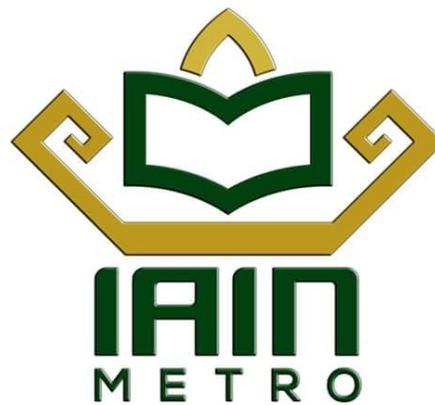


**SKRIPSI**  
**HAMBATAN IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH**  
**PADA PT. BPR SYARIAH KOTABUMI DI KOTABUMI**  
**LAMPUNG UTARA**

Oleh:

**ISTIQOMAH**

**141265210**



**Jurusan Perbankan Syariah**

**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

**1439 H / 2018 M**

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah penulis ucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas taufik, hidayah dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dalam persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu, diantaranya :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro dan selaku pembimbing 1 yang telah memberi dukungan, bantuan, perhatian, dan bahan masukan yang bersifat membantu dalam menyusun proposal skripsi ini.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Ibu Liberty, SE, MA selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah.
4. Bapak Nizaruddin, S.Ag, MH selaku pembimbing II yang telah memberi dukungan, bantuan, perhatian, dan bahan masukan yang bersifat membantu dalam menyusun proposal skripsi ini.
5. Bapak/ibu dosen IAIN Metro yang telah memberi ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.

6. Ucapan terima kasih juga penulis hanturkan kepada ibu dan ayahanda yang senantiasa memberikan dukungan dan doa dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih bagi para dosen, dan semua orang yang membantu atas selesainya skripsi ini, dan tidak lupa penulis selalu berharap semoga hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pendidikan perbankan syariah.

Metro, 23 Oktober 2018

Istiqomah

NPM. 141265210

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL.....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	7
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	
1. Tujuan Penelitian.....	8
2. Manfaat Penelitian.....	8
D. Penelitian Relevan.....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pembiayaan Mudharabah.....	12
1. Pengertian dan Dasar Hukum Mudharabah.....	12

a.	Pengertian Mudharabah.....	12
b.	Dasar Hukum Mudharabah.....	13
2.	Rukun dan Syarat Mudharabah.....	16
3.	Jenis-jenis Mudharabah.....	18
4.	Ketentuan Akad Mudharabah.....	20
5.	Skema Pembiayaan Mudharabah.....	21
6.	Berakhirnya Akad Mudharabah.....	22
B.	Resiko Pembiayaan Mudharabah.....	23
1.	Resiko Pembiayaan Mudharabah.....	23
2.	Pengendalian Resiko Mudharabah.....	23

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A.	Jenis dan Sifat Penelitian.....	25
1.	Jenis Penelitian.....	25
2.	Sifat Penelitian.....	25
B.	Sumber Data.....	26
1.	Sumber Data Primer.....	26
2.	Sumber Data Sekunder.....	27
3.	Sumber Data Tersier.....	27
C.	Teknik Pengumpulan Data.....	28
1.	Wawancara.....	28
2.	Dokumentasi.....	29
D.	Teknik Analisis Data.....	30

## **BAB IV PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	31
1. Sejarah Singkat Berdirinya PT BPR Syariah Kotabumi.....	31
2. Visi dan Misi PT BPR Syariah Kotabumi.....	32
3. Struktur Organisasi PT BPR Syariah Kotabumi.....	33
4. Job Description.....	34
5. Produk-produk PT BPR Syariah Kotabumi.....	38
B. Implementasi Akad Mudharabah Pada PT BPR Syariah Kotabumi..	41
C. Faktor Yang Mempengaruhi Akad Mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi.....	48
D. Upaya Minimalisasi Hambatan Implementasi Akad Mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi.....	50
E. Analisis Data.....	54

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	61
B. Saran.....	62

<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>63</b>
----------------------------	-----------

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel. 1 Data nasabah pembiayaan mudharabah PT BPR Syariah Kotabumi

Tabel 2. Tabel jumlah nasabah pembiayaan PT BPR Syariah KOTABUMI

Tabel 3. Tabel nasabah pembiayaan mudharabah PT BPR Syariah KOTABUMI

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Outline Skripsi
2. Alat Pengumpul Data (APD)
3. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
4. Surat Keterangan Bebas Pustaka
5. Surat research
6. Kartu Konsultasi Bimbingan
7. Riwayat Hidup



HAMBATAN IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH PADA PT BPR  
SYARIAH KOTABUMI DI KOTABUMI LAMPUNG UTARA

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar SE

Oleh:

ISTIQOMAH

NPM: 141265210

Pembimbing I : Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag

Pembimbing II : Nizaruddin S.Ag, MH

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

## ABSTRAK

### HAMBATAN IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH PADA PT BPR SYARIAH KOTABUMI

Oleh  
ISTIQQOMAH

Pembiayaan merupakan salah satu aset dari bank syariah yang harus dijaga kualitasnya dalam pengelolaan usahanya. Penyaluran pembiayaan merupakan salah satu bentuk kontribusi bank syariah dalam pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang kekurangan dana. Seperti PT BPR Syariah Kotabumi memiliki beberapa produk pembiayaan diantaranya pembiayaan mudharabah. Mudharabah merupakan salah satu instrumen perekonomian dalam islam yang berdasarkan atas prinsip bagi hasil. Pembiayaan mudharabah merupakan akad kerjasama antara bank syariah sebagai shahibul mal dan nasabah sebagai mudarib untuk melaksanakan kegiatan usaha. Akan tetapi pembiayaan mudharabah ini kurang diminati dibandingkan dengan pembiayaan yang berbasis jual beli. Hal ini diakibatkan oleh resiko yang tinggi akibat ketidak pastian untung atau rugi dalam penyaluran pembiayaan mudharabah. Di BPR Syariah Kotabumi, pembiayaan mudharabah tergolong dalam pembiayaan dengan jumlah nasabah penyalurannya terhitung rendah.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hambatan dalam implementasi akad mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk membandingkan dan memberi gambaran terhadap fakta yang ada. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada *manager marketing*, *legal officer* dan *remedial officer*. Analisis data yang digunakan adalah teknik analisis data kualitatif dengan cara berfikir induktif.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah PT BPR Syariah Kotabumi belum memenuhi ketentuan pembiayaan mudharabah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (qiradh). Rendahnya pembiayaan mudharabah PT BPR Syariah Kotabumi disebabkan karena beberapa faktor penghambat yaitu berasal dari nasabah seperti risiko *moral hazard*, transparansi nasabah, jenis usaha yang dibiayai oleh pihak bank, produktifitas nasabah dalam mengelola usaha, permintaan pembiayaan bagi hasil masih kecil dari nasabah, dan faktor dari internal bank yaitu belum adanya dewan pengawas yang membina dan mengarahkan nasabah dalam mengelola usaha, rendahnya minat pihak bank dalam menyalurkan produk pembiayaan mudharabah, kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) pemasaran yang kompeten. Upaya yang dilakukan PT BPR Syariah Kotabumi untuk menimalisir hambatan dalam implementasi akad pembiayaan mudharabah yaitu analisis kelayakan usaha nasabah, memberikan pembiayaan kepada nasabah dengan keadaan ekonomi yang sudah jelas, meningkatkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) internal BPR Syariah Kotabumi

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Rasa syukur yang terdalam mengiringi akhir dari penulisan, semua tidak lepas dari dukungan orang-orang yang saya sayangi.

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

1. Kedua orang tua, Bapak Khozin dan Ibu Sutiya yang senantiasa memberikan doa, semangat dan cinta kasih sayangnya, semoga Allah senantiasa memberikan rahmat-Nya.
2. Untuk kedua kakakku, Mas Muslihul dan Mbak Herlina yang telah memberikan doa dan dukungan semangat.
3. Ana Hardianti, Ayu Utami, Shinta Purwati, Sri Aryani dan Indri Setiawati serta sahabat-sahabat lainnya yang tidak bisa saya sebut satu persatu, saya ucapkan terimakasih atas doa, semangat, dukungan dan menemani dalam suka maupun duka serta keceriaan dan kekonyolan bersama selama ini.
4. Teman-teman seperjuangan khususnya S1 Perbankan Syariah kelas A angkatan 2014.
5. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
6. Almamaterku tercinta IAIN Metro.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menjadi masukan bagi yang membacanya. Semoga Allah senantiasa melindungi dan memberi rahmat-Nya kepada kita. Amin,

## MOTTO

وَأَكْثَرُهُمْ فَاسِقُونَ  
وَأَكْثَرُهُمْ فَاسِقُونَ  
وَأَكْثَرُهُمْ فَاسِقُونَ  
وَأَكْثَرُهُمْ فَاسِقُونَ  
وَأَكْثَرُهُمْ فَاسِقُونَ  
وَأَكْثَرُهُمْ فَاسِقُونَ

*"...dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini..."*

*QS Shaad ayat 24*

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan diperuntukan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa. Lembaga perbankan sebagai salah satu instrumen dari lembaga keuangan yang sifatnya sebagai lembaga intermediasi memiliki aspek penting dalam sistem ekonomi modern. Tidak ada satupun negara modern yang menjalankan kegiatan ekonominya tanpa melibatkan lembaga perbankan.

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi disektor rill dengan pemilik dana. Dengan demikian, fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks bagaimana menjadikan uang efektif untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi.<sup>1</sup>

Secara umum, bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang. Didalam sejarah perekonomian umat Islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah SAW.

---

<sup>1</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011), h. 1

Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumen dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang, telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah SAW.<sup>2</sup>

Dalam menjalankan tugas dan fungsinya, perbankan syariah juga tidak lepas dari pengertian dasar perbankan itu sendiri, yaitu sebagai badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya. Bank syariah terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tumbuh sangat cepat dan menjadi bagian dari kehidupan keuangan Indonesia. Bank Perkreditan Rakyat menurut Undang-Undang Perbankan No. 7 tahun 1992, adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, dan bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha BPR. Sedangkan UU Perbankan No 10 tahun 1998, disebutkan bahwa BPR adalah lembaga keuangan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah.<sup>3</sup>BPR Syariah Kotabumi merupakan bentuk Investasi penanaman modal oleh Pemerintah Kabupaten Lampung Utara dalam Bentuk Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) dibidang jasa perbankan.

---

<sup>2</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h. 18.

<sup>3</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), h. 93.

BPR Syariah Kotabumi dalam kegiatan operasionalnya selain menghimpun dana masyarakat, BPRS ini gencar dalam mengenalkan serta menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat. Hal tersebut mengingat fungsi utama dari BPRS sebagai lembaga penyalur pembiayaan masyarakat.

Pembiayaan merupakan salah satu tulang punggung produk perbankan yang dalam aktivitasnya menggunakan berbagai teknik dan metode. Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.<sup>4</sup>

Pembiayaan Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul mal) menyediakan dana seluruh (100%) modal sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola usaha (*mudhrib*). Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.<sup>5</sup>

Sudah menjadi rahasia umum dikalangan masyarakat Islam khususnya para pemerhati ekonomi Islam dan orang-orang yang memiliki kepentingan dengan bank Islam, bahwa praktek Lembaga Keuangan Syariah(LKS) khususnya perbankan syariah lebih banyak menggunakan

---

<sup>4</sup>Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 42

<sup>5</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 95.

akad murabahah (hampir 70%) dibandingkan dengan menggunakan akad mudharabah.<sup>6</sup>

Rendahnya penyaluran pembiayaan mudharabah pada Lembaga Keuangan Syariah dapat ditunjukkan dengan beberapa hasil penelitian di beberapa Lembaga Keuangan Syariah. Dalam penelitian yang ditulis oleh Muhammad Akhyar Adnan bahwa pada tahun 2013 untuk komposisi pembiayaan BPRS seluruh Indonesia dalam penyaluran pembiayaan mudharabah hanya memiliki nilai pangsa sebanyak 3,05% dari total seluruh pembiayaan yang ada. Sedangkan untuk nilai pangsa penyaluran pembiayaan murabahah sebesar 79,10% .<sup>7</sup> Dalam penelitian lain yang ditulis oleh Muhammad Chairul Anwar pada BPRS Sahara Tulung Agung menunjukkan bahwa penyaluran pembiayaan mudharabah masih sangat kurang baik dengan presentase sebesar 8,47 %.<sup>8</sup> Dari beberapa penelitian diatas dapat diketahui bahwa dalam pengimplementasian akad mudharabah di lembaga keuangan syariah masih tertinggal jauh dibandingkan dengan pertumbuhan produk pembiayaan lainnya seperti pembiayaan murabahah maupun ijarah.

Bank syariah tidak dapat menyalurkan begitu saja sejumlah dana kepada mudharib atas dasar kepercayaan, karena selalu ada resiko bahwa

---

<sup>6</sup>A. Chairul Hadi, *Problematika Pembiayaan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia* dalam MASLAHAH, Vol. 2, No. 1, Maret 2012, h.4.

<sup>7</sup> Muhammad Akhyar Adnan, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Pendekatan Kritis (Studi Kasus Pada Tiga BPR Syariah di Yogyakarta)*, Skripsi, tahun 2013

<sup>8</sup> Muhammad Chairul Anwar, *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Penggunaan Pembiayaan Mudharabahdi BPRS Sahara Tulung Agung*, Skripsi, Tahun 2015.

pembiayaan yang telah diberikan kepada mudharib tidak dipergunakan sebagaimana mestinya untuk memaksimalkan keuntungan kedua belah pihak. Begitu dana dikelola oleh mudharib, maka akses informasi bank terhadap usaha mudharib menjadi terbatas. Dengan demikian, terjadi *assymmetric information* dimana mudharib mengetahui informasi-informasi yang tidak diketahui oleh bank.<sup>9</sup> *Assymmetric information* yang dilakukan agen dalam kontrak keuangan biasanya berbentuk *moral hazard* dan *adverse selection*. *Adverse selection* terjadi pada kontrak utang ketika peminjam memiliki kualitas yang tidak baik atas kredit diluar batas ketentuan tingkat keuntungan tertentu, dan *moral hazard* terjadi ketika melakukan penyimpangan atau menimbulkan risiko yang lebih besar dalam kontrak.<sup>10</sup>

*Survey* yang dilakukan menunjukkan bahwa di BPR Syariah Kotabumi terdapat pembiayaan mudharabah sebagai salah satu produk dalam penyaluran pembiayaannya. Pembiayaan mudharabah ini diberikan dalam bentuk modal usaha (100%) dari pihak BPRS, dengan nasabah (mudharib) dapat berupa nasabah perseorangan maupun badan usaha. Namun dalam realisasi dan penyaluran pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi ini masih terhitung rendah. Hingga saat ini nasabah pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi yaitu berjumlah 4

---

<sup>9</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam.*, h. 214.

<sup>10</sup> Muhammad, *Manajemen Bank.*, h. 367.

(empat) orang nasabah. Berbeda dengan pembiayaan *murabahah* yang sudah banyak menjaring nasabah pembiayaannya.<sup>11</sup>

Pertumbuhan penyaluran pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi masih berada di tingkat bawah dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Hal tersebut dikarenakan pembiayaan dengan akad mudharabah ini memiliki tingkat risiko yang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan lain, seperti pembiayaan murabahah serta pembiayaan ijarah multijasa yang risiko lebih kecil. Hal tersebut disebabkan karena modal usaha untuk pembiayaan mudharabah sepenuhnya berasal dari pihak bank. Dari faktor itulah sebabnya pembiayaan mudharabah ini masih jarang disalurkan sebagai produk pembiayaan. Bahkan beberapa tahun yang lalu, pembiayaan ini sempat terhenti sementara. Hal tersebut terjadi karena beberapa faktor yang menunjukkan bahwa pihak bank tidak bisa memberikan pembiayaan tersebut kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan.<sup>12</sup>

Rendahnya skema mudharabah terjadi karena banyak hal yang menunjukkan bahwa pembiayaan mudharabah ini beresiko tinggi.<sup>13</sup> Tingginya resiko inilah yang menjadikan komposisi penyaluran dana kepada masyarakat yang lebih banyak dalam bentuk pembiayaan

---

<sup>11</sup> Wawancara, Bapak Agus Prasetyo, *Legal Officer*, PT BPR Syariah Kotabumi, Tanggal 25 April 2018

<sup>12</sup> Wawancara, Bapak Taufik Hidayat, *Remedial*, PT BPR Syariah Kotabumi, Tanggal 25 April 2018

<sup>13</sup> Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko, *analisis faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudharabah menurut perspektif manajemen bank syariah dengan pendekatan kritis* dalam JURNAL AKUTANSI DAN INVESTASI Vol. 14 No. 1, Januari 2013, h. 15

perdagangan dibandingkan dengan bentuk penyertaan modal (mudharabah), padahal yang mempunyai dampak langsung kepada pertumbuhan ekonomi berupa tumbuhnya peluang usaha baru, kesempatan kerja baru, dan peningkatan pendapatan penduduk adalah pembiayaan dalam bentuk kerjasama yaitu mudharabah.<sup>14</sup>

Pembiayaan bagi hasil seharusnya merupakan mekanisme yang dominan di bank syariah. Namun kenyataannya, mekanisme produk bagi hasil mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi tidak menunjukkan prosentase yang cukup tinggi. Walaupun mudharabah dikatakan sebagai sesuatu yang ideal untuk perbankan Islam, dan "lebih baik" dibandingkan dengan sistem lainnya, namun ternyata mudharabah dalam kenyataannya belum menjadi skema pembiayaan yang utama pada bank syariah.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, topik ini menjadi sangat menarik untuk dibahas sehingga diperlukan penelitian yang lebih mendalam mengenai masalah tersebut. Dengan demikian, peneliti ingin membahasnya lebih lanjut dalam bentuk skripsi dengan judul: **"HAMBATAN IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH PADA PT BPR SYARIAH KOTABUMI DI KOTABUMI LAMPUNG UTARA"**.

---

<sup>14</sup>A. Chairul Hadi, *Problematika Pembiayaan.*, h. 3.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan penelitian adalah:

1. Bagaimana implementasi akad pembiayaan mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi?
2. Bagaimana upaya minimalisasi hambatan implementasi akad mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara.?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### 1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi akad pembiayaan mudharabah dan upaya minimalisasi hambatan implementasi akad mudharabah pada BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara.

### 2. Manfaat Penelitian

#### a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini dapat memberikan pengetahuan serta wawasan mengenai upaya meminimalisir hambatan implementasi akad mudharabah di BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah).

#### b. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pemikiran tambahan guna meningkatkan penyaluran pembiayaan mudharabah

kepada nasabah pada BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara.

#### **D. Penelitian Relevan**

Penelitian relevan atau yang disebut dengan tinjauan pustaka (*Prior Research*) berisi tentang uraian sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*Prior Research*) tentang persoalan yang akan dikaji dengan skripsi.<sup>15</sup>

Penelitian yang akan dilakukan tidak terlepas dari penelitian terdahulu yang dijadikan pandangan dan referensi. Diantara beberapa kajian yang relevan dengan judul diatas, adalah:

1. Skripsi yang berjudul, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Pendekatan Kritis (Studi Kasus Pada Tiga BPR Syariah di Yogyakarta)”, yang ditulis oleh Muhammad Akhyar Adnan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudharabah berdasarkan perspektif manajemen bank syariah. Hasil penelitian telah diketahui bahwa terdapat sebelas faktor yang diduga mempengaruhi rendahnya aplikasi produk mudharabah dalam lembaga pembiayaan rakyat syariah di kota Yogyakarta.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, *Pedoman Skripsi/Karya Ilmiah*, (Metro: 2015), h.39.

<sup>16</sup> Muhammad Akhyar Adnan, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Pendekatan Kritis (Studi Kasus Pada Tiga BPR Syariah di Yogyakarta)*, (Yogyakarta: UMY, 2013)

2. Skripsi yang berjudul, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Pada BMT UMJ”, yang ditulis oleh Abdurrahman. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa rendahnya penyaluran pembiayaan mudharabah pada BMT UMJ serta menganalisa strategi BMT UMJ dalam meningkatkan pembiayaan mudharabah. Hasil penelitian telah diketahui bahwa penyebab rendahnya penyaluran pembiayaan mudharabah pada BMT UMJ adalah kurang mampunya pengusaha untuk mengelola keuntungannya dengan baik.<sup>17</sup>
3. Skripsi yang berjudul, “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Penggunaan Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus BMT Sahara Tulung Agung). Yang ditulis oleh Muhammad Chairul Anwar. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang faktor-faktor penyebab redahnya minat BMT Sahara dan minat anggota terhadap penggunaan pembiayaan mudharabah. Hasil penelitian telah diketahui bahwa faktor-faktor rendahnya minat penggunaan pembiayaan mudharabah di BMT Sahara Tulung Agung masih sangat kurang baik dalam presentase penyaluran pembiayaan adalah 8,47 %. Hal tersebut dipengaruhi oleh kurang minatnya penggunaan mudharabah dari para anggota atau para pengusaha.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>Abdurrahman, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Pada Bmt Umj*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2011).

<sup>18</sup> Muhammad Chairul Anwar, *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Penggunaan Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus BMT Sahara Tulung Agung)*, (Tulung Agung: IAIN Tulung Agung, 2016)

Diketahui bahwa peneliti memiliki kajian yang sama dengan penelitian terdahulu yaitu membahas mengenai pembiayaan mudharabah. Namun dalam penelitian ini membahas tentang implementasi pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara., meneliti faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya hambatan dalam implementasi akad pembiayaan mudharabah serta upaya dalam meminimalisir hambatan implementasi akad pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pembiayaan Mudharabah

##### 1. Pengertian dan Dasar Hukum Mudharabah

###### a. Pengertian Mudharabah

Mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal (pemodal), biasa disebut *sahibul mal/rabbul mal*, menyediakan modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudarib*, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar). *Sahibul mal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudarib* (pengelola atau *entrepreneur*) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.<sup>19</sup>

Menurut Fatwa DSN-MUI No: 07/DSNMUI/IV/2000, Mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*sahibul maal*) menyediakan 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara Mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat dari kelalaian si

---

<sup>19</sup>Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 60.





*“Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya 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).<sup>21</sup>

### 3) Ijma'

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta anak yatim secara mudharabah. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadits yang dikutip Abu Ubaid.<sup>22</sup>

Berdasarkan paparan diatas, dapat dipahami bahwa mudharabah dalam islam diperbolehkan karena islam mensyariatkan kerja sama mudharabah untuk memudahkan orang. Karena sebagian mereka memiliki harta namun tidak mampu mengelolanya dan disana ada juga orang yang tidak memiliki harta namun memiliki kemampuan untuk mengelola dan mengembangkannya. Maka syariat membolehkan kerja sama ini agar mereka bisa saling mengambil manfaat diantara mereka. Pemilik modal memanfaatkan keahlian *mudharib* (pengelola) dan *mudharib* memanfaatkan harta, sehingga dengan demikian terwujudlah kerja sama harta dan amal.

### 4) Undang Undang (UU)

<sup>21</sup> Ilfi Nur Diana, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Malang: UIN PRESS, 2012), h. 141.

<sup>22</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah.*, h. 96.

Undang Undang Republik Indonesia No 21 Tahun 2008  
tentang Perbankan Syariah

5) Peraturan Bank Indonesia (PBI)

Peraturan Bank Indonesia No 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dana penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

6) Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)

Fatwa Dewan Syariah Nasional no 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (qiradh).

## 2. Rukun dan Syarat Mudharabah

### a. Rukun Mudharabah

- 1) Pelaku akad, yaitu sahibul maal (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis, dan mudarib (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal
- 2) Objek akad, yaitu modal (*maal*), kerja, dan keuntungan (*ribh*);
- 3) Shighah, yaitu Ijab dan Qabul.<sup>23</sup>

Rukun merupakan faktor-faktor yang harus ada dalam akad, sehingga akad mudharabah akan terlaksana apabila memenuhi rukun-rukun yang telah disebutkan diatas .

### b. Syarat Mudharabah

<sup>23</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2006), h. 63

Sedangkan menurut fatwa DSN NO:07/DSN-MUI/IV/2000 bahwa syarat mudharabah adalah sebagai berikut:

- 1) Sahibul maal dan mudharib harus cakap hukum
- 2) Ijab dan qabul harus dinyatakan oleh kedua pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan akad, dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:
  - a) Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan akad.
  - b) Penawaran dan permintaan dilaksanakan pada akad.
  - c) Akad dituangkan secara tertulis dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
  - d) Modal adalah sejumlah uang atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk usaha dengan syarat modal harus diketahui jumlah dan jenisnya, modal dapat berbentuk uang atau barang yang bernilai. Jika modal tersebut berupa aset maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad. Kemudian modal tidak boleh berupa piutang dan dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai.
- 3) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat dari kelebihan modal. Syarat yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:
  - a) Keuntungan harus diperuntukkan bagi kedua pihak tidak disyaratkan untuk satu pihak.

- b) Keuntungan ditentukan dalam bentuk prosentasi (*nisbah*) dari keuntungan sesuai dengan kesepakatan saat terjadinya kontrak.
  - c) Sahibul maal menanggung semua kerugian akibat mudharabah kecuali jika mudharib melakukan kelalaian maka kerugian ditanggung mudharib.
- 4) Kegiatan usaha merupakan hak eksklusif mudharib tanpa ada campur tangan dari sahibul maal. Sahibul maal tidak boleh membatasi usaha mudharib.<sup>24</sup>

Dalam implementasi akad pembiayaan mudharabah di bank syariah, syarat merupakan sesuatu yang harus dipenuhi sebelum akad pembiayaan tersebut dilaksanakan. Sehingga syarat-syaratnya yang terdiri dari pihak-pihak yang terkait, sighthat, keuntungan serta mekanisme kegiatan usaha yang tertuang dalam akad harus terpenuhi secara jelas.

### 3. Jenis-jenis Mudharabah

#### a. Mudharabah Muthlaqah

Mudharabah muthlaqah merupakan akad perjanjian antara dua pihak yaitu *sahibul mal* dan mudharib, yang mana sahibul mal menyerahkan sepenuhnya atas dana yang diinvestasikan kepada mudharib untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. Sahibul mal tidak memberikan batasan jenis usaha, waktu yang

---

<sup>24</sup>Dewan Syari'ah Nasional MUI dan Bank Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI*, (Jakarta: CV Gaung Persada, 2006), cet. ke-3, h. 44

diperlukan, strategi pemasarannya, serta wilayah bisnis yang dilakukan. Sahibul maal memberikan kewenangan yang sangat besar kepada mudharib untuk menjalankan aktivitas usahanya, asalkan sesuai dengan prinsip syariah islam.<sup>25</sup>

Mudharabah mutlaqah memiliki karakteristik pembiayaannya yaitu, nasabah yang menyimpan dananya di bank syariah tidak memberikan pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang disimpannya. Sehingga bank syariah bebas untuk menetapkan akad seperi apa yang nantinya akan dipakai dalam menyalurkan pembiayaan.

**b. Mudharabah Muqayadah**

Mudharabah muqayyadah adalah suatu akad kerja sama usaha antara dua pihak yang mana pihak pertama sebagai pemilik dana (*sahibul maal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*). Sahibul maal menginvestasikan dananya kepada mudharib dan memberi batasan atas penggunaan dana yang diinvestasikannya. Batasannya antara lain tentang:

- a. Tempat dan cara berinvestasi
- b. Jenis investasi
- c. Objek investasi
- d. Jangka waktu<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2013), h. 86

<sup>26</sup>*Ibid .*, h.87.

Dalam mudharabah muqayyadah, nasabah yang menyimpan dananya di bank syariah dapat memberikan batasan-batasan tertentu kepada bank syariah dalam menggunakan dana yang disimpannya. Pada prinsip ini, nasabah memberikan satu atau beberapa batasan seperti usaha apa yang harus dibiayai, akad yang digunakan atau kepada nasabah yang akan diberikan pembiayaan dan lain-lain.

#### **4. Ketentuan Pembiayaan Mudharabah**

- a. Pembiayaan mudharabah digunakan untuk usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan mudharabah diberikan untuk pembiayaan mudharabah diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja.
- b. Sahibul mal (bank syariah/unit usaha syariah/bank pembiayaan rakyat syariah) membiayai 100% suatu proyek usaha dan mudharib (nasabah pengelola usaha) bertindak sebagai pengelola proyek usaha.
- c. Mudharib boleh melaksanakan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antara bank syariah dan nasabah.
- d. Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal sahibul maal dan pembagian keuntungan/hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara sahibul mal dan mudarib.

- e. Jumlah pembiayaan mudharabah harus disebutkan dengan jelas dan dalam bentuk dana tunai bukan piutang.
- f. Sahibul mal menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelolaan usaha oleh mudharib, kecuali bila kegagalan usaha disebabkan adanya kelalaian mudharib, atau adanya unsur kesengajaan.
- g. Bank syariah tidak diwajibkan meminta agunan dari mudarib, namun untuk menciptakan saling percaya antara sahibul mal dan mudarib, maka sahibul maal diperbolehkan meminta jaminan. Jaminan digunakan untuk menutup kerugian atas kelalaian mudarib.
- h. Kriteria jenis usaha, pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme bank syariah atau lembaga keuangan syariah masing-masing dan tidak boleh bertentangan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional.<sup>27</sup>

Dalam pelaksanaan akad pembiayaan mudharabah maka terdapat beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pihak-pihak yaitu sahibul mal dan mudharib. Kriteria-kriteria tersebut memberikan kemudahan dalam penilaian kelayakan untuk pemberian serta penyaluran pembiayaan nasabah kepada calon nasabah.

## 5. Skema Pembiayaan Mudharabah

---

<sup>27</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 170-171.

- a. Bank syariah (sahibul mal) dan nasabah (mudharib) menandatangani akad pembiayaan mudharabat.
- b. Bank syariah menyerahkan dana 100% dari kebutuhan proyek usaha.
- c. Nasabah tidak menyerahkan dana sama sekali, namun melakukan pengelolaan proyek yang dibiayai 100% oleh bank.
- d. Pengelolaan proyek usaha dijalankan oleh mudharib. Bank syariah tidak ikut campur dalam manajemen perusahaan.
- e. Hasil usaha dibagi sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan mudharabat.
- f. Presentase tertentu menjadi hak bank syariah, dan sisanya diserahkan kepada nasabah. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh mudharib, maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh bank syariah dan mudharib.<sup>28</sup>

## **6. Berakhirnya Akad Pembiayaan Mudharabah**

- a. Usaha dapat berakhir dengan pembatalan dari salah satu pihak (fasakh). Masing-masing pihak bisa membatalkan perjanjian usaha kapan saja ia kehendaki.
- b. Perjanjian usaha dapat berakhir dengan meninggalnya salah satu pihak yang ikut dalam kerjasama tersebut, atau karena gila ataupun idiot.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 173-174.

<sup>29</sup> Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2008), h. 180

- c. Pemilik harta menjadi murtad
- d. Kerusakan harta ditangan mudharib.<sup>30</sup>

Akad mudharabah bisa saja berakhir dengan berbagai kejadian baik yang diharapkan maupun tidak diharapkan. Usaha dapat berakhir dengan pembatalan dari salah satu pihak, karena tidak ada syarat keberlangsungan usaha secara terus menerus dalam transaksi. Akad mudharabah juga bisa berakhir dengan meninggalnya salahsatu pihak.

## **B. Resiko Pembiayaan Mudharabah**

### **1. Resiko Pembiayaan Mudharabah**

#### a. *Side streaming*

Pembiayaan yang telah diberikan kepada mudharib tidak dipergunakan sebagaimana mestinya untuk memaksimalkan keuntungan kedua belah pihak.

#### b. *Asymmetric information problem*

Kecenderungan salah satu pihak yang menguasai informasi lebih banyak untuk bersikap tidak jujur yaitu dimana mudharib mengetahui informasi-informasi yang tidak diketahui oleh bank.

#### c. Moral Hazard

---

<sup>30</sup> Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), h. 337.

Mudharib melakukan hal-hal yang hanya menguntungkan mudharib dan merugikan shahib al-maal (dalam hal ini bank syariah dan nasabah pemilik dana pihak ketiga).<sup>31</sup>

## 2. Pengendalian Resiko Akad Mudharabah

Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya resiko, maka bank syariah dapat menerapkan sejumlah batasan-batasan ketika menyalurkan pembiayaan kepada mudharib yang dikenal sebagai *incentive compatible contrains*. Batasan-batasan itu antara lain:

- a. Menetapkan konvenan (syarat) agar porsi modal dari pihak mudharibnya lebih besar dan mengenakan jaminan (*higher stake in net worth and or collateral*)
- b. Menetapkan konvenan (syarat) agar mudharib melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah (*lower operating risk*)
- c. Menetapkan konvenan (syarat) agar mudharib melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan (*lower fraction of unobservable cash flow*)
- d. Menetapkan konvenan (syarat) agar mudharib melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah (*lower fraction uncontrollable cost*).<sup>32</sup>

## BAB III

---

<sup>31</sup> Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam.*, h. 214

<sup>32</sup> *Ibid*

## METODOLOGI PENELITIAN

### A. Jenis dan Sifat Penelitian

#### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut.<sup>33</sup> Dalam pendapat lain, penelitian lapangan (*field research*) adalah penelitian yang paling sering dilaksanakan pada berbagai cabang ilmu pengetahuan, khususnya ilmu sosial.<sup>34</sup>

Penelitian ini merupakan pengolahan data permasalahan yang ada di lapangan atau keadaan yang sebenarnya. Adapun maksud dari penelitian diatas adalah penelitian yang mempelajari secara mendalam tentang hambatan implementasi akad *mudharabat* pada PT BPR Syariah Kotabumi.

#### 2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada, penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat

---

<sup>33</sup> Abdurahmat Fathoni, *Metode Penelitian dan Teori Penyusunan Skripsi Cet 1*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 96.

<sup>34</sup> Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 56.

sekarang.<sup>35</sup> Sedangkan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>36</sup>

Dari keterangan tersebut dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif bertujuan menggambarkan keadaan yang dialami subjek penelitian dilapangan dengan kata-kata atau kalimat bukan dengan angka. Penelitian bertujuan untuk memberikan gambaran tentang hambatan implementasi akad mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara.

## **B. Sumber Data**

Adapun sumber data yang akan digunakan pada penelitian ini yaitu:

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.<sup>37</sup> Sumber data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya (informan) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti.<sup>38</sup> Sumber data primer dalam penelitian ini adalah karyawan di PT BPR Syariah Kotabumi, yaitu:

---

<sup>35</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kencana, 2011), h.34.

<sup>36</sup> Moh Kasiram, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif*, (Malang: UIN Maliki Pers, 2010), h. 175.

<sup>37</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h.103

<sup>38</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Peneitian.*, h. 22.

- a. Tomi Ardiansyah selaku *Manager Marketing*
- b. Taufik Hidayat selaku *Remedial Officer*
- c. Agus Prasetyo selaku *Legal Officer (LO)*
- d. Jajang Sutisna selaku *Account Officer (AO)*

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dari dokumen-dokumen grafis (tabel, catatan, notulen rapat, SMS, dan lain-lain), foto, film, rekaman video, benda-benda dan lain-lain yang dapat memperkaya data primer.<sup>39</sup>

## 3. Sumber Data Tersier

Sumber data tersier adalah ensiklopedia, indeks, buku teks (termasuk demografi, monografi, laporan BPS dan sebagainya yang sudah diterbitkan) dan sumber referensi lainnya.<sup>40</sup>

Dengan menggunakan sumber data primer, sumber data sekunder dan sumber data tersier diharapkan dapat menyajikan atau membandingkan secara lengkap dan utuh mengenai hambatan-hambatan dalam implmentasi akad mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara.

---

<sup>39</sup>*Ibid...*, h. 22.

<sup>40</sup>Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian...*, h. 32.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian.<sup>41</sup> Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai metode, berbagai sumber dan berbagai cara. Teknik pengumpulan data ini, digunakan beberapa metode yaitu:

#### 1. Wawancara (*interview*)

Wawancara adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data, dilakukan dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seorang pewawancara dengan orang yang diwawancarai.<sup>42</sup>

Berdasarkan uraian diatas bahwa teknik wawancara merupakan cara yang dilakukan dengan tanya jawab untuk memperoleh data berupa keterangan tentang hal yang diteliti.

Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur (terpimpin), yaitu wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan.<sup>43</sup> Wawancara ini dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah disiapkan sebelumnya. Wawancara dilakukan kepada narasumber di PT BPR Syariah Kotabumi, yaitu:

---

<sup>41</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, ( Jakarta: Kencana, 2011), h. 138.

<sup>42</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian...*, h. 151.

<sup>43</sup> Lexy J. Moelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012), h. 190.

- a. Tomi Ardiansyah selaku *Manager Marketing*
- b. Taufik Hidayat selaku *Remedial Officer*
- c. Agus Prasetyo selaku *Legal Officer (LO)*
- d. Jajang Sutisna selaku *Account Officer (AO)*

## 2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Teknik dokumentasi berproses dan berawal dari menghimpun dokumen, memilih-milih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencatat dan menerangkan, menafsirkan dan menghubungkan-hubungkan dengan fenomena lain.<sup>44</sup>

Berdasarkan uraian diatas metode dokumentasi dengan mencari data tertulis yang berhubungan dengan masalah yang sedang dikaji. Beberapa dokumen yang dibutuhkan dari BPR Syariah Kotabumi adalah struktur organisasi BPR Syariah Kotabumi, persyaratan dalam mengajukan pembiayaan mudharabah dan data nasabah yang menggunakan pembiayaan mudharabah.

### D. Teknik Analisis Data

---

<sup>44</sup>*Ibid.*, h. 152-153.

Teknik analisis data merupakan cara menganalisis data penelitian, termasuk alat-alat statistik yang relevan untuk digunakan dalam penelitian.<sup>45</sup> Metode analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif dengan menggunakan metode berpikir induktif. Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, serta menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>46</sup> Metode berpikir induktif yaitu pengambilan kesimpulan dimulai dari pernyataan atau fakta-fakta khusus menuju pada kesimpulan yang bersifat umum.<sup>47</sup>

Berdasarkan keterangan diatas dapat dipahami bahwa metode analisis data kualitatif dengan berdasarkan cara berpikir induktif digunakan untuk mencari, mempelajari, memilih serta menganalisis data yang berawal dari fakta yang khusus untuk diambil kesimpulan yang bersifat umum mengenai hambatan-hambatan dalam implementasi akad mudharabah dan strategi penanganannya pada PT BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara.

## **BAB IV**

---

<sup>45</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian.*, h. 152.

<sup>46</sup>Lexy J. Moelong, *Metodologi Penelitian.*, h. 248.

<sup>47</sup>Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), h. 112.

## PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

#### 1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. BPR SYARIAH KOTABUMI

PT BPR Syariah Kotabumi merupakan bentuk Investasi penanaman modal oleh Pemerintah Kabupaten Lampung Utara dalam Bentuk Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) dibidang jasa perbankan yang dalam kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. BUMD ini mulai beroperasi pada tanggal 29 Juli 2008 diresmikan oleh Gubernur Lampung yang pada saat itu dijabat oleh Drs. Syamsurya Ryacudu dengan modal sebesar Rp. 15.000.000.000,- (Lima belas milyar rupiah). Pada desember 2015 terdapat tambahan modal sebesar Rp. 10.525.000.000,- (Sepuluh milyar lima ratus dua puluh lima juta rupiah). Berdasarkan persentase kepemilikan saham, maka Pemerintah Kabupaten Lampung Utara merupakan Pemilik Saham Pengendali (PSP) karena memiliki 99,76% dari dari total seluruh saham PT. BPR Syariah Kotabumi dan sisanya 0,24% dimiliki oleh koperasi Serai Serumpun. Produk yang menjadi andalan untuk menghimpun dana adalah produk Deposito dengan bagi hasil yang sangat tinggi.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara, dikutip pada tanggal 21 Juni 2018.

Nisbah bagi hasil PT BPR Syariah Kotabumi:

Tabungan mudarabat: 6,26 %

Deposito 1 bulan : 9,47 %

Deposito 1 bulan : 10,65 %

PT BPR Syariah Kotabumi dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya berdasarkan surat perizinan:

1. Peraturan daerah nomor 2 tahun 2007 tentang perusahaan daerah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (PD. BPRS) Kotabumi.
2. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor: 10/50/KEP.GBI/DpG/2008 Tentang Pemberian Izin Usaha PD. BPR Syariah Kotabumi.
3. Peraturan daerah No. 7 tahun 2009 tentang perubahan peraturan daerah kabupaten lampung utara nomor 2 tahun 2007 tentang perusahaan daerah bank perkreditan rakyat syariah (PD. BPRS) Kotabumi.
4. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor : 13/6/KEP.PBI/2011 tanggal 29 November 2011 Tentang Penetapan Penggunaan Izin Usaha PD. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Kotabumi menjadi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Kotabumi.<sup>49</sup>

## 2. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Kotabumi

### a. Visi

Menjadi Bank Syariah yang dapat berdaya saing serta berpartisipasi dalam membangun daerah untuk menuju kemakmuran dan kesejahteraan Umat.<sup>50</sup>

### b. Misi

---

Deposito 3 bulan : 9,47 %  
 Deposito 6 bulan : 11,36 %  
 Deposito 12 bulan : 12,31 %

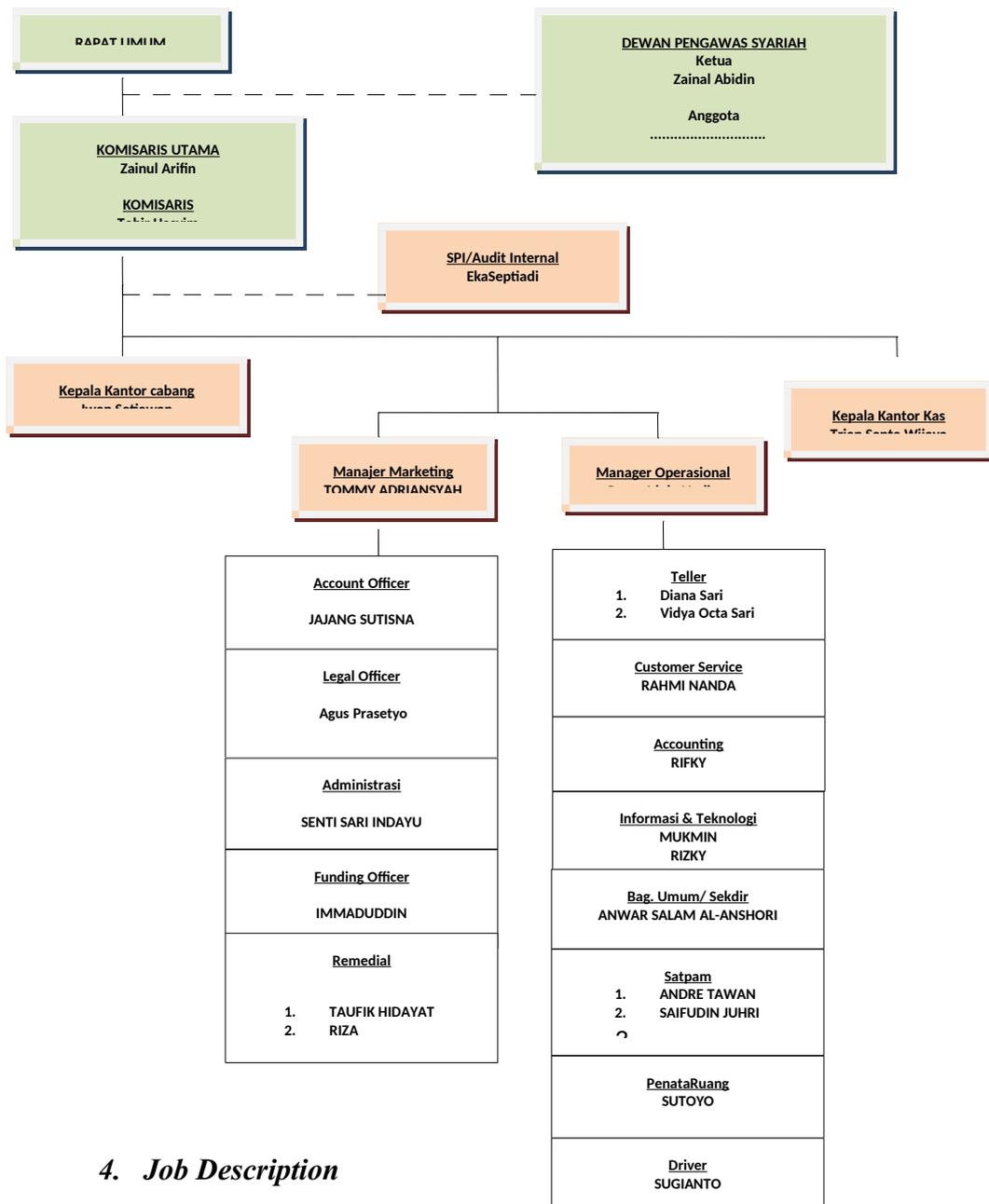
<sup>49</sup> Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara, dikutip pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>50</sup>Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara, dikutip pada tanggal 21 Juni 2018

Berpartisipasi dalam membangun daerah, memberikan pelayanan dan jasa perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

### 3. Struktur Organisasi

#### STRUKTUR ORGANISASI PT BPR SYARIAH KOTABUMI



### 4. Job Description

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian (*Job Description*) BPR Syariah Kotabumi:

a. Dewan Pengurus Syariah (DPS)

Dewan Pengurus Syariah di BPR Syariah Kotabumi diketuai oleh Zainal Abidin. Tugas dari Dewan Pengurus Syariah adalah menyetujui rencana pembiayaan tahunan dan mengawasi proses pelaksanaan pemberian pembiayaan tersebut berkaitan dengan Syariah Islam.<sup>51</sup>

b. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris di BPR Syariah Kotabumi terdiri dari komisaris utama yaitu Zainul Arifin dan dewan komisaris lain yaitu Tohir Hasyim. Tugas dari Dewan Komisaris adalah menyetujui rencana pembiayaan tahunan dan mengawasi pengawasan rencana pembiayaan-pembiayaan tersebut.<sup>52</sup>

c. Dewan Direksi

Dewan direksi terdiri dari direktur utama yaitu Amrullah dan direktur yaitu Reka Yani. Tugas dari dewan direksi adalah menyusun dan bertanggung jawab atas penyusunan rencana

---

<sup>51</sup> Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara, dikutip pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>52</sup> Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara, dikutip pada tanggal 21 Juni 2018

pembiayaan yang akan dituangkan dalam rencana kerja BPRS serta memastikan bahwa pelaksanaannya sesuai rencana.<sup>53</sup>

d. *Internal Audit*

*Internal Audit* merupakan unit kerja pelaksanaan fungsi pengawasan. Pengawasan dan pemeriksaan yang dilakukan meliputi seluruh pelaksanaan kegiatan perusahaan guna untuk melindungi kekayaan perusahaan dari segala kemungkinan resiko. Internal audit bertanggung jawab kepada direksi. Petugas yang bertanggung jawab sebagai internal audit di BPR Syariah Kotabumi adalah Eka Septiadi.<sup>54</sup>

e. *Marketing*

Bagian pemasaran (marketing) terdiri dari *account officer, funding officer, legal officer dan remedial officer*. Tugas dari *Marketing* adalah membantu direksi dalam menyusun perencanaan program bagian marketing, membuat dan menyusun aktivitas rencana kerja dalam ruang lingkup bagian marketing, dan menilai hasil investigasi atau penyelidikan atas permohonan fasilitas pembiayaan yang telah dikoordinasikan *Account Officer* dalam rapat marketing (ditolak/dilanjutkan), sebelum dilanjutkan kerapat komite dengan direksi.<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> *Ibid.*

<sup>54</sup> Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara, dikutip pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>55</sup> *Ibid.*

f. *Account Officer* (AO)

Karyawan yang bertugas sebagai *Account Officer* yaitu Jajang Sutisna. Tugas dari *Account Officer* (AO) yaitu cakupan tugas dan kewenangan kerja pembiayaan ditetapkan sesuai dengan kebutuhan dengan keputusan direksi secara tertulis.

g. *Legal Officer* (LO)

*Legal Officer* di BPR Syariah Kotabumi adalah Agus Prasetyo. Tugas dari *Legal Officer* (LO) adalah memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan dan telah diberikan, seperti dokumen agunan dan data lainnya, melakukan survey ke lapangan untuk melakukan pengecekan agunan calon nasabah dan menilai secara hukum agunan pembiayaan yang diajukan calon nasabah.<sup>56</sup>

h. Administrasi Pembiayaan dan Legal

Administrasi Pembiayaan dan Legal merupakan unit yang bertanggung jawab atas pelaksanaan proses pembiayaan khususnya dari aspek legal pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan surat-surat nasabah, kondisi fisik jaminan, penilaian jaminan, administrasi pembiayaan, filterisasi dan pengamanan proses

---

<sup>56</sup> *Ibid.*

pembiayaan dari aspek legal. Pihak yang bertanggung jawab sebagai administrasi di BPR Syariah Kotabumi adalah Senti Sari Indayu.<sup>57</sup>

i. *Remedial*

*Remedial* bertugas menyelesaikan pengembalian pembiayaan yang bermasalah atau pembiayaan yang mengalami keterlambatan lebih dari tiga bulan dan mengatur penagihannya serta melaporkan hasil penagihan yang telah dilakukan kepada Direksi. Remedial di BPR Syariah Kotabumi terdiri dari Taufik Hidayat dan Irawan.<sup>58</sup>

j. *Operasional*

*Operasional* bertugas memimpin, mengawasi dan bertanggungjawab atas terlaksananya kelancaran kerja dibagian operasional serta memberikan laporan rutin berkala atas pekerjaannya kepada Direksi. Manajer operasional di BPR Syariah Kotabumi yaitu Rossa Idola Nadia.<sup>59</sup>

k. *Teller*

*Teller* memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan penerimaan setoran dan pembiayaan tunai atau pemindah bukuan

---

<sup>57</sup> *Ibid.*

<sup>58</sup> *Ibid.*

<sup>59</sup> *Ibid.*

nasabah dan bertanggung jawab atas penyimpanan kas dan pengadministrasian. *Teller* di BPR Syariah Kotabumi yaitu Diana Sari dan Vidya Octa Sari.<sup>60</sup>

*l. Costumer Service (CS)*

*Costumer Service (CS)* memiliki tanggung jawab atas nasabah dan kepentingan pembukuan tabungan, deposito serta memberikan informasi berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh perusahaan dengan mengutamakan kualitas dan kepuasan nasabah. *Customer service* di BPR Syariah Kotabumi yaitu Rahmi Nanda.<sup>61</sup>

*m. Accounting*

*Accounting* merupakan unit yang melakukan pencatatan transaksi, melakukan proses jurnal pengadministrasian dan penyimpanan laporan keuangan setiap kegiatan operasional perusahaan yang menjadi tanggung jawab unit akuntansi. Petugas yang bertanggung jawab dalam bidang Accounting di BPR Syariah Kotabumi yaitu Rifky.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup> Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soekarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara, dikutip pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>61</sup> *Ibid.*

<sup>62</sup> *Ibid.*

## 5. Produk-Produk PT. BPR Syariah Kotabumi

### a. Produk Penghimpun Dana (*Funding*)

#### 1) Tabungan Wadi'ah

Tabungan wadi'ah adalah simpanan pihak ketiga pada bank syariah Kotabumi yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja. Dana tabungan ini dikelola secara amanah oleh bank syariah Kotabuni sebagai mudharib. Penabung memperoleh imbalan sebagai bonus. Jumlah nasabah tabungan wadi'ah di BPR Syariah Kotabumi yaitu 7.000 nasabah.

#### 2) Tabungan Haji

Tabungan Haji merupakan simpanan syariah berakad wadi'ah adh dhamanah diperuntukkan bagi perorangan untuk membantu membayar Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH. Jumlah nasabah tabungan haji di BPR Syariah Kotabumi yaitu 2.500 nasabah.

#### 3) Tabungan Qurban

Produk perbankan yang menawarkan terwujudnya ibadah qurban dan menawarkan keringanan persiapan ibadah qurban. Jumlah nasabah tabungan qurban di BPR Syariah Kotabumi yaitu 110 nasabah.

#### 4) Deposito Investasi Mudharabah

Adalah investasi berdasarkan prinsip Mudharabah Mutlaqoh dengan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan. Dana anda akan dikelola secara optimal untuk membiayai usaha yang produktif dan berguna bagi kepentingan umat. Jumlah nasabah deposito investasi mudarabat di BPR Syariah Kotabumi yaitu 850 nasabah.

b. Produk Penyaluran Dana (Pembiayaan/*Financing*)

1) Ijarah Multijasa

Pembiayaan ijarah multijasa adalah pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Pada prinsipnya sama dengan Ijarah, hanya saja dalam ijarah multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti untuk keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan, dan lain-lain. Besarnya *ujrah/fee* harus disepakati diawal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan prosentase. Pembiayaan ini diberikan pada nasabah PNS dan CPNS. Jumlah nasabah pembiayaan ijarah multijasa di PT BPR Syariah Kotabumi adalah sebanyak 1.646 nasabah.

2) Murabahah

Murabahah adalah pembiayaan pengadaan barang (Murabahah) merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli barang. Bank Syariah Kotabumi menjual barang yang sesuai dengan keinginan calon pembeli (nasabah) dengan harga yang telah disepakati bersama antara bank dengan nasabah. Nasabah pembiayaan murabahah yang ada di PT BPR Syariah Kotabumi sampai saat ini jumlahnya yaitu 269 nasabah.

### 3) Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara bank syariah dan nasabah dalam bentuk pembiayaan dengan pembagian keuntungan berdasarkan prinsip bagi hasil. Hingga saat ini jumlah nasabah pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi adalah sebanyak 4 nasabah yang jumlahnya lebih sedikit dibandingkan dengan pembiayaan lainnya. Pada umumnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah bertujuan untuk penambahan modal usaha dan mengembangkan usaha yang telah dimiliki nasabah.

## **B. Implementasi Akad Mudharabah Pada PT BPR Syariah Kotabumi**

Pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi direalisasikan kepada nasabah pembiayaan dalam bentuk modal usaha yang bertujuan untuk mengembangkan usaha atau bisnisnya. Nasabah yang berhasil mendapatkan pembiayaan mudharabah di BPRS ini berjumlah 4 orang

nasabah dari total 1919 nasabah pembiayaan. Jumlah nasabah pembiayaan mudharabah tidak lebih dari 10% jumlah keseluruhan nasabah pembiayaan. Jumlah nasabah yang terdapat di PT BPR Syariah Kotabumi dapat ditunjukkan melalui tabel jumlah nasabah pembiayaan dibawah ini:

Tahun	Jenis Pembiayaan			Total Jumlah Nasabah
	Ijarah Multijasa	Murabahah	Mudharabah	
2016	1900 Nasabah	321 Nasabah	4 Nasabah	2225 Nasabah
2017	1646 Nasabah	269 Nasabah	4 Nasabah	1919 Nasabah

Tabel 1. Tabel jumlah nasabah pembiayaan PT BPR SYARIAH KOTABUMI

Pihak bank sangat selektif dan berhati-hati dalam memilih calon nasabah pembiayaan mudharabah. Adapun syarat untuk permohonan pembiayaan mudharabah yang ditetapkan oleh BPR Syariah Kotabumi antara lain:<sup>63</sup>

1. Mengisi aplikasi permohonan dengan lengkap dan jelas
2. Fotocopy KTP Pemohon (suami+istri) bagi calon nasabah yang telah menikah
3. Fotocopy rekening listrik (3 bulan terakhir)
4. Fotocopy rekening telepon
5. Fotocopy rekening bank
6. Fotocopy surat nikah (bagi yang sudah menikah)
7. Surat persetujuan suami dan istri (bagi yang sudah menikah)
8. Surat keterangan usaha (dari Kepala Desa/Lurah)
9. Denah lokasi tempat usaha dan tempat tinggal.<sup>64</sup>

Syarat tersebut diatas harus dilengkapi oleh calon nasabah dengan tujuan agar pihak bank dapat menilai kelayakan dari calon nasabah sebelum dilakukannya tahapan prosedur pembiayaan. Tahapan prosedur

<sup>63</sup> Wawancara kepada bapak Tommy Adriansyah selaku Manager Marketing PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>64</sup> Dokumentasi profil BPR Syariah Kotabumi, dikutip tanggal 21 Juni 2018

pembiayaan mudharabah pada BPR Syariah Kotabumi antara lain sebagai berikut:

1. Pengajuan berkas oleh nasabah kepada bagian *Funding Officer* (FO)
2. Survey usaha dan jaminan nasabah
3. Rapat komite
4. Analisa kelengkapan berkas nasabah oleh *Account Officer* (AO)
5. Pengecekan oleh *legal officer* yang meliputi pengecekan jaminan, asuransi nasabah, dan identitas nasabah.
6. Pemeriksaan oleh *Manager Marketing* kemudian dilanjutkan dengan pemeriksaan keseluruhan
7. Persetujuan direksi
8. Akad pembiayaan
9. Pencairan pembiayaan.<sup>65</sup>

No	Data nasabah	Plafond Pembiayaan	Jangka waktu	Penggunaan Modal	Agunan	Keterangan
1	Duri wahyudi	Rp 45.000.000,-	2 tahun	Penambahan modal usaha (Toko peralatan rumah tangga)	SHM (Tanah dan Bangunan)	Selesai
2	Aris Zulva	Rp 120.000.000,-	3 tahun	Penambahan modal usaha (Peternakan Ayam)	SHM (Tanah dan Bangunan)	Selesai
3	Zaida	Rp 250.000.000	5 bulan	Penambahan modal usaha (Usaha percetakan)	SHM (Tanah dan Bangunan)	Aktif

<sup>65</sup> Dokumentasi profil BPR Syariah Kotabumi, dikutip tanggal 21 Juni 2018

					n)	
4	BPRS Bandar Lampung	Rp 600.000.000	3 tahun	Penambahan modal usaha (Badan Usaha)	Data nasabah pembiayaan	Aktif

Tabel 3. Tabel nasabah pembiayaan mudharabah PT BPR Syariah Kotabumi di  
Kotabumi Lampung Utara

Berdasarkan hasil wawancara, masing-masing nasabah memiliki perbedaan tujuan dalam penggunaan modal usaha dari pembiayaan mudharabah yang mereka ajukan. Rata-rata pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank akan digunakan untuk menambah modal usaha nasabah guna mengembangkan usahanya.

Modal yang diberikan kepada nasabah tidak boleh melebihi nilai taksasi agunan yang telah dilakukan oleh pihak *intern* bank. Presentase nisbah bagi hasil mudharabah pada BPR Syariah Kotabumi yaitu 70% : 30%, 60% : 40%, 50% : 50%. Misalnya untuk porsi bagi hasil 70% : 30%, maka 70% dari keuntungan usaha akan menjadi milik bank, sedangkan 30% dari hasil usaha menjadi milik nasabah. Namun dalam realisasi pemberian pembiayaan mudharabah, nisbah bagi hasil yang ditetapkan pada awal akad yaitu dalam bentuk persentase.

Untuk nasabah Ibu Zaida, besar keuntungan telah ditetapkan pada awal akad yaitu Rp 27.096.000 dari palfond pembiayaan Rp 250.000.000, hal tersebut dikarenakan jangka waktu pembiayaan terbilang singkat hanya 5 bulan. Sehingga tidak ada angsuran tiap bulannya. Pembayaran kewajiban pokok dan margin usaha kepada pihak bank dilakukan

sekaligus pada jangka waktu akhir pembiayaan. Seharusnya apabila dalam jangka waktu 5 bulan nasabah tidak melakukan angsuran pembayaran maka tergolong dalam *collectabilitas 2* (col 2), namun pihak bank masih mentolerir hal tersebut dikarenakan jangka waktu waktu terbilang singkat.

Bank tidak melakukan pengawasan pada pengelolaan usaha oleh nasabah. Keuntungan usaha yang didapatkan oleh nasabah tidak dilaporkan dalam bentuk laporan keuangan. Pihak nasabah hanya melaporkan jumlah keuntungan yang didapatkan saja tanpa menyusun laporan terperinci tentang pengeluaran dan pendapatan yang dilakukan nasabah kepada petugas yang melakukan survey berkala serta penagihan pembayaran angsuran.<sup>66</sup>

Prinsip bagi hasil yang dilakukan antara pihak bank dan nasabah yaitu ditetapkan berdasarkan metode *revenue sharing*. *Revenue sharing* yaitu metode pembagian hasil usaha berdasarkan pendapat usaha bukan keuntungan bersih usaha.<sup>67</sup>

Pengembalian modal dari *shahibul mal* dilakukan secara angsuran tiap bulannya. Berikut adalah contoh perhitungan angsuran oleh pihak nasabah kepada BPRS:

Plafond Pembiayaan	: Rp 120.000.000,-
Jangka waktu pembiayaan	: 36 bulan
Nisbah bagi hasil	: 70% (bank) : 30% (nasabah)
Angsuran per bulan:	
Bulan ke-1	
Angsuran pokok	= Rp 100.000.000 : 36 bulan
	= Rp 2.777.800

<sup>66</sup> Wawancara kepada bapak Tommy Adriansyah selaku Manager Marketing PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 23 Juni 2018

<sup>67</sup> *Ibid.*,

$$\begin{aligned}\text{Margin (Bank)} &= \text{Rp } 5.000.000 \times 70 \% \\ &= \text{Rp } 3.500.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Angsuran ke-1} &= \text{Pokok} + \text{Margin} \\ &= \text{Rp } 2.777.800 + \text{Rp } 3.500.000 \\ &= \text{Rp } 6.277.800,-\end{aligned}$$

Jadi, angsuran oleh nasabah kepada bank syariah pada bulan ke-1 adalah Rp 6.277.800,-.

Bulan ke-2

$$\begin{aligned}\text{Angsuran pokok} &= \text{Rp } 100.000.000 : 36 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp } 2.777.800\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin (Bank)} &= \text{Rp } 4.200.000 \times 70\% \\ &= \text{Rp } 2.940.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Angsuran ke-2} &= \text{Pokok} + \text{Margin} \\ &= \text{Rp } 2.777.800 + \text{Rp } 2.940.000 \\ &= \text{Rp } 5.717.800\end{aligned}$$

Jadi, angsuran oleh nasabah kepada bank syariah pada bulan ke-2 adalah Rp 5.717.800

Bulan ke-3

$$\begin{aligned}\text{Angsuran pokok} &= \text{Rp } 100.000.000 : 36 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp } 2.777.800\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Margin (Bank)} &= \text{Rp } 7.000.000 \times 70\% \\ &= \text{Rp } 4.900.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Angsuran ke-3} &= \text{Pokok} + \text{Margin} \\ &= \text{Rp } 2.777.800 + \text{Rp } 4.900.000 \\ &= \text{Rp } 6.777.800\end{aligned}$$

Jadi, angsuran oleh nasabah kepada bank syariah pada bulan ke-3 adalah

Rp 6.777.800

Dari contoh perhitungan diatas dapat diketahui bahwa jumlah angsuran oleh nasabah kepada pihak bank dapat berbeda-beda tiap bulannya disesuaikan dengan jumlah keuntungan yang didapatkan dari usaha yang dijalankan oleh nasabah. Semakin besar keuntungan yang didapatkan nasabah maka semakin tinggi juga margin keuntungan yang didapatkan pihak bank.

Pembayaran angsuran dilakukan berdasarkan jangka waktu yang telah ditetapkan pada awal akad. Namun nasabah dapat melunasi

kewajiban angsuran atas pengembalian modal dan keuntungan sebelum jatuh tempo akhir pembiayaan. Namun jika sampai akhir jangka waktu pemberian pembiayaan tidak diperoleh pengembalian modal beserta keuntungannya, maka pihak bank akan mengambil tindakan dengan cara menjual agunan yang telah dijaminkan kepada pihak bank.<sup>68</sup>

Nasabah yang telah menyelesaikan pembiayaan terdiri dari 2 (dua) nasabah. Kedua nasabah tersebut sama-sama menyelesaikan pembiayaannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

Nasabah yang masih aktif melakukan pembiayaan yaitu salah satunya ibu Zaida. Ibu Zaida baru 3 (bulan) menjadi nasabah pembiayaan mudarabat dengan jangka waktu pembiayaan nasabah yaitu 5 bulan. Nasabah ini tidak melakukan angsuran, sehingga pembayaran pokok dan margin pembiayaan dilakukan pada akhir tempo pembiayaan. Sedangkan untuk nasabah yang masih aktif lainnya yaitu BPRS Bandar Lampung. Nasabah ini sudah hampir mencapai periode akhir angsuran pembiayaan. Pihak bank menyatakan bahwa selama masa pembayaran angsuran tergolong kedalam kategori nasabah yang lancar. Hal ini dapat dipengaruhi karena nasabah badan usaha dirasa lebih stabil dalam perolehan pendapatan tiap bulannya.<sup>69</sup>

Dari hasil wawancara kepada nasabah pembiayaan mudharabah bahwa, beberapa nasabah masih mengeluhkan tentang pembiayaan

---

<sup>68</sup> Wawancara kepada bapak Tommy Adriansyah selaku Manager Marketing PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>69</sup> Wawancara kepada bapak Irawan selaku Remedial Officer PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 21 Agustus 2018

mudharabah yang dijalankannya. Salah satunya yaitu bapak Aris Zulva. Beliau mengatakan bahwa setiap usaha yang mereka jalankan tidaklah akan mengalami peningkatan pendapatan usaha secara terus-menerus tapi pasti juga dihadapkan pada kerugian. Selain kerugian finansial, kerugian tersebut juga berupa tenaga, pikiran, waktu serta menanggung beban akan kewajiban pengembalian modal. Sehingga nasabah harus produktif dan hati-hati dalam mengelola modal serta usahanya agar terhindar dari terjadinya kerugian usaha. Porsi bagi hasil juga dirasa kurang efektif bagi keuntungan yang didapatkan oleh nasabah. Bank mendapatkan porsi bagi hasil lebih besar dibandingkan dengan nasabah sebagai pengelola.<sup>70</sup>

### **C. Faktor Yang Mempengaruhi Akad Mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi**

Beberapa faktor yang mempengaruhi akad pembiayaan mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi terdiri dari beberapa hal, yaitu:

#### 1. Minat nasabah

Nasabah BPR Syariah Kotabumi masih sedikit yang menggunakan pembiayaan mudharabah sebagai sarana pemenuhan kebutuhan nasabah. Sampai saat ini pembiayaan di BPRS ini masih didominasi oleh pembiayaan ijarah multijasa dan murabahah yang dianggap lebih mudah dan efektif untuk diajukan.

#### 2. Porsi bagi hasil

---

<sup>70</sup> Wawancara kepada bapak Aris Zulva (nasabah pembiayaan mudharabah) PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 20 Agustus 2018

Bagi nasabah porsi bagi hasil yang didapatkan oleh pihak nasabah dianggap kurang adil. Hal itu disebabkan porsi bagi hasil yang didapatkan bank lebih besar dibandingkan nasabah, padahal nasabah sebagai pengelola lebih mengorbankan banyak tenaga, pikiran dan waktu.<sup>71</sup> Sedangkan menurut pihak bank, porsi bagi hasil telah disesuaikan dengan kemungkinan kerugian yang akan dialami dari pembiayaan yang diberikan.

### 3. Pembayaran angsuran

Pembayaran angsuran merupakan aspek penting dalam perolehan keuntungan pihak bank. Apabila terjadi penunggakan pembayaran, maka dapat menghambat perolehan keuntungan serta memperlambat sirkulasi perputaran modal oleh bank. Penunggakan pembayaran juga dapat mempersulit bank dalam pemberian *fee* atas bagi hasil kepada nasabah penghimpun dana.

Jumlah nasabah pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi yaitu 4 (empat) orang nasabah yang jumlahnya sangat tertinggal jauh dengan pembiayaan lainnya. Ijarah multijasa masih menjadi produk unggulan dalam hal pembiayaan. Pengajuannya terhitung mudah dan cepat terhitung 1-30 hari pengajuan pembiayaan. Berbeda dengan pembiayaan mudharabah yang memakan waktu yang lama yaitu 1-60 hari dari proses persetujuannya, karena tergolong beresiko sehingga perlu dilakukannya analisis pembiayaan menyeluruh. Lamanya waktu persetujuan pencairan

---

<sup>71</sup> Wawancara kepada nasabah (Bapak Aris) pada tanggal 20 Agustus 2018.

pembiayaan mudharabah menyebabkan rendahnya minat nasabah untuk mengajukan pembiayaan ini.<sup>72</sup>

Sampai saat ini semua nasabah pembiayaan mudharabah di BPRS ini tergolong dalam nasabah yang lancar, belum pernah ada nasabah yang bermasalah. Walaupun untuk salah satu nasabah pernah mengalami penunggakan pembayaran, tetapi masih dalam kategori wajar.<sup>73</sup>

Namun apabila ditemukan nasabah pembiayaan mudharabah yang bermasalah, maka pihak bank akan melakukan beberapa tindakan seperti, *rescheduling* atau penjadwalan ulang pembiayaan kepada nasabah, pengurangan pembayaran angsuran serta eksekusi (pelelangan) barang agunan.<sup>74</sup>

#### **D. Upaya Minimalisasi Hambatan Implementasi Akad Mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi**

Pembiayaan mudharabah di PT BPR Syariah mengalami beberapa hambatan dalam implementasinya sebagai salah satu produk pembiayaan untuk nasabah, yaitu:

1. Hambatan dari nasabah
  - a. Nasabah belum memiliki usaha yang pasti

Pihak bank masih cenderung enggan memberikan pembiayaan mudharabah kepada nasabah, hal tersebut dikarenakan nasabah

---

<sup>72</sup> Wawancara kepada bapak Tommy Adriansyah selaku *Manager Marketing* PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 23 Agustus 2018

<sup>73</sup> Wawancara kepada bapak Irawan selaku *Remedial Officer* PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>74</sup> *Ibid.*,

belum memiliki usaha yang pasti. Hal tersebut dikarenakan rata-rata usaha nasabah belum memberikan kepastian usaha dan resiko yang akan dihadapinya. Pihak bank selaku pemilik dana akan sangat memperhitungkan kedua faktor tersebut dikarenakan apabila terjadi kerugian usaha maka akan ditanggung oleh pihak bank.

b. Sedikitnya minat nasabah pada pembiayaan bagi hasil

Hal ini dapat diidentifikasi dari jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan mudharabah di bank. Umumnya nasabah di BPR Syariah Kotabumi lebih memilih menggunakan pembiayaan dengan akad ijarah multijasa ataupun murabahah. Nasabah menganggap bahwa untuk pengajuan pembiayaan mudharabah lebih rumit dan membutuhkan waktu yang lama untuk pencairannya (1-60 hari).

2. Hambatan dari Bank

a. Tingkat kepercayaan bank terhadap nasabah tinggi resikonya

Hal ini berkaitan dengan prinsip kehati-hatian pihak bank dalam memilih dan memberikan pembiayaan kepada nasabah. Pembiayaan mudharabah ini mengandung ketidakpastian keuntungan. Pihak bank selaku pemilik modal akan mempertimbangkan resiko-resiko yang akan timbul pada usaha karena apabila terjadi kerugian maka pihak yang menanggung keugian adalah pihak bank. Alasannya ingin melindungi dana

nasabah penghimpun dana (*funding*) dari risiko gagal bayar oleh nasabah pembiayaan.

b. Promosi pembiayaan mudharabah oleh pihak bank

Hal ini dapat terlihat dari jumlah nasabah pembiayaan mudharabah yang rendah. BPR Syariah Kotabumi belum memaksimalkan promosi dan pengenalan pembiayaan mudharabah kepada masyarakat umum dan nasabahnya. Pihak bank kurang mampu mengenalkan dan memasarkan pembiayaan mudharabah kepada nasabah, sehingga masih banyak nasabah yang belum mengenal pembiayaan dengan skema bagi hasil (mudharabah).<sup>75</sup>

Hambatan-hambatan diatas mengakibatkan rendahnya penyaluran pembiayaan mudharabah dibandingkan dengan akad pembiayaan lainnya seperti ijarah multijasa dan pembiayaan murabahah.<sup>76</sup> Sehingga PT BPR Syariah melakukan beberapa upaya dalam menimalisir hambatan implementasi akad mudarabat, yaitu terdiri dari:

1. Analisis kelayakan usaha nasabah

---

<sup>75</sup> Wawancara kepada Bapak Tommy Adriansyah selaku Manager Marketing PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 21 Juni 2018

<sup>76</sup> Wawancara kepada Bapak Agus Prasetyo selaku Legal Officer PT BPR Syariah Kotabumi, pada tanggal 21 Juni 2018

Pada tahap seleksi pemberian pembiayaan mudharabah akan dilakukan analisis terhadap kelayakan usaha nasabah yang terdiri dari beberapa tahapan, yaitu:

a. Analisa aspek 5C

1) *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Tujuannya untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga mengembalikan kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Cara yang dilakukan bank antara lain:

- 1) BI Checking
- 2) Informasi dari pihak lain

2) *Capacity*

Analisis ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Cara yang ditempuh untuk mengetahui kemampuan keuangan nasabah antara lain:

- 1) Melihat laporan keuangan
- 2) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan
- 3) Survey lokasi usaha nasabah

3) *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Hal tersebut dilakukan dengan cara melihat laporan keuangan calon nasabah

4) *Collateral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber agunan yang kedua. Dalam hal apabila nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah Kotabumi dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan untuk melunasi pembiayaan.

5) *Condition*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank akan mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah yang akan dikaitkan dengan kondisi ekonomi bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang untuk mengetahui pengaruh ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

Dalam analisis kelayakan usaha yang menjadi prinsip penting dalam penilaian nasabah yaitu *character, capacity dan collateral*.

- b. Membuat usulan pembiayaan dan tujuan pembiayaan
- c. Mengetahui kewajiban besarnya pembiayaan dikaitkan dengan volume usaha calon nasabah.
- d. Menghitung nisbah bagi hasil.
- e. Data laporan keuangan.
- f. Penilaian agunan.

## 2. Meningkatkan Strategi Promosi Pembiayaan Mudharabah

Rendahnya jumlah nasabah dalam penyaluran pembiayaan mudharabah dikarenakan salah satu faktornya yaitu masih banyak masyarakat dan nasabah belum mengetahui dan mengenal pembiayaan mudharabah. Sehingga pihak bank akan meningkatkan strategi promosi untuk pengenalan pembiayaan mudharabah kepada masyarakat melalui media cetak, online, radio dan televisi lokal serta sarana promosi lainnya.

Upaya-upaya tersebut dilakukan oleh BPR Syariah Kotabumi untuk menimalisir adanya hambatan dalam penyaluran pembiayaan mudharabah kepada nasabah pembiayaan. Sehingga diupayakan agar pembiayaan mudharabah dapat disalurkan kepada nasabah secara maksimal.

## E. Analisis Data

Pembiayaan mudharabah (bagi hasil) dalam pengertiannya merupakan pembiayaan dalam bentuk berupa uang tunai 100% yang dikeluarkan oleh pihak BPRS (*shahibul maal*) yang nantinya akan

diberikan kepada nasabah, di mana usaha dan manajemennya di serahkan kepada nasabah (*mudharib*) untuk mengelola dan mengembangkannya, sedangkan keuntungan disepakati bersama berdasarkan kemampuan nasabah dan akad yang sudah disepakati diawal.

Pembiayaan mudharabah merupakan salah satu produk pembiayaan yang seharusnya diwajibkan ada disetiap lembaga keuangan syariah, salah satunya yaitu BPR Syariah Kotabumi. Dilihat dari data jumlah nasabah pembiayaan, pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan yang memiliki jumlah nasabah paling rendah yaitu 4 (empat) nasabah. Meskipun pada dasarnya pembiayaan mudharabah merupakan akad paling tepat serta menguntungkan yang seharusnya digunakan untuk pembiayaan, sesuai dengan prinsip dasar lembaga keuangan syariah yaitu prinsip bagi hasil.

Dari hasil penelitian, pembiayaan mudharabah pada BPR Syariah Kotabumi belum berjalan sesuai dengan syarat dan rukun yang diatur dalam fatwa DSN 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (*qiradh*). Seperti mengenai prinsip bagi hasil produk pembiayaan mudharabah, diketahui BPR Syariah Kotabumi pada prakteknya ada beberapa hal yang dirasakan tidak sesuai dengan konsep syariah yang seharusnya digunakan oleh BPRS, yaitu mengenai penetapan prinsip porsi bagi hasil. Bagi hasil telah ditentukan pada awal akad dalam bentuk presentase. Pihak bank menerapkan prinsip *revenue sharing* bukan *profit and loss sharing* pada penetapan bagi hasil. Seringnya, porsi bagi hasil

yang ditetapkan lebih menguntungkan pihak bank karena rasio bagi hasil untuk bank lebih besar dibandingkan dengan nasabah. Sedangkan apabila menggunakan prinsip *revenue sharing*, maka keuntungan yang dibagikan belum dikurangi dengan pengeluaran pada saat operasional usaha.

Jadi berdasarkan analisis sebaiknya metode prinsip bagi hasil yang digunakan BPR Syariah Kotabumi yaitu menerapkan metode *profit and loss sharing* yaitu keuntungan dibagikan setelah didapatkan keuntungan bersih hasil dari pengurangan pengeluaran-pengeluaran, agar terciptanya suatu keadilan serta kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan dan diberatkan atas pembagian keuntungan hasil usaha.

Berhasilnya suatu produk dapat dilihat dari jumlah perkembangan nasabah yang menggunakan produk tersebut. Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa jumlah nasabah pembiayaan mudharabah di BPRS ini sangat rendah yaitu 4 orang nasabah dari total 1919 nasabah. Pembiayaan ini diberikan kepada nasabah yang kekurangan modal. Sampai saat ini jumlah pemberian pembiayaan yang paling kecil diterima oleh nasabah yaitu Rp 45.000.000 dan paling besar sebanyak Rp 600.000.000,-. Dari seluruh pembiayaan yang diterima digunakan untuk memenuhi kekurangan modal dan dalam rangka mengembangkan usaha nasabah. Sesuai dengan fungsinya, bahwa pembiayaan mudharabah yang diberikan diperuntukkan sebagai modal usaha nasabah.

Pelaksanaan akad pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi terkait dengan kegiatan usaha sudah memenuhi syarat dan

ketentuan yang ada, yaitu hak usaha diserahkan kepada mudarib, modal dapat digunakan untuk kegiatan usaha apa saja asalkan usaha tersebut berdasarkan prinsip syariah. Akan tetapi pengawasan yang dilakukan pihak BPRS belum terlaksana dengan baik. Sampai saat ini pihak bank tidak melakukan pengawasan terhadap perkembangan usaha.

Dalam hal pelaporan usaha, pihak nasabah tidak memberikan laporan keuangan ataupun laporan eksplisit tentang penggunaan modal usaha. Pihak bank hanya mengandalkan laporan keuntungan yang diberikan oleh nasabah. Seharusnya dari pihak bank tentunya harus memberikan panduan untuk menulis laporan keuangan untuk nasabah, sehingga nasabah akan berhati-hati dalam penggunaan modal usaha karena tertuang jelas penggunaan modal yang akan diseimbangkan dengan keuntungan yang didapat nantinya.

Adanya skim pembiayaan mudharabah diharapkan seorang nasabah yang kekurangan dana dapat terpenuhi kebutuhannya dari pihak yang kelebihan dana yaitu pihak BPR Syariah Kotabumi. Namun kenyataan dilapangan belum menunjukkan tercapainya tujuan penyaluran pembiayaan secara maksimal. Masih banyak nasabah yang belum mengetahui pembiayaan mudharabah. Mereka lebih memilih penggunaan dana dalam bentuk akad ijarah multijasa.

Rendahnya jumlah nasabah pembiayaan mudharabah di BPR Syariah Kotabumi dipengaruhi oleh beberapa faktor penghambat yaitu diantaranya, hambatan yang berasal dari pihak nasabah seperti nasabah

belum memiliki usaha yang pasti dan sedikitnya minat nasabah pada pembiayaan bagi hasil, sedangkan hambatan dari pihak bank yaitu tingkat kepercayaan bank kepada nasabah tinggi resikonya dan belum maksimalnya strategi promosi oleh pihak bank.

Transparansi dari pihak nasabah dalam pengelolaan serta pelaporan hasil usaha menjadi masalah terbesar dalam pembiayaan mudharabah. Dari Faktor inilah yang akan menimbulkan moral hazard dari pihak nasabah seperti menyembunyian keuntungan, pemalsuan penggunaan modal usaha dan tindakan lain yang akan merugikan pihak bank. Padahal pada prinsipnya bahwa pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan berdasarkan asas kepercayaan antara kedua belah pihak. Kurangnya kehati-hatian dari pihak bank dapat menyebabkan penyaluran pembiayaan mudarabat dapat terhambat. Sehingga pentingnya penerapan prinsip 5C dalam memilih calon nasabah untuk menilai kelayakan nasabah yakni:

1. *Character* (Karakter)

BPRS sebelumnya melakukan penilaian kepada calon nasabahnya agar tidak terjadi kesalahan dalam memberikan pembiayaan yang dapat berakibat fatal nantinya.

2. *Capacity* (Kemampuan)

BPRS melakukan penilaian pula terhadap kemampuan calon nasabah dengan melakukan pengamatan dilapangan atau survey lokasi usaha nasabah tersebut.

3. *Capital* (Modal)

BPRS melakukan analisis terhadap nasabah dalam kemampuan pengembalian modal yang telah sesuai dengan kesepakatan sebelumnya.

4. *Collateral* (Jaminan)

Nasabah dapat memberikan jaminan kepada bank, penilaian ini dilakukan untuk lebih meyakinkan jika terjadinya kegagalan dalam pembayaran maka jaminan akan dipakai sebagai pengganti dari kewajiban nasabah.

5. *Condition* (Kondisi)

BPRS melakukan analisa kepada calon nasabah dengan melihat pada kondisi perekonomian yang akan mempengaruhi perkembangan usahanya

Kurangnya minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan mudharabah menyebabkan rendahnya jumlah pembiayaan yang tersalurkan di BPR Syariah Kotabumi. Pembiayaan ini dianggap kurang efektif dan fleksibel dalam pengajuannya. Sehingga ketika nasabah ditanya apakah ingin melanjutkan untuk mengambil pembiayaan mudharabah kembali, mereka lebih memilih mengambil pembiayaan dengan akad yang lain. Selain itu masih banyak nasabah yang tidak mengetahui produk pembiayaan dengan akad mudharabah.

Masyarakat umum masih banyak yang belum mengetahui tentang produk pembiayaan mudharabah. Sehingga pihak bank seharusnya

menentukan suatu strategi promosi yang tepat untuk memasarkan dan mengenalkan pembiayaan tersebut kepada masyarakat umum.

Dari faktor-faktor tersebut diatas dapat menggambarkan bahwa penyaluran pembiayaan mudarabat di BPR Syariah Kotabumi masih sangat rendah. Pembiayaan bagi hasil ini belum mampu bersaing dengan produk pembiayaan lainnya yaitu pembiayaan ijarah multijasa dan murabahah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang hambatan implementasi akad mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara, dapat disimpulkan bahwa terdapat hambatan dalam penyaluran pembiayaan mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi di Kotabumi Lampung Utara. Adapun yang menjadi hambatan dalam penerapan pembiayaan mudharabah pada PT BPR Syariah Kotabumi, yaitu:

1. Hambatan dari nasabah
  - a. Nasabah belum memiliki usaha yang pasti
  - b. Rendahnya minat nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil
2. Hambatan dari Bank
  - a. Tingkat kepercayaan bank terhadap nasabah tinggi resikonya
  - b. Promosi pembiayaan mudharabah belum maksimal dilakukan oleh pihak bank

Upaya yang dilakukan untuk menimalisir hambatan dalam implementasi akad pembiayaan mudharabah di PT BPR Syariah Kotabumi yaitu:

1. Analisis kelayakan usaha nasabah
2. Meningkatkan Strategi Promosi Pembiayaan Mudharabah

## **B. Saran**

1. Bagi *Sahibul Maal* (Bank Syariah)

Bagi bank syariah khususnya PT BPR Syariah Kotabumi, hendaknya lebih mengoptimalkan semua produknya, khususnya produk-produk pembiayaan salah satunya pembiayaan mudharabah. Bank syariah harus lebih berani untuk menyalurkan pembiayaan mudharabah serta menyiapkan strategi untuk meminimalisir risiko.

2. Bagi *Mudarib* (Nasabah)

Pembiayaan mudharabah merupakan salah satu bentuk kerjasama yang berpegang teguh pada nilai dan asas kepercayaan dari pihak-pihak yang terlibat, maka nasabah selaku mudharib hendaknya dapat menjadi mudarib yang bertanggung jawab serta amanah terhadap hak-hak yang diberikan kepadanya. Nasabah diharapkan lebih transparan dalam menyajikan laporan keuntungan atas hasil usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- A Chairul Hadi. *Problematika Pembiayaan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia* dalam MASLAHAH, Vol. 2, No. 1. 2012.
- Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash Shawi. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Darul Haq. 2008.
- Abdurahmat Fathoni. *Metode Penelitian dan Teori Penyusunan Skripsi Cet 1*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2014.
- Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian*. Bandung: Pustaka Setia. 2009.
- Burhan Bungin. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana. 2005.
- Fatwa DSN-MUI No: 07/DSNMUI/IV/2000 tentang akad *Mudharabah*

- Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustras*. Yogyakarta: Ekonisia. 2007.
- Ilfi Nur Diana. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Malang: UIN PRESS. 2012.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2013.
- Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana. 2011.
- Lexy J. Moelong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2012.
- Moh Kasiram. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif*. Malang: UIN Maliki Pers. 2010.
- Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko, *analisis faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudharabah menurut perspektif manajemen bank syariah dengan pendekatan kritis* dalam JURNAL AKUTANSI DAN INVESTASI Vol. 14 No. 1, Januari 2013
- Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani. 2001.
- Muhammad Syakir Sula. *Asuransi Syariah*. Jakarta: Gema Insani. 2004.
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2011.

Nur Rianto Al Arif. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.  
2012.

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro. 2015. *Pedoman  
Skripsi/Karya Ilmiah*. Metro.

## BIOGRAFI PENULIS



Istiqomah, Lahir di Salatiga 05 Juli 1996 dan dibesarkan di Kotabumi Lampung Utara. Ia tinggal bersama kedua orang tuanya di Jl. MT.Haryono No. 56, Kelapa Tujuh, Kotabumi Selatan, Lampung Utara.

Penulis menyelesaikan pendidikan formalnya di SD N 3 Kelapa Tujuh, SMP N 12 Kota Bumi, dan SMK N Unggul dan Terpadu Lampung. Pada tahun 2014 penulis terdaftar sebagai mahasiswi jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negri Metro.

Bagi penulis mengambil fokus pendidikan pada jurusan ekonomi terlebih khusus perbankan syariah bukan merupakan cita-cita yang dirangkai sejak lama. Namun setelah mengenal lebih jauh tentang perbankan syariah, menjadi suatu kebanggaan bagi penulis setelah mempelajari dan lebih mengenal sistem ekonomi berdasarkan prinsip syariah dan nilai-nilai keislaman. Penulis berharap agar ilmu yang didapatkan saat ini dapat bermanfaat kelak bagi siapapun dan sebagai langkah awal dalam menggapai cita-cita.

## DOKUMENTASI PENELITIAN

