

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

##### **1. Letak Geografis**

PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera atau lebih dikenal dengan Bank Madina Syariah ini terletak di Jalan Parangtritis KM 3,5 No 184, Pedukuhan Salakan, Desa Bangunharjo, Kecamatan Sewon, Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta 55817. Letak bank yang cukup strategis membuat bank ini mudah untuk dijangkau. Adapun batas-batas geografis Bank Madina Syariah adalah sebelah selatan berbatasan dengan Surya Fotocopy, sebelah barat berbatasan dengan rumah penduduk, sebelah timur berbatasan dengan jalan parangtritis.

##### **2. Sejarah Singkat PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perbankan yang berbasis syariah. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 3 Desember 2007. Akta No. : 24 tanggal 7 Februari 2007. Notaris Wahyu Wiryono,SH. SK Menhumkam RI No.W22-00151 HT.01.01-TH.2007. Keputusan dewan gubernur Bank Indonesia tentang ijin Usaha PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera No. 9/57/KEP.GBI/2007 tanggal 8 November 2007. Legalitas lainnya yaitu ijin gangguan No.:

2565/DP/001/IX/2013 tanggal 4 September 2012. 43 Tanda daftar perusahaan (TDP) Perseroan Terbatas No.: 3881/DP/096/XII/2012 Tanggal 3 Desember 2012. Pendirian perusahaan ini diawali dari keinginan para pengurus BMT Al Ikhlas untuk mengembangkan sayap dengan memiliki Lembaga Keuangan yang lebih besar. Kemudian para pengurus sepakat mendirikan BPR Syariah dengan nama “BPRS AL IKHLAS”. Dalam proses yang sangat panjang, Bank Indonesia tidak mengizinkan menggunakan nama AL IKHLAS, karena sudah ada Lembaga Keuangan yang menggunakan nama tersebut yaitu “BMT AL IKHLAS”. Setelah dilakukan musyawarah panjang, maka disepakati menggunakan nama: “PT. BPRS MADINA MANDIRI SEJAHTERA”. Sedangkan untuk pemasaran / publikasi menggunakan nama “BANK MADINA SYARIAH” BMT AL Ikhlas sendiri merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang sudah dipercaya oleh masyarakat. Hal ini menjadikan Bank Madina Syariah dapat dengan mudah untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Terbukti bahwa dari tahun ketahun minat masyarakat terhadap Bank Madina Syariah ini semakin meningkat. Bank yang telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Syariah ini meraih posisi ke-empat untuk bank pembiayaan syariah terbaik di Daerah Istimewa Yogyakarta. Terdapat banyak produk yang ditawarkan di Bank Madina Syariah, mulai dari pembiayaan sampai penghimpunan dana.

Berdirinya PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera yang selanjutnya disebut Bank Madina Syariah tentunya tidak lepas dari semangat para pendiri dan pemegang saham yang ingin mengembangkan industri keuangan syariah terutama di Daerah Istimewa Yogyakarta dan di negara Indonesia pada umumnya. Adapun para pendiri Bank Madina Syariah antara lain:

- a. Habib Aboe Bakar Al Habsyi
- b. Prof. Dr. H. Amir Muallim, MIS
- c. H. Ahmad Sumiyanto, SE, MSI
- d. Ir. Arief Budiono
- e. Muh. Nurdin Susanto, SE
- f. Edi Susil, SE

### **3. Visi dan Misi**

#### a. Visi

Menjadi BPR Syariah terdepan dalam membangun ekonomi umat.

#### b. Misi

- 1) Memberikan layanan produk perbankan syariah berdasarkan asas prudential banking
- 2) Berperan aktif dalam sektor usaha kecil dan menengah
- 3) Menyebar luaskan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi Syariah

#### 4. Produk-produk PT. BPRS Madina Mandiri Sejahtera

##### a. Produk Penghimpunan Dana

###### 1) Tabungan iB Qurban

Tabungan untuk persiapan pembelian hewan kurban (Idul Adha), dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas, dengan setoran minimal Rp. 25.000. Spesifikasinya adalah:

- a) Menggunakan prinsip *mudharabah* (bagi hasil) antara bank dengan nasabah dengan nisbah 25% untuk nasabah & 75% untuk bank
- b) Setoran dapat dilakukan sewaktu-waktu atau sesuai kesepakatan
- c) Penarikan hanya dapat dilakukan 1 (satu) kali dalam 1 tahun yaitu secepat-cepatnya 1 pekan sebelum Hari Raya Idul Adha
- d) Setoran awal minimal Rp. 25.000
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000
- f) Biaya Administrasi Buka Rekening Rp.5.000
- g) Tidak ada administrasi bulanan
- h) Pajak 20% dari Bagi Hasil jika saldo tabungan >Rp.7.500.000
- i) Biaya Administrasi Tutup Rekening Rp.5.000

Keuntungan yang didapatkan dari Tabungan iB Qurban adalah:

- a) Nasabah dapat merencanakan ibadah Qurban dengan cara menabung setiap bulan dengan nominal tertentu dan diambil secepat-cepatnya 1 pekan sebelum Hari Raya Idul Adha
- b) Bagi Hasil Kompetitif.
- c) Tidak ada biaya administrasi bulanan.

2)

Tabungan iB Hari Raya

Tabungan untuk persiapan Hari Raya Idul Fitri, dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas, dengan setoran minimal Rp. 25.000. Spesifikasinya adalah:

- a) Menggunakan prinsip *mudharabah* (bagi hasil) antara bank dengan nasabah dengan nisbah 25% untuk nasabah & 75% untuk bank
- b) Setoran dapat dilakukan sewaktu-waktu atau sesuai kesepakatan
- c) Penarikan hanya dapat dilakukan 1 (satu) kali dalam 1 tahun yaitu pada bulan Ramadhan
- d) Setoran awal minimal Rp. 25.000
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000
- f) Biaya Administrasi Buka Rekening Rp.5.000
- g) Tidak ada administrasi bulanan

h) Pajak 20% dari Bagi Hasil jika saldo tabungan >Rp.7.500.000

i) Biaya Administrasi Tutup Rekening Rp.5.000

Keuntungan yang didapatkan dari Tabungan iB Hari Raya adalah:

a) Nasabah dapat merencanakan keuangan untuk berlebaran / membagi THR bagi keluarga/karyawan dengan cara menabung setiap bulan atau ketika memiliki dana lebih.

b) Bagi Hasil Kompetitif.

c) Tidak ada biaya administrasi bulanan.

### 3) Tabungan iB Pendidikan

Tabungan khusus untuk persiapan pendidikan, dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas, dengan setoran awal Rp. 25.000. Spesifikasinya adalah:

a) Menggunakan prinsip *mudharabah* (bagi hasil) antara bank dengan nasabah dengan nisbah 25% untuk nasabah & 75% untuk bank

b) Setoran dapat dilakukan sewaktu-waktu atau sesuai kesepakatan

c) Penarikan hanya dapat dilakukan sesuai kesepakatan, misal, setiap akhir semester, setiap akhir tahun ajaran baru, atau pada tahun tertentu

- d) Setoran awal minimal Rp. 25.000
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000
- f) Biaya Administrasi Buka Rekening Rp.5.000
- g) Tidak ada administrasi bulanan
- h) Pajak 20% dari Bagi Hasil jika saldo tabungan >Rp.7.500.000
- i) Biaya Administrasi Tutup Rekening Rp.5.000

Keuntungan yang didapatkan dari Tabungan iB Pendidikan adalah:

- a) Nasabah dapat merencanakan dana pendidikan bagi putra putrinya.
- b) Bagi Hasil Kompetitif.
- c) Tidak ada biaya administrasi bulanan.

#### 4) Tabungan iB Walimahan

Tabungan khusus untuk persiapan walimah, dapat disetor sewaktu-waktu selama jam pelayanan kas, dengan setoran awal Rp. 25.000. Spesifikasinya adalah:

- a) Menggunakan prinsip *mudharabah* (bagi hasil) antara bank dengan nasabah dengan nisbah 30% untuk nasabah & 70% untuk bank
- b) Setoran dapat dilakukan sewaktu-waktu atau sesuai kesepakatan

- c) Penarikan hanya dapat dilakukan 1 (satu) kali yaitu menjelang pernikahan, penarikan sekaligus menutup rekening Tabungan Walimah
- d) Setoran awal minimal Rp. 25.000
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000
- f) Biaya Administrasi Buka Rekening Rp.5.000
- g) Tidak ada administrasi bulanan
- h) Pajak 20% dari Bagi Hasil jika saldo tabungan >Rp.7.500.000
- i) Biaya Administrasi Tutup Rekening Rp.5.000

Keuntungan yang didapatkan dari Tabungan iB Pendidikan adalah:

- a) Nasabah dapat merencanakan dana pernikahan jauh-jauh hari.
- b) Bagi Hasil Kompetitif.
- c) Tidak ada biaya administrasi bulanan.

#### 5) Tabungan Haji & Umroh iB Madina

Tabungan khusus untuk persiapan dana perjalanan ibadah haji dan atau umroh. Spesifikasinya adalah :

- a) Setoran awal Rp.100.000 (seratus ribu rupiah)
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp.25.000 (dua puluh lima ribu rupiah)



c) Penarikan hanya dapat dilakukan sekali dalam 1 tahun sebesar maksimal 50% dari saldo mengendap

Keuntungan yang didapatkan dari Tabungan Haji & Umroh iB adalah:

- a) Nisbah Bagi Hasil setara deposito 12 bulan.
- b) Tidak ada biaya administrasi bulanan.
- c) Aman, dijamin LPS hingga 2 Milyar.

6) Tabungan iB Wadiah

Tabungan khusus untuk pelajar dan mahasiswa dengan setoran awal Rp. 10.000, setoran selanjutnya Rp. 1000 dan bebas biaya administrasi. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja selama jam pelayanan kas. Spesifikasinya adalah:

- a) Menggunakan prinsip *wadi'ah*, sehingga Bank berhak memberikan bonus atas simpanan nasabah sesuai kebijakan Bank
- b) Setoran dan penarikan dapat dilakukan sewaktu-waktu
- c) Setiap orang hanya berhak atas 1 (satu) rekening TabunganKu iB Wadiah, kecuali rekening bersama
- d) Setoran awal minimal Rp. 10.000
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp.1.000
- f) Pajak 20% dari Bonus jika saldo tabungan >Rp.7.500.000

Keuntungan yang didapatkan dari iB Wadiah adalah:

- a) Nasabah dapat menyetor & menarik tabungannya sewaktu-waktu.
- b) Tidak ada biaya administrasi bulanan, administrasi buka rekening & administrasi tutup rekening.

7) Tabungan Arisan (Tabris) iB Madina

Tabungan ini dibedakan menjadi 3 (tiga) paket dengan jangka waktu dan iuran setiap bulan yang berbeda yaitu Paket A, Paket B dan Paket C. Berdasarkan permintaan dan minat nasabah maka saat ini, produk tabungan Arisan atau Tabris yang ditawarkan Bank Madina Syariah hanya Tabris Paket C dengan ketentuan sebagai berikut :

- a) Iuran bulanan Rp. 100.000 selama 36 bulan
- b) Jumlah peserta arisan sebanyak 100 peserta/kelompok.
- c) Setoran Tabungan Arisan maksimal setiap tanggal 10 setiap bulan
- d) Jika penyetoran lebih dari tanggal 10, maka nomor/nama peserta tidak diikutsertakan dalam undian bulan tersebut.
- e) Pengundian dilakukan setiap tanggal 15 setiap bulannya, jika tanggal 15 bertepatan dengan hari libur Bank, maka diundur pada hari kerja selanjutnya.

Keuntungan yang didapatkan dari Tabungan Arisan iB Madina adalah:

- a) Peserta yang namanya muncul sebagai pemenang undian (putus arisan) periode 1-36 akan mendapatkan dana tabungan arisan sebesar saldo pengendapan tabungan yang telah disetor.
- b) Bonus uang tunai sebesar Rp. 500.000
- c) Tidak setor lagi untuk periode selanjutnya (putus).
- d) Peserta yang belum mendapatkan arisan akan mendapatkan dana arisan sebesar dana tabungan arisan yang telah disetor sebesar Rp. 3.600.000.
- e) Grandprize berupa emas 100 gram di akhir periode bagi 1 orang pemenang yang diundi dari 64 peserta yang belum putus arisan.

b. Produk Peyaluran Dana

1) Pembiayaan Modal Kerja

Yaitu produk pembiayaan untuk membantu kebutuhan modal kerja untuk mendukung kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha. Dengan akad yang digunakan yaitu akad *musyarakah*, *mudharabah* dan *murābahah*.

Keuntungan yang didapatkan dari Pembiayaan Modal Kerja adalah :

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad *musyarakah*, *mudharabah*, atau *murābahah* sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja.
- b) Dapat digunakan untuk meningkatkan atau memenuhi tambahan omset penjualan dan membiayai kebutuhan bahan baku atau biaya-biaya overhead.
- c) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan spesifikasi modal kerja.
- d) Plafond hingga Rp.456 juta.
- e) Pilihan pengembalian pokok dapat dengan system tempo/sebraan atau angsuran.
- f) Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda.

## 2) Pembiayaan Investasi

Adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan investasi usaha sehingga mendukung rencana ekspansi yang telah disusun melalui akad *murābahah*. Keuntungan yang didapatkan dari Pembiayaan Investasi adalah :

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *murābahah*.
- b) Dapat digunakan untuk pembelian tempat usaha, peralatan investasi (mesin, kendaraan, alat berat, dll), dan pembangunan.
- c) Jangka waktu pembiayaan hingga 3 tahun.
- d) Plafond hingga Rp 456 juta.

e) Untuk Nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila nasabah meninggal dunia.

### 3) Pembiayaan Konsumtif

Adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan konsumtif sehingga mendukung aktivitas sehari-hari melalui akad multijasa, *ijarah* maupun *murābahah*. Keuntungan yang didapatkan dari Pembiayaan Investasi adalah :

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *murābahah* *ijarah* maupun multijasa.
- b) Digunakan untuk pembelian barang konsumsi, kendaraan, sewa rumah, biaya pendidikan, biaya pernikahan, dsb.
- c) Sistem pengembalian pembiayaan dengan cara angsuran rutin setiap bulan hingga 36 bulan.
- d) Plafond hingga Rp 456 juta.
- e) Untuk Nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila Anda meninggal dunia.

### c. Deposito

- 1) Deposito Bank Madina Syariah (Minimal Setoran Rp. 1.000.000) Pilihan Jangka Waktu :
  - 12 bulan

- 6 bulan

- 3 bulan

2) Deposito Madina Sejahtera (DMS) (Minimal Setoran Rp. 15.000.000) Jangka Waktu : 24 bulan

Keuntungan menggunakan Produk Deposito adalah :

- a) Aman, dijamin LPS sampai dengan 2 miliar.

- b) Bagi hasil yang kompetitif.

- c) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

d. Layanan

1) Payment Point

Payment point adalah layanan one stop payment yang di berikan bank kepada nasabah agar nasabah lebih mudah dan praktis dalam membayar PLN, TV Kabel, telkom, pulsa, kartu kredit, tiket kereta maupun tiket pesawat.

2) Layanan Zakat, Infak dan Sadaqoh

BPRS Madina Mandiri Sejahtera melayani nasabah yang ingin ber-zakat, infak maupun sadaqoh. Pihak bank juga ikut serta menyalurkan zakat, infak dan sadaqoh.

## **5. Struktur Organisasi PT.BPRS Madina Mandiri Sejahtera**

Struktur kepengurusan Bank Madina Syariah adalah sebagai berikut:

a. Pemegang Saham

1) H. Ari Tri Priyono, ST (Pemegang Saham Pengendali)

- 2) H. Anwar Wahyudi, SE., MM
- 3) H. Ahmad Sumiyanto, SE., M.Si
- 4) Prof. Dr. H. Amir Mualim, MA
- 5) Tedy Jiwantoro Sitepu
- 6) Ir. Arief Budiono

b. Dewan Komisaris

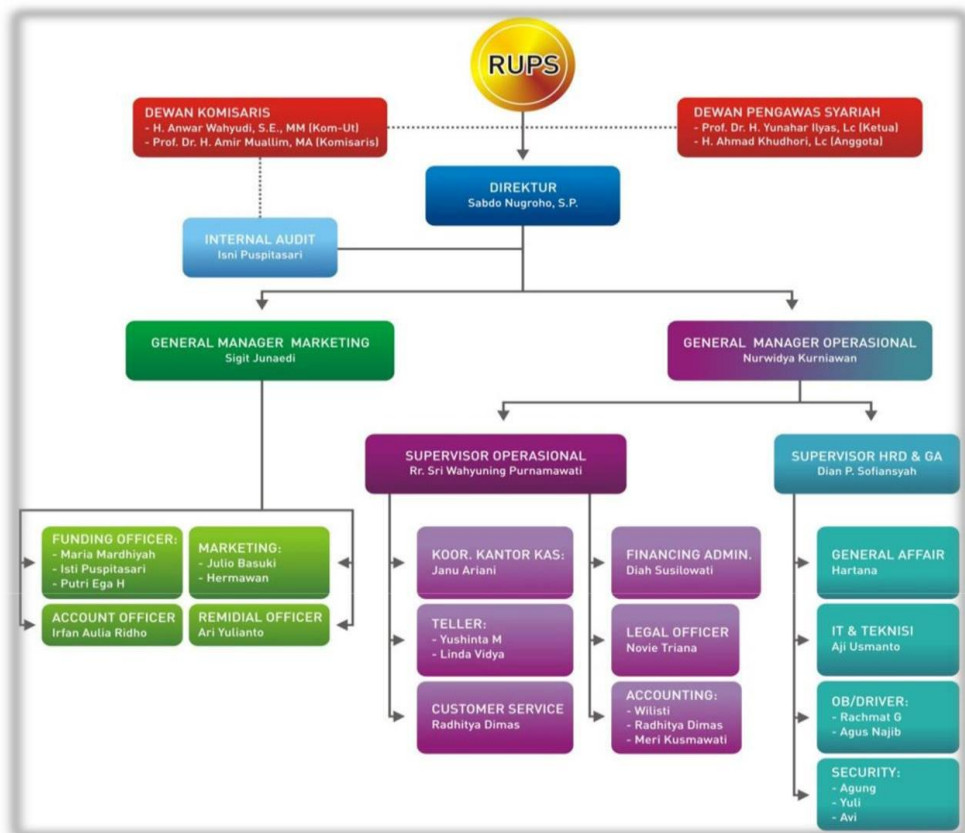
- 1) H. Anwar Wahyudi, S.E., MM (Komisaris Utama)
- 2) Prof. DR. H. Amir Mualim, MA (Komisaris)

c. Dewan Pengawas Syariah

- 1) Prof. Dr. H. Yunahar Ilyas, Lc (Ketua)
- 2) H. Ahmad Khudori, Lc (Anggota)

d. Dewan Direksi

- 1) Sabdo Nugroho, S.P. (Direktur Utama)
- 2) Sulistyono (Direktur)



Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi BPRS Madina Mandiri Sejahtera

Sumber : <http://www.bankmadinasyariah.com>

## B. Pembahasan

### 1. Deskripsi Data

Deskripsi data dari penelitian ini adalah gambaran mengenai data yang diperoleh oleh peneliti melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dari lapangan sesuai dengan yang kebutuhan penelitian, yang terkait dengan penelitian yaitu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi diterapkannya akad *murābahah* pada pembiayaan modal kerja.



Adapun wawancara dilakukan kepada 6 orang responden yang terdiri dari 3 responden dari BPRS Madina yaitu legal officer, customer service dan marketing serta 3 orang responden anggota pembiayaan modal kerja dengan akad murabahah. Peneliti memakai pengkodean untuk semua responden. Responden dari pegawai BPRS Madina peneliti memakai pengkodean IRPB (*Interview Responden Pegawai BPRS*) yang terdiri dari IRPB1, IRPB2, IRPB3. Responden anggota pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* peneliti menggunakan pengkodean IRMKM (*Interview Responden Modal Kerja Murābahah*) yang terdiri dari IRMKM1, IRMKM2 dan IRMKM3.

1) IRPB1

IRPB1 adalah Legal Officer BPRS Madina. Beliau mengatakan bahwa pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang digunakan untuk tambahan modal usaha yang diberikan oleh bank kepada pengusaha (debitur) yang membutuhkan pembiayaan. Pembiayaan modal kerja sendiri bisa menggunakan 3 akad yaitu akad *murābahah*, *mudharabah* dan *musyarakah*. Untuk modal kerja yang diterapkan dengan akad *murābahah* misalnya pada usaha warung klontong sembako, maka pembiayaan yang diberikan adalah tambahan modal untuk membeli barang dagangan sembako pada warung tersebut. Sedangkan modal kerja pada akad *mudharabah* dan *musyarakah* pihak BPRS dan nasabah melakukan sharing modal. Misalkan pada akad *musyarakah*, nasabah memiliki usaha jual beli kambing untuk qurban (usaha di waktu tertentu) maka pihak BPRS memberikan tambahan modal untuk persediaan kambingnya sesuai dengan permintaan nasabah. Sedangkan pada akad *mudharabah* nasabah memiliki usaha berupa proyek, maka dana dan SPK (Surat Perintah Kerja) 100% diberikan dari pihak BPRS. Pihak BPRS memberikan modal untuk pengerjaan proyek yang akan dijalani. Namun akad *murābahah* bisa digunakan untuk usaha apapun, dilihat dari pendapatan usaha itu sendiri. Apabila usaha tersebut sudah menghasilkan pendapatan rutin/tiap bulan maka bisa diterapkan skema pembiayaan dengan akad murabahah.

Akad yang banyak digunakan atau dipilih untuk pembiayaan modal kerja ini adalah akad *murābahah*. Akad *murābahah* yang diterapkan disini kebanyakan adalah *murābahah* dengan kuasa

*wakalah*, dimana pihak BPRS mewakili pembelian barang kepada nasabah itu sendiri. Pihak BPRS akan meminta RAB (Rencana Anggaran Belanja) untuk mengetahui barang apa saja yang dibutuhkan oleh nasabah, sehingga objek disini jelas. Karena ketika diwakilkan pada prinsipnya objek itu dinyatakan ada atau jelas ketika BPRS mengkonfirmasi pembelian barang kepada suplier maupun nasabah itu sendiri, salah satunya dengan meminta RAB (Rencana Anggaran Belanja) dan meminta kwitansi pembelian barang. Untuk jangka waktu penyerahan bukti pembelian barang akad maksimal 30 hari setelah akad dilakukan. Lain halnya ketika BPRS melakukan pembiayaan *murābahah* murni, dimana BPRS menyediakan objek barang pada saat akad.

Banyaknya penggunaan akad *murābahah* di BPRS Madina didasari oleh banyak hal yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal disini adalah resiko-resiko yang akan dihadapi secara langsung oleh BPRS yaitu resiko kenaikan NPF, PPA dan macetnya likuiditas bank. Hal ini dapat dilihat apabila terjadi pembiayaan macet pada nasabah, nasabah-nasabah yang tidak melakukan angsuran selama 1 bulan atau dibawah 80% akan sangat mempengaruhi NPF, PPA dan macetnya likuiditas bank. Setelah itu terdapat pula faktor eksternal yang kebanyakan muncul dari nasabah yaitu resiko *murābahah* yang lebih kecil karena perhitungannya yang mudah dan sudah pasti, *murābahah* dinilai lebih mudah dan simple karena kebanyakan dari nasabah tidak ingin transaksi yang terlalu berbelit-belit, *murābahah* juga lebih efektif untuk pembiayaan jenis apapun seperti konsumtif maupun produktif, *murābahah* lebih familiar dibandingkan akad lain karena nasabah banyak yang belum paham bedanya konvensional dan syariah sehingga transaksi *murabahah* yang lebih dipahami dibanding akad lain, sulitnya pembuatan laporan keuangan yang tidak biasa dilakukan oleh nasabah, dan terakhir kondisi dan jenis usaha nasabah yang berbeda-beda.

Margin yang diambil terbilang kecil, tetapi BPRS Madina berusaha menerapkan prinsip keadilan sesuai syariah. Karena menurut mereka adanya tawar menawar dalam menentukan margin merupakan cermin pembeda antara sistem syariah dan konvensional. Dalam mengambil keuntungan BPRS Madina juga melihat pada jumlah pembiayaan yang diajukan, jenis usaha nasabah dan kemampuan bayar nasabah.

Untuk pengajuan pembiayaan ini biasanya pihak bank membantu nasabah dalam pemilihan produk atau akad apa yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Pihak BPRS akan menjelaskan produk dan akad yang ada di BPRS Madina, biasanya hal itu dijelaskan oleh CS dan di survey langsung oleh Marketing.

## 2) IRPB2

IRPB2 adalah Customer Service BPRS Madina. Beliau mengatakan bahwa pembiayaan modal kerja ini merupakan pembiayaan yang banyak dibutuhkan nasabah untuk membantu menambah modal usaha yang dimiliki nasabah itu sendiri. Produk pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* lebih banyak diminati oleh nasabah di bandingkan dengan pembiayaan modal kerja dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*.

Untuk pengajuan pembiayaan biasanya nasabah pertama kali akan datang ke BPRS dan diberi penjelasan langsung oleh CS tentang produk dan akad apa saja yang dimiliki oleh BPRS Madina. Setelah itu calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan di BPRS Madina Mandiri Sejahtera, kemudian calon nasabah mengisi formulir permohonan pengajuan pembiayaan. Calon nasabah wajib melengkapi semua persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Formulir permohonan pembiayaan nasabah harus dilengkapi dan didukung dengan data-data yang terkait dengan syarat administratif pembiayaan yaitu data individu. Selain CS, pihak Marketing juga melakukan survey langsung pada usaha calon nasabah untuk melihat kelayakan calon nasabah dalam pemberian pembiayaan.

Pihak nasabah maupun bank lebih menyukai akad *murābahah* memiliki resiko yang lebih kecil karena perhitungannya yang mudah dan sudah pasti, *murābahah* dinilai lebih mudah dan simple karena kebanyakan dari nasabah tidak ingin transaksi yang terlalu berbelit-belit seperti persyaratan dan pengangsuran pembiayaan, *murābahah* lebih familiar dibandingkan akad lain karena nasabah banyak yang belum paham bedanya konvensional dan syariah sehingga transaksi *murabahah* yang lebih dipahami dibanding akad lain karena dinilai sama dengan sistem bunga, sulitnya pembuatan laporan keuangan yang tidak biasa dilakukan oleh nasabah dan kurangnya pemahaman nasabah, dan jenis usaha bahkan kondisi nasabah yang memang lebih cocok bila menggunakan akad *murabahah*.

Akad *murābahah* yang banyak dipilih oleh nasabah disini diterapkan tidak dengan akad *murābahah* murni, melainkan akad *murābahah* disertakan dengan akad wakalah. Nasabah pembiayaan akan membeli sendiri barang yang dibutuhkan untuk usahanya, namun pihak BPRS Madina tidak membebaskan nasabah begitu saja. Nasabah wajib memberikan kwitansi pembelian barang sesuai dengan jumlah pengajuan pembiayaan yang telah dilakukan sebelumnya, hal ini bertujuan agar barang yang di beli dan transaksi yang dijalankan jelas tidak gharar.

### 3) IRPB3

IRPB3 adalah *Marketing* BPRS Madina yang bertugas di daerah Bantul. Beliau mengatakan bahwa pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan yang dibutuhkan untuk menambah modal, pembelian barang usaha dan untuk pengembangan usahanya. Nasabah yang menggunakan akad *murābahah* bisa di bilang lebih banyak daripada akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Nasabah yang melakukan pembiayaan modal kerja di BPRS Madina tersebar di wilayah KulonProgo, Bantul, Wonosari, Magelang dan Yogyakarta. Usaha-usaha yang dimiliki oleh nasabah pembiayaan di BPRS Madina adalah usaha perkebunan, pertanian, sentra industri, grabah, industri rumahan dan UMKM.

Dalam melakukan pengajuan pembiayaan biasanya nasabah pertama kali akan datang ke BPRS dan diberi penjelasan langsung oleh CS, setelah itu calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan di BPRS Madina, kemudian calon nasabah mengisi formulir permohonan pengajuan pembiayaan. Calon nasabah wajib melengkapi semua persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak BPRS Madina. Formulir permohonan pembiayaan nasabah harus dilengkapi dan didukung dengan data-data yang terkait dengan syarat administratif pembiayaan yaitu data individu. Pihak *marketing* akan melakukan survey langsung pada usaha calon nasabah untuk melihat kelayakan calon nasabah dalam pemberian pembiayaan. *Marketing* akan melakukan BI checking terlebih dahulu untuk mengetahui kepatuhan nasabah dalam melakukan transaksi di bank lain. Setelah itu *marketing* melakukan survey ke rumah nasabah dan menggali informasi lewat tetangga dan melihat secara langsung. Selain survey ke tempat nasabah, marketing juga melakukan survey ke tempat usaha nasabah untuk mengetahui bagaimana kondisi usaha nasabah yang sedang dijalankan. Marketing juga menganalisis pembiayaan dengan melakukan verifikasi jaminan yang telah di berikan, nilai taksasi yang ditetapkan oleh BPRS adalah 75% untuk tanah, 70% untuk kendaraan bergerak dan nilai minimalnya 65% untuk kendaraan apapun.

### 4) IRMKM1

IRMKM1 adalah Bapak pengusaha sandal kulit. Beliau sudah 1,5 tahun menjadi nasabah pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* ini. Beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 10.000.000 yang digunakan untuk pembelian kulit dan barang-barang yang dibutuhkan dalam produksi sandal kulitnya. Beliau merasa adanya produk modal kerja dengan akad *murabahah* sangat membantu usaha yang dimilikinya, karena akad *murābahah* ini memang lebih mudah, lebih praktis dan merasa lebih cocok menggunakannya dibanding dengan akad *mudharabah* atau

*musyarakah*. Mulai dari prosesnya, angsurannya dan syarat-syarat yang dibutuhkan pada akad ini lebih mudah bila diterapkan kepada pedagang-pedagang kecil seperti beliau ini. *murābahah juga* lebih familiar dibandingkan akad lain transaksi yang dijalankan sudah pasti sehingga mudah untuk mengingat akad *murābahah* ini, sulitnya pembuatan laporan keuangan yang tidak biasa dilakukan karena terkadang pemasukan pengeluaran maupun keuntungan di catat sesuai dengan kebutuhan informasi usaha tidak menyesuaikan cara pembuatan laporan yang dibutuhkan bank, dan jenis usaha yang dijalani dirasa memang lebih tepat menggunakan akad *murābahah*.

Untuk bisa menjadi nasabah pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* ini beliau hanya perlu mengisi formulir pembiayaan, melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan dan menyerahkan RAB. Setelah itu pihak marketing dari BPRS Madina melakukan survey ke tempat usahanya, beliau menunggu sekitar 2-3 hari untuk diberikan kabar oleh marketing di setuju atau tidaknya pembiayaan tersebut. Setelah disetujui beliau diberikan dana sesuai dengan permohonan dan membeli sendiri barang yang dibutuhkan, pada saat pembelian barang pihak marketing juga ikut serta, sesudah membeli barang yang dibutuhkan wajib memberikan bukti berupa kwitansi pembelian kepada pihak BPRS Madina.

#### 5) IRMKM2

IRKM2 adalah pemilik sorum motor. Beliau sudah menggunakan produk pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* sejak tahun 2015. Beliau melakukan pembiayaan modal kerja untuk menambah modal kebutuhan sorum motornya. Jumlah pembiayaan yang diajukan sebesar Rp. 150.000.000 dengan jangka waktu 36 bulan dan margin yang di tentukan berdasarkan hasil negosiasi sehingga tidak memberatkan nasabah. Dengan melakukan pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* beliau merasa lebih diuntungkan, lebih dimudahkan dan merasa lebih nyaman karna mudah dipahami. Usaha beliau juga mengalami perkembangan, dari 25 unit motor yang dimiliki meningkat menjadi 30 unit sehingga sangat membantu untuk kelangsungan usaha sorum motor miliknya.

Akad *murābahah* ini memang lebih mudah, lebih praktis dan lebih cocok digunakan dibanding dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Mulai dari prosesnya, angsurannya dan syarat-syarat yang dibutuhkan pada akad ini lebih mudah bila diterapkan kepada usaha-usaha yang ingin berkembang seperti usaha sorum motor ini. *murābahah juga* lebih familiar dibandingkan akad lain transaksi yang dijalankan sudah pasti sehingga mudah untuk mengingat akad *murābahah* ini, sulitnya pembuatan laporan keuangan yang tidak biasa dilakukan karena terkadang pemasukan pengeluaran maupun keuntungan di catat sesuai dengan kebutuhan informasi usaha tidak

menyesuaikan cara pembuatan laporan yang dibutuhkan bank, dan jenis usaha yang dijalani dirasa memang lebih tepat menggunakan akad *murābahah*.

Proses untuk menjadi nasabah pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* ini beliau hanya perlu mengisi formulir pembiayaan, melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan dan menyerahkan RAB. Setelah itu pihak marketing dari BPRS Madina melakukan survey ke tempat usahanya, beliau menunggu paling lama seminggu untuk diberikan kabar oleh marketing di setuju atau tidaknya pembiayaan tersebut. Setelah disetujui beliau diberikan dana sesuai dengan permohonan dan membeli sendiri barang yang dibutuhkan dengan diberikan jangka waktu pembelian barang maksimal 30 hari setelah akad. Sesudah membeli barang yang dibutuhkan nasabah diwajibkan memberikan bukti berupa kwitansi pembelian kepada pihak BPRS Madina.

#### 6) IRKM3

IRKM2 adalah seorang pedagang pisang molen di wilayah Pasar Mangiran yang membutuhkan pembiayaan untuk pengembangan usahanya yaitu membuka cabang baru dan membutuhkan gerobak untuk berdagang. Beliau mengajukan pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* sebesar Rp. 4.000.000 dengan jangka waktu 12 bulan.

Akad *murābahah* ini memang lebih mudah, lebih praktis dan lebih cocok digunakan dibanding dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Mulai dari prosesnya, angsurannya dan syarat-syarat yang dibutuhkan pada akad ini lebih mudah bila diterapkan kepada usaha-usaha yang ingin berkembang seperti usaha yang terbilang belum besar seperti pisang molen ini. *murābahah* juga lebih familiar dibandingkan akad lain transaksi yang dijalankan sudah pasti sehingga mudah untuk mengingat akad *murābahah* ini, sulitnya pembuatan laporan keuangan yang tidak biasa dilakukan karena terkadang pemasukan pengeluaran maupun keuntungan di catat sesuai dengan kebutuhan informasi usaha tidak menyesuaikan cara pembuatan laporan yang dibutuhkan bank, dan jenis usaha yang dijalani dirasa memang lebih tepat menggunakan akad *murābahah*.

Untuk menjadi nasabah pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* ini beliau hanya perlu mengisi formulir pembiayaan, melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan dan menyerahkan RAB. Setelah itu pihak marketing dari BPRS Madina melakukan survey ke tempat usahanya, beliau menunggu sekitar 2-3 hari dan paling lama seminggu untuk diberikan kabar oleh marketing di setuju atau tidaknya pembiayaan tersebut. Setelah disetujui beliau diberikan dana sesuai dengan permohonan dan pembelian barang (gerobak) dibeli langsung oleh beliau sendiri, pihak BPRS juga

melakukan pengecekan secara langsung barang yang dibeli oleh nasabah beserta bukti kwitansi pembelian barangnya.

## **2. Analisis Data**

### **a. Analisis Implementasi Akad *Murābahah* Untuk Pembiayaan Modal Kerja di BPRS Madina**

Tujuan dari penelitian ini yang pertama adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi akad *murābahah* untuk pembiayaan modal kerja di BPRS Madina. Dari hasil wawancara dengan pihak bprs madina dan nasabah pembiayaan modal kerja, dapat diketahui bahwa produk pembiayaan modal kerja banyak digunakan untuk memberikan tambahan modal kepada nasabah yang memiliki usaha dan membutuhkan tambahan dana/modal.

Adapun unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen pembiayaan likuiditas, piutang dan persediaan. Selain itu pembiayaan modal kerja juga bisa digunakan untuk perdagangan umum dan juga perdagangan berdasarkan pesanan. Namun pada praktiknya, BPRS Madina lebih menerapkan modal kerja untuk pembiayaan persediaan, dimana pihak BPRS akan memberikan dana untuk pengadaan bahan baku dan penolong sesuai kebutuhan usahanya. Dari hasil wawancara pembiayaan persediaan yang dilakukan oleh BPRS Madina kepada nasabahnya antara lain adalah memberikan dana untuk pembelian kulit/bahan produksi pada usaha sandal kulit, pembelian gerobak untuk membuka cabang (mengembangkan usaha) pada penjual molen, dan pembelian motor

untuk penambahan barang jual pada usaha sorum motor. Melihat dari jenis usaha yang dibiayai oleh BPRS Madina, usaha tersebut tergolong dalam pembiayaan modal kerja untuk perdagangan umum karena perdagangan yang dilakukan dengan target siapa saja yang datang membeli barang yang sudah tersedia baik pedagang eceran maupun pedagang besar.

Nasabah yang melakukan pembiayaan modal kerja di BPRS Madina tersebar di wilayah KulonProgo, Bantul, Wonosari, Magelang dan Yogyakarta. Usaha-usaha yang dimiliki oleh nasabah pembiayaan di BPRS Madina antara lain adalah usaha perkebunan, pertanian, sentra industri, grabah, industri rumahan dan UMKM. Selain pembiayaan konsumtif, kebanyakan nasabah memang membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya seperti modal kerja, tambahan modal, dan untuk pembelian barang-barang yang dibutuhkan untuk mengembangkan usahanya. Hal ini yang menyebabkan pembiayaan modal kerja (produktif) juga sering diajukan oleh calon anggota.

Dalam melakukan pembiayaan persediaan pada modal kerja tentunya BPRS mempunyai mekanisme untuk bisa memenuhi pembiayaan persediaan tersebut. Pembiayaan modal kerja ini menawarkan beberapa akad seperti *murābahah*, *mudharabah* dan *musyarakah*. Dengan banyaknya akad yang ditawarkan pada produk pembiayaan modal kerja ini, implementasinya pun berbeda-beda



mengikuti prosedur yang ada. Implementasi akad *murābahah* lah yang di nilai lebih mudah, praktis dan nyaman di gunakan bagi nasabah maupun pihak BPRS.

BPRS Madina Mandiri Sejahtera wajib menyalurkan dananya berdasarkan presentase modal yang dimilikinya sesuai dengan yang ditetapkan pada peraturan Bank Indonesia untuk mengatur mengenai batas maksimum pemberian kredit atau penyediaan dana. Jadi, dalam menyalurkan dananya BPRS Madina tidak begitu saja memberikan pembiayaannya kepada nasabah, melainkan mengikuti kriteria dan syarat-syarat tertentu yang sudah ditetapkan agar pembiayaan yang dijalankan dapat menghindari risiko yang mungkin terjadi seperti pembiayaan macet. Penyaluran dana pada pembiayaan modal kerja yang banyak dilakukan di BPRS Madina adalah untuk pembiayaan persediaan, berupa bahan baku produksi dan barang jadi yang digunakan untuk berdagang.

Prosedur yang digunakan pada BPRS Madina dengan akad *murabahah* adalah :

### **1. Permohonan Pembiayaan**

Setiap calon anggota yang ingin mengajukan pembiayaan di BPRS Madina harus melakukan permohonan pembiayaan terlebih dahulu, kemudian mengisi formulir permohonan pembiayaan di *Costumer Service*. Untuk mengajukan permohonan tersebut calon nasabah harus memenuhi syarat-

syarat permohonan pembiayaan sesuai dengan yang ditentukan di BPRS Madina.

- a. Surat permohonan pembiayaan anggota harus diisi lengkap dan ditandatangani oleh pemohon dan suami/ istri.
- b. Daftar isian yang telah disediakan oleh BPRS Madina, diisi dengan benar dan lengkap.
- c. Daftar lampiran-lampiran yang diminta oleh BPRS Madina yang telah dipenuhi dengan lengkap. Daftar lampiran untuk pembiayaan perorangan terdiri dari:
  - 1) Foto copy KTP pemohon dan KTP istri/suami pemohon
  - 2) Foto copy Kartu Keluarga dan Surat Nikah
  - 3) Foto Copy Rek listrik/telepon 3 bulan terakhir
  - 4) Foto Copy NPWP (wajib bagi pengajuan pembiayaan sebesar Rp.50.000.000 ke atas)
  - 5) Slip Gaji bulan terakhir yang asli
  - 6) Foto Copy SK pengangkatan karyawan tetap dan SK terakhir
  - 7) Foto Copy Surat Keterangan Usaha / Legalitas Usaha (Akta Pendirian, SIUP, TDP)
  - 8) Foto copy Rekening Koran

Daftar lampiran untuk pembiayaan Badan/ Perusahaan :

- 1) Foto Copy Akta Pendirian&Akta Perubahan
- 2) Foto Copy Ijin Usaha dari pihak yang berwenang

- 3) Foto Copy TDP, HO
- 4) Foto Copy NPWP
- 5) Foto Copy KTP Pengurus/Direksi
- 6) Laporan Keuangan (Neraca, Laba-Rugi dan Rekening)  
3bulan terakhir

Permohonan dinyatakan lengkap jika telah memenuhi persyaratan tersebut. Setelah data yang dibutuhkan tersebut dinyatakan lengkap, maka akan diproses oleh *marketing* BPRS Madina.

## **2. Survey dan Analisis Pembiayaan**

Setelah data individu, data laporan keuangan dan data jaminan nasabah yang dibutuhkan lengkap, maka selanjutnya akan diproses oleh *marketing* dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Analisis yang digunakan oleh BPRS Madina adalah analisis 5C+1C yang terdiri dari character, capacity, capital, collateral, condition of economy dan constrain. Dengan digunakannya analisis ini, maka pihak *marketing* bisa menghindari pembiayaan bermasalah dengan mengenal watak nasabah, seberapa nasabah mampu bertanggung jawab dalam pembayaran dan penyelesaian pembiayaan, melihat kondisi ekonomi dan usaha nasabah.

Yang pertama dilakukan *marketing* adalah permohonan BI Checking (informasi debitur) untuk mengetahui bagaimana

watak nasabah dan mengukur kepatuhan nasabah. Bagus tidaknya track record nasabah di bank-bank lain menentukan layak tidaknya nasabah tersebut di berikan pembiayaan. Selain melakukan BI checking, *marketing* juga melakukan pemantauan di sekitar rumah calon nasabah untuk menggali informasi dari tetangga atau melihat keseharian calon nasabah. Setelah itu *marketing* juga melakukan survey kepada nasabah dengan datang langsung ke tempat usaha yang dijalankan untuk melihat kemampuan nasabah untuk mengelola usaha dan dari berapa lama nasabah menjalankankan usahanya. Jika hasil BI Checking dan hasil survey nasabah baik dan tidak terdapat masalah, hasil tersebut bisa dikomitikan ke pihak manajemen pembiayaan.

### **3. Verifikasi jaminan**

Setelah proses analisis pembiayaan oleh *marketing* kepada calon nasabah, maka dilanjutkan dengan memverifikasi jaminan yang diberikan calon nasabah tersebut. *Marketing* melakukan taksasi jaminan yang sudah diberikan, mengcover atau tidaknya dari jumlah plafon yang diajukan oleh calon nasabah. Setelah mendapatkan data nilai jaminan yang diberikan dan di rasa layak untuk dibiayai, maka *marketing* mengajukan ke komite pembiayaan. Pihak BPRS Madina Mandiri Sejahtera menetapkan nilai taksasi jaminan yaitu tanah nilai taksasinya sekitar 75% sedangkan kendaraan bergerak nilai taksasinya

sekitar 70% dan minimal 65% dari jumlah plafon yang diajukan calon nasabah untuk mengcover pinjaman nasabah.

#### **4. Persetujuan/Keputusan Permohonan Pembiayaan**

Proses selanjutnya pihak BPRS Madina Mandiri Sejahtera melakukan Rapat Komite Pembiayaan untuk memutuskan layak atau tidaknya calon nasabah tersebut untuk diberikan pembiayaan. Melalui rapat komite yang ditentukan oleh komite dan manager, maka akan keluar surat pemberitahuan persetujuan pembiayaan jika calon nasabah layak untuk dibiayai. Apabila seluruh analisis sudah sesuai dengan yang diperlukan, komite pembiayaan akan menyetujui dan mengeluarkan surat pemberitahuan persetujuan pembiayaan (SPPP) sebagai media negoisasi antara BPRS dengan nasabah, juga sebagai media pemberitahuan bahwa nasabah layak untuk dibiayai.

#### **5. Pengikatan Akad dan Pencairan Fasilitas Pembiayaan**

Setelah disetujui melalui rapat komite yang telah dilaksanakan, kemudian dilakukan pengikatan akad antara pihak BPRS Madina dengan nasabah untuk menentukan keuntungan/bagi hasil yang ditetapkan, jangka waktu pembayaran yang akan di laksanakan, dan menandatangani isi dari perjanjian yang telah disepakati sebagai bukti telah terjadi kesepakatan oleh kedua belah pihak. Setelah di setujui oleh komite pembiayaan dan kedua belah pihak sudah menyetujui isi

dari surat pemberitahuan persetujuan pembiayaan (SPPP), maka dilakukan akad pengikatan.

Setelah adanya kesepakatan antara BPRS Madina dan nasabah tentang akad yang akan digunakan, maka selanjutnya pihak BPRS melakukan proses pencairan dana berdasarkan kebutuhan nasabah. Dalam proses pencairan ini, *marketing* akan memberitahu kepada nasabah untuk datang ke BPRS Madina dan menerima sejumlah dana yang telah cair tersebut. Yang membedakan BPRS Madina dengan Bank atau BPRS lainnya yaitu hari di tentukannya akad berbarengan dengan pencairan pembiayaan tersebut, karena syarat akad dan pencairan yang di butuhkan oleh BPRS Madina sama.

## **6. Pembelian Barang**

Setelah pembiayaan yang diajukan calon nasabah dicairkan oleh pihak BPRS Madina. Selanjutnya calon anggota membeli barang yang dibutuhkan kepada *supplier* yang dilakukan langsung oleh calon nasabah bukan oleh pihak BPRS. Hal ini dikarenakan pihak BPRS takut bahwa barang yang disediakan tidak sesuai dengan kebutuhan nasabah, maka untuk menghindari hal tersebut pihak BPRS memberi kuasa pada nasabah untuk melakukan pembelian barang. Pada saat calon nasabah diberi kekuasaan untuk membeli langsung barang ke *supplier*, calon nasabah sebelumnya harus menyerahkan RAB

dan menyerahkan bukti pembelian barang berupa kwitansi kepada pihak BPRS setelah barang tersebut dibeli. Selain bukti kwitansi, pihak *marketing* akan melihat langsung barang yang sudah dibeli oleh nasabah untuk memastikan bahwa pembiayaan digunakan dengan benar.

## **7. Monitoring**

Setelah pencairan pembiayaan dilaksanakan dan barang yang dibutuhkan sudah bisa dibeli, maka pihak dari BPRS Madina melakukan pengawasan dan pendampingan kepada nasabah pembiayaan tersebut. Kegiatan pendampingan maupun pengawasan ini bertujuan untuk mensurvey kegunaan pembiayaan tersebut, sesuai atau tidak dengan tujuan pembiayaan yang diajukan. Selain itu juga untuk mengetahui kondisi usaha nasabah serta seberapa jauh perkembangan usahanya apakah mengalami kemajuan atau sebaliknya setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS Madina. Biasanya pihak BPRS melakukan kegiatan ini ketika mengambil angsuran pembayaran kepada pihak nasabah dalam 1 bulan minimal sekali.

Pada dasarnya akad *murābahah* adalah akad jual beli barang antara pihak Bank dan Nasabah yang dilakukan dengan penambahan keuntungan sesuai dengan kesepakatan Bank maupun Nasabah. Akad *murābahah* juga fleksibel bisa digunakan sesuai dengan

kebutuhan nasabah, misalnya untuk pembiayaan konsumtif maupun pembiayaan produktif. Tetapi jika kita melihat atau mengedepankan pada kesesuaian kesyariahnya, pembiayaan produktif akan lebih ideal jika menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Berikut ini peneliti akan menguraikan beberapa pembiayaan yang di ajukan nasabah modal kerja dengan akad *murābahah* di BPRS Madina.

Yang pertama, seorang pedagang pisang molen di wilayah Pasar Mangiran yang membutuhkan pembiayaan untuk pengembangan usahanya yaitu membuka cabang baru dan membutuhkan gerobak untuk berdagang. Beliau mengajukan pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* sebesar Rp. 4.000.000. Pihak BPRS akan menganalisis dan mensurvey kelayakan pemberian pembiayaan pada nasabah tersebut, setelah dinyatakan layak untuk dibiayai pihak BPRS dan Nasabah akan melakukan negosiasi atau tawar menawar mengenai margin yang akan diterima. Setelah disepakati oleh kedua belah pihak, maka dari jumlah pembiayaan yang di ajukan dengan jangka waktu 12 bulan didapatkan margin sebesar Rp. 40.000. Kemudian pihak BPRS menyerahkan uang kepada calon nasabah untuk membeli barang tersebut sebesar Rp. 4.000.000 dan nasabah harus membayar angsuran sebesar Rp. 373.333/bulan selama 12 bulan. Dalam kasus ini pembelian barang (gerobak) dibeli langsung oleh nasabah, pihak



BPRS juga melakukan pengecekan secara langsung barang yang dibeli oleh nasabah beserta bukti kwitansi pembelian barangnya. Maka objek akad dalam kasus ini adalah jelas.

Yang kedua, seorang pengusaha sandal kulit di wilayah Keparakan, Mergangsan yang membutuhkan pembiayaan untuk tambahan modal pembelian bahan produksi. Beliau mengajukan pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* sebesar Rp. 10.000.000. Pihak BPRS akan menganalisis dan mensurvey kelayakan pemberian pembiayaan pada nasabah tersebut, setelah dinyatakan layak untuk dibiayai pihak BPRS dan Nasabah akan melakukan negosiasi atau tawar menawar mengenai margin yang akan diterima. Setelah disepakati oleh kedua belah pihak, maka dari jumlah pembiayaan yang di ajukan dengan jangka waktu 36 bulan didapatkan margin sebesar Rp. 100.000. Kemudian pihak BPRS menyerahkan uang kepada calon nasabah untuk membeli barang tersebut sebesar Rp. 10.000.000 dan nasabah harus membayar angsuran sebesar Rp. 377.777/bulan selama 36 bulan. Dalam kasus ini pembelian bahan produksi yang dibutuhkan dibeli langsung oleh nasabah di damping pihak marketing BPRS yang melihat langsung proses pembelian barang yang dibeli oleh nasabah. Kemudian bukti berupa kwitansi pembelian barang tetap di lampirkan untuk pihak BPRS. Maka objek akad dalam kasus ini adalah jelas.

Berdasarkan contoh transaksi pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* di atas, maka peneliti akan menganalisis penerapan akad *murābahah* di BPRS Madina apakah sudah sesuai dengan ketentuan syari'at yang berlaku atau belum.

#### 1) Analisis Rukun jual beli

Dalam rukun jual beli Murabahah diharuskan adanya pelaku transaksi (penjual dan pembeli), adanya objek (barang dan harga) yang diperjualbelikan pernyataan (ijab qabul) serta tujuan akad. Analisis rukun jual beli terhadap penerapan akad murabahah pada pembiayaan modal kerja dalam contoh transaksi pembiayaan di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Pelaku transaksi atau pihak-pihak yang terkait dalam akad, yaitu pihak BPRS Madina sebagai penjual (bai') dan calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan sebagai pembeli adalah penjual pisang molen dan pengusaha sandal kulit.
- b. Objek atau barang disini merupakan barang yang diperjualbelikan, yaitu barang yang dibutuhkan oleh calon anggota untuk modal kerja. Objek akad dalam kasus ini adalah berupa tambahan modal untuk usaha seperti pembelian gerobak dan pembelian barang produksi.
- c. Pernyataan kehendak disini dinyatakan dengan pengajuan permohonan pembiayaan untuk modal kerja yang dilakukan

oleh calon nasabah kepada BPRS Madina, dan dengan ditanda tangannya surat akad murabahah oleh kedua belah pihak, yaitu Nasabah dan BPRS Madina.

- d. Tujuan akad disini sudah jelas karena pada saat calon nasabah melakukan permohonan pembiayaan dijelaskan tujuan penggunaan dari pembiayaan tersebut. Akad yang diterapkan pun disesuaikan dengan kebutuhan tiap nasabah sehingga mempermudah transaksi pembiayaan.

Dari analisis diatas dapat dilihat bahwa penerapan akad *murābahah* di BPRS Madina sudah memenuhi ketentuan yang sah dari rukun *murābahah* dalam hukum Islam. Hal ini dibuktikan dengan adanya para pihak yang melakukan akad, objek akad, ijab qabul dan tujuan akad yang jelas dalam penerapan akad *murābahah* di BPRS Madina. Jadi penerapan akad *murābahah* pada pembiayaan modal kerja di BPRS Madina sudah sesuai dengan ketentuan rukun syariah.

## 2) Analisis syarat terbentuknya jual beli

Dalam menjalankan akad, rukun dan syarat merupakan hal penting yang harus dipenuhi agar akad tersebut dinyatakan sah dan dapat dilaksanakan menurut hukum syari'ah. Rukun dalam sebuah akad harus memenuhi syarat-syarat yang terkait dengan rukun-rukun tersebut agar tidak melanggar ketentuan syari'ah yang ada. Oleh karena itu selanjutnya peneliti akan menganalisis

syarat rukun dari penerapan akad *murābahah* pada pembiayaan modal kerja di BPRS Madina yang diuraikan sebagai berikut:

a. Pelaku transaksi (calon nasabah dan BPRS Madina)

Syarat yang harus dipenuhi dari pihak yang menjalankan transaksi adalah seseorang yang sudah dewasa, berakal sehat atau mummyyiz (orang yang bisa membedakan antara yang baik dan buruk serta dapat dikenai hukum). Yang menjalankan transaksi dalam kasus ini adalah pihak BPRS Madina (penjual) dan calon nasabah yang mengajukan pembiayaan *murābahah* untuk modal kerja yaitu penjual pisang molen dan pengusaha sandal kulit (pembeli). Kedua belah pihak sudah memenuhi syarat melakukan transaksi. Hal ini ditunjukkan dengan BPRS Madina merupakan lembaga keuangan syari'ah yang mempunyai kemampuan untuk bertransaksi dan mempunyai badan hukum. Sedangkan penjual pisang molen dan pengusaha sandal kulit (pembeli) ditunjukkan dengan dipenuhinya syarat permohonan pembiayaan berupa foto copy KTP suami istri dimana calon anggota sudah menikah, fotocopy berkas penting lainnya, memiliki usaha yang dijalankan, mampu bertransaksi dan mummyyiz. Sehingga pihak BPRS Madina dan calon nasabah sudah memenuhi syarat pelaku transaksi dan bisa dijatuhi hukum baik secara hukum

maupun syari'ah yang berlaku. Dimana terbilang dimana ada penjual dan ada pembeli, jadi tidak ada keputusan sepihak karena keduanya sudah saling sepakat.

b. Objek akad (pembelian barang modal kerja)

Syarat dan ketentuan objek akad dalam murabahah diantaranya adalah :

1) Objek ada pada waktu akad

Dalam transaksi ini objek yang dibutuhkan memang belum ada atau tidak ada pada pihak BPRS Madina. Karena untuk pembelian barang, pihak BPRS memberikan kuasa langsung kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkannya kepada pihak *supplier*. Hal ini dikarenakan BPRS Madina lebih banyak menerapkan akad *murābahah* dengan kuasa akad wakalah. Lain halnya ketika pihak BPRS melakukan akad *murābahah* murni, objek akan disediakan pada waktu akad berlangsung. *Murābahah* murni jarang di gunakan karena pihak BPRS menghindari ketidaksesuaian permintaan barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

2) Objek dapat ditransaksikan

Objek dapat ditransaksikan apabila objek tersebut tidak bertentangan dengan transaksi dan harus bernilai. Objek

akad disini berupa benda, yaitu untuk pembelian gerobak dan juga bahan produksi. Objek tersebut tidak bertentangan dengan transaksi dan memiliki nilai karena merupakan barang yang sudah dimiliki oleh nasabah dan akan digunakan untuk pengembangan usahanya.

3) Objek tertentu atau dapat ditentukan

Dalam transaksi ini pihak BPRS dan pihak nasabah menentukan objek yang bisa ditransaksikan. Misalnya dalam pembiayaan modal kerja, objek yang ditentukan adalah yang berkaitan dengan kebutuhan modal kerja usaha nasabah. Seperti objek yang diajukan nasabah untuk pembelian gerobak dan juga bahan produksi, objek tersebut diperbolehkan karna sesuai dengan ketentuan transaksi pembiayaan modal kerja.

4) Tidak bertentangan dengan ketentuan syariah

Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, pihak BPRS harus memperhatikan jenis usaha dan objek yang dibutuhkan, sesuai atau tidak dengan ketentuan syariah. Pada penerapannya BPRS Madina sudah sesuai dalam memberikan pembiayaan modal kerja, karena jenis usaha yang dijalankan merupakan usaha halal (usaha pisang molen dan sandal kulit), serta objek yang di butuhkan nasabah tidak mengandung unsur haram yang

dilarang (gerobak untuk berdagang dan pembelian bahan produksi kulit)

Dari analisis diatas dapat dilihat bahwa syarat terbentuknya akad belum seluruhnya terpenuhi dikarenakan syarat objek akad dalam transaksi ini ada yang belum terpenuhi. Hal ini karena BPRS Madina memang jarang menerapkan *murābahah* murni, mereka lebih banyak menerapkan akad *murābahah* dengan kuasa akad *wakālah*. Maka dari itu selanjutnya peneliti menganalisa penerapan akad *murābahah* dengan kuasa akad *wakālah*.

Seluruh pembiayaan konsumtif maupun produktif yang menggunakan akad *murābahah* di BPRS Madina selalu diikuti dengan kuasa akad *wakālah* dengan tujuan untuk memberi kuasa kepada nasabah dalam membeli barang yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. BPRS Madina Mandiri Sejahtera merupakan salah satu Lembaga Keuangan Syariah yang segala bentuk transaksi kegiatannya mengikuti ketentuan dan hukum syariah yang berlaku. Ketentuan yang digunakan disini adalah Fatwa DSN MUI dan arahan DPS yang berfungsi sebagai pengawas terhadap produk-produk lembaga keuangan.

Secara fiqih Islam dalam akad *murābahah*, baik pada saat transaksi maupun tidak, penjual memang seharusnya sudah memiliki persediaan barang untuk di *murābahahkan*. Namun,

merujuk pada Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 ketentuan pertama poin 4 “*bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba*”. Dalam hal ini, BPRS akan menyediakan barang atau melakukan pemesanan barang sesuai dengan kualifikasi yang diinginkan nasabah dengan cara yang dikenal dengan indent, dimana BPRS menyediakan barang berupa motor. Namun, pada implementasinya indent (*murābahah* murni) jarang dilakukan oleh pihak BPRS Madina. BPRS Madina lebih sering melakukan pembiayaan *murābahah* dengan kuasa akad *wakālah* dimana BPRS memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dalam hal ini posisi BPRS Madina bukanlah sebagai penjual murni yang memiliki persediaan barang atau komoditi sebelum melakukan akad *murābahah* murni dengan nasabah. BPRS Madina hanya sebagai lembaga intermediasi atau perantara antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana.

Dalam pelaksanaan akad *wakālah* di BPRS Madina merujuk pada peraturan fatwa *murābahah* DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 ketentuan pertama poin 9 “*jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murābahah harus dilakukan setelah*



*barang, secara prinsip, menjadi milik bank*". Kalimat "secara prinsip" pada Fatwa DSN diartikan apabila pihak BPRS telah meminta RAB (Rencana Anggaran Belanja) kepada nasabah dan melakukan konfirmasi pembelian barang yang diinginkan nasabah kepada *supplier*, maka secara prinsip dimaknai bahwa BPRS telah melakukan pembelian barang. Walaupun pihak BPRS belum murni melakukan transaksi pembelian barang dan belum terdapat aliran dana kepada *supplier*, namun BPRS sudah berkomitmen untuk melakukan pembayaran uang pembelian barang kepada *supplier* yang diwakilkan kepada nasabah.

Terkait akad *wakālah* yang digunakan pada pembiayaan modal kerja di BPRS Madina Mandiri Sejahtera merujuk pada Fatwa DSN No.10/DSNMUI/IV/2000 bagian ketetapan kedua poin 3 terkait hal-hal yang diwakilkan "diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili". BPRS Madina tidak selalu melakukan konfirmasi kepada *supplier* atau pihak ke 3 terkait pembelian barang nasabah, namun untuk beberapa pembelian barang pihak BPRS ikut mendampingi nasabah secara langsung. Selain itu nasabah juga diminta untuk menyerahkan RAB (Rencana Anggaran belanja) dan wajib menyertakan bukti kwitansi pembelian setelah melakukan pembelian barang. Hal ini merupakan salah satu bentuk untuk memastikan objek akad

jelas dan tidak asal, selain itu sebagai pengawasan kepada nasabah yang diikuti dengan ketentuan fatwa yang berlaku untuk menghindari terjadinya penyalahgunaan dana yang telah dicairkan kepada nasabah.

Berdasarkan fakta yang terjadi dilapangan, penyertaan kuasa akad *wakālah* pada pembiayaan dengan akad *murābahah* di BPRS Madina adalah sebagai bukti bahwa telah dikuasakan kepada nasabah untuk dapat membeli barang yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Pada pembiayaan modal kerja ini nasabah tidak menerima pencairan dalam bentuk barang yang diinginkan akan tetapi pencairan dalam bentuk uang. Dilihat dari analisis diatas bahwa transaksi pembiayaan modal kerja akad *murābahah* dengan penyertaan akad *wakālah* secara prosedur dan prinsip sudah mengikuti ketetapan fatwa keduanya dengan sesuai.

**b. Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi diterapkannya pembiayaan murabahah untuk pembiayaan modal kerja di BPRS Madina**

Seperti yang kita ketahui bahwa akad *murābahah* merupakan akad yang lebih unggul dan lebih banyak digunakan bila dibandingkan dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Padahal bila dilihat dari kebutuhan nasabah, pembiayaan produktif juga banyak diminati oleh nasabah, maka seharusnya pembiayaan dengan

akad *mudharabah* dan *musyarakah* juga banyak diminati. Produk bagi hasil ini memang lebih dianjurkan untuk digunakan di bank maupun BPRS, karena akan membentuk karakteristik dasar perbankan syariah itu sendiri. Produk bagi hasil juga merupakan pembeda bank syariah dengan bank konvensional. Oleh karena itu, produk pembiayaan dengan sistem bagi hasil diharapkan menjadi pembiayaan utama atau menjadi dasar atas penerapan prinsip syariah dalam perbankan

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan margin dan bagi hasil adalah Komposisi pendanaan, Tingkat Persaingan, Resiko Pembiayaan, Jenis Nasabah, Kondisi perekonomian dan Tingkat Keuntungan yang diharapkan Bank.

#### 1) Komposisi pendanaan

Penentuan keuntungan (margin/bagi hasil) pada BPRS Madina dalam pembiayaan dinilai sudah kompetitif. Walaupun margin yang diambil terbilang kecil, tetapi BPRS Madina berusaha menerapkan prinsip keadilan sesuai syariah. Karena menurut mereka adanya tawar-menawar dalam menentukan margin merupakan cermin pembeda antara sistem syariah dan konvensional dimana tidak ada pemaksaan dalam membayar angsuran.

#### 2) Tingkat persaingan

Dalam mengambil keuntungan BPRS Madina mengacu pada jumlah pembiayaan yang diajukan, jenis usaha nasabah dan kemampuan bayar nasabah yang lebih tepat bila menggunakan margin daripada bagi hasil. Tingkat persaingan yang longgar juga bisa menguntungkan bagi BPRS Madina sendiri, meskipun margin yang ditetapkan tidak terlalu tinggi bahkan terbilang rendah namun menguntungkan membuat banyak nasabah melakukan pembiayaan.

### 3) Resiko pembiayaan

BPRS Madina tentu menghindari resiko-resiko pembiayaan yang berpengaruh besar terhadap operasional BPRS itu sendiri. Maka, untuk menghindari hal tersebut BPRS Madina lebih banyak menerapkan akad *murābahah* (margin/keuntungan) dibanding dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah* (bagi hasil) yang dikenal memiliki resiko yang tinggi pada pembiayaan yang dilakukan khususnya pada produk modal kerja ini. Hal ini bisa dilihat pada tabel komposisi pembiayaan yang diberikan BPRS Madina, dimana akad yang paling unggul adalah akad *murābahah*.

### 4) Jenis nasabah

Jenis nasabah tentu berpengaruh terhadap penentuan sistem margin maupun bagi hasil. Untuk jenis usaha besar seperti proyek, BPRS Madina akan menerapkan sistem bagi hasil karena melihat jenis nasabah dan usaha yang memungkinkan. Namun, untuk usaha yang terbilang masih kecil seperti warung klontong BPRS Madina akan menerapkan sistem margin/keuntungan. Hal ini tentu dipertimbangkan lebih dulu melihat dari jenis usaha dan kemampuan nasabah dalam melaksanakan pembiayaannya.

#### 5) Kondisi Perekonomian

Dalam mengambil margin/bagi hasil, BPRS tentu harus melihat bagaimana kondisi usaha yang dijalankan nasabah. Untuk itu pihak *marketing* di BPRS Madina melakukan analisis pembiayaan dengan teliti untuk mengetahui lebih dalam tentang usaha yang dimiliki nasabah. Maka untuk menghindari resiko yang tidak diinginkan, jumlah margin yang diambil BPRS Madina tidak pernah terlalu besar, hal ini ditentukan berdasarkan usaha nasabah yang terbilang masih dalam pengembangan usaha. Jadi BPRS Madina tidak hanya fokus pada keuntungan saja, namun juga pada kondisi perekonomian nasabah.

#### 6) Tingkat Keuntungan yang diharapkan Bank.

Dalam melakukan pembiayaan dan transaksi lainnya, setiap bank tentu mengharapkan keuntungan yang bisa mengembangkan operasional bank itu sendiri. Maka margin yang ditentukan sudah pasti atas pertimbangan dan pasti memberi keuntungan pada bank, seperti di BPRS Madina yang memiliki margin relative rendah. Walaupun margin yang ditetapkan rendah, BPRS Madina tetap mendapatkan keuntungan sesuai yang diharapkan. Hal ini didukung oleh banyaknya nasabah yang melakukan pembiayaan di BPRS Madina.

Sesuai dengan hasil wawancara didapatkan juga beberapa faktor lainnya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi diterapkannya akad *murābahah* untuk pembiayaan modal kerja di BPRS Madina berdasarkan hasil wawancara terbagi menjadi 2 yaitu:

1. Faktor Internal

Faktor internal ini merupakan faktor-faktor yang dampaknya sangat berpengaruh terhadap berjalannya operasional di BPRS dan penilaian kesehatan BPRS. Salah satu faktor internal pada BPRS Madina adalah risiko yang tinggi dari pembiayaan bermasalah dalam pembiayaan bagi hasil (akad *mudharabah* dan *musyarakah*). Risiko yang tinggi ini juga berpengaruh pada komponen pembiayaan modal kerja, diantaranya:

a. *Non Performing Finance* (NPF)

NPF atau kredit bermasalah di BPRS Madina dibagi menjadi 4 yaitu pembiayaan lancar, pembiayaan kurang lancar, pembiayaan diragukan, dan pembiayaan macet. Ketika nasabah menggunakan akad mudharabah dan musyarakah lalu mengalami pembiayaan bermasalah atau macet maka akan terlihat jelas pengaruhnya pada tingginya NPF. Misalnya nasabah tidak melakukan angsuran selama 1 bulan atau dibawah 80%, maka pembiayaan ini sudah masuk kategori kurang lancar yang berakibat pada kenaikan NPF BPRS itu sendiri. Dengan tingginya NPF karena pembiayaan bermasalah tadi, menunjukkan bahwa kinerja BPRS atas kualitas pembiayaannya semakin buruk. Selain NPF, beban Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP) juga akan bertambah besar. Seperti pernyataan pada Pasal 26, Salinan Peraturan OJK No. 31/POJK 05 2014 menjelaskan bahwa perusahaan syariah wajib membentuk cadangan PPAP, dengan adanya aturan tersebut dijelaskan pula bahwa semakin tinggi risiko dana yang disalurkan BPRS tidak dapat kembali semakin naik beban PPAPnya.

## b. Tingkat Likuiditas

Pembiayaan likuiditas umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat adanya ketidaksesuaian antara *cash flow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Sehingga bila BPRS melakukan pembiayaan dengan *akad mudharabah* maupun *akad musyarakah* dan pembiayaan itu ternyata mengalami macet akan berpengaruh terhadap likuiditas BPRS itu sendiri. Dana yang seharusnya di putar harus berhenti di nasabah yang pembiayaannya mengalami permasalahan. *Cash flow* yang seharusnya masuk ke BPRS menjadi tidak lancar bahkan tidak masuk, sehingga margin/pendapatan BPRS berkurang.

## 2. Faktor Eksternal

Selain faktor internal, BPRS Madina memiliki faktor eksternal mengapa lebih banyak diterapkannya akad murabahah dibandingkan dengan *mudharabah* dan *musyarakah*. Yang termasuk dalam faktor eksternal yaitu:

### a. Resiko murabahah lebih kecil

Bila pada faktor eksternal resiko pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* terbilang tinggi, pada akad *murābahah* justru sebaliknya. Resiko *murābahah* di nilai lebih kecil karena perhitungannya mudah dan



margin/keuntungan pada akad *murābahah* sudah pasti, sehingga pihak BPRS maupun nasabah sudah mengetahui jumlah pendapatan dan jumlah yang harus dibayar. Margin yang ditentukan oleh BPRS Madina rata-rata hanya 1% dari jumlah pembiayaan yang diajukan. Rendahnya margin yang ditentukan diikuti juga dengan rendahnya resiko yang diterima BPRS Madina, selain itu nasabah juga merasa diuntungkan dengan rendahnya tingkat margin tersebut. Sedangkan pada akad *mudharabah* dan *musyarakah* pihak BPRS tidak bisa memastikan bagi hasil yang akan diterima, karena perhitungan pada akad *mudharabah* lebih sulit dengan melihat laporan keuangan pada usaha nasabah yang terkadang juga tidak sesuai. Inilah faktor utama *murābahah* lebih diminati daripada akad *mudharabah* maupun *musyarakah*.

b. Murabahah lebih mudah dan simple

Banyaknya kriteria nasabah yang tidak mau ribet/berbelit-belit dalam melakukan transaksi di BPRS membuat nasabah maupun pihak BPRS lebih memilih akad *murābahah*. Dengan menggunakan akad murabahah nasabah hanya perlu datang langsung ke BPRS, lalu menyebutkan apa yang dibutuhkan,

kemudian nasabah mengikuti dan melengkapi persyaratan mudah yang ada di BPRS kemudian pihak marketing akan melakukan survey langsung untuk melihat kelayakan nasabah. Untuk nasabah-nasabah kalangan biasa pelaksanaan akad *murābahah* lebih cocok dan lebih mudah dijalankan dibandingkan akad lainnya.

c. Murabahah lebih efektif

Akad *murābahah* lebih efektif diterapkan karena *murābahah* bisa digunakan untuk kebutuhan apapun (konsumtif maupun produktif), seperti penyediaan barang konsumtif, kebutuhan modal kerja, renovasi rumah dan lainnya. Sedangkan pada akad mudharabah atau musyarakah dinilai kurang efektif karena dianggap kurang praktis dan hanya bisa membantu pada usaha-usaha produktif tidak keseluruhan. Karena pada praktiknya melihat dari jenis usaha nasabah dan pembiayaan yang diajukan lebih banyak untuk pembiayaan modal kerja pada persediaan barang untuk usahanya, maka akad *murābahah* di nilai lebih efektif.

d. Murabahah lebih familiar

Kurangnya pemahaman nasabah terhadap perbedaan konvensional dan syariah, serta akad-akad yang

disediakan oleh lembaga keuangan syariah membuat murabahah lebih familiar untuk nasabah. Nasabah kadang menganggap sistem bagi hasil yang ada di syariah sama saja dengan sistem bunga yang ada di konvensional. Dengan menggunakan akad *murābahah* masyarakat lebih paham akan system syariah, karena pihak BPRS menyebutkan harga pembelian dan mengambil keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama. Seperti di BPRS Madina ini, nasabah melakukan negosiasi kepada BPRS untuk margin yang ditentukan, setelah adanya diskusi dan kesepakatan maka margin yang ditentukan tidak memberatkan satu sama lain. Disini ditunjukkan kesyariahan transaksi melalui sikap adil yang tidak membebani pihak nasabah.

e. Laporan Keuangan

Nasabah yang menjalankan pembiayaan dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah* diwajibkan membuat laporan keuangan untuk melihat pendapatan usaha nasabah sehingga bisa ditentukan bagi hasil antara nasabah dan BPRS. Namun, banyaknya nasabah yang tidak tahu atau kurang paham tentang cara pelaporan keuangan yang benar dapat menghambat BPRS dalam memantau usaha nasabahnya. Meskipun pihak BPRS

bisa memberi arahan dan membantu dalam pembuatan laporan, hal ini tentu membutuhkan waktu yang lebih banyak dan pihak marketing juga harus mengontrol lebih ekstra. Nasabah juga seringkali tidak mau ditawarkan untuk membuat laporan karna terlalu berbelit-belit dan sulit dipahami. Sehingga pada situasi seperti ini BPRS lebih memilih untuk menerapkan akad *murābahah*, agar pembiayaan bisa tetap berjalan.

f. Kondisi Nasabah dan Jenis Usaha

Jenis nasabah dan usaha yang mengajukan pembiayaan pada BPRS Madina tentunya beragam. Ada nasabah yang memiliki usaha yang besar dan kuat, adapula nasabah yang terbilang masih biasa. Maka pihak BPRS harus menyesuaikan kondisi nasabah serta jenis usahanya dengan akad yang akan diterapkan. Akad *murābahah* merupakan akad yang bisa digunakan untuk kondisi nasabah dan jenis usaha apapun. Seperti pada nasabah BPRS Madina, banyaknya permintaan pembiayaan modal kerja dengan usaha yang beragam membuat BPRS harus memastikan akad yang sesuai. Pada usaha-usaha yang dinilai masih biasa seperti warung klontong, grosiran dan toko BPRS akan menerapkan akad *murābahah*. Sementara untuk usaha-

usaha proyek atau usaha yang lumayan besar keuntungannya BPRS berani untuk menerapkan akad *mudharabah* maupun *musyarakah* dilihat dari kondisi nasabahnya itu sendiri. Banyaknya penggunaan akad murabahah ini juga dikarenakan akad murabahah bisa menyesuaikan dan masuk pada kondisi nasabah dan jenis usaha apapun.