

**OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN LABA DAN
MARKET SHARE**

(Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)

SKRIPSI



Oleh

LAYLA NURRACHMI

NIM : 15520043

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

**OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN LABA DAN
MARKET SHARE
(Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh

LAYLA NURRACHMI

NIM : 15520043

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**

LEMBAR PERSETUJUAN

**OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN LABA DAN
MARKET SHARE**

(Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)

SKRIPSI

Oleh

LAYLA NURRACHMI
NIM: 15520043

Telah disetujui 15 April 2019

Dosen Pembimbing,



Zuraidah, SE., MSA
NIP : 19761210 200912 2 001

Mengetahui:
Ketua Jurusan,



Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA
NIP : 19720322 200801 2 005

LEMBAR PENGESAHAN

OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DALAM MENINGKATKAN LABA DAN *MARKET SHARE*

(Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)

SKRIPSI

Oleh

LAYLA NURRACHMI

NIM : 15520043

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Pada 17 Mei 2019

Susunan Dewan Penguji

1. Ketua

Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA :
NIP : 19761019 200801 2 011

Tanda Tangan

()

2. Dosen Pembimbing / Sekretaris

Zuraidah., SE., MSA :
NIP : 19761210 200912 2 001

()

3. Penguji Utama

Dr. H. Ahmad Djalaludin, Lc., MA :
NIP : 19730719 200501 1 003

()

Disahkan Oleh:
Ketua Jurusan,



Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA
NIP : 19720322 200801 2 005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Layla Nurrachmi
NIM : 15520043
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universtas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN LABA DAN MARKET SHARE (STUDI PADA PT BANK BRISYARIAH CABANG MALANG SOEKARNO HATTA) adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 1 Mei 2019

Hormat saya,



Layla Nurrachmi

NIM:15520043

HALAMAN PERSEMBAHAN

Sujud syukurku kupersembahkan kepadaMu ya Allah, Tuhan yang Maha Agung dan Maha Tinggi. Atas takdirmu saya dapat menjadi orang yang bermanfaat, berilmu, beriman dan bersabar. Semoga keberhasilan ini menjadi langkah awal saya untuk meraih cita-cita saya dimasa depan.

Dengan ini kupersembahkan skripsi ini untuk:

Orangtua tercinta dan tersayang (Umi, Abah dan Ayah), terimakasih atas segala motivasi, kasih sayang dan do'a yang tak pernah berkesudahan demi kesuksesan anakmu ini. Apa yang saya dapatkan hari ini, belum mampu membayar semua kebaikan, keringat dan juga perngorbanan kalian. Dan semoga saya dapat membahagiakan kalian.

Untuk adik-adikku, tiada waktu yang paling berharga dalam hidup selain menghabiskan waktu dengan kalian. Walaupun saat dekat kita sering bertengkar, tapi saat jauh kita saling merindukan. Terimakasih untuk semangat dari kalian, semoga awal dari kesuksesan saya ini dapat membanggakan kalian.

Terimakasih juga untuk seluruh keluarga yang telah banyak membantu, mendo'akan dan memberikan semangat untuk saya selama masa studi.

Seluruh guru-guru yang telah memberikan ilmu dan medo'akan hingga sampai di titik ini. Kepada Dosen Pembimbing saya Ibu Zuraidah, SE., MSA yang paling baik dan bijaksana, terimakasih karena telah menjadi orang tua kedua saya di kampus. Terimakasih atas bantuannya, nasehatnya, dan ilmunya selama ini dilimpahan pada saya dengan rasa tulus dan ikhlas

Seluruh sahabat dan teman-teman yang telah memberikan do'a dan semangat nya yang luar biasa, sampai saya bisa menyelesaikan skripsi ini.

HALAMAN MOTTO

“Balas dendam terbaik adalah menjadikan dirimu lebih baik”

(Ali Bin Abi Thalib)



KATA PENGANTAR



Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “ Optimalisasi Bagi hasil pada Produk Pembiayaan *Mudharabah* dalam meningkatkan Laba dan *Market Share* (Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Zuraidah, SE., MSA selaku dosen pembimbing skripsi.
5. Ibu Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA. Selaku ketua Laboratorium Akuntansi
6. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
7. Orang tua, adik, serta seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan secara moril dan spiritual.
8. Pimpinan dan seluruh karyawan PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta yang telah memberikan izin penelitian dan membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.

9. Teman-teman ekonomi angkatan 2015 yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
10. Semua anggota ASLAB 2015 (Rina, Ifa, Nayli, Ima, Anggi, Lia, Isma, Merinda, Hafid) yang telah memberikan dukungan motivasinya.
11. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Aamiin ya Robbal ‘Alamiin.

Malang, 01 Mei 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK(Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, dan Bahasa Arab)	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian	8
1.4. Manfaat Penelitian	9
 BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu.....	11
2.2 Kajian Teoritis	16
2.2.1 Teori Bagi Hasil	16
2.2.1.1 Bagi Hasil dalam Perspektif Islam	18
2.2.1.2 Perhitungan Bagi Hasil.....	20
2.2.2 Pembiayaan Akad <i>Mudharabah</i>	22
2.2.3 Laba.....	31
2.2.3.1 Laba dalam Perspektif Islam	31
2.2.4 <i>Market Share</i>	35
2.3 Kerangka Berfikir.....	37
 BAB III METODE PENELITIAN	
3. 1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	39
3. 2 Lokasi Penelitian	39
3. 3 Subyek Penelitian	39
3. 4 Data dan Jenis Data	40
3. 5 Teknik Pengumpulan Data	41
3. 6 Analisis Data	42

BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian	45
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	45
4.1.1.1 Sejarah PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta	45
4.1.1.2 Visi dan Misi PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta	47
4.1.1.3 Struktur Organisasi PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta	48
4.1.1.4 Ruang Lingkup PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta	50
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	52
4.2.1 Penerapan Bagi Hasil Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i> PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.....	52
4.2.1.1 Pembiayaan <i>Mudharabah</i> di PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.....	52
4.2.1.2 Kendala PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam Melaksanakan Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	58
4.2.1.3 Penerapan Bagi Hasil Pembiayaan <i>Mudharabah</i> PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.....	63
4.2.2 Optimalisasi Bagi Hasil pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.....	68

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan.....	78
5.2 Saran	79

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 <i>Market Share</i> Perbankan Syariah.....	6
Tabel 2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu.....	11
Tabel 2.2 Perbedaan Bunga dan bagi Hasil	19
Tabel 4.1 Pemegang Saham PT Bank BRISyariah	46
Tabel 4.2 Portofolio Pembiayaan BUS dan UUS Tahun 2016-2018.....	58
Tabel 4.3 Total Pendapatan PT Bank BRISyariah Tahun 2016-2018	59



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	24
Gambar 2.2 Kerangka Berfikir Penelitian.....	38
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta	49
Gambar 4.2 Skema Prosedur Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	56
Gambar 4.3 Penerapan Bagi Hasil <i>Mudharabah</i> PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.....	63
Gambar 4.4 Skema Pembagian Nisbah <i>Mudharabah</i>	65



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara
Lampiran 2	Hasil Wawancara
Lampiran 3	Display data
Lampiran 4	<i>Snapshot Perbankan Syariah</i>
Lampiran 5	Laporan Keuangan
Lampiran 6	Surat Keterangan Penelitian



ABSTRAK

Layla Nurrachmi. 2019, SKRIPSI. Judul: “Optimalisasi Bagi Hasil pada Produk Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Laba dan *Market Share* (Studi Pada PT bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)”

Pembimbing : Zuraidah, SE., MSA

Kata Kunci : Optimalisasi, Bagi Hasil, Pembiayaan *Mudharabah*,Laba, *Market Share*

Dalam akuntansi syariah diharuskan menerapkan prinsip syariah salah satunya adalah tidak diperbolehkan adanya bunga karena termasuk dalam kategori Riba, sehingga dibentuklah perbankan syariah yang menggunakan sistem bagi hasil, salah satunya pada pembiayaan *mudharabah*, yang merupakan *core product* dari perbankan syariah. Tetapi pada kenyataannya pada laporan keuangan pada statistik perbankan syariah pendapatan dan *market share* pembiayaan *mudharabah* memiliki proporsi paling rendah, sehingga perlu adanya optimalisasi bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* untuk dapat meningkatkan laba dan *market share*.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan mengambil lokasi penelitian di PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta. Data yang diambil peneliti menggunakan teknik wawancara dan data sekunder lainnya, yang kemudian peneliti melakukan analisis data dan menginterpretasikan data yang diperoleh.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam menerapkan prinsip bagi Hasil telah sesuai dengan aturan Fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000, akan tetapi pembiayaan *mudharabah* bukan menjadi *core product* karena lebih banyak menggunakan pembiayaan *musyarakah* dan *murabahah*. Upaya optimalisasi yang telah dilakukan belum sepenuhnya optimal, cara lain yang dapat dilakukan adalah dengan pemberian insentif yang adil pada nasabah yang melaporkan usahanya dengan jujur. Jika hal tersebut dapat diterapkan maka laba akan mengalami peningkatan sehingga *market share* pembiayaan *mudharabah* juga akan meningkat.

ABSTRACT

Layla Nurrachmi. 2019. *THESIS*. Title: "*Optimizing for results on Mudharabah Financing Products to increase Profits and Market Share (Study On PT bank BRISyariah Malang Soekarno-Hatta)*"

Supervisor : Zuraidah, SE., MSA

Key Words : Optimization, Mudharabah Financing, For The Results, Profit, Market Share

Sharia in accounting are required to apply Sharia principles one is not allowed the existence of interest because it belongs in the category of usury, so that an Islamic banking system for the results, one of them on mudharabah financing, which is the core product of Sharia banking. But in fact the financial report on the statistics on Islamic banking income and market share of financing has the lowest proportion of mudharabah, so the need for optimization of mudharabah financing products for the results to be upgrades its profit and market share.

This research is qualitative research by taking the location of research in PT Bank BRISyariah Malang Soekarno-Hatta. Data taken researchers use interview techniques and other secondary data, the researchers then perform data analysis and interpret the data obtained.

The results of this research show that at PT Bank BRISyariah Malang branch Soekarno Hatta in applying the principle for the outcome has been in accordance with the rules of Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000, but Mudharabah financing is not a core product Because there are more uses for Mutanaqisah and Murabahah financing. The optimization efforts that have been done are not fully optimal, another way that can be done is to give fair incentives to customers who report their business honestly. If it can be applied then profit will increase so that the market share financing Mudarabah will also increase.

المستخلص

ليلى نور رحمي. 2019، بحث جامعي. العنوان: "إكمال تقاسم الأرباح في نتاج التمويل المضاربة في ترقية الأرباح وسوق الأسهم (دراسة في شركة BRI شريعة فرع مالانج سوكارنو هاتا)"

المشرفة: زريدة، الماجستير

الكلمات المفتاحية: إكمال، تقاسم الأرباح، تمويل المضاربة، الربح، سوق الأسهم

ففي الحسابية الشرعية، يجب تطبيق المبادئ الشرعية منها عدم جواز الالفوائد البنكية لأنها في ضمن الربا، حتى نشئت البنوك الإسلامية الذي تستخدم نظام تقاسم الأرباح، أحدها في تمويل المضاربة، حيث كان عين النتاج من المصارف الإسلامية. ولكن كان في التقرير المالي من إحصاء المصارف الإسلامية، يكون إيراد تمويل المضاربة وسوق الأسهم في أدنى الدرجة، حتى تحتاج إلى إكمال تقاسم الأرباح من نتاج تمويل المضاربة لترقية الربح وسوق الأسهم.

هذا البحث يعتبر بحثا كيفيا وقع في في شركة BRI شريعة فرع مالانج سوكارنو هاتا ويستخدم طريقة جمع البيانات بالمقابلة والمصادر الثانوية الأخرى، ويتم تحليل تلك البيانات وتطبيقها من قبل الباحثة.

فنتائج البحث تدل على أن تطبيق مبدأ تقاسم الأرباح في في شركة BRI شريعة فرع مالانج سوكارنو هاتا يناسب بالفتوى من مجلس الشريعة الوطني رقم /IV/DSN-MUI/07 2000، ولكن لم يكن نتاج تمويل المضاربة عين النتاج لأنه أكثر استخداما لتمويل المشاركة والمراجعة. والمحاولة في إكمال تقاسم الأرباح المبدولة لم تجر كما يرام. أما الطريقة الأخرى هي بإعطاء الإيراد المعتدل بين العملاء الذين يستقبلون عملهم بصدق. إذا تمكن تطبيق الإيراد فيرتقي عدد الأرباح حتى يرتفع سوق الأسهم من تمويل المضاربة.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Zaman modern saat ini lembaga keuangan bank maupun non bank banyak digunakan oleh masyarakat dalam menunjang kegiatan transaksi keuangan. Seperti kegiatan perdagangan maupun perekonomian. Hal ini sesuai dengan fungsi dari perbankan itu sendiri yaitu menghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat, serta dapat mendukung kelancaran dari mekanisme pembayaran.

Kondisi dalam Prakteknya di lapangan, dalam perbankan konvensional terdapat pembayaran bunga, hal ini dinilai sangat bertentangan dengan prinsip ajaran Islam. Bunga menurut keputusan Fatwa MUI pada tahun 2014 dan berdasarkan sebagian ulama adalah termasuk dalam kategori *riba*. *Riba* ialah seluruh tambahan atas modal atau harta pokok. Dalam islam *Riba* hukumnya adalah haram. Sehingga *Riba* harus dihindari, pada QS. Al-Baqarah/2: 278-279 Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ (٢٧٨) فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا
بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن تُبْتِمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ (٢٧٩)

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.(278) maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya(279)”. (QS. Al-Baqarah: 278-279)

Allah berfirman mengenai keberadaan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan dengan yang ada pada syariat Islam sangat diperlukan. Dalam praktek operasionalnya pada lembaga perbankan syariah pada dasarnya harus menjalankan prinsip-prinsip syariah, hal ini terdapat pada peraturan Bank Indonesia No.10/16/PBI/2008 pasal 2 ayat 3 yang didalamnya dijelaskan dalam memenuhi prinsip-prinsip syariah yang digunakan harus sesuai dengan ketentuan yang ada pada hukum Islam yaitu mengandung prinsip keseimbangan, kemaslahatan, keadilan serta tidak mengandung *maysir*, *gharar*, *zalim*, dan *riba*. (Kurniawan, 2018)

Perkembangan perbankan syariah dapat dibuktikan dengan banyaknya produk yang ditawarkan kepada nasabah. Menurut Rosmiati, dkk (2017) dalam penelitiannya beberapa produk yang diberikan lembaga perbankan syariah untuk nasabah, antara lain pada produk pengumpulan dana, berupa tabungan *mudharabah*, deposito *mudharabah*, dan giro *wadi'ah*, pada produk jasa berupa *al-hawalah*, *al-wakalah*, *kafalah* dan lain sebagainya dan pada produk pembiayaan, berupa *bai' as salam*, *murabahah*, *bai istishna'*, *musyarakah*, *ijarah*, *mudharabah*, hal ini telah diatur pada UU No.10 Tahun 1998 mengenai perbankan syariah yang di dalamnya menjelaskan bahwa perbankan memiliki tiga kegiatan usaha yaitu menghimpun, menyalurkan dana dan memberikan jasa bank yang lainnya.

Fadhila (2015) dalam penelitiannya yang mengungkapkan bahwa dari beberapa produk yang telah diberikan lembaga keuangan syariah bebas dari sistem bunga yaitu berupa produk pembiayaan berupa sistem bagi hasil (*profit*

and loss sharing). Sedangkan menurut Aji (2009) dalam kompasiana menyebutkan bahwa Produk dengan sistem bagi hasil antara bank syariah dengan nasabah sebenarnya merupakan inti dari perbankan syariah yang membedakan dengan perbankan konvensional.

Digunakannya sistem bagi hasil pada Produk yang ditawarkan dapat memberikan suatu solusi yang menguntungkan dari kedua belah pihak yaitu dari sisi perbankan dan sisi masyarakat, karena dalam berproduksi mengutamakan nilai persaudaraan dan kebersamaan, serta dalam melakukan transaksi mengutamakan keadilan, dan menghindari suatu kegiatan yang spekulatif dalam melakukan transaksi keuangan (Bank Indonesia, 2016).

Produk yang menggunakan sistem bagi hasil adalah dari pembiayaan dengan menggunakan akad *Mudharabah*. *Mudharabah* sendiri menurut PSAK 105 ialah suatu bentuk kontrak kerja sama yang terjadi diantara pemilik dana yang disebut dengan *shahibul maal* dengan pengelola dana yang disebut dengan *mudharib* dengan menggunakan sistem bagi hasil yang sudah disetujui oleh pihak yang berakad pada saat melakukan kontrak perjanjian, dan apabila *mudharib* melakukan kelalaian yang dilakukan dengan tidak sengaja maka kerugian ditanggung oleh pemilik dana (IAI,2007).

Adanya pembiayaan dengan akad atau kontrak *mudharabah* dalam perbankan syariah merupakan salah satu wujud dari mekanisme keuangan berdasarkan prinsip syariah yang bertujuan agar dapat menggantikan sistem bunga dalam kegiatan operasionalnya dan sebagai potensi untuk memberdayakan ekonomi. Dengan adanya kerjasama menggunakan akad

mudharabah juga dimaksudkan agar dapat menjalin bentuk kerjasama diantara pemilik dana dan pengelola dana, sehingga bisa meningkatkan perekonomian dari *mudharib* agar lebih sejahtera, dan dapat memberikan kesempatan bagi seseorang untuk dapat mengembangkan usaha yang terkendala oleh faktor modal.

Pembiayaan *mudharabah* dalam perjalanannya belum memberikan suatu kontribusi yang optimal dan maksimal dalam mendukung kemajuan perekonomian sektor riil, karena untuk saat ini masih didominasi oleh pembiayaan *murabahah* yang menggunakan sistem non-bagi hasil. Berdasarkan data statistik perbankan syariah bulan Juni tahun 2018, proporsi pembiayaan untuk produk *murabahah* mencapai 51.77%, sedangkan proporsi untuk produk pembiayaan *mudharabah* sebesar 5.27% (Statistik Perbankan Syariah, 2018). Selain itu, peran bank syariah dinilai belum memberikan suatu kontribusi yang optimal untuk memberdayakan ekonomi umat secara keseluruhan, hal ini terjadi karena pembiayaan yang masih fokus untuk bidang jasa, dimana cenderung lebih menggunakan skema pembiayaan dengan prinsip non-bagi hasil yaitu diketahui mencapai 41.48%, sedangkan pada sektor industri mencapai 7.77% (Statistik Perbankan Syariah, 2018).

Rendahnya proporsi pembiayaan untuk produk *mudharabah* pada perbankan syariah disebabkan oleh beberapa faktor yaitu tingginya risiko yang dihadapi dalam pembiayaan sistem bagi hasil. Selain faktor tersebut terdapat faktor lain yaitu kualitas dan kuantitas dari sumber daya manusia yang belum

cukup memadai dalam melaksanakan sistem bagi hasil, dan sebagian dari nasabah yang sudah terbiasa menggunakan sistem bunga bank (Refky, 2017).

Rudiasa (2014) menjelaskan bahwa beberapa faktor rendahnya pembiayaan bagi hasil disebabkan oleh bank syariah kurang optimal dalam melakukan promosi, selain itu masyarakat juga kurang memahami dari seluk beluk pembiayaan *mudharabah*. Faktor lainnya adalah adanya informasi-informasi yang tidak seimbang antara pihak bank syariah dengan pihak nasabah.

Rendahnya porsi pembiayaan bagi hasil berpengaruh pada keuntungan bersih yang diperoleh oleh perbankan syariah terutama pada produk pembiayaan *mudharabah*, pernyataan ini sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Karimah (2017) yang menjelaskan bahwa pembiayaan bagi hasil memiliki pengaruh positif terhadap laba bank umum syariah di Indonesia. Selain memiliki pengaruh terhadap laba, rendahnya porsi pembiayaan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* juga memiliki pengaruh terhadap *market share* produk pembiayaan *mudharabah* itu sendiri dan tentunya juga akan berdampak pada *market share* pada perbankan syariah. Hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Market Share pada Perbankan Syariah

<i>Market Share</i> Perbankan Syariah	Persentase	Jenis Perbankan Syariah
5,70%	66,22%	Bank Umum Syariah
	31,25%	Unit Usaha Syariah
	2,53%	Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, www.bi.go.id, Juni 2018

Data statistik pada Perbankan Syariah diatas dapat dilihat bahwa *market share* perbankan syariah pada bulan Juni 2018 sebesar 5.70% terhadap perbankan konvensional. Menurut Harjito, Budi, Indriana (2017) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa untuk meningkatkan *market share* dibutuhkan kinerja dari perbankan syariah salah satunya adalah dari *nisbah* bagi hasil. Sehingga diperlukan upaya untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil agar laba dan *market share* meningkat.

Rendahnya pembiayaan bagi hasil pada produk *mudharabah* dapat menggambarkan bahwa bank syariah dalam kegiatan operasinya belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan yang diinginkan. bank syariah yang seharusnya dapat memperbesar pangsa produk dari *mudharabah* dan tidak hanya berfokus pada produk jual beli saja. Seharusnya keunggulan pada bank syariah ada pada produk *mudharabah* dan *musyarakah* karena dapat memberikan perekonomian yang stabil. (Hakim, 2013)

Optimalisasi prinsip bagi hasil pada produk *mudharabah* perlu adanya upaya peningkatan yang lebih, hal ini dikarenakan bentuk kerjasama usaha yang nyata pada bank syariah bisa menjadikan ekonomi maupun sosial pada masyarakat semakin kuat. Oleh sebab itu prinsip bagi hasil dapat menciptakan

terbangunnya kreativitas jika melaksanakan usaha tersebut berdasarkan dengan aturan syariah dan sangat mengutamakan kerjasama sehingga jauh dari hubungan yang bersifat konflik seperti dalam sistem bunga dalam perbankan konvensional (Aji, 2009).

PT Bank BRISyariah dipilih sebagai objek dalam penelitian ini karena PT Bank BRISyariah ialah salah satu perbankan syariah yang terus mengalami kemajuan, hal ini dapat dibuktikan dengan BRI Syariah pada saat ini menjadi bank syariah yang masuk dalam ketiga terbesar berdasarkan aset, dan fokus pada menengah kebawah, sehingga dinilai dapat berpengaruh terhadap perkembangan ekonomi pada sektor riil dan sesuai dengan konsep *mudharabah* (PT Bank BRISyariah). Alasan dipilihnya PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta merupakan bank syariah yang melakukan pembiayaan *mudharabah*, akan tetapi pada pembiayaan *mudharabah* masih tergolong rendah, dan lebih banyak menggunakan *murabahah* dan *musyarakah* (Hasil wawancara dengan Bapak Rohman). Hal ini dapat diketahui peneliti setelah melakukan wawancara dengan pihak Marketing Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta Bapak Rohman pada hari Kamis tanggal 21 Februari 2019 pukul 11.00 WIB yang menyatakan bahwa:

“Untuk portofolio pembiayaan *mudharabah* masih rendah dibandingkan dengan *musyarakah* dan *murabahah*.”

Rendahnya pembiayaan *mudharabah* tersebut diperlukan adanya upaya agar dapat meningkatkan proporsi pembiayaan *mudharabah*, BRI Syariah dapat melakukan suatu cara yaitu dengan optimalisasi bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah* ini. Sehingga peran dari semua pihak maupun para

pelaku ekonomi yang terkait merupakan suatu keharusan yang harus segera untuk direalisasikan agar dapat mewujudkan suatu sistem keuangan yang menjadi alternatif dalam menyelesaikan masalah ekonomi. Penelitian ini mengacu pada penelitian yang telah dilakukan Rosmiati,dkk (2017) yang berjudul Optimalisasi Bagi Hasil dalam Meningkatkan Laba dan *market Share* Produk Pembiayaan *Mudharabah*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Rosmiati,dkk adalah pada Objek dan pendekatan penelitian yang digunakan. Dengan adanya perbankan syariah sebagai bentuk wujud komitmen dari masyarakat untuk dapat menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam mewujudkan kejujuran, kesejahteraan serta keadilan, salah satunya adalah melalui optimalisasi bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah*.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang ada dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana penerapan bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta?
2. Bagaimana mengoptimalkan bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan laba dan *market share* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk dapat mengetahui penerapan bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

2. Untuk mengoptimalkan bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan laba dan *market share* PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Saat ini keberadaan perbankan syariah diperlukan masyarakat, namun dalam perkembangannya, walaupun sudah menggunakan namanya dengan nama Islami, kenyataan yang terjadi dalam masyarakat yang tetap saja memiliki anggapan bahwa pada antara bank syariah dengan bank konvensional sama saja. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat membuka pengetahuan tentang teori-teori yang menjadi dasar akuntansi syariah, terutama pada pembiayaan *Mudharabah* dengan perhitungan bagi hasil.

2. Manfaat Praktis

Bisa digunakan untuk referensi atau masukan pada perbankan syariah, agar dapat meningkatkan pendapatan melalui produk-produknya dengan tidak menggunakan unsur yang bersifat konvensional. Pada penelitian ini dapat diketahui bahwa sistem bagi hasil pada perbankan syariah harus berdasarkan prinsip syariah agar dapat mendukung optimalisasi bagi hasil pada produk pembiayaan *Mudharabah*. Dengan dilakukannya penelitian ini, praktek perbankan syariah selanjutnya dapat menyajikan pertanggungjawaban informasi yang jelas sehingga dalam mengambil keputusan yang akan dipilih dapat memberikan manfaat untuk seluruh pihak secara benar dan adil.

Adanya pembagian *nisbah* yang jelas pada kontrak /akad pembiayaan *Mudharabah* dengan menerapkan prinsip syariah, maka pada perbankan syariah akan dapat mempercepat dan mendorong kemajuan ekonomi melalui sektor riil. Selain itu juga dapat meningkatkan laba yang diperoleh serta *market share* pada pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* di perbankan syariah.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Peneletian ini tidak lepas dari hasil-hasil penelitian terdahulu yang dinilai relevan dari topik penelitian sebagai bahan perbandingan dan kajian. Beberapa penelitian terdahulu bisa dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.1
Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Rosmiati, Sumarlin, Saiful Muchlis, Wahyuddin Abdullah, 2017	Optimalisasi bagi hasil dalam meningkatkan laba dan market share produk pembiayaan <i>mudharabah</i>	Deskriptif kualitatif pendekatan fenomenologi	Dari hasil penelitian diketahui bahwa PT Bank BNI Syariah Cabang Makassar sudah melaksanakan prinsip yang sesuai aturan dari Fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000, tetapi pembiayaan <i>mudharabah</i> bukan <i>core produk</i> , karena dalam melaksanakan pembiayaan <i>mudharabah</i> masih berhati-hati, dan untuk mengoptimalkan sistem bagi hasil diperlukan kepercayaan antara kedua belah pihak yang memiliki kontrak perjanjian.

Sumber: Data diolah oleh peneliti

Tabel 2.1
Hasil-hasil Penelitian Terdahulu (lanjutan)

No	Nama, Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
2	Ahmad Hamdalah, 2017	Optimalisasi tingkat pembiayaan <i>mudharabah</i> di perbankan syariah studi kasus: PT. BRI Syariah Pekanbaru	Analisis deskriptif kualitatif	Upaya optimalisasi pembiayaan <i>mudharabah</i> PT. BRIS Pekanbaru dilakukan dengan teknis operasional pembiayaan <i>mudharabah</i> 100% (<i>mudharabah linkage</i>). Yaitu dilakukan dengan melakukan akad dengan koperasi mitra, sehingga koperasi mitra yang menyalurkan pembiayaan.
3	Yunus Harjito, Dian Budi Utami, Dian Indriana Hapsari, 2017	Analisis <i>Market Share</i> perbankan Syariah di Indonesia	Kuantitatif	Terdapat tiga hipotesis yang berpengaruh terhadap <i>market share</i> yaitu variabel financing to deposit ratio, dana pihak ketiga serta nisbah. Sedangkan variabel ROA, NPV, CAR, dan biaya operasional terhadap pendapatan operasional tidak berpengaruh secara signifikan.
4	Karimah, 2017	Pengaruh pembiayaan bagi hasil dan pembiayaan jual beli terhadap laba bank umum syariah di Indonesia Periode 2013-2015	Metode kuantitatif yang bersifat deskriptif	Secara parsial pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif terhadap laba bank umum syariah. Pembiayaan jual beli berpengaruh signifikan terhadap laba bank umum syariah.

Sumber: Data diolah oleh peneliti

Tabel 2.1
Hasil-hasil Penelitian Terdahulu (lanjutan)

No	Nama, Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
5	Refky Fielnanda, 2017	Alternatif Solusi Problematika Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	Metode Studi Kepustakaan	Terdapat beberapa hal untuk mengoptimalkan pembiayaan <i>mudharabah</i> , yaitu dengan melakukan <i>screening</i> pada mudharib yang akan diberikan modal, melakukan analisis dokumen mudharib, dan menggunakan jaminan.
6	Novi Fadhila, 2015	Analisis pembiayaan <i>mudharabah</i> dan <i>murabahah</i> terhadap laba Bank Syariah Mandiri	Metode Kuantitatif	<i>Mudharabah</i> dan <i>murabahah</i> berpengaruh signifikan terhadap laba Bank Syariah Mandiri
7	Rudiasa, 2014	Analisis faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan bagi hasil di Bank Syariah Kota Malang	Metode Kualitatif dengan pendekatan Fenomenologis	Berdasarkan hasil analisis penelitian terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi rendahnya porsi pembiayaan bagi hasil di bank syariah Kota Malang. Diantaranya SDI masih rendah, tingginya risiko, dana pihak ketiga berjangka pendek, belum optimal dalam hal promosi.

Sumber: Data diolah oleh peneliti

Beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan acuan oleh peneliti memiliki beberapa persamaan sekaligus perbedaan dengan penelitian sekarang yang dilakukan oleh peneliti. Beberapa perbedaan dan persamaan tersebut dapat dilihat pada uraian dibawah ini:

Penelitian terdahulu yang dijadikan acuan pertama oleh peneliti adalah penelitian oleh Rosmiati, Sumarlin, Saiful Muchlis, Wahyuddin Abdullah (2017). Persamaan dalam penelitian ini adalah untuk melihat optimalisasi bagi hasil dalam meningkatkan laba dan *market share* pada produk pembiayaan *mudharabah*. Selain hal itu metode yang digunakan juga sama yaitu dengan menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek dan lokasi penelitian. Objek dalam penelitian sebelumnya adalah PT. BNI Syariah Cabang Makasar, sedangkan dalam penelitian ini adalah PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

Penelitian terdahulu yang selanjutnya ialah penelitian yang sudah dilakukan oleh Ahmad Hamdalah (2017). Persamaan dalam penelitian ini terletak pada metode penelitian yaitu kualitatif, dan juga sama-sama melihat optimalisasi pada pembiayaan *mudharabah*, persamaan lainnya terletak pada objek yang digunakan yaitu PT Bank BRISyariah, sedangkan perbedaan dalam penelitian ini adalah pada lokasi penelitian. Lokasi penelitian sebelumnya dilakukan di Pekanbaru, sedangkan pada penelitian ini lokasinya berada di Malang.

Penelitian terdahulu selanjutnya ialah penelitian yang sudah dilakukan oleh Yunus Harjito, Dian Budi Utami, Dian Indriana Hapsari (2017). Persamaan dalam penelitian ini bahwa bagi hasil dapat mempengaruhi *market share*. Sedangkan perbedaan dalam penelitian ini adalah metode, objek dan lokasi penelitian yang digunakan. Pada penelitian terdahulu metode yang digunakan adalah kuantitatif, sedangkan metode yang digunakan pada

penelitian ini adalah kualitatif. Objek pada penelitian terdahulu adalah pada seluruh perbankan syariah di Indonesia, sedangkan pada penelitian ini objek penelitian yang digunakan adalah pada PT Bank BRISyariah tepatnya pada Cabang Malang Soekarno Hatta.

Penelitian terdahulu selanjutnya ialah penelitian yang dilakukan oleh Karimah (2017). Persamaan dalam penelitian ini adalah melihat bahwa bagi hasil memiliki pengaruh terhadap laba bank syariah. Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada metode penelitian yang digunakan dan objek serta lokasi penelitian, pada penelitian terdahulu metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif sedangkan metode penelitian pada penelitian ini adalah metode kualitatif dan objek penelitian terdahulu adalah pada Bank Umum Syariah di Indonesia sedangkan pada penelitian ini objek penelitian pada Unit Usaha Syariah yaitu PT Bank BRISyariah tepatnya pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

Penelitian terdahulu yang selanjutnya ialah penelitian yang telah dilakukan oleh Refky Fielnanda (2017). Persamaan dalam penelitian ini adalah untuk dapat menemukan solusi apa saja untuk menghadapi pembiayaan *mudharabah*. Sedangkan letak perbedaannya yaitu pada metode yang digunakan pada penelitian, penelitian terdahulu menggunakan studi kepustakaan sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Selain itu objek dan lokasi penelitian juga berbeda. Objek penelitian penelitian terdahulu adalah pada bank syariah di Indonesia sedangkan pada penelitian ini objek penelitian pada BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

Penelitian terdahulu berikutnya adalah penelitian yang telah dilakukan oleh Novi Fadhila (2015). Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama meneliti bahwa adanya pembiayaan *mudharabah* dapat berpengaruh terhadap laba. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada objek penelitian dan metode penelitian, pada penelitian terdahulu objek yang digunakan adalah PT Mandiri Syariah sedangkan dalam penelitian ini objeknya adalah PT Bank BRISyariah. Dan metode penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif.

Penelitian terdahulu selanjutnya adalah pada penelitian yang telah dilakukan oleh Rudiasa (2014). Persamaan dalam penelitian ini adalah untuk melihat faktor atau kendala yang dapat mempengaruhi rendahnya pembiayaan *mudharabah*. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitian. Pada penelitian terdahulu terdapat tiga objek penelitian yang digunakan yaitu BNI Syariah, Mandiri Syariah dan BRI Syariah di Kota Malang sedangkan pada penelitian ini hanya menggunakan satu objek penelitian yaitu BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Teori Bagi Hasil

Dalam terminologi asing, teori bagi hasil disebut juga dengan *Profit And Loss Sharing* (PLS). PLS merupakan keuntungan maupun kerugian yang bisa saja muncul dari suatu kegiatan bisnis atau ekonomi yang ditanggung secara bersama-sama (Yahya Muchlis.Edy Yusuf, 2011).

Dalam pengertian lain *profit sharing* ialah bagi hasil yang dihitung berdasarkan pada pendapatan bersih yang didapat dari jumlah seluruh pendapatan dikurangi seluruh beban yang sudah dikeluarkan. (Tim Pengembangan Perbankan Syariah dalam Rosmiati, 2017).

Menurut Ismail (2011) Bagi hasil ialah suatu pembagian hasil usaha yang diperoleh oleh pihak yang bekerja sama dibagi berdasarkan persetujuan dan kesepakatan yang telah dibuat oleh pihak-pihak yang berakad, dalam hal ini pihak yang dimaksud adalah pihak bank syariah dan pihak nasabah. Dimana pembagian nantinya akan dibagi berdasarkan proporsi dari kedua belah pihak yang telah bekerjasama. Dalam perbankan syariah pembagian atas hasil usaha didasarkan dengan *nisbah*. *Nisbah* merupakan presentase yang telah disepakati oleh pihak-pihak yang melakukan kerjasama dalam menetapkan bagi hasil dari kegiatan usaha.

Sedangkan pada pengertian lain menurut Humayon dalam Rosmiati (2017) bagi hasil merupakan suatu perjanjian kontrak yang terjadi antara beberapa pihak, bisa dua maupun lebih pihak yang memberikan izin untuk dapat memberikan sumber daya yang dimiliki agar bisa diinvestasikan dalam bisnis yang nantinya hasil untung maupun rugi yang dialami dapat dibagi. Bagi hasil atau yang bisa disebut dengan nisbah merupakan sistem pembagian hasil dari kegiatan usaha yang telah disepakati sebelumnya oleh pemilik dana dengan pengelola dana. Di dalam *nisbah*, tidak mengandung *fixed and certain return* sebagaimana di dalam bunga, melainkan didasarkan dengan cara *profit and loss sharing* yang didasarkan

pada hasil produktivitas yang benar-benar nyata didapatkan dari suatu produk tersebut (Adiwarman Karim dalam Yahya, 2011). Sehingga dapat disimpulkan bahwa bagi hasil merupakan kesepakatan antara pihak yang bekerja sama untuk dapat membagi hasil yang diperoleh dari kegiatan bisnis yang telah dijalankan.

Perjanjian *nisbah* yang sudah disepakati merupakan proporsi dari pembagian hasil yang berbentuk presentase dari hasil usaha yang terjadi. Besarnya presentase bagi hasil atau *nisbah* dipengaruhi oleh adanya pertimbangan besarnya kontribusi, prospek keuntungan maupun tingkat risiko oleh masing-masing pihak yang bekerja sama (Hendri Anto dalam Yahya, 2011). Sehingga, pembagian *nisbah* atau persentase hasil usaha harus ditetapkan terlebih dahulu oleh pihak yang bekerjasama pada saat awal terjadinya akad atau kontrak. Dan dalam menentukan besarnya porsi *nisbah* antara pihak yang bekerjasama ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dan adanya unsur kerelaan tanpa adanya paksaan dari masing-masing pihak. Didalam prinsip keuangan islam dibangun oleh dasar larangan untuk *riba*, larangan untuk *gharar*, bisnis yang dituntut dilakukan secara benar, menanggung secara bersama risiko yang terjadi dalam bisnis, dan mempertimbangkan untuk dapat menjalankan keadilan dalam bertransaksi. (Alsadek dalam Rosmiati, 2017).

2.2.1.1 Bagi Hasil dalam Perspektif Islam

Allah SWT telah menciptakan hambanya sebagai makhluk sosial agar bisa saling berkomunikasi dan adanya sifat saling membutuhkan antara

individu satu dengan individu lainnya. Terdapat seseorang yang ditakdirkan untuk mempunyai materi yang lebih tetapi tidak mempunyai waktu maupun kemampuan untuk dapat mengelolanya dan mengembangkannya, namun dilain pihak terdapat seseorang yang ditakdirkan mempunyai keahlian tetapi tidak mempunyai dana. Sehingga dari adanya interaksi dua kepentingan itulah diharapkan bisa saling mempermudah kemampuan dan pengembangan harta tersebut.

Dalam ajaran Islam mendorong untuk seluruh masyarakatnya dapat melaksanakan bagi hasil dan diharamkannya *riba*. Dari bagi hasil maupun bunga sama-sama dapat menguntungkan pemilik modal, tetapi dari kedua hal tersebut memiliki perbedaan yang mendasar. Perbedaan dari bunga dan bagi hasil tersebut, bisa dilihat pada tabel 2.2 sebagai berikut:

Tabel 2.2
Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil

Bunga	Bagi Hasil
a. Dalam menentukan besarnya bunga ditetapkan pada saat terjadinya kesepakatan dan ber asumsi harus selalu mendapatkan keuntungan.	a. Dalam menentukan besarnya dari persentase/ nisbah bagi hasil ditetapkan pada saat akad dengan memiliki pedoman adanya asumsi untung atau rugi.
b. Besarnya rasio didasarkan pada jumlah uang (modal) yang diberikan.	b. Besarnya rasio bagi hasil didasarkan pada keuntungan yang didapat.
c. Jumlah pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa adanya pertimbangan apakah usaha yang dijalankan oleh pihak nasabah mengalami keuntungan atau kerugian.	c. Bagi hasil tergantung dari keuntungan usaha yang dijalankan. Jika usaha mengalami kerugian, maka kedua belah pihak yang akan menanggungnya.

Sumber: (Ali, Hukum Perbankan Syariah, 2010:113).

Tabel 2.2
Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil (lanjutan)

Bunga	Bagi Hasil
d. Jumlah dari pembayaran bunga tetap atau tidak mengalami peningkatan sekalipun jumlah dari keuntungan berlipat.	d. Jumlah dari pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan dari jumlah keuntungan.
e. Keberadaan bunga diragukan oleh semua agama.	e. Tidak ada satupun agama yang meragukan keberadaan sistem bagi hasil.

Sumber: (Ali, Hukum Perbankan Syariah, 2010:113)

2.2.1.2 Perhitungan Bagi Hasil

Menurut Ismail (2011:174) dalam buku “Perbankan Syariah” dalam menghitung bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah*, dapat dibedakan menjadi dua sebagai berikut:

1) *Revenue Sharing*

Menghitung besarnya bagi hasil dengan metode *revenue sharing* merupakan perhitungan yang diperoleh dari:

$Revenue\ Sharing = Nisbah\ bagi\ hasil \times pendapatan\ kotor\ (sebelum\ dikurangi\ seluruh\ biaya-biaya)$

Sehingga perhitungan bagi hasil yang diperoleh bank syariah dengan nasabah didasarkan pada pendapatan kotor sebelum dikurangi dengan biaya. Contohnya, proporsi bagi hasil yang sudah ditetapkan dan kedua belah pihak sepakat untuk nasabah sebesar 95% dan untuk bank syariah sebesar 5%. Apabila pendapatan kotor yang didapatkan oleh nasabah pada bulan Desember sebesar Rp. 100.000.000,- sehingga bagi hasil yang harus dibayar nasabah pada pihak bank

syariah sebesar Rp. 5.000.000,- ($5\% \times \text{Rp. } 100.000.000,-$) dan seterusnya.

2) *Profit/Loss Sharing*

Menghitung besarnya bagi hasil dengan metode *profit/ loss sharing* merupakan perhitungan yang diperoleh dari:

$$\text{Profit/Loss Sharing} = \text{Nisbah bagi hasil} \times \text{Laba Usaha sebelum dikurangi pajak penghasilan}$$

Laba sebelum pajak diperoleh dari pengurangan pendapatan kotor dengan harga pokok penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan. Misalnya nisbah yang telah disetujui ialah 30% untuk pihak bank syariah dan 70% untuk nasabah. Informasi keuangan dari nasabah diketahui: pendapatan Rp. 100.000.000,-; harga pokok penjualan Rp. 70.000.000,-; biaya pemasaran Rp. 5.000.000,-; biaya administrasi dan umum Rp. 10.000.000,-; dan biaya lain-lain Rp. 5.000.000,-.

Dari informasi tersebut, maka nasabah harus membayar bagi hasil untuk bank syariah dapat dihitung sebagai berikut:

Pendapatan	Rp.100.000.000,-
Harga pokok penjualan	Rp. (70.000.000,-)
Laba kotor	Rp. 30.000.000,-
Biaya administrasi & umum	Rp. (10.000.000,-)
Biaya pemasaran	Rp. (5.000.000,-)
Biaya lain-lain	Rp. (5.000.000,-)
Laba usaha sebelum pajak	Rp. 10.000.000,-

Nasabah harus memberikan bagi hasil untuk bank syariah adalah sebesar Rp. 3.000.000,- ($30\% \times \text{Rp. } 10.000.000,-$).

2.2.2 Pembiayaan Akad *Mudharabah*

Pembiayaan adalah suatu pemberian modal usaha oleh pemilik dana untuk pengelola dana agar dapat mengelolanya. Pada Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 mengenai perbankan, dijelaskan bahwa pembiayaan yang berlandaskan prinsip syariah merupakan penyediaan dana yang berdasar pada persetujuan diantara pihak bank dengan pihak lain, dengan berkewajiban dana yang sudah diberikan tersebut untuk dikembalikan sesuai jangka waktu tertentu dan ditambah dengan *margin* atau keuntungan yang didapat dengan sistem bagi hasil.

Menurut Antonio dalam penelitian Rosmiati dkk (2017) pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif merupakan pembiayaan yang digunakan untuk dapat meningkatkan usaha, sedangkan pembiayaan yang bersifat konsumtif adalah pembiayaan yang habis digunakan karena untuk dapat memenuhi kebutuhan. Berdasarkan keperluannya, pembiayaan bersifat produktif dibagi menjadi dua, yang pertama yaitu pembiayaan untuk modal kerja dan yang kedua adalah pembiayaan untuk investasi. Pembiayaan untuk modal kerja merupakan pembiayaan yang digunakan untuk dapat meningkatkan jumlah produksi maupun kualitas produksi, selain itu juga untuk memenuhi keperluan perdagangan. Sedangkan pembiayaan untuk investasi merupakan pembiayaan untuk dapat memenuhi kebutuhan modal.

Di dalam bank syariah pembiayaan dilakukan dengan menjalin hubungan kerjasama atau mitra dengan nasabah, dimana bank syariah berperan menjadi pemilik dana (*Shahibul Maal*), dan nasabah berperan sebagai pengelola dana atau pekerja (*Mudharib*). Dan dari keuntungan kerjasama, hasil kerja tersebut nantinya akan dibagi antara pemilik dana dengan pengelola dana (bagi hasil) yang didasarkan pada perjanjian awal. Pembiayaan oleh bank syariah dalam modal kerja dan investasi yang sering digunakan yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*.

Secara bahasa, *mudharabah* didapatkan dari kata *dharb* yang berarti memukul. Lebih tepatnya ialah proses seseorang memukulkan kakinya dalam kegiatan usaha. Sedangkan secara istilah, *mudharabah* ialah suatu akad kerja sama antar dua pihak, yaitu pihak pertama (*shahib al-mal*) yang memberikan seluruh modalnya secara 100%, sedangkan terdapat pihak yang lain menjadi pengelola dari modal tersebut. Hal ini juga dijelaskan oleh Abdurrahman Al-Jaziri yang menyebutkan bahwa makna *mudharabah* merupakan pernyataan dari seseorang yang memberikan hartanya pada orang lain untuk dijadikan modal dalam usaha. Tetapi, perolehan keuntungan yang didapat nantinya dibagi diantara mereka yang bekerjasama, dan apabila mengalami kerugian akan menjadi tanggungjawab pemilik modal (Ali, 2010: 25).

Sumber Al-qur'an yang menjadi dasar hukum dari *mudharabah* adalah QS. Al-Muzammil ayat 20 sebagai berikut:

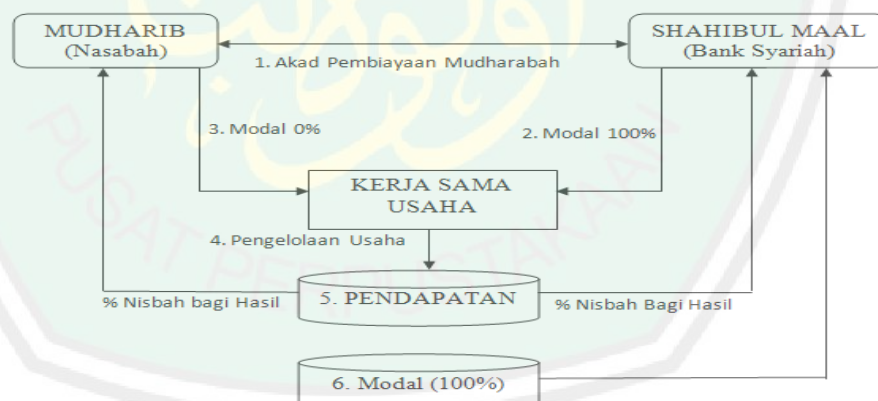
وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۗ وَأَخْرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۗ

Artinya: dan sebagian daripada mereka orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian dari karunia Allah, dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah. (QS. Al- Muzammil:20).

Selain dari Al-Qur'an, Hadis Nabi Muhammad SAW, yang artinya: “Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib, jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan menjalani lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi aturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut, disampaikanlah syarat tersebut kepada Rasulullah, beliau membolehkannya” (HR. Tabrani).

Sehingga dapat diambil suatu kesimpulan bahwa pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* ialah kontrak pembiayaan yang terjadi antara bank syariah yang bertindak sebagai *shahibul maal* dan nasabah yang bertindak sebagai *mudharib*, dalam hal ini bank syariah menyerahkan modal 100% sebagai modal usaha nasabah dalam kegiatan usahanya.

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Mudharabah



Sumber: (Ismail, perbankan Syariah, 2011: 173)

Keterangan:

1. Bank syariah selaku pemilik dana sedangkan nasabah selaku pengelola dana menyetujui kontrak kerjasama pembiayaan dengan akad *mudharabah*.
2. Bank syariah memberikan modal 100% atas kepentingan bisnis.

3. Nasabah tidak memberikan modal sama sekali, melainkan bertindak untuk mengelola usaha yang sudah diberikan modal 100% oleh bank syariah.
4. Usaha dikelola oleh *mudharib*, *shahibul maal* tidak ikut serta didalam kegiatan perusahaan.
5. Hasil dari usaha dibagi berdasarkan kesepakatan perjanjian yang berbentuk *nisbah*.
6. Proporsi tertentu yang menjadi hak dari bank syariah, sedangkan sisanya diberikan untuk nasabah. Pendapatan yang didapat oleh *mudharib* semakin tinggi, maka pendapatan yang akan diperoleh bank syariah maupun *mudharib* juga akan semakin besar.

Terdapat beberapa ketentuan dalam melaksanakan pembiayaan *mudharabah* menurut Ismail (2011:170-172) dalam bukunya berjudul Perbankan Syariah, yaitu:

- a. Pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* dipergunakan untuk memodali bisnis yang produktif.
 - b. *Shahibul maal* memodali 100% proyek bisnis, sedangkan *mudharib* sebagai pihak yang mengelola proyek bisnis.
 - c. *Mudharib* bisa menjalankan usaha yang bermacam-macam sesuai dengan kesepakatan yang sudah disepakati diawal akad atau perjanjian.
- Bank syariah selaku *shahibul maal* tidak diperbolehkan ikut campur mengelola usaha, tetapi mempunyai hak mengawasi dan membina kinerja dari *mudharib*.

- d. Jangka waktu dari pembiayaan, tata cara mengembalikan dana *shahibul maal*, serta penetapan *nisbah* yang didasarkan oleh persetujuan dari kedua belah pihak.
- e. Penyebutan dengan jelas jumlah pembiayaan *mudharabah* dan harus berbentuk modal tunai bukan berbentuk piutang.
- f. Apabila *mudharib* mengalami kegagalan dan terjadi rugi akan ditanggung oleh *Shahibul maal*, kecuali jika yang menjadi penyebab kegagalan tersebut adalah kelalaian dan dilakukan dengan sengaja maka akan ditanggung sendiri oleh *mudharib*. (HR. Thabrani)
- g. Dalam prinsip yang ada pada pembiayaan menggunakan akad *mudharabah*, meminta jaminan dari pihak nasabah tidak diwajibkan, tetapi agar tercipta kepercayaan diantara kedua belah pihak, bank syariah diperbolehkan meminta adanya jaminan, jaminan diminta apabila pengelola dana lalai dan ada unsur kesengajaan untuk melanggar perjanjian awal. Sehingga jaminan bisa dipergunakan untuk menutupi kerugian.
- h. Kriteria dari jenis usaha, alur pembiayaan, maupun cara dalam membagi keuntungan telah diatur dalam ketentuan pada bank syariah atau pada masing-masing lembaga keuangan syariah, tetapi tidak diperbolehkan bertentangan dengan fatwa DSN.

Selain itu, pembiayaan *mudharabah* memiliki rukun dan syarat dalam melaksanakannya. Menurut Ismail (2011:172) pembiayaan *mudharabah* memiliki beberapa rukun dan syarat:

- a. Pihak-pihak yang ber akad (*shahibul maal* dan *mudharib*) diharuskan paham terhadap hukum.
- b. *Shahibul maal* dalam memberikan modal untuk tujuan proyek harus berupa sejumlah uang dengan syarat:
 - i. Jenis dan jumlah modal tersebut harus jelas.
 - ii. Modal tersebut bisa berupa uang maupun barang yang bisa dinilai ketika berakad.
 - iii. Pemberian modal tidak berbentuk piutang. Sehingga modal tersebut harus dibayar oleh pemilik dana kepada pengelola dana, bisa secara angsuran maupun secara tunai, dan harus sesuai pada kesepakatan pada saat terjadinya kontrak *mudharabah*.
- c. Kesepakatan pada saat ijab dan kabul dilakukan secara tertulis yang didalamnya terdapat aturan yang sudah disetujui oleh kedua belah pihak pada saat akad.
- d. Keuntungan pada pembiayaan *mudharabah* ialah hasil yang diperoleh dari kegiatan usaha mendapatkan hasil lebih dari modal usaha yang sudah diberikan oleh pemilik dana pada pengelola dana, dengan syarat-syarat sebagai berikut:
 - i. Keuntungan yang diperoleh harus dibagi antara pemilik dana dan pengelola dana.
 - ii. Keuntungan yang akan dibagi harus dilakukan secara tertulis ketika berakad dan berbentuk *nisbah* bagi hasil.

- iii. Pemilik dana akan bertanggung jawab apabila terjadi kerugian kecuali jika kerugian disebabkan oleh kelalaian *mudharib* atau dengan sengaja dilakukan .
- e. Kegiatan usaha yang dijalankan oleh pengelola dana menjadi bahan pertimbangan oleh pemilik modal, tetapi ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan meliputi:
 - i. *Mudharib* memiliki hak untuk kegiatan usaha, dan *shahibul maal* tidak berhak untuk ikut serta dalam pengelolaan kecuali hanya untuk mengawasi.
 - ii. Agar pencapaian keuntungan yang diperoleh maksimal, pemilik dana tidak diperbolehkan untuk menghalangi apa yang dikerjakan oleh pengelola dana.
 - iii. Seluruh peraturan pada saat perjanjian harus dipatuhi oleh pengelola dana dan harus sesuai dengan hukum syariah.

Dalam pembiayaan *mudharabah* juga terdapat beberapa ketentuan hukum pembiayaan berdasarkan fatwa DSN No: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah* (*Qiradh*):

1. *Mudharabah* diperbolehkan untuk membatasi pada periode-periode tertentu.
2. Dalam akad *mudharabah* tidak dibolehkan untuk mengaitkan suatu peristiwa untuk yang akan datang karena kejadiannya belum tentu benar.

3. Tidak dikenal adanya ganti rugi pada akad mudharabah, karena dasar pada kontrak mudharabah adalah amanah, tetapi dikecualikan apabila terdapat suatu kesengajaan maupun adanya pelanggaran dari perjanjian serta adanya kelalaian.
4. Apabila terdapat salah satu maupun kedua belah pihak dari pihak yang berakad melakukan penyelewengan maka cara menyelesaikannya adalah melalui hukum jika tidak ada hasil kesepakatan musyawarah (Ali, 2010:252).

Ulama' telah membagi *mudharabah* kedalam beberapa jenis berdasarkan kewenangan yang telah diberikan pemilik dana untuk pengelola dana, sehingga *mudharabah* menurut dawwabah (2006) yang dikutip oleh Rosmiati dkk (2017) dapat dibedakan menjadi dua jenis: *mudharabah muqayyadah* dan *mudharabah muthlaqah*. Dan jika didasarkan pada jumlah banyaknya pihak-pihak yang bertransaksi, *mudharabah* dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu *mudharabah musytarakah* dan *mudharabah fardiyah*.

1. *Mudharabah muqayyadah* ialah pemilik dana dalam menyerahkan dananya kepada pengelola dengan menentukan tempat, jenis dari usaha dan periode usaha, serta dengan siapa *mudharib* bertransaksi.
2. *Mudharabah muthlaqah* ialah pemilik dana dalam menyerahkan dananya kepada pengelola (*mudharib*) tanpa memberikan batasan jenis usaha, waktu dan tempat. Serta dengan siapa *mudharib* bertransaksi.

3. *Mudharabah musytarakah* ialah *mudharabah* terdiri oleh beberapa *shahibul maal* dan beberapa *mudharib* yang tergabung menjadi satu pada akad pembiayaan.
4. *Mudharabah fardiyah* ialah *mudharabah* yang terdiri hanya seorang dari *shahibul maal* dan seorang lagi dari *mudharib*.

Batalnya *mudharabah* menurut Sabiq dalam Rosmiati dkk (2017) adalah jika *mudharabah* pada waktu yang sudah ditetapkan telah selesai, terdapat beberapa syarat dan rukun akad *mudharabah* yang tidak terpenuhi, *mudharib* yang dengan sengaja untuk meninggalkan kewajibannya, salah satu dari pihak yang bekerjasama meninggal dunia, dan salah satu dari pihak yang bekerjasama gila dan modal yang diberikan untuk usaha sudah tidak ada.

Berakhirnya akad *mudharabah* jika salah satu pihak membatalkan kontrak perjanjian. Karena tidak ada ketentuan yang menyatakan bahwa dalam kontrak semacam ini tidak ada kesepakatan yang terjadi secara terus menerus. Kesepakatan dari para ulama bahwa dalam akad *mudharabah* ialah akad yang bersifat jaiz (boleh). Sehingga setiap pihak yang bekerjasama berhak untuk membatalkan transaksi ini kapan saja. Seperti yang dikatakan oleh Imam Syafi'i "pemilik modal bisa kapan saja jika berkeinginan untuk meminta modalnya. Dan pengelola modal juga bisa kapanpun jika ingin mengakhiri perjanjian, maka keluarlah ia dari perjanjian tersebut". Hal penting dari adanya pembatalan kontrak ini yaitu tidak diperkenankan

adanya *gharar* untuk pihak-pihak yang terkait. Karena dapat menimbulkan adanya perselisihan, dan agama melarang adanya perselisihan.

2.2.3 Laba

Laba (penghasilan bersih) menurut IAI, (2007:13) di dalam buku Standar Akuntansi Keuangan per 1 September 2017 ialah perolehan dari kinerja dan menjadi dasar pengukuran perolehan dari kegiatan operasional perusahaan, dan yang berkaitan dengan laba adalah pendapatan dan beban. Sedangkan laba menurut Kuswadi, (2006:210) dalam bukunya yang berjudul Memahami Rasio Keuangan Orang Awam dijelaskan bahwa laba ialah pendapatan dan hasil dari penjualan yang dikurangi dengan biaya-biaya pemasaran dan pengadaan. Selain itu menurut buku Sukses Sebagai manajer Profesional tanpa Gelar MM dan MBA karangan S. Ruky, (2002:16-17) laba merupakan sebagian penjualan dari barang dan jasa yang telah diperoleh oleh perusahaan sesudah dikurangi dengan banyaknya biaya operasional baik biaya produksi, biaya penjualan, maupun biaya operasi langsung. Jadi dapat disimpulkan bahwa laba adalah ukuran kinerja perusahaan yang dilihat dari pendapatan bersih hasil penjualan baik barang maupun jasa.

2.2.3.1 Laba Menurut Perspektif Islam

Di dalam Islam, aspek muamalah sangat diperhatikan seperti halnya mengenai masalah ibadah. Di dalam ajaran Islam terdapat hukum-hukum yang bersifat syar'i mengenai kegiatan bermuamalah. Contohnya adalah banyak penelitian dalam akuntansi Islam yang menjelaskan bahwa

di dalam ajaran Islam telah terdapat kaidah dan aturan yang memerintahkan adanya pembukuan (akuntansi), dan kegiatan muamalah (perdagangan).

Tujuan dalam melakukan suatu kegiatan usaha adalah untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Laba muncul karena adanya proses operasi dan perputaran modal dari kegiatan usaha atau dagang. Dalam Islam pendayagunaan harta sangat didukung tetapi untuk masalah menyimpan harta agar tidak terkena zakat sangat dilarang. Laba memiliki pengertian khusus dalam Islam, sebagaimana telah banyak dijelaskan oleh ulama shalaf maupun khalaf. Dan telah ditetapkan dasar untuk menghitung dan membagi laba untuk pihak yang bekerja sama.

Dalam ajaran Islam, iman, akhlak maupun tingkah laku dari seorang pelaku ekonomi memegang peran penting untuk dapat memengaruhi penetapan proporsi dari laba untuk bertransaksi dan bermuamalah. Islam memiliki beberapa kriteria yang secara umum bisa memengaruhi dalam menentukan batas laba, antara lain:

1. Penetapan Laba yang layak

Dalam syariah dianjurkan supaya pedagang dalam mengambil laba tidak terlalu tinggi. Dalam hadist Ali bin Abi Thalib r.a. berkata,

“ wahai para saudagar! Ambillah keuntungan (laba) yang pantas, maka kaamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil, karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba) yang banyak”.

Dari pernyataan tersebut dijelaskan bahwa batasan untuk mendapatkan laba yang ideal dalam arti wajar dan pantas.

2. Keseimbangan diantara Laba dan Tingkat Kesulitan

Keseimbangan Dalam Islam mengenai laba dengan tingkat kesulitan sangat dikehendaki. Jika risiko dan kesulitan yang dihadapi semakin tinggi, maka laba yang ingin diperoleh oleh pedagang juga semakin besar. Para ulama fiqih, dari pendapat yang diberikan oleh ulama', para pakar akuntansi Islam serta para ahli tafsir bisa dipahami bahwa terdapat hubungan sebab akibat diantara tingkat risiko dengan laba yang diharapkan oleh para pelaku ekonomi. Jika perjalanan yang di hadapi oleh pelaku ekonomi semakin jauh, maka akan dihadapkan pula pada resiko yang tinggi, sehingga keinginan para pelaku ekonomi mengenai perolehan labanya juga semakin tinggi. Begitupun sebaliknya, dalam kaitannya pada pasar islami dapat dibedakan oleh adanya kebebasan untuk bermualah hingga dikenal dengan adanya permintaan dan penawaran.

3. Waktu Perputaran Modal

Standarisasi laba yang diharapkan para pelaku ekonomi dapat dipengaruhi oleh adanya modal, jika perputaran modal dan risiko bertambah, maka laba yang diharapkan oleh para pelaku ekonomi menjadi semakin tinggi juga. Begitupun jika tingkat bahaya semakin berkurang, maka pelaku ekonomi juga akan menurunkan standar dari laba yang diinginkan.

4. Menutupi Harga Jual

Proses jual beli bisa dilakukan dengan cara tunai maupun dengan cara kredit. Dilakukan dengan cicilan atau kredit dengan syarat pedagang maupun pembeli saling ridho.

5. Nilai Pendukung

Selain adanya faktor yang bisa mempengaruhi dalam pengambilan laba, faktor-faktor tersebut tidak boleh memiliki sifat yang bertentangan dengan kaidah hukum Islam.

Dalam Islam juga terdapat dasar-dasar dalam pengukuran laba, yaitu sebagai berikut:

1. Interaksi dan Risiko

Laba ialah hasil yang diperoleh dari kegiatan memutar modal dari kegiatan ekonomi, contohnya adalah menjual dan membeli, ataupun jenis lain yang dipernolehkan dalam syar'i. maka dari itu, kemungkinan adanya risiko yang menyebabkan modal menjadi berkurang pasti ada.

2. *Al-Muqabalah*

Al-Muqabalah ialah membandingkan jumlah yang menjadi haknya yang dilakukan pada akhir masa atau periode, dan yang menjadi haknya pada awal periode. Atau bisa dapat juga diartikan dengan membandingkan seberapa besar yang diperoleh dengan seluruh

pengorbanan atau biaya yang telah dikeluarkan agar memperoleh income (pendapatan).

3. Laba dari Kegiatan Produksi

Laba dari kegiatan produksi merupakan penambahan pada harta selama satu tahun dari seluruh kegiatan pembelian dan penjualan, atau kegiatan memproduksi dan kemudian menjualnya. Atau dengan adanya pergantian dari barang yang berubah menjadi bentuk uang dan dari uang yang berganti menjadi bentuk barang begitupun seterusnya, maka dalam hal ini barang yang masih ada pada akhir tahun dapat menunjukkan adanya perbedaan harga yang awal dan harga pasar saat ini.

4. Perhitungan dari Nilai Barang pada Akhir Tahun

Melakukan penilaian pada persediaan barang yang masih tersedia memiliki tujuan yaitu agar dapat menghitung besarnya zakat atau dapat digunakan untuk membuat neraca keuangan.

2.2.4 *Market Share*

Market Share ialah proporsi dari kemampuan dari suatu entitas terhadap penjualan secara menyeluruh dari semua pesaing, termasuk dari penjualan entitas itu sendiri (Rosmiati, dkk. 2017).

Sedangkan menurut Harjito, dkk (2017) *market share* merupakan porsi dari kegiatan penjualan industri, baik itu dari barang maupun jasa yang mana kegiatan tersebut dikendalikan sendiri oleh perusahaan.

Berdasarkan angka tersebut kedudukan dari perusahaan dapat diketahui, selain itu kedudukan dari para pesaingnya di pasar juga dapat diketahui. Sehingga dalam hal ini, tingkat dari *market share* bisa digunakan untuk pedoman maupun standard keberhasilan bagian pemasaran dari perusahaan dimana posisi perusahaannya dengan para pesaingnya.

Market share yang sebagai parameter dari perusahaan dapat menjelaskan mengenai:

a. Potensi dari perusahaan dalam memiliki pasar

Potensi perusahaan dalam menguasai pasar diyakini menjadi salah satu parameter keberhasilan. Pada umumnya, sasaran dari perusahaan adalah *market share* dapat dipertahankan dan ditingkatkan. Sehingga hal ini dianggap menjadi keberhasilan dari perusahaan.

b. Posisi perusahaan pada pasar persaingan

Berdasarkan tingkat dari *market share*, kedudukan dari setiap perusahaan dapat dilakukan rangkingnya atau urutan dalam pasar persaingannya. Strategi dari pemasaran dapat digolongkan berdasarkan pangsa pasar yang didapatkan oleh suatu perusahaan, maka dapat terbagi atas empat kelompok, antara lain:

- 1) *Market leader*, yang disebut sebagai pimpinan pasar jika pangsa pasar yang telah dikuasai berada dikisaran 40% atau lebih.
- 2) *Market challenger*, disebut sebagai penantang pasar jika pangsa pasar yang telah dikuasai berada dikisaran 30%.

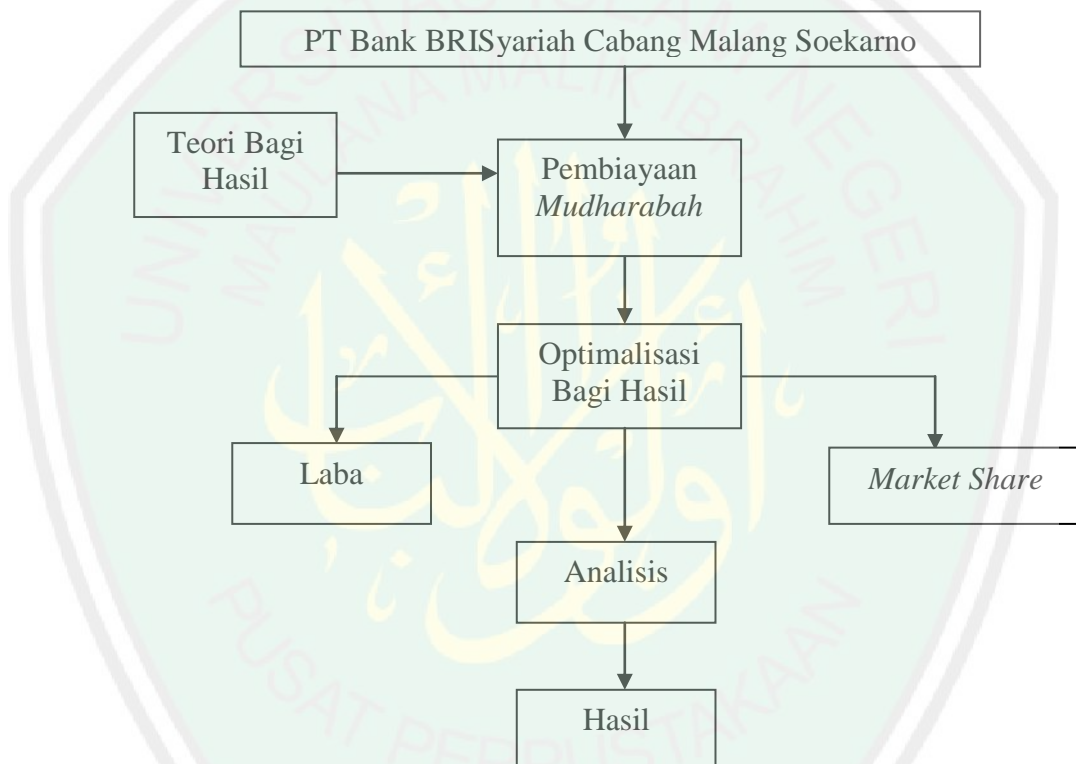
- 3) *Market follower*, disebut sebagai pengikut pasar jika pangsa pasar yang telah dikuasai berada di kisaran 20%.
- 4) *Market nicher*, disebut sebagai penggarap dari relung pasar jika pangsa pasar yang telah dikuasai berada dikisaran 10% atau kurang.

2.3 Kerangka Berfikir

Pada penelitian ini kerangka berfikir memberikan suatu gambaran mengenai suatu fenomena pada entitas perbankan syariah. Perbankan syariah merupakan bank yang dalam operasionalnya didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadits. Sehingga agar dapat menjalankannya bank syariah diharuskan menerapkan prinsip syariah. Sehingga yang dapat membedakan bank syariah dengan bank konvensional adalah pada bank syariah didasarkan pada sistem bagi hasil. Produk dengan sistem bagi hasil dapat diberikan dengan cara pembiayaan dengan akad *musyarakah* dan akad *mudharabah*. Tetapi penelitian ini hanya berfokus mengenai akad *mudharabah*, karena didalam pelaksanaannya pembiayaan *mudharabah* tergolong rendah dibandingkan dengan pembiayaan lainnya yang seharusnya menjadi *core product* perbankan syariah. Sehingga diperlukan optimalisasi bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah* yang kemudian hasilnya dapat diketahui dengan metode penelitian yang nantinya dipaparkan oleh peneliti pada hasil penelitian. Hasil dari penelitian ini akan didapatkan bagaimana penerapan bagi hasil pada bank syariah, dan bagaimana mengoptimalkan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* pada bank syariah.

Kerangka berfikir dapat memberikan kemudahan pada peneliti untuk dapat memecahkan dari masalah penelitian dan dapat menjawab beberapa pertanyaan mengenai objek masalah yang ada pada penelitian. Kerangka berfikir pada penelitian ini dapat dilihat di bawah ini:

Gambar 2.2
Kerangka Berfikir Penelitian



Sumber: Data diolah oleh peneliti

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian kualitatif, sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan bersifat analisis deskriptif. Menurut Bogdan dan Guba dalam Suharsaputra (2012) penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif dari tahapan penelitian yaitu berupa pernyataan yang tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif dipilih oleh penulis untuk menjawab permasalahan yang diambil dalam penelitian, dengan menggunakan penelitian kualitatif, penulis yakin dapat menangkap fenomena yang ada pada perbankan syariah, dalam hal ini khususnya pada penerapan sistem bagi hasil dalam akad *mudharabah*. Penelitian dengan sifat deskriptif dilakukan dengan tujuan dapat menggambarkan secara akurat dari sifat individu, fenomena, kejadian dari kelompok tertentu (Sinamo dalam Rosmiati dkk, 2017).

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi yang dijadikan studi pada penelitian ini adalah PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam hal ini merupakan salah satu dari lembaga keuangan syariah dan berada di Jalan Soekarno Hatta, Kelurahan Jatimulyo, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur.

3.3 Subyek Penelitian

Pada penelitian ini istilah untuk subyek penelitian adalah informan. Dalam menentukan informan dilakukan dengan cara *purposive*, yang dianggap

mempunyai pengetahuan dan pemahaman yang memadai mengenai objek pada penelitian ini. Kriteria informan yang dipilih untuk penelitian ini adalah informan yang memiliki pengetahuan dan pengalaman mengenai pengelolaan produk-produk dari PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta terkait dengan sistem bagi hasil pada akad pembiayaan *mudharabah*. Adapun informan yang telah dipilih oleh peneliti pada penelitian ini adalah:

1. Bapak M. Noor Rohman sebagai Marketing.
2. Nasabah dari Bank BRISyariah yaitu Koperasi UBSD.

3.4 Data dan Jenis Data

Data yang digunakan oleh peneliti adalah data primer dan juga data sekunder. Adapun data primer adalah data yang didapatkan dari hasil penelitian di lapangan melalui wawancara secara langsung peneliti dengan pihak PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta. Sedangkan untuk data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini ialah data berupa beberapa jurnal yang dijadikan panduan untuk dapat memahami data penelitian dan dokumen yang dijadikan bukti pendukung oleh peneliti pada saat melakukan penelitian yang didapatkan dari PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

Sedangkan jenis data pada penelitian ini ialah berupa data kuantitatif dan data kualitatif. Dalam hal ini data kuantitatif ialah data berupa angka-angka contohnya yaitu laporan keuangan. Sedangkan data kualitatif ialah data yang berupa non angka dan bersifat deskriptif, contohnya seperti gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi dari perusahaan.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Agar data yang diperoleh dapat dianalisis dan diinterpretasikan secara baik dan tepat, maka dibutuhkan data yang sistematis dan akurat supaya hasil yang diperoleh dapat menggambarkan keadaan dari objek yang diteliti secara benar dan tepat. Pada tahap pengumpulan data, peneliti menggunakan beberapa teknik yang digunakan, karena dalam penelitian kualitatif teknik pengumpulan data sangat berpengaruh terhadap hasil akhir penelitian, sehingga teknik yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data pada penelitian ini adalah:

1. Observasi

Pada pengumpulan data secara observasi yaitu dengan cara turun langsung pada tempat penelitian, tujuannya adalah agar mendapatkan data secara langsung dari tempat penelitian yang sudah dipilih, yaitu PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

2. Wawancara

Dengan metode pengumpulan data penelitian secara wawancara, opini maupun hal lain yang didapatkan dan berkaitan mengenai penelitian yang terdapat pada perusahaan akan dicatat oleh peneliti. Wawancara ini dilakukan dengan cara berkomunikasi secara langsung pada beberapa orang yang telah dijadikan informan, selanjutnya peneliti mengajukan beberapa pertanyaan secara lisan.

3. Studi pustaka

Metode pengumpulan data secara studi pustaka ialah berbagai cara yang akan dikerjakan oleh peneliti dalam memadukan seluruh

informasi yang nantinya akan digunakan untuk pedoman penelitian dalam menganalisis data yang didapatkan. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan secara studi pustaka yaitu berupa beberapa jurnal dan referensi lain misalnya profil PT Bank BRISyariah yang mana digunakan oleh peneliti sebagai bahan referensi atau panduan yang terkait mengenai topik yang dibahas dalam membantu menganalisis data.

4. Internet

Dalam penelitian ini selain mendapatkan data primer dari para informan, tetapi peneliti juga mendapatkan data yang bersumber dari internet yang tentunya berkaitan mengenai perkembangan dari laporan keuangan PT Bank BRISyariah. Dengan melalui sumber dari internet ini peneliti berharap bisa mendapatkan data yang dibutuhkan.

3.6 Analisis Data

Analisis data ialah proses pemecahan dari data menjadi komponen yang lebih kecil lagi berdasarkan struktur tertentu. Analisis data yang dilakukan terdiri dari mereduksi data, menyajikan data, *display* data, menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi (Nasution dalam Suharsaputra, 2012). Pada penelitian ini analisis data yang digunakan menggunakan metode interpretatif kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan saat melakukan pengumpulan data hingga pengumpulan data telah selesai. Tahapan-tahapan analisis data kualitatif model analisis interaksi menurut Suharsaputra (2012) ialah:

1. Mereduksi Data

a. Pengkodean data

Proses dari pengkodean data dilakukan agar dapat mempermudah dari proses analisis data itu sendiri, dimana dalam hal ini data yang diperoleh dari hasil wawancara akan dikelompokkan oleh peneliti yang didasarkan dari tingkat kesamaan data yang diperoleh.

b. Analisis dengan interpretasi teks

Setelah data yang diperoleh dikelompokkan oleh peneliti, maka tahap selanjutnya ialah proses interpretasi teks. Jawaban yang didapatkan dari informan-informan berupa teks dianalisis kemudian peneliti melakukan interpretasi.

2. Menyajikan data (*data display*)

Setelah peneliti melakukan analisis data, tahap selanjutnya ialah menyajikan data. Di dalam penelitian secara kualitatif, menyajikan data dapat dilakukan dengan bentuk uraian singkat, hubungan antar kategori, bagan maupun sejenisnya. Dalam menyediakan data ini dapat membantu untuk memudahkan peneliti menginterpretasikan apa yang ada di lapangan, selain itu dalam merencanakan kerja yang selanjutnya dapat dilakukan berdasarkan apa yang sudah dipahami tersebut. Dalam penelitian ini peneliti menyajikan data dengan cara memaparkan dengan teks dan bersifat naratif.

3. Kesimpulan/verifikasi

Menarik kesimpulan pada penelitian ini sangat bergantung dari seberapa banyak kumpulan catatan yang diperoleh dari lapangan dan pemberian kode yang telah dilakukan oleh peneliti. Selama penelitian tersebut berlangsung, pada saat itu juga kesimpulan diverifikasi. Dan kesimpulan akhir dalam penelitian ialah dapat mengetahui penerapan sistem bagi hasil pembiayaan *mudharabah* apakah telah sesuai dengan prinsip syariah serta dapat menemukan bagaimana mengoptimalkan bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan laba dan *market share* produk pembiayaan *mudharabah* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1 Sejarah PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan telah mendapatkan izin dari bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya 0.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Kehadiran PT Bank BRISyariah ditengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT Bank Rakyat Indonesia(Persero), Tbk.

Dengan ditandatanganinya akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Bank Rakyat Indonesia (persero) yang melebur ke dalam PT Bank

BRISyarah tanggal 18 Desember 2008 kegiatan PT Bank BRISyarah semakin kokoh.

PT Bank BRISyarah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT Bank BRISyarah mengalami pertumbuhan yang sangat pesat baik dilihat dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT Bank BRISyarah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan pelayanan perbankan.

Tabel 4.1
Pemegang Saham PT Bank BRISyarah
Per 31 Desember 2018

No	Nama & Alamat	Jumlah yang Disetor (Rupiah)
1	PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., Jl. Jend. Sudirman Kav. 44-45 Kel. Bendungan Hilir, Kec. Tanah Abang Jakarta Pusat	99,999975%
2	Yayasan Kesejahteraan Pekerja (YKP) BRI Jl. Sultan Iskandar Muda No F. 25 (Arteri Pondok Indah) Jakarta	0,000025%
	Total	100%

Sumber: Laporan Keuangan PT Bank BRISyarah. www.brisyarah.co.id Desember 2018

Dan saat ini terdiri dari 54 Kantor Cabang , 207 Kantor Cabang Pembantu, beserta 11 Kantor Kas dan 28 Kantor Pelayanan Kas yang menyebar diseluruh Indonesia. Bank BRISyarah beralamat di kantor pusat Jl. Abdul Muis No-2-4 Jakarta Pusat. Sedangkan BRI Syariah yang di kantor cabang Malang dulunya berada di Jl. Kawi No. 37 Kelurahan Barend, Kecamatan Klojen Malang, tetapi berdasarkan surat persetujuan

OJK No. S-175/PB. 131/2017 Tanggal 26 Oktober 2017, BRI Syariah KC Malang Kawi pindah alamat baru di Jl. Soekarno Hatta B15-17, S12, Kel. Jatimulyo, Kec. Lowokwaru Kota Malang terhitung mulai tanggal 13 November 2017.

4.1.1.2 Visi dan Misi PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Visi:

1. Menjadi bank ritel modern terkemuka beragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.
2. Dengan dibukanya BRI Syariah mengharapkan terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisiensi dan memenuhi prinsip kehati-hatian serta mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat.

Misi:

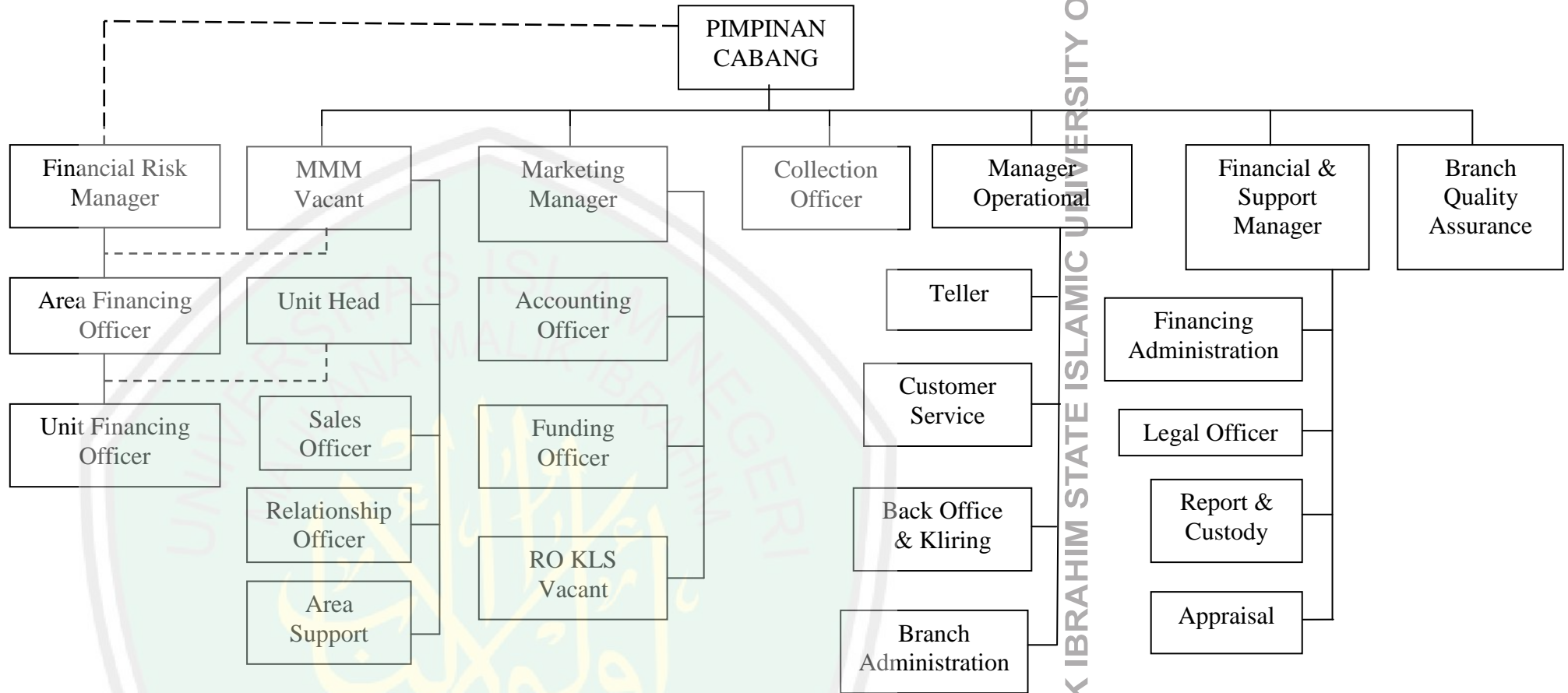
1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.

4.1.1.3 Struktur Organisasi PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Dengan adanya struktur organisasi aktivitas dan hubungan orang-orang yang menjalankan aktivitas tersebut dapat digambarkan. Sehingga dengan dibuatnya struktur organisasi mempunyai maksud dan tujuan yaitu untuk dalam pembagian tugas dapat diperjelas dan dipermudah. Perusahaan akan menjadi lebih terarah sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai.

Adapun struktur organisasi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta



Sumber: PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

4.1.1.4 Ruang Lingkup PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

1. Produk penghimpunan Dana meliputi:
 - a. Tabungan BRISyariah iB merupakan tabungan dengan prinsip titipan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan.
 - b. Tabungan Haji iB adalah tabungan untuk dapat memenuhi kebutuhan biaya perjalanan haji bagi calon jamaah haji.
 - c. Giro iB adalah simpanan untuk memudahkan berbisnis dengan pengelolaan dana yang didasarkan pada prinsip titipan dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau *Bilyet Giro*.
 - d. Deposito *mudharabah* iB adalah simpanan yang didasarkan pada prinsip bagi hasil dan dananya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.
2. Produk penyaluran Dana berupa pembiayaan meliputi:
 - a. Kepemilikan Pemilik BRI Syariah iB yaitu pembiayaan untuk kepemilikan rumah pada perorangan untuk dapat terpenuhinya kebutuhan akan hunian dimana pembayarannya secara angsuran yang ditetapkan di muka dan di bayar setiap bulan.
 - b. Kepemilikan Kendaraan Bermotor BRISyariah iB yaitu pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor untuk keluarga.

- c. Kepemilikan multi guna BRISyariah iB yaitu salah satu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan.
- d. Talangan Haji BRISyariah iB adalah salah satu produk pembiayaan untuk kepergian ibadah haji.
- e. Gadai Syariah iB yaitu salah satu produk BRI Syariah untuk melindungi nilai *asset* melalui emas.
- f. Kepemilikan logam Mulia BRISyariah iB yaitu salah satu produk BRI syariah untuk melindungi nilai terhadap *asset* karena kontinuitas kenaikan harga emas untuk jangka panjang.

3. Produk Jasa

Dalam keunggulan teknologi perbankan. BRI Syariah menyediakan jasa-jasa perbankan guna memberikan kemudahan bagi nasabah dalam bentuk:

- a. Kartu ATM
- b. Transfer
- c. SMS banking
- d. M-Banking

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Penerapan Bagi Hasil Produk Pembiayaan Mudharabah PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

4.2.1.1 Pembiayaan *Mudharabah* di PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Dengan memiliki visi sebagai salah satu bank retail modern yang terdepan dengan layanan *financial* yang sesuai dengan keinginan dan harapan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna, Bank BRISyariah hadir di kota Malang dengan mengusung tagline Bersama Wujudkan Harapan Bersama, sehingga lebih fokus untuk individu maupun bisnis wirausaha baik skala kecil maupun menengah. Sehingga dari dua bentuk pangsa pasar di atas, PT Bank BRISyariah menawarkan berbagai produk dan jasa yang berlandaskan syariah, salah satu produk tersebut ialah pembiayaan bagi hasil dengan menggunakan akad *Mudharabah*.

Dengan adanya pembiayaan menggunakan akad *mudharabah* BRI Syariah bertindak sebagai pemilik modal yang memberikan modalnya secara 100% kepada nasabah yang bertindak sebagai pengelola modal.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Rohman selaku marketing bank BRISyariah Cabang Malang pada hari Kamis pukul 11.15 WIB, pembiayaan *mudharabah* pada BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta yaitu:

“Pembiayaan dengan akad *mudharabah* menggunakan pembiayaan *linkage*, yaitu suatu kerjasama dengan skema *executing*. Dimana bank memberikan pembiayaan kepada koperasi dengan menggunakan prinsip syariah”.

Dalam pembiayaan model *linkage* ini memiliki syarat dan beberapa tahapan yang harus dipenuhi oleh calon mitra. Hal ini bertujuan untuk

mengantisipasi terjadinya resiko atau kecurangan yang bisa saja terjadi. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pihak Bank BRISyariah Cabang Malang yaitu Bapak Rohman, adapun syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan *linkage* dengan akad *mudharabah* yaitu sebagai berikut:

A. Syarat pembiayaan

1. Koperasi berasal dari BUMN/BUMD, dan lembaga pemerintahan
2. Memiliki legalitas yang telah sesuai
3. Telah beroperasi minimal selama 3 tahun
4. Dalam 2 tahun terakhir pembukuan mengalami laba
5. Laporan keuangan telah diaudit oleh KAP(bagi yang mempunyai total aset 20 milyar)
6. Tidak memiliki daftar hitam Bank Indonesia

B. Prosedur Pengajuan Pembiayaan

1. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan

Dalam pengajuan pembiayaan, calon mitra datang secara langsung ke Bank BRISyariah Cabang Malang. Dalam produk pembiayaan ini bank tidak menyediakan surat pengajuan atau formulir, tetapi formulir dibuat sendiri oleh calon mitra, yaitu oleh BMT/koperasi/BPRS. Isi dari formulir atau surat permohonan yang didalamnya memuat tujuan dilakukannya pembiayaan, besarnya modal yang diminta, dan aset yang dimiliki oleh koperasi/BPRS/BMT. Formulir atau surat permohonan diberikan ke bagian administrasi bank agar dapat diproses oleh pihak bank.

2. Pengumpulan data

Data yang dimaksud adalah data nama-nama anggota dan pengurus koperasi/BMT/BPRS. Didalam tahap ini, Bank BRISyariah biasa menyebutnya dengan *checklist*. Dalam *Checklist* ini merupakan syarat pertama sesudah pengajuan permohonan pembiayaan. Dari data-data anggota dan pengurus koperasi/BMT/BPRS kemudian kembali diserahkan ke bagian administrasi untuk diproses.

3. Analisa kelayakan pembiayaan

Dalam memberikan penilaian kelayakan atas pengajuan pembiayaan, bank syariah perlu untuk menganalisis seluruh data yang sudah dikumpulkan pada pihak Bank BRISyariah. Dalam hal ini yang dianalisa oleh bank syariah berupa BI Checking, legalitas, kebutuhan koperasi/BMT/BPRS. Selain itu pihak bank BRI Syariah juga melakukan analisis data yang biasa dilakukan juga oleh perbankan atau lembaga keuangan pada umumnya, yaitu 5C+1S. Selain itu, bank syariah juga melakukan survey disekitar calon mitra(koperasi/BMT/BPRS) untuk melihat operasional dari instansi, kondisi lingkungan dan lain-lain. Analisis ini biasa disebut dengan *scoring*. Setelah semua rangkaian telah dilakukan selanjutnya yaitu melaksanakan rapat untuk dapat memberikan penilaian kepada calon mitra. Langkah selanjutnya yaitu bank syariah akan membuat memorandum usulan pembiayaan yang diajukan kepada pemutus pembiayaan.

4. Putusan pembiayaan

Setelah selesai dilakukannya analisis pada memorandum usulan pembiayaan, langkah berikutnya yaitu tetapan pembiayaan. Dalam menetapkan pembiayaan dilakukan dengan sangat ketat. Jika sudah disetujui, calon mitra akan dihubungi kembali melalui telepon, jika kedua belah pihak telah sepakat maka dilakukan akad.

5. Pencairan modal atau dana

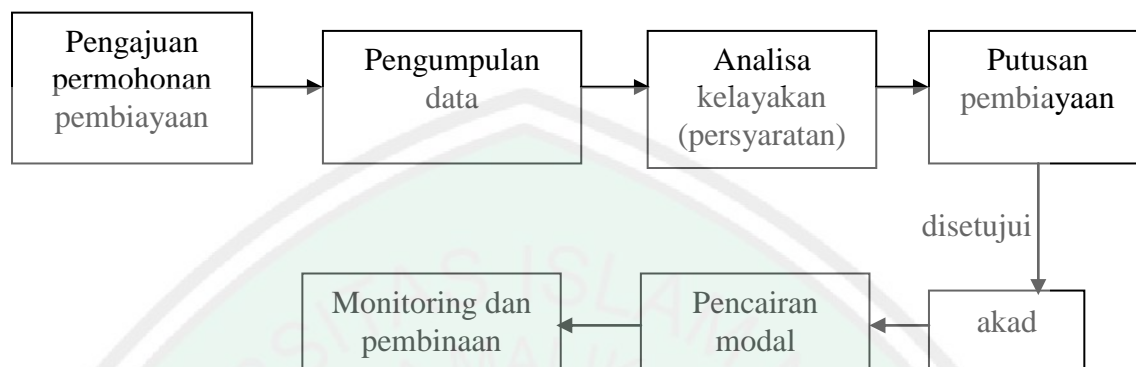
Apabila semua syarat yang diberikan sudah dipenuhi dan keputusan untuk memberikan pembiayaan sudah diterima, tahap akhir selanjutnya yaitu modal yang akan diberikan dicairkan. Modal tersebut akan diberikan \pm 2 minggu dan paling lama 1 bulan jika seluruh syarat-syarat sudah dinyatakan lengkap.

6. Monitoring dan pembinaan

Dalam proses pembiayaan pihak bank syariah tidak lepas tangan begitu saja, melainkan akan mengawasi dan melakukan pembinaan kepada mitra.

Sehingga dari hasil wawancara tersebut, skema prosedur pembiayaan linkage dengan menggunakan kontrak *mudharabah* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dapat digambarkan di bawah ini:

Gambar 4.2
Skema Prosedur Pembiayaan *Mudharabah*



Sumber: Pengolahan data berdasarkan hasil wawancara

Proses pembiayaan diatas merupakan proses penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabahnya. Tetapi terdapat juga nasabah sebelum diberikannya pembiayaan sudah mundur terlebih dahulu karena beberapa sebab, dari hasil wawancara yang dijelaskan oleh bagian marketing BRI Syariah bapak Rohman pada hari Kamis, pukul 11.22 WIB, adalah:

“ persyaratan yang menjadi kendala untuk calon nasabah dalam memenuhi persyaratan yang diberikan oleh bank syariah seperti harus mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan, dan masalah jaminan yang akan diberikan”.

Berbicara mengenai jaminan, yang berdasarkan Fatwa DSN-MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000 mengenai pembiayaan *mudharabah* diketahui bahwa pada dasarnya didalam pembiayaan menggunakan akad *mudharabah* tidak diperkenankan untuk meminta agunan pada pihak nasabah atau *mudharib*, tetapi supaya tidak terjadi penyelewengan oleh *mudharib*, maka pihak Bank Syariah bisa meminta agunan dari *mudharib*. Dimana dalam mencairkan agunan tersebut hanya bisa dilakukan jika *mudharib* didapati

melakukan penyimpangan terhadap kontrak yang sudah disepakati bersama pada saat akad.

Setiap perbankan syariah mempunyai kebijakan sendiri-sendiri terhadap prosedur yang harus dilewati sampai seorang *mudharib* berhak untuk memperoleh pembiayaan tersebut. Seperti halnya pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta yang memberikan jaminan berupa perbuatan. Seperti yang telah dikatakan oleh bapak Rohman selaku bagian marketing pada hari Kamis, pukul 11.30 WIB:

“ya, jaminan yang diberikan berupa tagihan Kopkar/BMT/KPRI kepada anggotanya yang mendapatkan fasilitas pembiayaan dan dananya bersumber dari BRI Syariah, yang mana dalam tagihan tersebut diikat secara Fidusia”.

Pernyataan diatas diperkuat dengan hasil wawancara dengan pihak nasabah:

“Saat melakukan pengajuan pembiayaan dengan pihak Bank BRI Syariah Cabang Malang, jaminannya berupa perbuatan yaitu kesanggupan Koperasi untuk menagih kepada anggota koperasi kami untuk memenuhi kewajibannya”.

Setelah adanya kesepakatan untuk melakukan kontrak kerjasama, terdapat ketentuan yang harus dipenuhi oleh nasabah, berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rohman selaku marketing BRI Syariah Malang pada hari Kamis, pukul 11.25 WIB, diketahui:

“Nasabah harus membayar nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan awal dan menyerahkan rekonsiliasi”.

4.2.1.2 Kendala PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam Melaksanakan Pembiayaan *Mudharabah*

Bank BRISyariah dalam menyalurkan pembiayaan menggunakan akad *mudharabah* sangat selektif dan berhati-hati karena pada pembiayaan *mudharabah* ini memiliki risiko yang tinggi dibandingkan dengan pembiayaan yang lain. Kondisi ini dapat dilihat dari portofolio yang disalurkan oleh perbankan syariah, baik itu pada Bank Umum Syariah maupun Unit Usaha Syariah pada tahun 2016-2018.

Tabel 4.2
Portofolio Pembiayaan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah Tahun 2016-2018

Jenis pembiayaan	Miliar Rupiah		
	2016	2017	2018
<i>Murabahah</i>	133.956	145.301	151.580
<i>Musyarakah</i>	71.710	95.097	121.914
<i>Mudharabah</i>	15.263	15.984	14.940

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, Januari 2019

Untuk BRI Syariah, jika dilihat pada laporan keuangan PT Bank BRISyariah dari tahun 2016-2018 jumlah pendapatan yang diperoleh dari penyaluran dana adalah:

Tabel 4.3
Total Pendapatan PT Bank BRISyariah Tahun 2016-2018

Jenis Pembiayaan	2016	2017	2018
<i>Murabahah</i>	1.533.338	1.507.099	1.480.934
<i>Musyarakah</i>	526.506	528.286	640.468
<i>Mudharabah</i>	167.105	141.919	84.102

Sumber: Laporan Keuangan PT Bank BRISyariah 2016-2018

Berdasarkan data laporan keuangan diatas dapat dilihat bahwa jenis pembiayaan menggunakan akad atau kontrak *mudharabah* mengalami penurunan setiap tahunnya dan masih berada dibawah jika dibandingkan pada pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* dan akad *musyarakah*. Penjelasan dari bagian marketing PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta, bapak Rohman pada hari Kamis, pukul 11.05 WIB:

“ Pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* memiliki risiko yang tinggi, karena modal full dari bank, sehingga pada BRI Syariah banyak menggunakan akad *murabahah*.”

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa pembiayaan dengan menggunakan akad atau kontrak *mudharabah* mempunyai risiko yang lebih tinggi dikarenakan bank memberikan modalnya 100% kepada nasabah, dan pendapatan yang akan diterima oleh bank syariah tidak pasti, karena penghitungan pendapatan diperoleh dari proporsi bagi hasil yang didasarkan pada kondisi masing-masing nasabah.

Di dalam setiap melakukan pembiayaan dengan menggunakan akad/kontrak *mudharabah* selalu akan dihadapkan dengan kendala. Hal ini juga terjadi pada PT Bank BRISyariah yang menyalurkan pembiayaan dengan

kontrak *mudharabah*. Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Bank BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta, hasil wawancara dengan bagian marketing, bapak Rohman pada hari Kamis, pukul 11.28 WIB:

“Dan yang menyebabkan pendapatan dan *market share mudharabah* masih rendah karena, masyarakat masih kurang percaya dengan bank syariah selain itu karakter dari nasabah yang berbeda-beda, dan manipulasi dari laporan keuangan juga bisa saja terjadi, sehingga bank lebih selektif dalam melakukan pembiayaan *mudharabah*. ”

1. Kepercayaan masyarakat pada bank syariah masih rendah

Masyarakat masih memiliki pemahaman bahwa antara bank syariah dengan bank konvensional adalah sama. Hal ini diperkuat juga pada Roadmap Perbankan Syariah Indonesia 2015-2019 yang menjelaskan bahwa sebagai industri yang baru berkembang, kondisi masih rendahnya pemahaman dan kesadaran masyarakat mengenai jasa dan produk yang ditawarkan perbankan syariah menjadi alasan mendasar rendahnya pembiayaan. Sehingga peningkatan pemahaman produk perbankan syariah masih merupakan tantangan yang besar (OJK, 2019).

2. Karakter nasabah yang berbeda-beda

Dalam melakukan penyeleksian pada calon nasabah, Bank BRISyariah menggantungkan pada pemeriksaan data yang ada pada formulir pengajuan. Karakter nasabah penting didalami oleh petugas bank syariah sebelum diberikannya pembiayaan. Karena karakter berkaitan dengan watak calon nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajibannya, seperti memegang teguh janji dan melaporkan pendapatan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

3. Adanya kemungkinan manipulasi pada laporan keuangan

Bank syariah melakukan prediksi pada keuntungan yang akan diperoleh pada hasil usaha nasabah dikarenakan bank syariah di dalam memberikan pembiayaan nantinya akan mendapat bagi hasil dari keuntungan usaha nasabah, apabila pihak bank syariah menilai usaha yang akan diberikan modalnya tidak dapat menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan keinginan bank syariah, maka pihak bank syariah tidak menyalurkan pembiayaannya kepada nasabah tersebut. Hal ini menjadikan calon nasabah yang mengajukan pembiayaan akan berupaya untuk meyakinkan pihak bank syariah bahwa dirinya patut untuk memperoleh pembiayaan tersebut dengan cara memanipulasi seluruh informasi yang akan diberikan pada pihak bank syariah.

Hal penting yang perlu untuk bank syariah perhatikan ialah memastikan nasabah tersebut menjalankan usahanya telah sesuai dengan prinsip ajaran Islam. Nasabah mungkin bisa saja mempunyai keahlian untuk dapat memperoleh profit yang tinggi, tetapi hal itu harus berdasarkan dengan syariah yang ada pada ajaran Islam, karena hal ini bisa saja nasabah melakukan penipuan atau perjudian agar memperoleh keuntungan yang besar. Meskipun usaha yang dijalankan tersebut mempunyai peluang yang bagus dalam memperoleh laba.

4. Keterbatasan pada Sumber Daya Manusia dalam memantau nasabah

Setelah melakukan proses seleksi pada nasabah langkah selanjutnya ialah bank syariah akan menjalankan kontrak pembiayaan tersebut. Selama proses pembiayaan tersebut berlangsung hingga pada tahapan pelaporan dan

dilakukannya pembagian dari hasil usaha yang diperoleh, bank syariah melakukan pengawasan, terdapat beberapa kendala yang mungkin dapat terjadi. berdasarkan hasil wawancara dengan bagian marketing Bank BRISyariah Cabang malang Soekarno Hatta bapak Rohman pada hari Kamis, pukul 11.28 WIB yang mengatakan:

“ Salah satu masalah yang dihadapi bank adalah adanya keterbatasan SDM untuk memantau nasabah ”.

Dari hasil wawancara diatas diketahui bahwa keterbatasan dari SDM melaksanakan pengawasan terhadap kegiatan usaha nasabah menjadi salah satu masalah yang dihadapi Bank BRI Syariah. Terlepas dengan hal itu, pembiayaan *mudharabah* ialah jenis pembiayaan yang bagus untuk dua belah pihak yang berkerjasama. Karena jika dilihat, kontrak ini mempunyai keunggulan, karena dua pihak yang bertemu akan dapat bekerjasama dan membantu satu sama lain agar dapat menggapai tujuan bersama. Contoh apabila nasabah mempunyai kendala, menurut hasil wawancara dengan bagian marketing BRISyariah Soekarno Hatta, bapak Rohman pada hari kamis, pukul 11.30 WIB yang menyatakan bahwa:

“iya, jika nasabah mengalami kendala dalam menjalankan usahanya, maka bank akan menerima keluhan-keluhan itu dan akan membantu mencari solusi”.

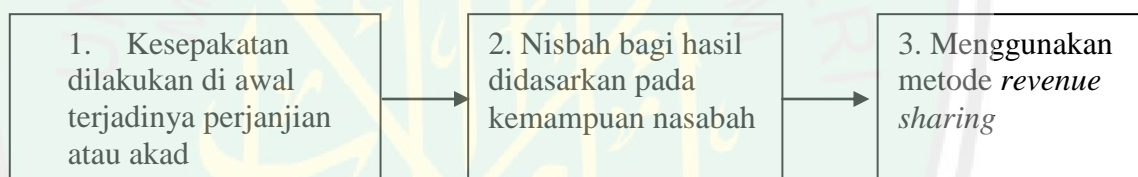
Dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* dapat tercipta juga keadilan untuk pihak yang bekerjasama. Tarsidin (2010:6) mengatakan pada sistem bagi hasil dipandang lebih baik jika dibandingkan dengan sistem bunga, hal ini didasarkan pada bagi hasil dalam kenyataannya bisa mengurangi ketidakstabilan pada sistem keuangan, dapat membenahi distribusi dari

pendapatan dan juga dapat memajukan pertumbuhan ekonomi masyarakat dengan semakin kuatnya ikatan antara sektor riil dan sektor keuangan pada diterapkannya sistem bagi hasil tersebut.

4.2.1.3 Penerapan Bagi Hasil Pembiayaan *Mudharabah* PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Bagi hasil yang diterapkan pada Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta adalah:

Gambar 4.3
Penerapan Bagi Hasil *Mudharabah*
PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta



Sumber: Hasil wawancara dengan pihak BRISyariah Soekarno Hatta

1. Kesepakatan bagi hasil dilakukan di awal terjadinya perjanjian atau akad

Dalam menentukan bagi hasil kepada nasabahnya, terdapat peraturan pada Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah pasal 187 dalam “Buku Standar Produk *Mudharabah*” yang menjelaskan bahwa kesepakatan mengenai bidang usaha yang nantinya akan dijalankan ditetapkan di awal dalam akad antara kedua belah pihak yaitu antara pihak bank syariah dengan pihak nasabah (Otoritas Jasa Keuangan, 2019). Selain itu menurut fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 mengenai pembiayaan *mudharabah* terhadap pembagian keuntungan yang menyatakan bahwa bagian keuntungan proporsional untuk setiap pihak harus saling mengetahui dan

dinyatakan pada saat perjanjian disepakati dan harus berbentuk nisbah dan sesuai dengan kesepakatan dari kedua belah pihak yang bekerjasama.

Ketentuan ini telah sesuai dengan yang ada pada Bank BRISyariah Soekarno Hatta. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak marketing BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta Bapak Rohman pada hari Kamis, pukul 11.00 WIB diketahui bahwa:

“Bank BRISyariah Cabang Malang menentukan bagi hasil kepada nasabah diawal akad kesepakatan dengan nasabah”.

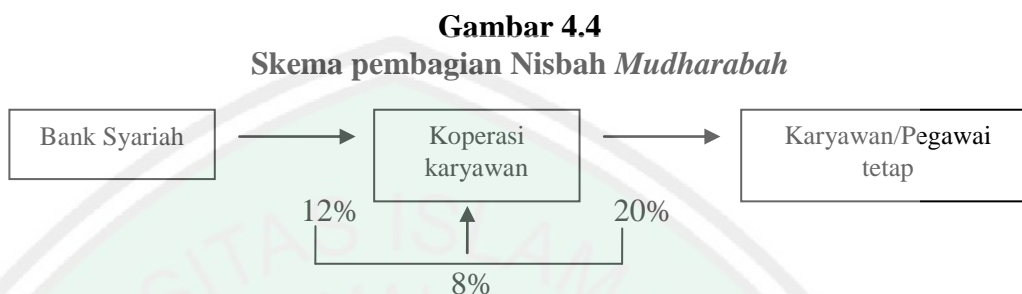
2. Nisbah bagi hasil didasarkan pada kemampuan atau kondisi nasabah

Perbankan syariah memiliki peraturan sendiri-sendiri mengenai pembagian bagi hasil pada produk pembiayaan yang dimilikinya. pada BRISyariah menetapkan *nisbah* dari bagi hasil terhadap produk pembiayaan yang dimilikinya sesuai dengan kondisi dari nasabahnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian marketing BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta Bapak Rohman pada hari Kamis, pukul 11.00 WIB, diketahui bahwa:

“Dalam menentukan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dilihat dari kondisi dan keuntungan yang didapatkan oleh nasabah”.

Sehingga untuk setiap nasabah bagi hasil yang didapatkan tidak akan sama. Sebagai contoh jika bank memberikan pembiayaan kepada koperasi karyawan UIN Malang yang kemudian dana tersebut disalurkan kepada pegawai tetap dan karyawan. Apabila bank mengambil bagian 12% dari modal yang diberikan kepada koperasi, selanjutnya koperasi menyalurkan kepada *end user* dan mengambil bagian 20% dari pembiayaan tersebut,

keuntungan yang diperoleh koperasi adalah 8%. Hal ini dapat digambarkan pada gambar skema di bawah ini:



Sumber: Hasil wawancara dengan pihak BRISyariah Soekarno Hatta

Bank syariah memberikan suatu keuntungan kepada koperasi sebesar 12%. Selanjutnya koperasi juga akan mencari keuntungan dari modal yang disalurkan kepada anggotanya sebesar 20%. Maka proporsi nisbah bagi bank syariah ialah:

Proporsi bank : $(12/20) \times 100\% = 60\%$

Proporsi Koperasi(nasabah) : $100\% - 60\% = 40\%$

Sebagai contoh dengan ilustrasi perhitungan pembiayaan *mudharabah* pada koperasi “xx” yang sudah melakukan pembiayaan di bank BRI Syariah Soekarno Hatta. Koperasi “xx” memiliki kebutuhan modal untuk membiayai anggotanya, maka koperasi tersebut mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 100.000.000 kepada BRI Syariah. Selanjutnya bank BRI Syariah menentukan *exp. Yield* kepada koperasi tersebut sebesar 12%. Pihak koperasipun menentukan harapan keuntungan sebesar 20% dari nasabahnya. Pembiayaan tersebut menggunakan akad *mudharabah* dengan memiliki jangka waktu 5 tahun. Dan berdasarkan analisis pihak bank syariah terhadap keuntungan koperasi selama 5 tahun dengan *exp. Yield* yang diberikan

anggota sebesar 20% adalah kemungkinan sebesar Rp. 42.739.660,-. Maka proyeksi keuntungan antara pihak koperasi dan bank syariah berdasarkan nisbah yang ada adalah:

$$\begin{aligned} \text{Proyeksi keuntungan pihak bank syariah} &= 60\% \times 42.739.660 \\ &= \text{Rp. } 25.643.796 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Proyeksi keuntungan pihak koperasi} &= \text{Rp. } 42.739.660 - \text{Rp. } 25.643.796 \\ &= \text{Rp. } 17.095.864 \end{aligned}$$

Berdasarkan contoh ilustrasi proyeksi perhitungan nisbah diatas, kewajiban yang dimiliki koperasi kepada bank syariah adalah kewajiban pokok ditambah dengan keuntungan bank yang sudah dihitung berdasarkan dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati. Sehingga $\text{Rp. } 100.000.000 + \text{Rp. } 25.643.796 = \text{Rp. } 125.643.796$.

Hadits yang memiliki kaitannya dengan pembagian hasil menggunakan prinsip *mudharabah* dan dilakukan dalam suatu kerjasama ialah hadits Ibnu Majah no. 2280 yang berbunyi:

حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ الْخَلَّالُ حَدَّثَنَا بِشْرُ بْنُ ثَابِتٍ الْبَزَارُ حَدَّثَنَا نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ
عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ دَاوُدَ عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا

لِلْبَيْعِ

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami (Al Hasan bin Ali Al Khallal) berkata, telah menceritakan kepada kami (Bisyar bin Tsabit Al Bazzar) berkata, telah menceritakan kepada kami (Nashr bin Al Qasim) dari ('Abdurrahman bin Dawud) dari (Shalih bin Shuhaib) dari (Bapaknya) ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat barakah; jual beli yang memberi tempo, peminjaman,*

dan campuran gandum dengan jelai untuk di konsumsi orang-orang rumah bukan untuk dijual."(HR. Ibnu Majah no.2280)

Dalam hadits tersebut dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad. SAW sangat menyukai adanya kerjasama dengan bagi hasil atau *mudharabah* dalam setiap keuntungan yang didapatkan.

3. Menggunakan metode *revenue sharing*

Terdapat dua metode dalam menetapkan *nisbah* bagi hasil yang ada pada pembiayaan *mudharabah* yaitu:

- a. Penetapan nisbah bagi hasil berdasarkan laba bersih (*Profit/Loss Sharing*), dimana pendapatan yang diperoleh oleh nasabah dari hasil operasional dikurangi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan.
- b. Penetapan nisbah bagi hasil berdasarkan pendapatan kotor (*Revenue Sharing*), dimana nisbah bagi hasil didasarkan pada pendapatan yang diperoleh nasabah tanpa memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan. (Ismail, 2011:174)

BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam menentukan metode bagi hasil menggunakan metode *revenue sharing*, hal ini sesuai dengan teori dari Ismail (2011) dalam bukunya yang berjudul Perbankan Syariah yang telah dikemukakan di atas. Dalam hasil wawancara dengan bagian marketing BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta bapak Rohman pada hari Kamis, pukul 11.35 WIB, dapat diketahui bahwa:

“Metode perhitungan bagi hasil usaha yang digunakan dengan menggunakan *revenue Sharing* yaitu didasarkan pada pendapatan nasabah”.

4.2.2 Optimalisasi Bagi Hasil pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Menurut Muhammad (2008:17) kontrak atau akad *mudharabah* merupakan *core product* yang terdapat pada perbankan syariah, yang membedakan antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional. sehingga perlu adanya solusi untuk dapat mengatasi masalah mengenai rendahnya pembiayaan *mudharabah*.

Bank BRISyariah didalam menyalurkan pembiayaannya dengan menggunakan akad *mudharabah*, pasti akan dihadapkan pada tingginya risiko yang dihadapi dengan timbulnya berbagai macam kendala. Sebagai usaha yang sudah dilakukan oleh bank BRISyariah untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* ialah sebagai berikut:

1. Dengan menyalurkan pembiayaan *mudharabah* dengan model *linkage*.

Pada bank BRI Syariah Cabang Malang untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil agar laba dan *market share* meningkat adalah dengan menyalurkan pembiayaan *mudharabah* dengan model *linkage*. Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian marketing BRISyariah Soekarno Hatta, Bapak Rohman pada hari Kamis pukul 11.05 WIB:

“untuk pembiayaan dengan akad *mudharabah* BRI Syariah lebih fokus untuk pembiayaan *linkage*”.

Model pembiayaan *linkage* merupakan pembiayaan yang diberikan hanya pada koperasi, atau BMT. Kemudian koperasi atau BMT sendiri yang akan menyalurkan kepada nasabahnya atau anggotanya. Penerapan

pembiayaan mudharabah dengan model *linkage* telah sesuai dengan Peraturan Menteri No. 03/per/M.KUKM/III/2009. Sehingga dapat meminimalkan risiko karena sudah memiliki legalitas usaha.

2. Menerapkan kriteria yang ketat dan melakukan *screening* pada kriteria usaha dan kriteria *mudharib*.

Setelah melihat beberapa kendala yang dihadapi oleh Bank BRISyariah, salah satunya yaitu sulitnya Bank BRISyariah untuk dapat mengetahui karakter dari calon nasabah. Sehingga untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil cara yang dilakukan oleh Bank BRISyariah adalah dengan menerapkan kriteria yang ketat dan melakukan *screening* untuk kriteria nasabah maupun usaha yang nantinya akan diberikan pembiayaan, Bank BRISyariah sudah menerapkan adanya aturan mengenai hal itu, dalam hasil wawancara dengan bagian marketing Bank BRISyariah bapak Rohman pada hari Kamis pukul 11.15 WIB dapat diketahui bahwa:

“sangat ketat dan sangat berhati-hati dalam menyeleksi calon nasabahnya yang akan memperoleh pembiayaan menggunakan akad *mudharabah*”.

Sehingga tidak semua nasabah yang mengajukan pembiayaan diterima, hanya nasabah yang memiliki prospek yang baik yang akan dipilih untuk dapat menerima pembiayaan. Hal ini bertujuan agar meningkatkan kualitas pembiayaan.

Sesuai dengan yang dijelaskan oleh Muhammad (2008:17) bahwa untuk permasalahan yang ada pada akad *mudharabah* dapat dikurangi dengan cara diterapkannya *screening* pada kriteria usaha dan kriteria

pengelola dana. Dari kriteria yang sudah ditentukan dapat dijadikan bahan pertimbangan oleh Bank BRISyariah didalam proses penyeleksian calon mitra pembiayaan *mudharabah*.

Hal ini menjadi salah satu cara untuk mengoptimalkan bagi hasil, karena dengan adanya informasi terhadap nasabah maupun usahanya tersebut nantinya rasio bagi hasil untuk pihak-pihak yang bekerjasama tersebut dapat ditentukan oleh pihak bank BRI Syariah. Karena informasi secara benar tentang karakter nasabah dan usaha yang dijalankan dapat mempengaruhi dalam menentukan rasio bagi hasil dan dapat membantu pihak bank BRISyariah dalam memberikan penilaian. Bank syariah dalam hal ini akan dengan mudah untuk menilai tingkat usaha yang dilakukan oleh nasabah, karena dari informasi yang telah diperoleh oleh bank syariah ketika melakukan proses seleksi pada nasabah, bank syariah dapat menilai kemampuan yang dimiliki oleh nasabah.

3. Melakukan pengawasan (Monitoring)

Pengawasan pada usaha nasabah, merupakan bentuk peringatan secara dini yang dapat mengantisipasi tanda timbulnya bentuk penyimpangan pada syarat-syarat yang sudah disepakati diantara *shahibul maal* dengan *mudharib*. Pengawasan dibutuhkan sebagai salah satu upaya pengamanan oleh bank syariah dengan cara memantau jalannya usaha dari nasabah. Hal ini telah sesuai dengan Peraturan Menteri No. 03/per/M.KUKM/III/2009 mengenai pedoman umum linkage yang menjelaskan bahwa koperasi/KJKS

harus melaksanakan pelaporan perkembangan pelaksanaan pembiayaan linkage keada pihak bank setiap triwulan.

Pengawasan yang dilakukan oleh BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta adalah pengawasan secara berkala yang didasarkan sesuai dengan tingkat risiko pada nasabah. Hasil wawancara dengan Bapak Rohman pada hari Kamis pukul 11.30 WIB selaku marketing BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta Malang:

“iya melakukan pengawasan, misalnya satu bulan sekali atau tiga bulan sekali tergantung dari kondisi nasabah”.

Bedasarkan informasi di atas, optimalisasi bagi hasil yang telah dijalankan oleh BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta yaitu dengan melakukan pengawasan kepada nasabahnya yang melakukan pembiayaan *mudharabah*, baik pengawasan secara langsung maupun tidak langsung. Pengawasan secara langsung yaitu dengan cara BRISyariah akan mendatangi ke tempat atau lokasi nasabahnya secara langsung. Tetapi pengawasan secara langsung memerlukan biaya yang cukup besar, maka BRI Syariah meminimalkan biaya tersebut dengan melakukan pengawasan secara tidak langsung juga, yaitu dengan cara nasabah diharuskan menyerahkan rekonsiliasi.

Optimalisasi bagi hasil dengan cara melakukan pengawasan yang dilakukan oleh BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta ialah salah satu tindakan yang dinilai efektif, karena dampak yang didapatkan dalam menerapkan pengawasan tersebut BRISyariah dapat dengan mudah mengetahui kondisi dan kendala apa saja yang dihadapi oleh nasabah.

Sehingga diharapkan BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta kedepannya untuk dapat terus melakukan pengawasan (monitoring) secara optimal.

Upaya optimalisasi dapat dinilai sudah optimum apabila telah mencapai kriteria yang telah ditentukan. Kriteria yang ditetapkan oleh BRI syariah mengenai produk yang dimilikinya termasuk pada pembiayaan *mudharabah* adalah sebagai berikut:

1. Adanya peningkatan pendapatan pada produk yang dimiliki
2. Infrastruktur pendukung bisnis seperti IT, SDM dan jaringan semakin kuat
3. Semakin luasnya penyaluran pembiayaan yang diberikan (PT Bank BRISyariah, 2017).

Sehingga dari penelitian yang dilakukan upaya optimalisasi yang telah dilakukan oleh BRI Syariah belum sepenuhnya optimal, hal ini dapat dilihat pada pendapatan *mudharabah* yang diperoleh pada tahun 2018 mengalami penurunan sebesar 57,8% dibandingkan pendapatan pada tahun sebelumnya. Tetapi untuk kinerja SDM, perkembangan IT dan jaringan telah memberikan upaya terbaiknya, hal ini dapat terlihat dari peningkatan aset setiap tahunnya. Dan untuk penyaluran pembiayaan atau *market share* yang diberikan pada tahun 2018 telah mengalami pertumbuhan sebesar 14,96%. (Mahadi, 2019).

Perlu adanya cara atau upaya lain untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah*, menurut Rosmiati (2017:17)

agar bisa mengurangi permasalahan yang dihadapi, maka pada Bank BRISyariah sebagai pemilik dana perlu untuk membuat bagi hasil yang dapat memenuhi harapan dari kedua belah pihak yang melakukan perjanjian atau kontrak dengan pemberian insentif yang adil. Hal ini juga diungkapkan oleh Tarsidin (2010:5) dan Muhammad (2008:7) yang mengungkapkan bahwa pemberian insentif pada *mudharib* sangat penting untuk dapat menekan permasalahan dalam pembiayaan menggunakan akad *mudharabah*. Dalam hal ini pemberian insentif merupakan pemberian persentase bagi hasil yang lebih pada *mudharib* yang mengungkapkan informasi tentang dirinya dan usahanya secara benar, selain itu juga pemberian insentif dapat berupa diberikannya suatu hadiah sebagai *reward* pada *mudharib*.

Sehingga dapat dijadikan suatu kesimpulan bahwa optimalisasi bagi hasil yang dapat diterapkan oleh bank BRISyariah agar masalah penyimpangan yang mungkin saja dilakukan oleh nasabah dapat teratasi ialah dengan diterapkannya sistem insentif yang adil untuk diberikan pada nasabah sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya. Penerapan pemberian insentif ini dilakukan pada proses *screening* (penilaian karakter dan usaha dari *mudharib*) pada pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah*. karena dalam mengoptimalkan bagi hasil yang terdapat pada pembiayaan *mudharabah* sangat dipengaruhi oleh adanya pengungkapan secara benar karakter dari nasabah dan kemampuan usaha nasabah yang akan diberikan pembiayaan.

Karakter dan usaha nasabah yang diungkapkan dengan benar dapat membantu BRISyariah untuk menetapkan persentase bagi hasil yang sesuai. Dengan adanya pemberian insentif secara adil untuk nasabah, dapat menciptakan bagi hasil yang optimal, yaitu dapat memenuhi harapan yang diinginkan oleh nasabah maupun bank syariah. Karena dapat meningkatkan loyalitas dari nasabah dan akan berlomba-lomba untuk memberikan informasi yang sebenar-benarnya tentang dirinya dan usahanya. Sehingga nasabah beranggapan bahwa jika apa yang di informasikan tersebut tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya maka pihaknya sendiri yang akan mengalami kerugian. Oleh karena itu, Bank syariah harus bisa membuat bagi hasil yang dapat meningkatkan kemampuan *mudharib*.

Dalam membuat bagi hasil, bank syariah harus dapat membuat kemampuan dari *mudharib* mengalami peningkatan, karena jika kemampuan *mudharib* meningkat maka akan meningkatkan keuntungan yang akan diperoleh, sehingga meningkat juga bagi hasil yang akan didapatkan oleh bank syariah. Allah Berfirman dalam QS. An-Nahl:14:

وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حِلْيَةً تَلْبَسُونَهَا وَتَرَى الْفُلْكَ
مَوَاحِرَ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Artinya: “Dan Dialah, Allah yang menundukkan lautan (untukmu), agar kamu dapat memakan daripadanya daging yang segar (ikan), dan kamu mengeluarkan dari lautan itu perhiasan yang kamu pakai; dan kamu melihat bahtera berlayar padanya, dan supaya kamu mencari (keuntungan) dari karunia-Nya, dan supaya kamu bersyukur.” (QS. An-Nahl:14).

Dari ayat diatas dapat diketahui bahwa Allah SWT telah mempersilahkan manusia untuk mencari keuntungan dari bumi ini, tetapi dengan syarat agar selalu bersyukur yaitu dengan berbagi pada sesama. Salah satu bentuk meningkatkan keuntungan dari bagi hasil adalah dengan menerapkan persyaratan kriteria secara ketat, dapat meminimalisir permasalahan yang terjadi. Rasio bagi hasil dapat dipengaruhi juga oleh jangka waktu dan besaran nominal yang diberikan pada pembiayaan. Apabila nominal pembiayaan yang diberikan semakin besar dan jangka waktu yang semakin lama, maka bank syariah akan menghadapi risiko yang semakin tinggi. Sehingga rasio bagi hasil untuk pihak bank syariah akan dinaikkan. Sedangkan untuk memberikan penilaian terhadap produktivitas nasabah dalam mendapatkan pendapatan, BRISyariah melihatnya dari pendapatan serta kemampuan nasabah dalam mengefektifkan seluruh pengorbanan atau biaya yang akan dikeluarkan. Tingkat usaha yang dilakukan oleh nasabah memiliki dampak pada kemampuan produktivitas pada nasabah.

Bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah* yang optimal dapat dipengaruhi adanya pemberian seluruh informasi yang benar terhadap karakter serta usaha dari *mudharib*. Dan untuk tingkat usaha yang dilakukan serta kemampuan produksi dari *mudharib* dalam pengoperasian usahanya dapat mempengaruhi persentase rasio yang akan diperoleh dari pendapatan, apabila kebutuhan *mudharib* semakin dapat terpenuhi maka, *mudharib* akan meningkatkan usahanya secara maksimal. Sehingga dalam memberikan

seluruh informasi tentang karakter yang ada pada diri *mudharib* serta informasi yang menyangkut usaha *mudharib* diharapkan benar dan jujur. Karena dengan mengungkapkan informasi tersebut secara jujur, penetapan persentase bagi hasil yang dibuat oleh pihak dari Bank dapat dilakukan secara adil. Adanya persentase bagi hasil yang telah ditetapkan ini dilakukan dengan tujuan untuk dapat memenuhi harapan untuk pihak Bank BRI Syariah maupun *mudharib* yang melakukan pembiayaan.

Penetapan dari persentase bagi hasil yang dilakukan secara adil memiliki pengaruh juga terhadap pendapatan hasil usaha yang dilaporkan oleh *mudharib*. *Mudharib* diharapkan dapat melaporkan secara jujur pendapatan yang diperolehnya dari hasil usaha, sehingga pihak Bank BRISyariah tidak perlu untuk mengeluarkan biaya verifikasi dan monitoring yang tinggi dalam melakukan pemeriksaan pada laporan pendapatan yang diperoleh nasabah, karena setiap pengeluaran biaya memiliki pengaruh pada perolehan pembagian pendapatan antara bank syariah dengan *mudharib*.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa bagi hasil yang nantinya bisa menekan masalah yang terjadi adalah dengan membuat bagi hasil yang sesuai dengan harapan dari bank syariah maupun *mudharib*, karena hal ini nantinya bisa berpengaruh pada *mudharib* yang mengungkapkan karakter dirinya secara benar, tingkat usaha yang dilakukan oleh *mudharib* juga akan lebih maksimal dan profit yang dihasilkan oleh *mudharib* juga akan semakin meningkat. Sehingga, pihak bank syariah juga akan memperoleh bagi hasil yang tinggi juga.

Oleh sebab itu, dengan adanya pengungkapan karakter dari nasabah dan usaha yang maksimal dapat mengurangi pengeluaran untuk biaya verifikasi dan pengawasan oleh bank syariah, sehingga keuntungan yang akan dibagi bisa meningkat juga. Kemudian apabila bank BRI Syariah mendukung adanya pembiayaan *mudharabah* yang lebih difokuskan pada sektor ekonomi riil dan masyarakat yang lebih luas lagi, hal tersebut akan dapat meningkatkan *market share* dari perbankan syariah, strategi tersebut juga dapat mendukung kemandirian pada perekonomian nasional.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Adanya penelitian ini bertujuan untuk dapat menjawab rumusan masalah, dan kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian ini, yang pertama, terkait dengan bagaimana penerapan bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta. Dari pembahasan pada bab IV dapat diketahui bahwa pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta selama ini sudah melaksanakan aturan berdasarkan Fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000 mengenai *mudharabah*. PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam menentukan *nisbah* bagi hasil *mudharabah* ditentukan diawal perjanjian dan didasarkan pada kemampuan nasabahnya, artinya bagi hasil yang diperoleh nasabah tidak sama dan menggunakan model perhitungan *Revenue Sharing*. PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta terlalu berhati-hati dalam melaksanakan pembiayaan *mudharabah*, dan terlihat terdapat unsur kesengajaan untuk meminimalkan pembiayaan *mudharabah* jika dibandingkan pembiayaan *musyarakah* dan *murabahah*. Walaupun setiap tahunnya mengalami peningkatan tetapi untuk pembiayaan *murabahah* dan *musyarakah* lebih tinggi jika dibandingkan dengan pembiayaan akad *mudharabah* itu sendiri.

Kedua, terkait dengan bagaimana mengoptimalkan bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan laba dan *market share* PT Bank

BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta yang telah dilakukan yaitu dengan menyalurkan pembiayaan *mudharabah* dengan menggunakan model *linkage*, menetapkan kriteria yang ketat dan melakukan *screening*, dan melakukan pengawasan (monitoring). Tetapi terdapat upaya lain yang perlu dilakukan oleh BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam mengatasi permasalahan yang terjadi, yaitu Bank BRISyariah sebagai pemilik dana perlu untuk membuat sistem bagi hasil yang dapat terpenuhinya harapan dari kedua pihak yang melakukan perjanjian atau kontrak, dengan pemberian insentif yang adil yang nantinya dapat menekan permasalahan tersebut, karena hal ini akan memiliki dampak pada nasabah yang mengungkapkan karakternya secara jujur, selain itu tingkat usaha yang akan dilakukan oleh *mudharib* akan lebih maksimal dan keuntungan yang diperoleh *mudharib* akan meningkat yang secara otomatis bagi hasil yang didapatkan oleh bank syariah juga besar.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan hasil analisa yang sudah dilakukan, maka terdapat beberapa saran yang bisa peneliti berikan antara lain:

1. Diperlukannya sosialisasi tentang perbankan syariah dengan seluruh produk yang dimilikinya, termasuk pada produk pembiayaan bagi hasil seperti *mudharabah* dengan menerapkan etika syariah, sehingga masyarakat dapat mengetahui sekaligus memahami dengan baik, yang nanti akan memiliki ketertarikan untuk memilih bank syariah.
2. Dibutuhkan adanya peningkatan kualitas maupun kuantitas SDM pada bank syariah yang mempunyai pengetahuan yang lebih mengenai sistem

pada perbankan syariah, dan mempunyai jiwa *entrepreneur* yang tinggi, sehingga nantinya akan mampu untuk mengelola pembiayaan *mudharabah*.

3. Pembiayaan *mudharabah* memang jenis pembiayaan yang memiliki risiko tinggi. Tetapi meskipun demikian, didalam menyalurkan pembiayaan tersebut Bank BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta diharapkan untuk bisa lebih memperbanyak menyalurkan pembiayaan *mudharabah* yang sebagai *core product* perbankan syariah. Karena kepercayaan dari masyarakat dapat ditingkatkan mengenai bank syariah yang mana dalam menjalankan kegiatannya telah sesuai dengan yang ada pada ajaran Islam.
4. Meskipun pada pembiayaan *mudharabah* mempunyai risiko yang terbilang cukup tinggi, Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta diharapkan untuk dapat meminimalisir resiko yang terjadi dengan ditetapkannya suatu bagi hasil yang optimal, yaitu sesuai dengan harapan dari nasabah maupun bank syariah. Karena jika keinginan dari bank syariah maupun nasabah dapat dicapai dan disatukan, maka permasalahan mengenai sulitnya untuk menilai karakter dari nasabah dan usaha dari nasabah dalam mendapatkan keuntungan kurang maksimal, dan adanya kemungkinan nasabah dalam melaporkan keuntungan yang diperoleh tidak benar dalam pembiayaan *mudharabah* bisa untuk diatasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd. Hakim, Atang. (2011). *Fiqih Perbankan Syariah: Transformasi Fiqih Muamalah ke dalam Peraturan Perundang-undangan*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Aji, Ranang. (2009). Optimalisasi Bagi Hasil dalam Perbankan Syariah. Diperoleh dari <https://kompasiana.com/ranangajisp/optimalisasi-bagi-hasil-dalam-perbankan-syariah>. Diakses pada tanggal 17 Februari 2019
- Ali, Zainuddin. (2010). *Hukum Perbankan Syariah* (Ed. 1. Cet. Ke-2). Jakarta: Sinar Grafika.
- Al-Qur'an al-Karim dan terjemahan.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank syariah Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Bank Indonesia. (2016) Sekilas Perbankan Syariah. Diperoleh dari <http://www.bi.go.id/id/perbankan/syariah/Contents/Default.aspx> . Diakses pada tanggal 13 November 2018
- Fadhila, Novi. (2015). Analisis Pembiayaan *Mudharabah* dan *Murabahah* terhadap Laba Bank Syariah Mandiri. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 15(1), 65-77.
- Fielnanda, Refky. (2017). Alternatif Solusi atas Problematika Pembiayaan *Mudharabah*. *Jurnal Al-Ashlah*, 1(1), 1-20.
- Hakim, Abdul (2013). Rendahnya Realisasi Pembiayaan *Mudharabah* dalam Perbankan Syariah di Indonesia: Studi Kritis atas Relevansi Perbankan Syariah terhadap Misi Gerakan Ekonomi Islam. *Skripsi*. UIN Sunan Ampel, Surabaya.
- Harjito, Yunus., Budi Utami, Dian., Indriana, Hapsari Dian. (2017). Analisis *Market Share* Perbankan Syariah di Indonesia. *Proceeding*. Simposium Nasional Akuntansi XX. Jember. 17-18.
- <http://www.brisyariah.co.id/> . Diakses 7 November 2018
- <http://www.mui.or.id> . Diakses 2 Desember 2018
- <https://kaguralagoe.blogspot.com/2014/10/laba-dan-riba-dalam-ekonomi-islam.html?m=1> . Diakses 21 Desember 2018

<https://tafsirq.com/hadits/ibnu-majah/2280> . Diakses 19 Mei 2019

<https://www.bi.go.id/peraturan/perbankan/pages> . Diakses 4 Desember 2018

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik> . Diakses 10 Maret 2019

Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). (2007). *Standar Akuntansi Keuangan (SAK) per 1 September 2007*. Jakarta:Salemba Empat.

Ismail. (2011). *Perbankan Syariah* (Ed. 1, Cet. ke- 1). Jakarta: Kencana Media Group.

Karimah. (2017). Pengaruh Pembiayaan bagi Hasil dan Pembiayaan Jual Beli terhadap Laba Bank Umum Syariah di Indonesia Periode 2013-2015. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan, Lampung.

Kurniawan, Irfan (2018). Artikel tentang Perbankan Syariah. Diperoleh dari <https://www.kompasiana.com/irfankoerniawan/5bd291aa4332fa87be252/artikel-tentang-perbankan-syariah?page=all> . Diakses pada tanggal 18 Mei 2019

Kuswadi. (2006). *Memahami Rasio Keuangan Orang Awam*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Mahadi, Tendi. (2019). BRISyariah (BRIS) Kantongi Laba Bersih Rp. 106,6 miliar di tahun 2018. Diperoleh dari <https://www.amp.kontan.co.id/news/laba-brisyariah-bris-melesat-di-tahun-2018-menjadi-rp-7767-miliar>. Diakses pada tanggal 18 Mei 2019

Muhammad. (2008). *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di bank Syariah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah sebagai Akibat Masalah Agency*. Yogyakarta: Rajawali.

Otoritas Jasa Keuangan. Buku Standar Produk Mudharabah. Diperoleh dari <https://www.ojk.go.id/kanal/syariah/berita-dan-keuangan>. Diakses pada tanggal 18 Mei 2019

_____ . Roadmap Perbankan Syariah Indonesia 2015-2019. Diperoleh dari <https://www.ojk.go.id/kanal/syariah/berita-dan-keuangan>. Diakses pada tanggal 22 Mei 2019

Rosmiati., Sumarlin., Muchlis, Saiful., Wahyuddin, Abdullah. M. (2017). Optimalisasi Bagi Hasil dalam Meningkatkan Laba dan *Market Share* Produk Pembiayaan *Mudharabah*, *Proceeding*. Simposium Nasional Akuntansi XX. Jember. 1-3.

- Rudiasa. (2014). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di bank Syariah Kota Malang. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang, Malang.
- S. Ruky DR. Achmad. (2002). *Sukses sebagai manajer Profesional Tanpa Gelar MM atau MBA*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Suharsaputra, Uhar. (2012). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Tarsidin. (2010). *Bagi Hasil, Konsep dan Analisis*. Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI.
- Zharfan, Refaat. (2012). Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Permasalahan Principal-Agent dalam Pembiayaan *Mudharabah* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar, *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, Makassar.

PEDOMAN WAWANCARA

“OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN LABA DAN MARKET SHARE (STUDI PADA PT BANK BRISYARIAH CABANG MALANG SOEKARNO HATTA)”

(Pihak Bank BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta)

1. Berapa portofolio pembiayaan mudharabah pada Bank BRI Syariah?
2. Berapa bagi hasil pembiayaan produktif *mudharabah* pada Bank BRI Syariah?
3. Bagaimana Bank BRI Syariah menentukan bagi hasil kepada Nasabah?
4. Apakah setiap nasabah bagi hasil yang didapatkan sama?
5. Apa yang menyebabkan pendapatan *mudharabah* dan *market share* mudharabah rendah?
6. Bagaimana agar dapat mengoptimalkan pendapatan dan *market share* mudharabah?
7. Bagaimanakah kriteria calon nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan dengan akad *mudharabah*?
8. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon mitra usaha dalam mendapatkan pembiayaan tersebut?
9. Bagaimana kebijakan BRI Syariah terkait prosedur yang harus dilewati sampai seorang nasabah berhak mendapatkan pembiayaan tersebut?
10. Menurut Bapak di BRI syariah, persyaratan apa saja yang bisa menjadi kendala bagi calon nasabah untuk memenuhi persyaratan tersebut?
11. Setelah adanya kesepakatan untuk melakukan kontrak kerjasama, apa saja ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh *mudharib* dalam akad *mudharabah* tersebut?
12. Fatwa DSN-MUI No:07/DSN-MUI/IV/2000 telah mengatur tentang “Jangka waktu usaha, tata cara pengambilan dana dan pembagian keuntungan”. Bagaimanakah pandangan anda terhadap isi fatwa DSN-MUI terkait pembiayaan akad *Mudharabah* perihal cara pembagian keuntungan?
13. Apakah BRI Syariah mewajibkan kepada mitra usahanya untuk membuat laporan usaha?
14. Dalam menjalankan suatu produk terkadang memiliki kendala. Menurut bapak pada BRI Syariah apa kendala yang dialami dalam pembiayaan akad *Mudharabah* ini?

15. Apakah BRI Syariah melakukan pengawasan usaha kepada mitra usaha?
16. Apakah BRI Syariah pernah menerima keluhan-keluhan mitra usaha dalam pelaksanaan kontrak kerja sama ini?
17. Seperti kita ketahui BRI Syariah menggunakan perhitungan bagi hasil usaha dalam Pembiayaan *Mudharabah*. Bagaimanakah metode BRI Syariah dalam perhitungan bagi hasil usaha?
18. Jaminan merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Apakah jaminan yang bernilai merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh seorang calon *Mudharib*?

(Pihak Nasabah Bank BRI Syariah cabang malang Soekarno Hatta)

1. Apa alasan Bapak/Ibu memilih BRI Syariah sebagai penyandang dana usaha anda?
2. Apa yang Bapak/Ibu pahami tentang Akad *Mudharabah* atau sistem bagi hasil?
3. Jenis usaha apa yang Bapak/Ibu jalankan dalam pembiayaan *Mudharabah* ini?
4. Pada saat Bapak/Ibu mengajukan pembiayaan, apakah ada jaminan yang Bapak/ibu berikan kepada pihak bank?
5. Jika ada, apa jaminan yang Bapak/Ibu berikan dan berapakah pembiayaan yang diterima?
6. Berapa lama kontrak kerja sama Bapak/Ibu kepada BRI Syariah?
7. Berapa Persen (%) bagi hasil antara Bapak/Ibu kepada Pihak Bank?
8. Apakah Bapak/Ibu memiliki kendala dalam sistem perhitungan bagi hasil di BRI Syariah dalam memenuhi kewajiban Bapak/ibu?
9. Proyeksi merupakan perkiraan di masa yang akan datang dan merupakan hal yang penting dalam menjalankan usaha. Apa yang menjadi dasar Bapak/Ibu dalam memproyeksikan keuntungan ketika akad dibuat?
10. Dalam menjalankan usaha tentunya terkadang mengalami masalah. Jika terjadi permasalahan-permasalahan dalam usaha Bapak/Ibu, apakah Bapak/Ibu berkonsultasi kepada pihak BRI Syariah?
11. Apa yang menjadi kendala Bapak/Ibu dalam melakukan Pembiayaan akad *Mudharabah* kepada pihak Bank?
12. Modal adalah sesuatu yang sangat dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha, dalam hal ini modal berupa dana. Apakah besarnya nominal modal yang Bapak/Ibu terima dalam pembiayaan ini sesuai dengan yang diharapkan?

13. Modal adalah hal yang paling penting dalam menjalankan usaha. Menurut Bapak/Ibu, apakah modal kerja dari pembiayaan ini sangat berperan dalam keberlangsungan usaha Bapak/Ibu?
14. Apa saran Bapak/Ibu dalam meningkatkan Produk *Mudharabah* (Sistem bagi Hasil pada perbankan)?



Lampiran 2: Hasil Wawancara

Informan : M. Noor Rohman

Hari/tanggal : Kamis, 21 Februari 2019

Jabatan : Marketing

Waktu : 11.00 WIB

Lokasi : PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

1. Berapa portofolio pembiayaan mudharabah pada Bank BRI Syariah?
Untuk portofolio pembiayaan mudharabah masih rendah dibandingkan dengan musyarakah dan murabahah
2. Berapa bagi hasil pembiayaan produktif mudharabah pada Bank BRI Syariah?
Dalam menentukan bagi hasil pembiayaan dilihat dari keuntungan dan kondisi yang didapatkan nasabah Sebagai contoh jika bank memberikan pembiayaan kepada koperasi karyawan UIN Malang yang kemudian dana tersebut disalurkan kepada pegawai tetap dan karyawan. Apabila bank mengambil bagian 12% dari modal yang diberikan kepada koperasi, selanjutnya koperasi menyalurkan kepada *end user* dan mengambil bagian 20% dari pembiayaan tersebut, keuntungan yang diperoleh koperasi adalah 8%
3. Bagaimana Bank BRI Syariah menentukan bagi hasil kepada Nasabah?
Bank BRISyariah Cabang Malang menentukan bagi hasil kepada nasabah diawal akad kesepakatan dengan nasabah
4. Apakah setiap nasabah bagi hasil yang didapatkan sama?
Tidak sama
5. Apa yang menyebabkan pendapatan *mudharabah* dan *market share* mudharabah rendah?
Pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* memiliki risiko yang tinggi, karena modal full dari bank, sehingga pada BRI Syariah banyak menggunakan akad *murabahah*, Dan yang menyebabkan pendapatan dan

market share mudharabah masih rendah, karena masyarakat masih kurang percaya dengan bank syariah selain itu karakter dari nasabah yang berbeda-beda, dan manipulasi dari laporan keuangan juga bisa saja terjadi, sehingga bank lebih selektif dalam melakukan pembiayaan *mudharabah*

6. Bagaimana agar dapat mengoptimalkan pendapatan dan *market share mudharabah*?

untuk pembiayaan dengan akad *mudharabah* BRI Syariah lebih fokus untuk pembiayaan *linkage* selain itu sangat ketat dan sangat berhati-hati dalam menyeleksi calon nasabahnya yang akan memperoleh pembiayaan menggunakan akad *mudharabah*

7. Bagaimanakah pembiayaan dengan akad *mudharabah* pada BRI Syariah?

Pembiayaan dengan akad *mudharabah* menggunakan pembiayaan *linkage*, yaitu suatu kerjasama dengan skema *executing*. Dimana bank memberikan pembiayaan kepada koperasi dengan menggunakan prinsip syariah

8. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon mitra usaha dalam mendapatkan pembiayaan tersebut?

Koperasi berasal dari BUMN/BUMD maupun lembaga pemerintahan (koperasi, kopkar, BMT), memiliki legalitas yang sesuai, telah beroperasi minimal 3 tahun, 2 tahun terakhir pembukuan mengalami laba, untuk yang memiliki aset 20M laporan keuangan sudah diaudit, tidak memiliki daftar hitam di Bank Indonesia

9. Bagaimana kebijakan BRI Syariah terkait prosedur yang harus dilewati sampai seorang nasabah berhak mendapatkan pembiayaan tersebut?

Nasabah mengajukan, kemudian pihak bank mengumpulkan data, setelah itu dianalisa kelayakan(persyaratan), dan membuat memorandum usulan pembiayaan, dan diajukan ke pemutus, jika disetujui menyampaikan ke pihak nasabah dan apabila sama-sama sepakat kemudian akad, setelah itu pencairan modal, langkah terakhir yaitu monitoring dan pembinaan

10. Menurut Bapak di BRI syariah, persyaratan apa saja yang bisa menjadi kendala bagi calon nasabah untuk memenuhi persyaratan tersebut?
persyaratan yang menjadi kendala untuk calon nasabah dalam memenuhi persyaratan yang diberikan oleh bank syariah seperti harus mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan, dan masalah jaminan yang akan diberikan
11. Setelah adanya kesepakatan untuk melakukan kontrak kerjasama, apa saja ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh *mudharib* dalam akad *mudharabah* tersebut?
Nasabah harus membayar nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan awal dan menyerahkan rekonsiliasi
12. Fatwa DSN-MUI No:07/DSN-MUI/IV/2000 telah mengatur tentang “Jangka waktu usaha, tata cara pengambilan dana dan pembagian keuntungan”. Bagaimanakah pandangan anda terhadap isi fatwa DSN-MUI terkait pembiayaan akad *Mudharabah* perihal cara pembagian keuntungan?
Fatwa DSN MUI mengenai cara pembagian keuntungan sudah sangat bagus.
13. Apakah BRI Syariah mewajibkan kepada mitra usahanya untuk membuat laporan usaha?
Wajib
14. Dalam menjalankan suatu produk terkadang memiliki kendala. Menurut bapak pada BRI Syariah apa kendala yang dialami dalam pembiayaan akad *Mudharabah* ini?
Salah satu masalah yang dihadapi bank adalah adanya keterbatasan SDM untuk memantau nasabah
15. Apakah BRI Syariah melakukan pengawasan usaha kepada mitra usaha?
iya melakukan pengawasan, misalnya satu bulan sekali atau tiga bulan sekali tergantung dari kondisi nasabah
16. Apakah BRI Syariah pernah menerima keluhan-keluhan mitra usaha dalam pelaksanaan kontrak kerja sama ini?
iya, jika nasabah mengalami kendala dalam menjalankan usahanya, maka bank akan menerima keluhan-keluhan itu dan akan membantu mencari solusi

17. Seperti kita ketahui BRI Syariah menggunakan perhitungan bagi hasil usaha dalam Pembiayaan *Mudharabah*. Bagaimanakah metode BRI Syariah dalam perhitungan bagi hasil usaha?

Metode perhitungan bagi hasil usaha yang digunakan dengan menggunakan *revenue Sharing* yaitu didasarkan pada pendapatan nasabah

18. Jaminan merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan. Apakah jaminan yang bernilai merupakan persyaratan yang harus dipenuhi oleh seorang calon *Mudharib*?

ya, jaminan yang diberikan berupa tagihan Kopkar/BMT/KPRI kepada anggotanya yang mendapatkan fasilitas pembiayaan dan dananya bersumber dari BRI Syariah, yang mana dalam tagihan tersebut diikat secara Fidusia.



Informan : Winarsih

Hari/tanggal : Kamis, 28 Februari 2019

Jabatan : Bendahara

Waktu : 16.15 WIB

Lokasi : Koperasi UBSD “Usaha Bersama Simpan Pinjam SD”

1. Apa alasan Bapak/Ibu memilih BRI Syariah sebagai penyandang dana usaha anda?

Pelayanan ramah dan baik

2. Apa yang Bapak/Ibu pahami tentang Akad *Mudharabah* atau sistem bagi hasil?

Pembiayaan oleh bank syariah yang memberikan modal pada nasabah dan pendapatan yang diperoleh akan dibagikan dengan sistem bagi hasil

3. Jenis usaha apa yang Bapak/Ibu jalankan dalam pembiayaan *Mudharabah* ini?

koperasi

4. Pada saat Bapak/Ibu mengajukan pembiayaan, apakah ada jaminan yang Bapak/ibu berikan kepada pihak bank?

Saat melakukan pengajuan pembiayaan dengan pihak BRI Syariah cabang Malang, jaminannya berupa perbuata, yaitu kesanggupan koperasi untuk menagih kepada anggota koperasi kami untuk memenuhi kewajibannya

5. Jika ada, apa jaminan yang Bapak/Ibu berikan dan berapakah pembiayaan yang diterima?

Hanya jaminan untuk dapat menagih kepada anggota kami

6. Berapa lama kontrak kerja sama Bapak/Ibu kepada BRI Syariah?

60 bulan

7. Berapa Persen (%) bagi hasil antara Bapak/Ibu kepada Pihak Bank?

Bank 60% dan koperasi 40%

8. Apakah Bapak/Ibu memiliki kendala dalam sistem perhitungan bagi hasil di BRI Syariah dalam memenuhi kewajiban Bapak/ibu?

Tidak ada

9. Proyeksi merupakan perkiraan di masa yang akan datang dan merupakan hal yang penting dalam menjalankan usaha. Apa yang menjadi dasar Bapak/Ibu dalam memproyeksikan keuntungan ketika akad dibuat?

Berdasarkan bulan-bulan sebelumnya

10. Dalam menjalankan usaha tentunya terkadang mengalami masalah. Jika terjadi permasalahan-permasalahan dalam usaha Bapak/Ibu, apakah Bapak/Ibu berkonsultasi kepada pihak BRI Syariah?

Iya, kami selalu berkonsultasi dengan bank

11. Apa yang menjadi kendala Bapak/Ibu dalam melakukan Pembiayaan akad *Mudharabah* kepada pihak Bank?

Proses pengajuan terlalu berbelit-belit

12. Modal adalah sesuatu yang sangat dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha, dalam hal ini modal berupa dana. Apakah besarnya nominal modal yang Bapak/Ibu terima dalam pembiayaan ini sesuai dengan yang diharapkan?

Iya, sudah sesuai

13. Modal adalah hal yang paling penting dalam menjalankan usaha. Menurut Bapak/Ibu, apakah modal kerja dari pembiayaan ini sangat berperan dalam keberlangsungan usaha Bapak/Ibu?

Iya sangat berperan penting

14. Apa saran Bapak/Ibu dalam meningkatkan Produk *Mudharabah* (Sistem bagi Hasil pada perbankan)?

Lebih dimudahkan untuk dapat menerima pembiayaan *mudharabah*

Lampiran 3: Display Data

Display Data

**OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN LABA DAN MARKET
SHARE (STUDI PADA PT BANK BRISYARIAH CABANG MALANG
SOEKARNO HATTA)**

No	Variabel	Keadaan dan penerapan di perusahaan	Sumber
1	Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	<ul style="list-style-type: none">- Didasarkan pada keuntungan dan kondisi nasabah- Terdapat beberapa syarat dan prosedur yang harus dilewati nasabah sebelum mengajukan pembiayaan- Jaminan yang digunakan oleh bri syariah berupa jaminan perbuatan yang diikat secara fidusia- Nasabah diharuskan membuat laporan keuangan dan menyerahkan rekonsiliasi	Wawancara

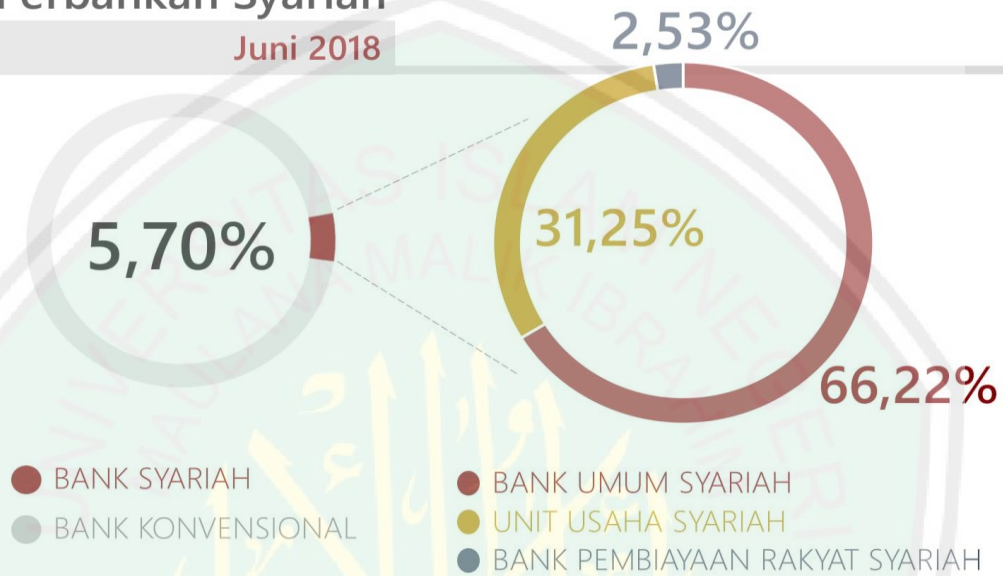
No	Variabel	Keadaan dan penerapan di perusahaan	Sumber
		- Bank menerima keluhan dan memberikan solusi pada nasabah	Wawancara
2	Kendala pembiayaan <i>Mudharabah</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Pembiayaan mudharabah memiliki risiko tinggi - Masyarakat masih kurang percaya dengan bank syariah - Karakter nasabah yang berbeda-beda - Kemungkinan manipulasi laporan keuangan bisa saja terjadi - Keterbatasan SDM untuk memantau nasabah 	Wawancara
3	Penerapan bagi hasil pembiayaan <i>Mudharabah</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Menentukan diawal akad - Bagi hasil yang didapat nasabah tidak sama - Metode perhitungan bagi hasil menggunakan metode <i>revenue sharing</i> 	Wawancara

No	Variabel	Keadaan dan penerapan di perusahaan	Sumber
4	Optimalisasi bagi hasil pembiayaan <i>Mudharabah</i> dalam meningkatkan laba dan <i>market share</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Lebih fokus untuk pembiayaan model <i>linkage</i> - Bank lebih berhati-hati dan selektif (melakukan <i>screening</i>) dalam menyalurkan pembiayaan <i>mudharabah</i> - Bank melakukan pengawasan/monitoring pada nasabah (1 atau 3 bulan sekali tergantung kondisi nasabah) 	Wawancara

Lampiran 4: Snapshot Perbankan Syariah

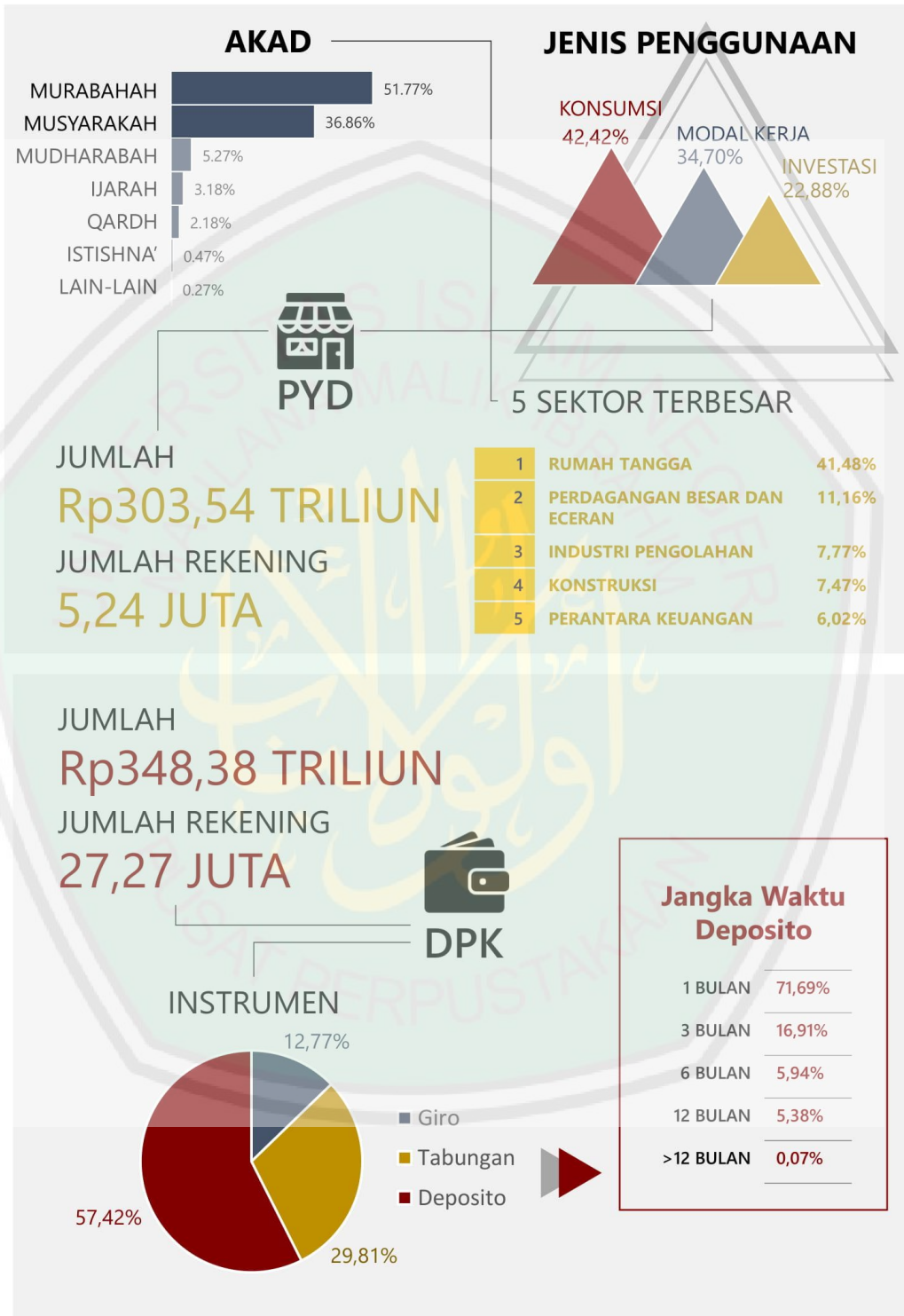
Market Share Perbankan Syariah

Juni 2018



INDIKATOR UTAMA PERBANKAN SYARIAH

Industri Perbankan	Jumlah Institusi	Jumlah Kantor	Aset (dalam triliun rupiah)	PYD (dalam triliun rupiah)	DPK (dalam triliun rupiah)
Bank Umum Syariah	13	1.827	294,30	189,68	241,07
Unit Usaha Syariah	21	349	138,88	105,34	100,14
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	168	459	11,24	8,52	7,17
TOTAL	202	2.635	444,43	303,54	348,38



Lampiran 5: Laporan Posisi Keuangan PT Bank BRISyariah

Prestasi kami untuk kebaikan bersama di masa depan



LAPORAN KEUANGAN PT BANK BRISYARIAH

Tanggal 31 Desember 2016 dan 31 Desember 2015



LAPORAN POSISI KEUANGAN

Tanggal 31 Desember 2016 dan 31 Desember 2015 (Dalam Jutaan Rupiah)

POS-POS		31 Des 2016	31 Des 2015
Aset			
1.	Kas	318.105	279.855
2.	Penempatan pada Bank Indonesia	3.814.178	4.769.138
3.	Penempatan pada bank lain	453.391	130.417
4.	Tagihan spot dan forward	-	-
5.	Surat berharga dimiliki	4.706.065	2.181.054
6.	Tagihan atas surat berharga yang dibeli dengan janji dijual kembali (reverse repo)	-	-
7.	Tagihan akseptasi	-	-
8.	Piutang	-	-
	a. Piutang murabahah	15.100.133	14.071.024
	b. Pendapatan margin murabahah yang ditangguhkan -/-	(4.317.890)	(4.067.749)
	c. Piutang istisna	10.077	12.989
	d. Pendapatan margin istisna yang ditangguhkan -/-	(4.177)	(5.561)
	e. Piutang garah	295.388	398.874
	f. Piutang sewa	-	-
9.	Pembiayaan bagi hasil	-	-
	a. Mudharabah	1.285.582	1.121.467
	b. Musyarakah	5.379.830	5.082.963
	c. Lainnya	-	-
10.	Pembiayaan sewa	-	-
	a. Aset gjarah	356.320	214.410
	b. Akumulasi penyusutan/amortisasi -/-	(70.139)	(168.151)
	c. Cadangan kerugian penurunan nilai -/-	-	-
11.	Penyertaan	-	-
	a. Cadangan kerugian penurunan nilai aset produktif -/-	-	-
	b. Kolektif	(131.449)	(100.599)
	c. Aset tidak berwujud	(360.707)	(269.370)
	d. Akumulasi amortisasi -/-	64.364	64.274
	e. Salam	(60.795)	(53.912)
14.	Aset istisna dalam penyelesaian	-	-
15.	Tamrin istisna -/-	327	327
16.	Aset tetap dan inventaris	388.352	379.245
	Akumulasi penyusutan -/-	(261.105)	(233.419)
17.	Properti terbengkalai	-	-
18.	Aset yang diambil alih	312.698	54.112
19.	Rekening lindung	127	308
20.	Aset antar kantor	-	-
	a. Kegiatan operasional di Indonesia	-	-
	b. Kegiatan operasional di luar Indonesia	-	-
21.	Cadangan kerugian penurunan nilai aset lainnya -/-	(87.001)	(11.910)
22.	Persediaan	4.706	118
23.	Aset pajak tangguhan	52.152	28.186
24.	Aset lainnya	428.656	352.157
TOTAL ASET		27.687.188	24.230.247
LIABILITAS			
1.	Dana simpanan wadiah	-	-
	a. Giro	1.129.560	938.831
	b. Tabungan	4.176.761	3.715.929
2.	Dana investasi non profit sharing	-	-
	a. Giro	983.121	696.196
	b. Tabungan	-	-
	c. Deposito	15.729.625	14.772.700
3.	Liabilitas kepada Bank Indonesia	-	-
4.	Liabilitas kepada bank lain	972.719	890.852
5.	Liabilitas spot dan forward	-	-
6.	Surat berharga diterbitkan	1.000.000	-
7.	Liabilitas akseptasi	-	-
8.	Pembiayaan diterima	100.000	100.000
9.	Setoran jaminan	956	378
10.	Liabilitas antar kantor	-	-
	a. Kegiatan operasional di Indonesia	-	-
	b. Kegiatan operasional di luar Indonesia	-	-
11.	Liabilitas pajak tangguhan	-	-
12.	Liabilitas lainnya	1.084.432	775.547
13.	Dana investasi profit sharing	-	-
TOTAL LIABILITAS		25.177.174	21.890.435
EKUITAS			
14.	Modal disetor	-	-
	a. Modal dasar	5.000.000	5.000.000
	b. Modal yang belum disetor -/-	(3.021.000)	(3.021.000)
	c. Saham yang dibeli kembali (treasury stock) -/-	-	-
15.	Tambahan modal disetor	-	-
	a. Agio	-	-
	b. Disagio -/-	-	-
	c. Modal sumbangan	-	-
	d. Dana setoran modal	-	-
	e. Lainnya	-	-
16.	Pendapatan (kerugian) komprehensif lainnya	-	-
	a. Penyesuaian akibat penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
	b. Keuntungan (kerugian) dan perubahan nilai aset keuangan dalam kelompok tersedia untuk dijual	-	-
	c. Bagian efektif lindung nilai arus kas	-	-
	d. Selisih penilaian kembali aset tetap	-	-
	e. Bagian pendapatan komprehensif lain dari entitas asosiasi	-	-
	f. Keuntungan (kerugian) aktuarial program manfaat pensiun	11.715	11.722
	g. Pajak penghasilan terkait dengan laba komprehensif lain	-	-
	h. Lainnya	-	-
17.	Selisih kuasi reorganisasi	-	-
18.	Selisih restrukturisasi entitas sepengendali	-	-
19.	Ekuitas Lainnya	-	-
20.	Cadangan	-	-
	a. Cadangan umum	25.878	13.614
	b. Cadangan tujuan	-	-
21.	Laba (Rugi)	-	-
	a. Laba (rugi) tahun-tahun lalu	323.212	212.839
	b. Laba (rugi) tahun berjalan	170.209	122.637
TOTAL EKUITAS YANG DAPAT DIATRIBUSIKAN KEPADA PEMILIK		2.510.014	2.339.812
22.	Kepentingan Non Pengendali (Minority Interest)	-	-
TOTAL EKUITAS		2.510.014	2.339.812
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS		27.687.188	24.230.247

LAPORAN LABA-RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAINNYA			
Periode 1 Januari s.d. 31 Desember 2016 & 2015 (Dalam Jutaan Rupiah)			
POS-POS		31 Des 2016	31 Des 2015
PENDAPATAN DAN BEBAN OPERASIONAL			
A. Pendapatan dan Beban Operasional dari Penyaluran Dana			
1.	Pendapatan Penyaluran Dana	2.634.201	2.424.752
a.	Rupiah		
i.	Pendapatan dari piutang		
-	Murabahah	1.533.338	1.458.382
-	Istishna'	1.232	3.101
-	Ujrah	45.837	67.608
ii.	Pendapatan dari bagi hasil		
-	Mudharabah	167.105	128.509
-	Musyarakah	526.506	513.496
iii.	Lainnya	360.183	253.656
b.	Valuta Asing		
i.	Pendapatan dari piutang		
-	Murabahah	-	-
-	Istishna'	-	-
-	Ujrah	-	-
ii.	Pendapatan dari bagi hasil		
-	Mudharabah	-	-
-	Musyarakah	-	-
iii.	Lainnya	-	-
2.	Bagi hasil untuk pemilik dana investasi -/-	1.305.501	1.027.442
a.	Rupiah		
-	Non profit sharing	1.305.501	-
-	Profit sharing	-	-
b.	Valuta asing		
-	Non profit sharing	-	-
-	Profit sharing	-	-
3.	Pendapatan setelah distribusi bagi hasil	1.598.700	1.397.310
B. Pendapatan dan Beban Operasional selain Penyaluran Dana			
1.	Pendapatan Operasional Lainnya	145.202	143.118
a.	Peningkatan nilai wajar aset keuangan:		
i.	Surat berharga	-	-
ii.	Spot dan forward	-	-
b.	Keuntungan penjualan aset :		
i.	Surat berharga	-	-
ii.	Aset ijarah	-	-
c.	Keuntungan transaksi spot dan forward (realized)	-	-
d.	Pendapatan bank selaku mudharib dalam mudharabah muqayyadah	-	-
e.	Keuntungan dari penyertaan dengan equity method	-	-
f.	Dividen	-	-
g.	Komisi/provisi/fee dan administrasi	102.546	97.252
h.	Pemulihan atas cadangan kerugian penurunan nilai	15.188	12.658
i.	Pendapatan lainnya	27.470	33.208
2.	Beban Operasional Lainnya -/-	1.504.672	1.381.449
a.	Beban bonus wadiah	50.726	25.667
b.	Penurunan nilai wajar aset keuangan:		
i.	Surat berharga	-	-
ii.	Spot dan forward	-	-
c.	Kerugian penjualan aset:		
i.	Surat berharga	-	-
ii.	Aset ijarah	-	-
d.	Kerugian transaksi spot dan forward (realized)	-	-
e.	Kerugian penurunan nilai aset keuangan (impairment)	-	-
i.	Surat berharga	-	-
ii.	Pembiayaan berbasis piutang	-	-
iii.	Pembiayaan berbasis bagi hasil	-	-
iv.	Aset keuangan lainnya	130.208	85.493
f.	Kerugian terkait risiko operasional	-	-
g.	Kerugian dari penyertaan dengan equity method	-	-
h.	Komisi/provisi/fee dan administrasi	-	-
i.	Kerugian penurunan nilai aset lainnya (non keuangan)	75.632	541
j.	Beban tenaga kerja	538.227	508.098
k.	Beban promosi	20.977	40.015
l.	Beban lainnya	559.952	562.658
3.	Pendapatan (Beban) Operasional Lainnya	(1.359.468)	(1.238.331)
LABA (RUGI) OPERASIONAL		239.232	158.979
PENDAPATAN DAN BEBAN NON OPERASIONAL			
1.	Keuntungan (kerugian) penjualan aset tetap dan inventaris	335	68
2.	Keuntungan (kerugian) penjabaran transaksi valuta asing	(7.056)	3.661
3.	Pendapatan (beban) non operasional lainnya	6.098	6.361
LABA (RUGI) NON OPERASIONAL		(623)	10.090
LABA (RUGI) TAHUN BERJALAN		238.609	169.069
Pajak penghasilan			
a.	Taksiran pajak tahun berjalan	(87.416)	(68.092)
b.	Penyusutan pajak penghasilan badan yang berasal dari tahun sebelumnya	(4.948)	-
c.	Pendapatan (beban) pajak tangguhan	23.964	21.660
LABA (RUGI) TAHUN BERJALAN SETELAH PAJAK BERSIH		170.209	122.637
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN			
1.	Pos-pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi	(7)	2.685
a.	Keuntungan revaluasi aset tetap	-	-
b.	Keuntungan (kerugian) aktuarial program imbalan pasti	(7)	3.580
c.	Bagian pendapatan komprehensif lain dari entitas asosiasi	-	-
d.	Lainnya	-	-
e.	Pajak penghasilan terkait pos-pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi	-	(895)
2.	Pos-pos yang akan direklasifikasi ke laba rugi	-	-
a.	Penyesuaian akibat penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
b.	Keuntungan (kerugian) dari perubahan nilai aset keuangan dalam kelompok tersedia untuk dijual	-	-
c.	Bagian efektif dari lindung nilai arus kas	-	-
d.	Lainnya	-	-
e.	Pajak penghasilan terkait pos-pos yang akan direklasifikasi ke laba rugi	-	-
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN TAHUN BERJALAN - NET		(7)	2.685
PAJAK PENGHASILAN TERKAIT			
TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN		170.202	125.322
Laba yang dapat diatribusikan kepada :			
PEMILIK		170.209	122.637
KEPENTINGAN NON PENGENDALI		-	-
TOTAL LABA TAHUN BERJALAN		170.209	122.637
Total Penghasilan Komprehensif lain yang dapat diatribusikan kepada :			
PEMILIK		(7)	2.685
KEPENTINGAN NON PENGENDALI		-	-
TOTAL PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN TAHUN BERJALAN		(7)	2.685
DIVIDEN			
		-	-
LABA BERSIH PER SAHAM		43,00	36,34



**Prestasi Kami Untuk Kebaikan
Bersama Negeri di Masa Depan**

BRIsyariah
Solusi Keuangan yang Amanah

LAPORAN KEUANGAN PT BANK BRISYARIAH Tbk

**LAPORAN POSISI KEUANGAN
(NERACA)**

Tanggal 31 Desember 2018 dan 2017
(Dalam Jutaan Rupiah)


No.	Pos - Pos	Individual	
		31 Des 2018	31 Des 2017
ASET			
1.	Kas	231.268	347.997
2.	Penempatan pada Bank Indonesia	5.830.333	4.015.626
3.	Penempatan pada bank Lain	206.106	245.821
4.	Tagihan <i>spot dan forward</i>	-	-
5.	Surat Berharga yang Dimiliki	9.098.114	7.411.068
6.	Tagihan atas surat berharga yang dibeli dengan janji dijual kembali (<i>reverse repo</i>)	-	-
7.	Tagihan akseptasi	-	-
8.	Piutang	-	-
a.	Piutang <i>murabahah</i>	16.008.953	15.083.878
b.	Pendapatan <i>margin murabahah</i> yang ditangguhkan <i>-/-</i>	(4.433.883)	(4.196.913)
c.	Piutang <i>istishna'</i>	5.670	7.535
d.	Pendapatan <i>margin istishna'</i> yang ditangguhkan <i>-/-</i>	(2.320)	(3.114)
e.	Piutang <i>qardh</i>	367.004	538.243
f.	Piutang sewa	-	-
9.	Pembiayaan bagi hasil	-	-
a.	<i>Mudharabah</i>	484.847	858.019
b.	<i>Musyarakah</i>	7.748.129	5.577.220
c.	Lainnya	-	-
10.	Pembiayaan sewa	-	-
a.	Aset <i>ijarah</i>	2.101.561	1.289.350
b.	Akumulasi penyusutan / amortisasi <i>-/-</i>	(424.879)	(142.430)
c.	Cadangan Kerugian Penurunan Nilai <i>-/-</i>	-	-
11.	Penyertaan	-	-
12.	Cadangan kerugian penurunan nilai aset produktif <i>-/-</i>	-	-
a.	Individual	(45.765)	(310.689)
b.	Kolektif	(511.932)	(279.780)
13.	Aset tidak berwujud	74.459	70.025
	Akumulasi amortisasi <i>-/-</i>	(66.383)	(63.827)
14.	<i>Salam</i>	-	-
15.	Aset <i>istishna'</i> dalam penyelesaian <i>Termin istishna' -/-</i>	165	165
16.	Aset tetap dan inventaris	512.551	456.103
	Akumulasi penyusutan <i>-/-</i>	(299.183)	(284.366)
17.	Properti terbengkalai	-	-
18.	Aset yang diambil alih	926.920	633.551
19.	Rekening tunda	30	18
20.	Aset antar kantor	-	-
a.	Kegiatan operasional di Indonesia	-	-
b.	Kegiatan operasional di luar Indonesia	-	-
21.	Cadangan kerugian penurunan nilai aset lainnya <i>-/-</i>	(678.901)	317.687
22.	Persediaan	-	424
23.	Aset pajak tangguhan	163.670	140.883
24.	Aset lainnya	618.550	466.264
	TOTAL ASET	37.915.084	31.543.384
LIABILITAS DAN EKUITAS			
LIABILITAS			
1.	Dana simpanan wadiah	-	-
a.	Giro	2.279.236	1.769.344
b.	Tabungan	5.601.811	4.749.652
2.	Dana investasi non <i>profit sharing</i>	-	-
a.	Giro	293.264	139.535
b.	Tabungan	1.659.109	1.270.484
c.	Deposito	19.029.104	18.430.069
3.	Liabilitas kepada Bank Indonesia	-	-
4.	Liabilitas kepada bank lain	20.991	14.333
5.	Liabilitas <i>spot dan forward</i>	-	-
6.	Surat Berharga yang Diterbitkan	1.800.000	1.000.000
7.	Liabilitas akseptasi	-	-
8.	Pembiayaan yang Diterima	-	-
9.	Setoran jaminan	3.065	4.403
10.	Liabilitas antar kantor	-	-
a.	Kegiatan operasional di Indonesia	-	-
b.	Kegiatan operasional di luar Indonesia	-	-
11.	Liabilitas pajak tangguhan	-	-
12.	Liabilitas lainnya	2.201.864	1.562.723
13.	Dana investasi <i>profit sharing</i>	-	-
	TOTAL LIABILITAS	32.888.444	28.940.543
EKUITAS			
14.	Modal disetor	-	-
a.	Modal dasar	7.500.000	5.000.000
b.	Modal yang belum disetor <i>-/-</i>	(2.641.943)	(3.021.000)
c.	Saham yang dibeli kembali (<i>treasury stock</i>) <i>-/-</i>	-	-
15.	Tambahan modal disetor	-	-
a.	<i>Agio</i>	517	-
b.	<i>Disagio -/-</i>	-	-
c.	Modal sumbangan	-	-
d.	Dana setoran modal	-	-
e.	Lainnya	4.493	-
16.	Penghasilan komprehensif lain	-	-
a.	Penyesuaian akibat penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
b.	Keuntungan (kerugian) dari perubahan nilai aset keuangan dalam kelompok tersedia untuk dijual	-	-
c.	Lindung nilai arus kas	-	-
d.	Selisih penilaian kembali aset tetap	-	-
e.	Bagian penghasilan komprehensif lain dari entitas asosiasi	-	-
f.	Keuntungan (kerugian) aktuarial atas program imbalan pasti	3.965	3.451
g.	Pajak penghasilan terkait dengan laba komprehensif lain	-	-
h.	Lainnya	-	-
17.	Selisih kuasi reorganisasi	-	-
18.	Selisih restrukturisasi entitas sepengendali	-	-
19.	Ekuitas Lainnya	-	-
20.	Cadangan	-	-
a.	Cadangan umum	53.008	42.899
b.	Cadangan tujuan	-	-
21.	Laba (rugi)	-	-
a.	Tahun-tahun lalu	106.600	476.400
b.	Tahun berjalan	-	101.091
	TOTAL EKUITAS YANG DAPAT DIATRIBUSIKAN KEPADA PEMILIK	5.026.640	2.602.841
22.	Kepentingan non pengendali	-	-
	TOTAL EKUITAS	5.026.640	2.602.841
	TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	37.915.084	31.543.384

LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN

Periode Laporan 1 Januari s/d 31 Desember 2018 dan 2017
(Dalam Jutaan Rupiah)

No.	Pos - Pos	Individual	
		31 Des 2018	31 Des 2017
PENDAPATAN DAN BEBAN OPERASIONAL			
A. Pendapatan dan Beban Operasional dari Penyaluran Dana			
1.	Pendapatan penyaluran dana	3.120.307	2.816.174
	a. Rupiah		
	i. Pendapatan dari piutang		
	- Murabahah	1.480.934	1.507.099
	- Istishna'	640	1.125
	- Ujrah	60.554	44.043
	ii. Pendapatan dari Bagi Hasil		
	- Mudharabah	84.102	141.919
	- Musyarakah	640.468	528.286
	- Lainnya	844.029	593.702
	iii. Lainnya		
	b. Valuta asing		
	i. Pendapatan dari piutang		
	- Murabahah	-	-
	- Istishna'	-	-
	- Ujrah	-	-
	ii. Pendapatan dari Bagi Hasil		
	- Mudharabah	-	-
	- Musyarakah	-	-
	- Lainnya	9.580	-
	iii. Lainnya		
	Bagi hasil untuk pemilik dana investasi -/-	1.247.462	1.180.598
	a. Rupiah		
	i. Non profit sharing	1.247.462	1.180.598
	ii. Profit sharing	-	-
	b. Valuta asing		
	i. Non profit sharing	-	-
	ii. Profit sharing	-	-
	3. Pendapatan setelah distribusi bagi hasil	1.872.845	1.635.576
B. Pendapatan dan Beban Operasional selain Penyaluran Dana			
1.	Pendapatan operasional lainnya	528.444	174.495
	a. Peningkatan nilai wajar aset keuangan		
	i. Surat berharga	-	-
	ii. Spot dan forward	-	-
	b. Keuntungan penjualan aset		
	i. Surat berharga	-	361
	ii. Aset ijarah	-	-
	c. Keuntungan transaksi spot dan forward (realised)	-	4.433
	d. Pendapatan bank selaku mudharib dalam mudharabah muqayyadah	-	-
	e. Keuntungan dari penyertaan dengan equity method	-	-
	f. Dividen	-	-
	g. Komisi / provisi / fee dan administrasi	131.480	122.618
	h. Pemulihan atas cadangan kerugian penurunan nilai	336.927	21.326
	i. Pendapatan lainnya	60.037	25.757
2.	Beban operasional Lainnya -/-	2.243.816	1.670.577
	a. Beban bonus wadiah	118.851	48.646
	b. Penurunan nilai wajar aset keuangan		
	i. Surat Berharga	-	-
	ii. Spot dan forward	-	-
	c. Kerugian penjualan aset keuangan		
	i. Surat Berharga	17.335	-
	ii. Aset ijarah	-	-
	d. Kerugian transaksi spot dan forward (realised)	-	1.067
	e. Kerugian penurunan nilai aset keuangan (impairment)		
	i. Surat Berharga	-	-
	ii. Pembiayaan dari piutang	77.497	183.665
	iii. Pembiayaan bagi hasil	456.079	53.254
	iv. Aset keuangan lainnya	-	1.239
	f. Kerugian terkait risiko operasional	1.522	-
	g. Kerugian dari penyertaan dengan equity method	-	-
	h. Komisi / provisi / fee dan administrasi	144	133
	i. Kerugian penurunan nilai aset keuangan lainnya (non keuangan)	422.650	236.561
	j. Beban tenaga kerja	588.766	615.268
	k. Beban promosi	20.178	20.425
	l. Beban lainnya	540.794	510.319
	3. Pendapatan (Beban) Operasional Lainnya	(1.715.372)	(1.496.082)
	Laba (Rugi) Operasional	157.473	139.494
PENDAPATAN (BEBAN) NON OPERASIONAL			
1.	Keuntungan (kerugian) penjualan aset tetap dan inventaris	(14.901)	284
2.	Keuntungan (kerugian) penjabaran transaksi valuta asing	6.369	3.475
3.	Pendapatan (beban) non operasional lainnya	2.573	7.704
	LABA (RUGI) NON OPERASIONAL	(5.959)	11.463
	LABA (RUGI) TAHUN BERJALAN SEBELUM PAJAK	151.514	150.957
	Pajak Penghasilan		
	a. Taksiran pajak tahun berjalan	(67.872)	(135.842)
	b. Pendapatan (beban) pajak tangguhan	22.958	85.976
	LABA (RUGI) BERSIH TAHUN BERJALAN	106.600	101.091
PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN			
1.	Pos-pos yang tidak akan direklasifikasikan ke laba rugi	514	(8.264)
	a. Keuntungan revaluasi aset tetap	-	-
	b. Keuntungan (kerugian) aktuarial atas program imbalan pasti	514	(11.020)
	c. Bagian penghasilan komprehensif lain dari entitas asosiasi	-	-
	d. Lainnya	-	-
	e. Pajak penghasilan terkait pos-pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi	-	2.756
2.	Pos-pos yang akan direklasifikasi ke laba rugi		
	a. Penyesuaian akibat penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing	-	-
	b. Keuntungan (kerugian) dari perubahan nilai aset keuangan dalam kelompok tersedia untuk dijual	-	-
	c. Bagian efektif dari lindung nilai arus kas	-	-
	d. Lainnya	-	-
	e. Pajak penghasilan terkait pos-pos yang akan direklasifikasi ke laba rugi	-	-
	PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN TAHUN BERJALAN SETELAH PAJAK	514	(8.264)
	TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN	107.114	92.827
	Laba (rugi) bersih tahun berjalan yang dapat diatribusikan kepada:		
	Pemilik	106.600	101.091
	Kepentingan Non-Pengendali	-	-
	TOTAL LABA (RUGI) BERSIH TAHUN BERJALAN	106.600	101.091
	Total Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan yang dapat diatribusikan kepada:		
	Pemilik	107.114	92.827
	Kepentingan Non-Pengendali	-	-
	TOTAL LABA (RUGI) KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN	107.114	92.827
	DIVIDEN		
	LABA BERSIH PER SAHAM (dalam satuan rupiah)	12,81	25,54

Lampiran 6: Surat Keterangan Penelitian


Solusi Keuangan yang Amanah

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Malang, 26 Februari 2019

Nomor : B. 109- KC Malang Soetta/02-2019
Lamp. : -
Hal : **Ijin Penelitian Skripsi**

Kepada Yth :
**Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana
Malik Ibrahim Malang
Jl. Gajayana No.50 Dinoyo
Di Tempat**

Assalamualaikum wr wb

Teriring salam dan do'a dari kami, semoga Bapak/Ibu dalam keadaan sehat walafiat dan selalu dalam lindungan Allah SWT dalam menjalankan kegiatan sehari-hari, Amin.

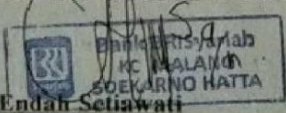
Sehubungan dengan surat Nomor B-245/FEK.1/PP.00.9/02/2019 tanggal 15 Februari 2019 perihal Permohonan Ijin Penelitian Mahasiswa di Bank BRISyariah Kantor Cabang Malang, kami sampaikan bahwa permohonan tersebut **dapat dipenuhi**. Berkaitan dengan hal tersebut diatas, adapun mahasiswa yang melaksanakan kegiatan tersebut adalah sebagai berikut :

No	Nama Mahasiswa	NIM	Jurusan	Waktu Pelaksanaan	Judul Penelitian
1	Layla Nurrachmi	15520043	Akutansi	21 Februari 2019 s/d 22 Februari 2019	Optimalisasi Bagi Hasil Pada Produk Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Laba dan Market (Studi Kasus pada PT Bank BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

**PT. BANK BRISYARIAH
KANTOR CABANG MALANG**


Endah Setiawati
Manager Operasional

Bank BRI Syariah Kantor Cabang Malang T +62341 347925
Jl. Kawi No. 37, Malang F +62341 347926 www.brisyariah.co.id

EL MUHASABA

Jurnal Akuntansi

Tanggal : 6 Mei 2019
Nomor : 26/LOA/El Muhasaba/2019
Lamp : 1 (satu) lembar
Perihal : Informasi penerimaan artikel Jurnal El Muhasaba

Kepada Yth:
Layla Nurrachmi
Zuraidah
di Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat,

Pertama-tama kami sampaikan terima kasih atas kesediaan Saudara yang telah mengirimkan artikel ke Jurnal El Muhasaba.

Berdasarkan hasil review dari Tim Reviewer Jurnal El Muhasaba Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, bersama ini dinyatakan bahwa :

Judul Paper :

OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH
DALAM MENINGKATKAN LABA DAN MARKET SHARE

Status :

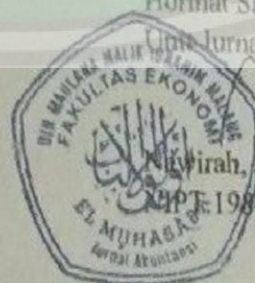
Diterima untuk diterbitkan di Jurnal El Muhasaba pada Volume 10, No 2, Juli tahun 2019

Demikian hal ini kami sampaikan, semoga kerjasama ini berkelanjutan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Hormat Saya,

Uptu Jurnal El Muhasaba



M. Wirah, SE., MSA., Ak., CA

19860105 20180201 2 185



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME
(FORM C)

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zuraidah, SE., MSA
NIP : 19761210 200912 2 001
Jabatan : UP2M

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

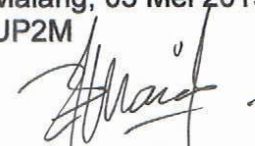
Nama : Layla Nurrachmi
NIM : 15520043
Handphone : 082230486812
Konsentrasi : Akuntansi Syariah
Email : nurrachmi.layla@yahoo.com
Judul Skripsi : Optimalisasi Bagi Hasil pada Produk Pembiayaan *Mudharabah*
dalam Meningkatkan Laba dan *Market share*
(Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
9%	9%	1%	1%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 03 Mei 2019
UP2M


(Zuraidah, SE., MSA)
(19761210 200912 2 001)

(skripsi:optimalisasi bagi hasil pada produk pembiayaan mudharabah dalam meningkatkan laba dan market share)

ORIGINALITY REPORT

9%	9%	1%	1%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	7%
2	repository.unhas.ac.id Internet Source	2%
3	repositori.uin-alauddin.ac.id Internet Source	1%

Exclude quotes On Exclude matches < 1%
Exclude bibliography On












BUKTI KONSULTASI

Nama Mahasiswa : Layla Nurrachmi

NIM/Prodi : 15520043 / Akuntansi

Pembimbing : Zuraidah, SE., MSA

Judul Skripsi : Optimalisasi Bagi Hasil pada Produk Pembiayaan *Mudharabah* dalam Meningkatkan Laba dan *Market Share* (Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	05 Nov 2018	Pengajuan <i>Outline</i>	1. 
2.	10 Des 2018	Proposal Bab I	2. 
3.	17 Des 2018	Revisi Proposal Bab I	3. 
4.	04 Jan 2019	Proposal Bab I-III	4. 
5.	08 Jan 2019	Revisi Proposal Bab I-III	5. 
6.	23 Jan 2019	Acc Proposal	6. 
7.	15 Feb 2019	Seminar Proposal	7. 
8.	06 Mar 2019	Bab IV	8. 
9.	27 Mar 2019	Revisi Bab IV	9. 
10.	01 April 2019	Bab V	10. 
11.	15 April 2019	Acc Keseluruhan	11. 

Malang, 15 April 2019

Mengetahui:

Ketua Jurusan Akuntansi,



Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA
NIP. 19720322 200801 2 005

BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : Layla Nurrachmi
Tempat, tanggal lahir : Malang, 15 April 1997
Alamat Asal : Jl. Patimura RT. 17 RW. 02 Pagelaran
Kabupaten Malang
Telepon/Hp : 082230486812
E-mail : nurrachmi.layla@yahoo.com

Pendidikan Formal

2001-2003 : TK Al-Ihsan
2003-2009 : SDN Pagelaran 02
2009-2012 : MTsN Malang 3
2012-2015 : MAN Gondanglegi
2015-2019 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Negeri Maulana Malik
Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2015-2016 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN
Maliki Malang
2017 : English Language Center (ELC) UIN Maliki
Malang

Pengalaman Organisasi

- Asisten Laboratorium Akuntansi dan Pajak Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang tahun 2017
- Anggota Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maliki tahun 2016
- Anggota Generasi Baru Indonesia “GENBI” tahun 2018

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta pendidikan profesional Berkelanjutan kuliah Tamu & Accounting Study club “Kombinasi Bisnis Syariah” di UIN Maliki Malang tahun 2016
- Peserta Pendidikan Dasar Koperasi (DIKSARKOP) XVII UIN Maliki Malang tahun 2016
- Peserta Seminar Nasional Manajemen Fiesta UIN Maliki Malang tahun 2016
- Peserta Seminar Nasional Kopma Padang Bulan “Menuju Wirausaha Berwawasan Koperasi sebagai Tantangan Menghadapi Era Pasar Bebas” UIN Maliki tahun 2016
- Peserta seminar nasional “ Internasionalisasi Pesantren di Era Masyarakat Ekonomi Asean” UIN Maliki Malang tahun 2016
- Peserta pelatihan Excel “Menyusun Laporan Keuangan Syariah menggunakan Excel” tahun 2017
- Peserta ICONIES 2017 UIN Maliki malang tahun 2017
- Peserta sosialisasi dan pengisian E-Filing PPh Pasal 21 Tax Center UIN Maliki Malang tahun 2018
- Peserta workshop “Penulisan Skripsi Integrasi Sains dan Islam” Fakultas Ekonomi UIN Maliki malang tahun 2018
- Anggota Asisten Laboratorium Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang tahun 2018
- Peserta workshop “ Penulisan Artikel Berbasis OJS (Open Journal System)” tahun 2018
- Peserta pelatihan program akuntansi MYOB Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang tahun 2018

Malang, 01 Mei 2019

Layla Nurrachmi