkatkan ketelitian dalam menyeleksi calon nasabah pembiayaan. Hal ini dinilai sangat penting karena pihak bank tidak ikut serta dalam melaksanakan kegiatan usaha melainkan dilakukan sepenuhnya oleh nasabah selaku mudharib. Strategi terakhir adalah pengawasan usaha yang dilakukan oleh pihak bank. Meskipun bank hanya berperan sebagai penyedia dana atau modal namun, pihak bank juga memiliki hak untuk mengawasi kegiatan usaha yang dilakukan oleh nasabah tersebut. Hal ini juga merupakan antisipasi secara dini jika terdapat ketidaksesuaian dengan perjanjian yang telah dibuat dan usaha berpotensi mengalami kerugian.

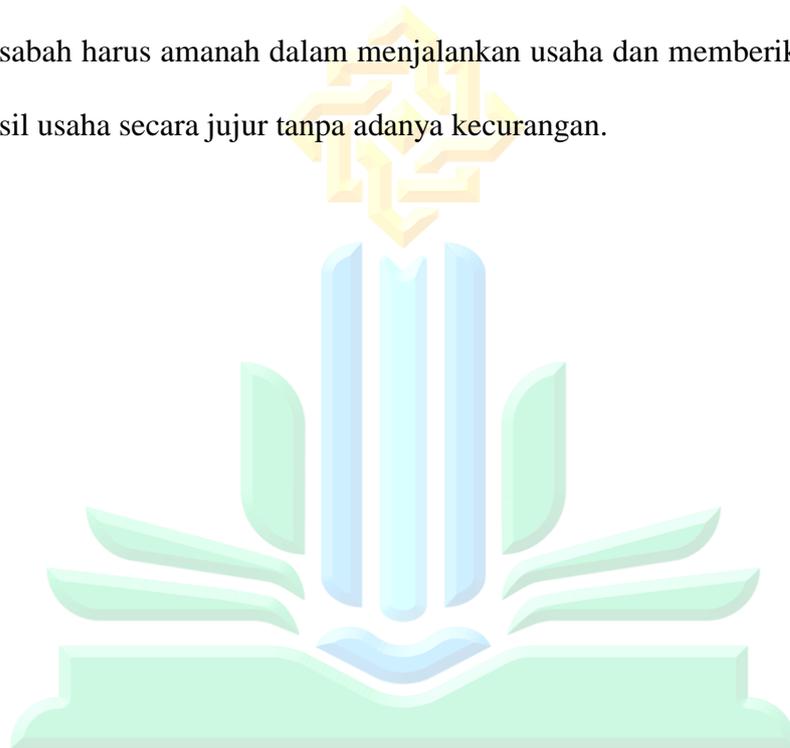
B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat mengemukakan beberapa saran, diantaranya:

1. Pihak bank diharapkan lebih giat lagi melakukan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat mengenai produk-produk pembiayaan yang terdapat pada Bank Syariah guna meningkatkan minat masyarakat menggunakan produk pembiayaan tersebut.
2. Meskipun pembiayaan mudharabah diketahui memiliki resiko yang lumayan tinggi, namun pihak bank diharapkan dapat lebih banyak

menyalurkan pembiayaan mudharabah dengan menerapkan prinsip kehati-hatian sehingga meminimalisir adanya kerugian yang akan terjadi.

3. Nasabah sebagai mudharib diharapkan dapat bertanggung jawab dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Dikarenakan pembiayaan mudharabah berpedoman pada rasa percaya antara kedua pihak yang terlibat, maka nasabah harus amanah dalam menjalankan usaha dan memberikan laporan hasil usaha secara jujur tanpa adanya kecurangan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak.
- Antonio, S. (2001). *Bank Syariah Teori dan Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Citra.
- Ascarya. (2008). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Asiyah, B. N. (2014). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras.
- Chefi, A. L. (2020). Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaan Musyarakah di Perbankan Syariah. *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, 10-22.
- Depdikbud. (1995). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Kasmir. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Eliana. (2020). Determinan Market Share Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*.
- Firdaus, R., & Arianti, M. (2009). *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit*. Bandung: Alfabeta.
- Gandapraja, P. (2004). *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum.
- Gurhanawan. (2020). Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah. *Indonesian Journal of Religion and Society*, 59-73.
- Hamdalah, A. (2017). Optimalisasi Tingkat Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Studi Kasus PT. Bank Syariah Pekanbaru. *An-Nida: Jurnal Ekonomi Islam*.
- Ikhsan, N. (2017). , Analisis Pengaruh Ekonomi Makro dan Stabilitas Perbankan Syariah terhadap Pembiayaan Produktif dan Konsumtif pada Perbankan Syariah di Indonesia Periode Januari 2010-Maret 2017. *Jurnal Akses*.
- Ismail. (2013). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Istiqomah. (2019). Hambatan Implementasi Akad Mudharabah pada PT. BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara. *Finansia: Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah*, 1-16.

- Karim, H. (1993). *Fiqih Mu'amalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, D. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmiri, & Nurjaman, K. (2021). Pengaruh Dana Pihak Ketiga dan Ekuitas terhadap Laba pada Bank Syariah Mandiri Periode 2012-2019. *El-Ecosy: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 102-118.
- Kristianti, A. (2021). Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Otomotif yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurya*.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitatif Data Analysis A Methods Sourcebook*. California: SAGE Publication.
- Moelong, L. J. (2002). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Moleong. (2000). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Resdakarya.
- Muchtasib. (2006). *Konsep Bagi Hasil dalam Perbankan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhammad. (2002). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Manajemen YKPN.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMPYNPN.
- Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Musdalifah, & Wahyuni, S. (2018). Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan Principle-agen dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Cabang Makassar. *Jurnal Ar-Ribh Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, 18-38.
- Nugraha, A. D., & Juniarti. (2015). Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Respon Investor pada Sektor Industri Pertambangan. *Business Acoounting Review*, 133-143.
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 105: Akuntansi Mudharabah
- Rauf, M. S. (2019). Optimalisasi Pembiayaan Mudarabah Wirausaha Berbasis Humanisme. *Jurnal Diskursus Islam*, 214-238.
- S., N. (1998). *Metode Penelitian Naturalistik – Kualitatif*. Bandung: Tarsito.

- Sekretariat. (2019). *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Siburian, F. S., Parengkuan, T., & Maramis, J. (2017). Analisis Kinerja Keuangan Berbasis Market Share pada Industri Telekomunikasi di Indonesia (Studi Kasus pada Perusahaan Telekomunikasi yang Terdaftar di BEI 2011-2015). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi Manajemen Bisnis dan Akuntansi*, 465-474.
- Siringoringo, H. (2005). *Pemrograman Linear: Seri Teknik Riset Operasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, W. (2014). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Buku Press.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah*. Jakarta: Gema Insani.
- Supandi, A. F. (2019). Optimalisasi Akad Mudharabah Dalam Perbankan Syariah (Analisis Terhadap Akad Mudharabah Dan Relevansinya Pada Fatwa Dsn-Mui Di Indonesia). *Jurnal Hukum Islam, Ekonomi, dan Bisnis*, 72-82.
- Suryadi, N., Mayliza, R., & Ritonga, I. (2020). Pengaruh Inflasi, Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (Bopo), dan Pangsa Pasar terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2012-2018. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 1-10.
- Suryani. (2012). Sistem Perbankan Islam di Indonesia: Sejarah dan Prospek Pengembangan. *Jurnal Muqtasid*, 111-131.
- Usman, R. (2012). *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Widyastuti, E., & Al-Mumtaz, N. (2020). Urgensi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product Perbankan Syariah. *El-Jizya: Jurnal Ekonomi Islam*, 150-175.
- Winardi. (1996). *Perilaku Organisasi (Organization Behaviour)*. Yogyakarta: MedPress.
- Wiroso. (2011). *Akuntansi Transaksi Syariah*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Wiroso, SE., MBA. (2011). *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta Barat: PT Sardo Sarana.
- Za'atari, A. (2002). *Al-Khidmah Al-Mashrafiyyah*. Damaskus: Dar el-Kalam Attayib.



LAMPIRAN - LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Sekar Kirana Damayanti

NIM : E20181001

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Progam Studi : Perbankan Syariah

Institusi : Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini dengan judul **“OPTIMALISASI PEMBIAYAAN MUDHARABAH SEBAGAI *CORE PRODUCT* DALAM MENINGKATKAN LABA DAN *MARKET SHARE* PERBANKAN SYARIAH.”** Secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Saya bertanggungjawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 31 Oktober 2022
Saya yang menyatakan



Sekar Kirana Damayanti
NIM. E20181001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

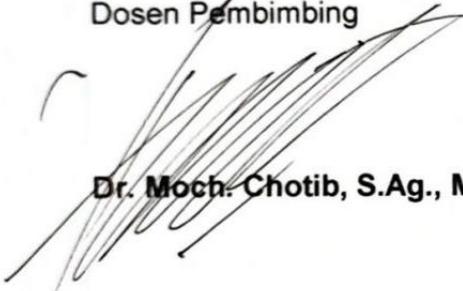
SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Sekar Kirana Damayanti
NIM : E20181001
Semester : IX (Sembilan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Dosen Pembimbing


Dr. Moch. Chotib, S.Ag., MM.

Jember, 20 Oktober 2022
Koordinator Prodi. Perbankan Syariah,


Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-16.PS/Un.22/7.d/PP.00.9/10/2022

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Sekar Kirana Damayanti
NIM : E20181001
Program Studi : Perbankan MSyariah
Judul : Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 24 Oktober 2022
An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Syahrul Mulyadi



Sidoarjo, 26 Juli 2022

No.
Lampiran: 1 (Satu) Berkas

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Sidoarjo Krian
Jl. Imam Bonjol No.108 Magersari
Krian, Sidoarjo, 61262

Kepada:
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq
Jl. Mataram No. 1
Jember

Perihal: Surat Keterangan Selesai Penelitian

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji syukur kehadiran Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita dalam keadaan sehat wal'afiat sehingga kita dapat menjalankan aktivitas sehari-hari dengan baik, Aamiin.

Dengan ini diberitahukan bahwa mahasiswa dibawah ini:

Nama : Sekar Kirana Damayanti
NIM : E20181001
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
UNiversitas : UIN KH Achmad Siddiq

Telah melaksanakan penelitian dengan judul "**Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam Meningkatkan Laba dan Market Share Perbankan Syariah**" mulai tanggal 7 Maret sampai dengan 18 Maret 2022.

Dengan demikian surat ini dibuat agar digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

PT Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Sidoarjo Krian


Mochammad Zainul Mustofa
BOSM



BANK SYARIAH
INDONESIA
KCP Sidoarjo Krian

Jurnal Kegiatan Penelitian

Nama : Sekar Kirana Damayanti

NIM : E20181001

Judul Penelitian : Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Sebagai Core Product Dalam Meningkatkan Laba Dan Market Share Perbankan Syariah

No.	Hari & Tanggal	Kegiatan	Keterangan
1.	02 Maret 2022	Penyerahan surat ijin dan proposal penelitian kepada BOSM.	
2.	07 Maret 2022	Wawancara dengan BOSM terkait fokus penelitian.	
3.	08 Maret 2022	Wawancara dengan Bapak Sandy selaku staff pembiayaan terkait pembiayaan mudharabah pada BSI KCP Sidoarjo Krian.	
4.	09 Maret 2022	Wawancara dengan Security mengenai nasabah yang akan melakukan permohonan pembiayaan.	
5.	10 Maret 2022	Wawancara dengan Ibu Dara selaku Customer Service mengenai nasabah pembiayaan.	
6.	11 Maret 2022	Wawancara dengan Bapak Sandy selaku staff pembiayaan terkait pembiayaan mudharabah pada BSI KCP Sidoarjo Krian.	
7.	14 Maret 2022	Wawancara dengan BOSM mengenai produk-produk yang ada di BSI KCP Sidoarjo Krian.	
8.	15 Maret 2022	Wawancara dengan Ibu Elvitri selaku staff marketing mengenai produk pembiayaan pada BSI KCP Sidoarjo Krian.	
9.	16 Maret 2022	Wawancara dengan Bapak Sandy selaku staff pembiayaan terkait pembiayaan mudharabah pada BSI KCP Sidoarjo Krian.	
10.	17 Maret 2022	Wawancara dengan Ibu Elvitri selaku staff marketing mengenai produk pembiayaan pada BSI KCP Sidoarjo Krian.	

11.	18 Maret 2022	Wawancara dengan Bapak Sandy selaku staff pembiayaan terkait pembiayaan mudharabah pada BSI KCP Sidoarjo Krian.	
12.	26 Juli 2022	Meminta tandatangan dan stempel sebagai tanda selesai penelitian.	

Sidoarjo, 26 Juli 2022

Branch Manager



Mochammad Zainul Mustofa
BOSM

SI SYARIAH
KCP
Krian
KCP Sidoarjo Krian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>

Nomor : B-164/Un.22/7.a/PP.00.9/01/2022 11 Februari 2022
 Sifat : Biasa
 Lampiran : -
 Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Yth. Pimpinan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk,
 KCP Krian Sidoarjo
 Jl. Imam Bonjol No. 108
 Magersari, Kec. Krian, Kab. Sidoarjo

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Sekar Kirana Damayanti
 NIM : E20181001
 Semester : VIII (Delapan)
 Jurusan : Ekonomi Islam
 Prodi : Perbankan Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah sebagai Core Product dalam Meningkatkan Laba dan Market Share di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.


 a.n. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik,
Nurul Widyawati Islami Rahayu

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa saja produk pembiayaan yang ada pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian?
2. Pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian sendiri, produk pembiayaan apa yang paling diminati oleh nasabah?
3. Seberapa besar minat nasabah dalam menggunakan akad pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian?
4. Bagaimana mekanisme penerapan pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian?
5. Menurut anda, apa kendala terbesar penerapan pembiayaan mudharabah?
6. Adakah upaya atau strategi yang dilakukan oleh pihak Bank dalam rangka membuat produk pembiayaan mudharabah dapat lebih optimal?
7. Apa saja persyaratan untuk dapat mengajukan pembiayaan mudharabah?
8. Seberapa besar nisbah bagi hasil pembiayaan mudharabah pada Bank BSI KCP Sidoarjo Krian?
9. Bagaimana jika terdapat kerugian pada usaha yang dikelola oleh nasabah?

DOKUMENTASI



U
KIA

RI
DIQ



U
KIA
RI
DIQ
J E M B E R

BIODATA PENULIS



1. IDENTITAS DIRI

Nama : Sekar Kirana Damayanti
 NIM : E20181001
 Alamat : Dsn. Gembongan RT. 017 RW. 009 Ds. Jotangan,
 Kec. Mojosari Kab. Mojokerto
 Tempat Tanggal Lahir : Mojokerto, 12 November 2000
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Status : Belum Kawin
 Email : sekarkiranadama@gmail.com
 No. Hp : 082336947474

2. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN 1 Jotangan	2012
2. SMPIT Al-Anwar	2015
3. MAN 1 Mojokerto	2018
4. Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember	2022