

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.1. Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1. Profil Bank Muamalat Indonesia

Pada tahun 1991, Bank Muamalat Indonesia adalah bank syariah pertama di Indonesia yang didirikan pada tanggal 24 Rabiuts Tsani 1412 H atau 1 November 1991. Pendirian digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dengan dukungan Pemerintah Republik Indonesia. Modal Awal diperoleh dari sejumlah pribadi, pengusaha serta pejabat Muslim dengan nominal sebesar Rp 84 Miliar. Tambahan Modal Awal diperoleh dari Masyarakat, sehingga melengkapi jumlah Modal Awal menjadi total sebesar Rp 106 Miliar. Acara pengumpulan modal dilaksanakan di Istana Presiden Bogor, Jawa Barat. Presiden Republik Indonesia saat itu terlibat langsung dalam pendirian bank syariah pertama ini.

Mulai beroperasi pada tanggal 27 Syawal 1412 H atau 1 Mei 1992. Bank Muamalat secara aktif ikut mempromosikan pendirian dan pengembangan industri perbankan dan bisnis keuangan syariah lainnya seperti: asuransi syariah pertama (Takaful), Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) termasuk dengan suntikan modal dan bantuan teknis, Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil dan Menengah (PINBUK) yang kemudian mendirikan lebih dari 3.000 Baitul Maal wat Tamwil (BMT), bisnis pegadaian syariah (Al-rahnu), beraliansi dengan PT. Pegadaian (Persero), Muamalat Institute (MI) untuk mengembangkan, meningkatkan dan menyebarluaskan pengetahuan seputar perbankan dan keuangan syariah, Dana

Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat), dan Baitul Maal Muamalat (BMM) sebagai *social wing* Bank Muamalat dalam mengumpulkan dan menyalurkan ZIS, termasuk Zakat Bank Muamalat melalui beberapa program dan pengembangan usaha mikro.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyanggah predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Pada saat Indonesia dilanda krisis moneter, sektor Perbankan Nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Pada tahun 1998, Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 sampai 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat karena berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba dari upaya dan dedikasi setiap Pegawai Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan Perbankan Syari'ah secara murni.

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada (i) tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham, (ii) tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Kru Muamalat sedikitpun, (iii) pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Kru Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru, (iv) peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan (v) pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya.

Saat ini Bank Muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia *Electronic Payment System* (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank Pertama Murni Syariah, bank muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya *comply* terhadap

syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai *Best Islamic Bank in Indonesia 2009* oleh *Islamic Finance News* (Kuala Lumpur), sebagai *Best Islamic Financial Institution in Indonesia 2009* oleh *Global Finance* (New York) serta sebagai *The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009* oleh *Alpha South East Asia* (Hong Kong). (www.muamalatbank.com)

4.1.2 Sejarah Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang yang terletak di Jl. Kawi Atas No. 36 A Kota Malang adalah salah satu dari 51 kantor cabang yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia. Cabang tersebut berdiri pada tanggal 28 Agustus 2003 dengan pertimbangan jumlah penduduk muslim dan perputaran dana pihak ketiga di Malang, serta perluasan jaringan di area Jawa Timur yang dikontrol oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Pusat Surabaya. Mekanisme kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang meliputi operasional untuk daerah Malang Raya, Pasuruan dan Probolinggo. Selain itu, Bank Muamalat Indonesia juga memiliki kantor kas yang berada di Jl. Kawi daerah Kepanjen-Malang. Adapun kantor tersebut termasuk kantor cabang di daerah koordinasi regional VII bersama kantor Surabaya, Jember, Kediri, Bali dan Mataram. (www.muamalatbank.com)

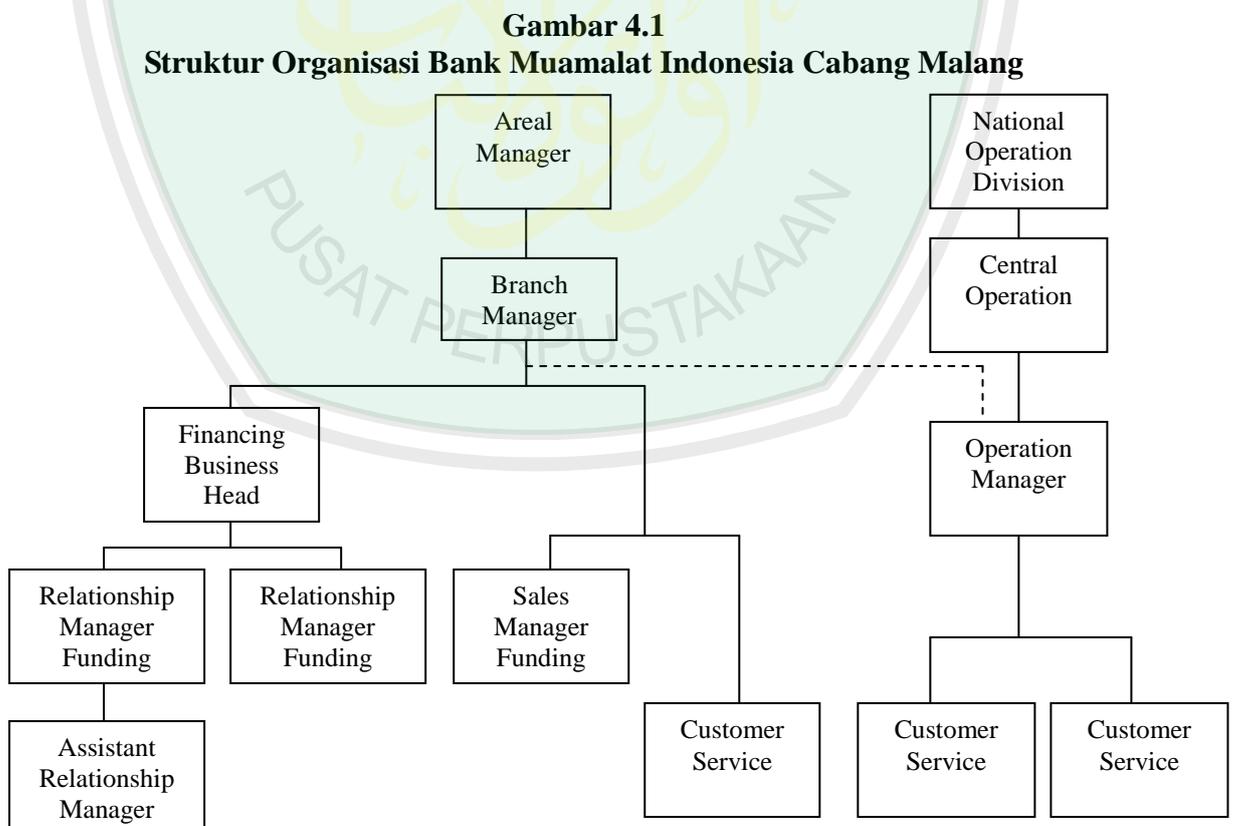
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

Visi Bank Muamalat Indonesia adalah Menjadi bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

Sedangkan Misi Bank Muamalat Indonesia adalah Menjadi *role model* Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada *stakeholder*. (www.muamalatbank.com)

4.1.4 Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Adapun struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dapat dilihat pada gambar berikut:



Sumber Data: Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

4.1.5 Anak Perusahaan Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat Indonesia juga mempunyai beberapa anak perusahaan guna memperluas jaringannya, di antaranya:

- Baitulmaal Muamalat
- Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat
- Muamalat Institute
- *Al Ijarah* Finance Indonesia
- First Islamic Investment Bank (www.muamalatbank.com)

4.1.6 Produk dan Layanan Muamalat

Produk dan layanan yang diberikan kepada para nasabah dan calon nasabah Bank Muamalat Indonesia meliputi antara lain:

a. Penghimpunan Dana

1. Tabungan Muamalat, seperti: Tabungan Ummat, Tabungan Ummat Junior, Tabungan Arafah, dan Tabungan Shar-E.
2. Giro Wadiah, seperti: Giro Wadiah Personal, dan Giro Wadiah Korporasi.
3. Deposito, seperti: Deposito *Mudharabah*, dan Deposito Fulinves.
4. Asuransi, seperti: Asuransi FulPROTEK, Asuransi Syariah Mega Covers, Asuransi Ta'awun Card, Asuransi Fitrah Card.

b. Pembiayaan

1. Jual Beli, seperti: *Murabahah*, *Istishna'*, dan *Salam*.
2. Bagi Hasil, seperti: *Mudharabah*, dan *Musyarakah*.

3. Sewa, seperti: *Ijarah*, *Ijarah Muntahia Bittamlik*, dan KPRS (Baiti Jannati).

c. Layanan

1. Transfer
2. Kas Kilat
3. *Letter of Credit*
4. Bank Garansi
5. Layanan 24 jam, seperti: *SMS Banking*, *SalaMuamalat*, *Muamalat Mobile*, dan *Internet Banking* (www.muamalatbank.com)

4.2. Pembahasan Data Hasil Penelitian

4.2.1. Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Mudharabah sendiri merupakan bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dengan *mudharib*, di mana seluruh dana didapat dari *shahibul maal*, sedangkan *mudharib* sebagai pengelola yang menjalankan usahanya. Adapun keuntungannya dibagi berdasarkan nisbah di awal perjanjian kerjasama. Hal ini sesuai dengan teori tentang *Mudharabah* bahwa *mudharabah* merupakan suatu kontrak kemitraan (*partnership*) yang berlandaskan pada prinsip pembagian hasil dengan cara seseorang memberikan modalnya kepada yang lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau memikul beban kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama (Rahman 1996: 380).

Dalam teori telah dijelaskan Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut pasal 12 UU Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah “ penyediaan uang

atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil”.

Sedangkan pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh pihak bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Adapun jenis usaha yang dapat dibiayai oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah lembaga keuangan, dimana lembaga keuangan tersebut terdiri dari BMT, BPRS, koperasi simpan pinjam, koperasi syariah, KPRI. Karena *mudharabah* merupakan akad bagi hasil murni sehingga jenis usaha yang dapat mengajukan pembiayaan yaitu lembaga keuangan, lembaga keuangan yang terdiri dari BMT, BPRS, koperasi syariah, koperasi simpan pinjam dan KPRI dipilih oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang sebagai usaha yang dapat dibiayai dengan menggunakan akad *mudharabah*. Hal ini dipertegas oleh Bpk Eko Sudayat sebagai *Relationship Manager* pada wawancara yang dilakukan:

“Jenis usaha yang dibiayai oleh Bank Muamalat Indonesia Cab. Malang yaitu pada lembaga keuangan, dimana lembaga keuangan tersebut terdiri dari BMT, BPRS, Koperasi syariah, koperasi simpan pinjam, KPRI. Dalam hal ini bank muamalat lebih selektif dalam memberikan pembiayaan modal kerja kepada nasabah, tidak semua jenis usaha dapat dibiayai”. (wawancara, 23 Mei 2012, 17.30 WIB)

Saat ini pengajuan pembiayaan untuk akad *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didominasi oleh koperasi simpan pinjam. Koperasi simpan pinjam merupakan Koperasi yang didirikan untuk memberi kesempatan kepada anggotanya memperoleh pinjaman dengan mudah. Koperasi

simpan pinjam berusaha untuk, “mencegah para anggotanya terlibat dalam jeratan kaum lintah darat pada waktu mereka memerlukan sejumlah uang dengan jalan menggiatkan tabungan dan mengatur pemberian pinjaman uang “.

Dengan adanya bentuk kerjasama antara Bank yang mempunyai kelebihan dana dan nasabah yang mempunyai ketrampilan serta membutuhkan dana untuk kelangsungan usahanya, akan terbantu dengan adanya *syirkah*/kerjasama. Oleh karena itu, *syirkah* dianjurkan dalam agama Islam sebagaimana dalam Firman Allah Surah Al-Maidah Ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”

Lembaga keuangan yang mengajukan pembiayaan modal kerja menggunakan skema *mudharabah*, akan tetapi ketika lembaga keuangan tersebut menyalurkan kepada nasabahnya contoh koperasi simpan pinjam yang disalurkan kepada anggotanya bisa saja tidak menggunakan akad *mudharabah* melainkan akad *murabahah*. Pada tahun 2012 portofolio jenis pembiayaan yang paling besar di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang yakni pada pembiayaan *musyarakah*, yang terletak pada produk PHS (Pembiayaan Hunian Syariah). Dalam penyaluran pembiayaan modal kerja Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menetapkan jaminan kepada nasabah yang melakukan perjanjian kerjasama dengan bank, adapun besarnya nilai jaminan tersebut harus di atas nilai

pembiayaan, artinya jaminan tersebut harus dapat mengcover nilai pinjaman. Misalnya Koperasi “A” melakukan kerjasama dengan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menggunakan akad *mudharabah*. Koperasi tersebut membutuhkan dana sebesar Rp. 100 juta, sedangkan untuk nilai jaminan yang diberikan koperasi kepada Bank nilainya harus di atas nilai pinjaman Rp. 100 juta yakni Rp. 110 juta. Adapun bentuk jaminan yaitu berupa asset, yaitu Tanah bersertifikat, tanah dan bangunan yang bersertifikat, deposito dsb. Hal ini dijelaskan oleh Bapak Eko dalam wawancara yang peneliti lakukan:

“ Nasabah / koperasi yang melakukan pembiayaan pada BMI Cabang Malang harus memberikan jaminan kepada Bank, nilai jaminan yang diberikan nasabah harus lebih tinggi daripada nilai pinjaman/pembiayaan”.(wawancara, 23 Mei 2012, 17.45 WIB)

Adapun syarat bagi koperasi yang akan melakukan pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, sebagai berikut:

- A. Permohonan, yang terdiri dari :
 1. Surat permohonan, berisi :
 - a. Tujuan penggunaan dana
 - b. Jumlah dana yang dibutuhkan
 - c. Jangka waktu pengembalian
 - d. Jaminan yang akan diberikan
 2. Proposal permohonan yang berisi :
 - a. Gambaran usaha & sejarah perkembangannya
 - b. Rencana / prospek usaha

B. Legalitas :

- a. Akte pendirian dan perubahannya
- b. AD/ART & perubahannya (Bagi Koperasi)
- c. SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan)
- d. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- e. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
- f. KTP pengurus / pemilik
- g. Susunan pengurus yang disyahkan DEPKOP setempat.
- h. Company profile perusahaan induk (bagi Kopkar)
- i. Foto copy KTP (Suami istri) anggota yang akan meminjam, KSK, Surat nikah.

C. Data - data :

- a. Daftar Nominatif anggota dan kebutuhannya
- b. Jumlah anggota berdasarkan grade dan gaji

D. Laporan Keuangan :

- a. Laporan RAT dua s/d tiga tahun terakhir
- b. Copy Rekening koran tiga bulan terakhir

E. Data jaminan (Bagi Koperasi)

- a. Surat Pernyataan (Garansi) dari Kepala Kantor

- b. Surat Pernyataan (Garansi) dari Bendaharawan Gaji
 - c. Surat Pernyataan (Garansi) Pengurus Koperasi dan
 - d. Surat Kuasa pemotongan Gaji dari Anggota
 - e. Aset
 - f. SK Asli
- F. Syarat – syarat lain yang diminta oleh Bank

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang memberikan batasan minimal pada nilai pembiayaan dengan akad *mudharabah*. Besarnya nilai minimal pembiayaan yang diberikan pada koperasi / lembaga keuangan lainnya yakni di atas 50 juta, sedangkan untuk maksimal *plafond* (batas tertinggi biaya) pemberian pembiayaan tidak terbatas, yaitu disesuaikan dengan kemampuan nasabah dengan analisa kelayakannya. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang memberikan pembiayaan kepada koperasi / lembaga keuangan yang telah berdiri dan beroperasi selama 2 – 3 tahun, yang telah terdaftar dan jelas kegiatannya serta pendapatannya. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tidak memberlakukan pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah yang baru memulai bisnis/usahanya, hal ini di karenakan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang mempertimbangkan beberapa faktor, di antaranya nasabah tersebut belum mempunyai pendapatan yang tetap, dan belum diketahui berapa keuntungan yang didapat dari bisnis/usaha tersebut karena masih awal berdiri. Sehingga di khawatirkan nasabah tersebut tidak dapat mengembalikan pembiayaannya. Karena Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang sebelum memberikan pembiayaan akan melakukan

analisa kelayakan calon nasabah terlebih dahulu. Dalam hal ini Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang melakukan analisa dengan menerapkan rumus 5C, yaitu:

1. *Character* adalah keadaan watak dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha.
2. *Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan.
3. *Capital* adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit.
4. *Collateral* adalah barang-barang / jaminan yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap kredit yang diterimanya. Dengan demikian, apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, masih ada jaminan untuk mengcover pengembalian pembiayaan. Di sisi lain, analisis *collateral* juga untuk menghindari sikap *moral hazard* nasabah. Dalam prakteknya di BMI Cabang Malang seperti dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bpk Eko:

“ *Jaminan diperlukan untuk memperkecil resiko-resiko yang merugikan bank dan bertujuan apabila nasabah tidak mampu membayar pembiayaan yang diberikan dapat ditutup dengan agunan yang diserahkan debitur kepada bank*”. (wawancara, 23 Mei 2012, 17.50 WIB)

Hal ini sesuai dengan pernyataan seorang nasabah yang mengajukan pembiayaan *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang

Malang tentang adanya jaminan pada pembiayaan *mudharabah*, sebut saja Mr. X (Nama disamarkan untuk melindungi privasi nasabah dan etika di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang).

“ Jaminan yang saya berikan yaitu tanah dan bangunan yang bersertifikat, nilai dari jaminan yang saya berikan lebih tinggi dari pembiayaan yang saya lakukan ”.

Dalam hal ini nilai dari tanah dan bangunan yang dijadikan agunan oleh nasabah X nilainya di atas nilai pinjaman. Karena apabila nanti nasabah X tersebut tidak dapat mengembalikan besarnya nilai pembiayaan maka jaminan tersebut dapat digunakan untuk mengcover pembiayaan yang dilakukan nasabah.

5. *Condition*, yaitu situasi dan kondisi politik , sosial, ekonomi , budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinannya memengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur.
(<http://arsasi.wordpress.com>)

4.2.2. Prosedur dan Pengawasan Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

A. Prosedur Pembiayaan *Mudharabah*

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menerima dan mempelajari semua permohonan pembiayaan yang diajukan calon debitur untuk diproses sesuai dengan prosedur yang ada di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Prosedur yang berlaku dimaksudkan untuk memperlancar proses pembiayaan kepada orang atau badan usaha yang berhak dan layak untuk mendapatkan pembiayaan. Sesuai dengan pernyataan nasabah X bahwa prosedur pengajuan pembiayaan *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang mudah

dan tidak berbelit – belit prosesnya, dalam hal ini nasabah X memilih Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang karena bank pertama yang murni syariah dan nasabah tidak takut dengan sistem bunga yang diterapkan pada bank konvensional. Dapat diketahui juga dari hasil wawancara peneliti dengan Bpk Eko yang menyebutkan Prosedur permohonan pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah sebagai berikut:

1. Nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan dapat langsung mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis yang dilampiri dengan proposal singkat mengenai perusahaan pemohon.
2. Proposal yang diterima BMI Cabang Malang akan dipelajari guna melihat kelayakan dari proyek yang diajukan pemohon. Apabila permohonan tersebut dinilai layak untuk mendapatkan pembiayaan, maka bank akan mencatat data-data yang diperlukan. Data tersebut meliputi:
 - a. Nama dan alamat perusahaan
 - b. Badan hukum perusahaan
 - c. Susunan pengurus
 - d. Kepemilikan perusahaan
 - e. Permodalan
 - f. Hubungan dengan bank lain
 - g. Hubungan dengan perusahaan lain
 - h. Jumlah pembiayaan yang dimohonkan
 - i. Tujuan penggunaan
 - j. Jangka waktu pengembalian yang diinginkan

- k. Rencana kerja
- l. Neraca dan Laporan Laba-Rugi 2 tahun terakhir
- m. Data penjualan 3 bulan terakhir
- n. Data agunan
- o. Copy rekening koran 3 bulan terakhir
- p. Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
- q. Nomor Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- r. Kartu keluarga (KK)
- s. Izin Usaha

Sebagai tambahan dari data tersebut di atas, Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang mensyaratkan pembiayaan hanya memprioritaskan pada lembaga keuangan yang sudah berdiri selama minimal 2 tahun secara kontinyu.

3. Pihak bank dengan teliti akan mencari data yang berkenaan dengan diri pemohon guna mengetahui kredibilitas calon debitur lebih dalam tindakan pertama yang dilakukan Bank Muamalat adalah meminta informasi mengenai calon debitur kepada Bank Indonesia dan bank lain (*Bank Checking*). Jika dianggap perlu, bank meminta informasi kepada rekanan usaha pemohon, dan lembaga terkait yang dapat memberikan informasi mengenai calon debitur.
4. Pihak bank juga melakukan kunjungan langsung ke lokasi proyek (*on the spot*) yang bertujuan untuk mengetahui secara global mengenai kelayakan proyek tersebut. Kunjungan tersebut misalnya untuk mengetahui sarana

ekonomi, bagaimana perusahaan mendapatkan bahan baku yang dibutuhkan, keadaan lingkungan, teknis penjualan dan sebagainya.

5. Untuk menunjang kelancaran aktivitas keuangan, calon debitur diwajibkan untuk membuka rekening koran.
6. Data yang diterima oleh Bank Muamalat akan diproses oleh divisi pembiayaan disesuaikan dengan usaha calon debitur.
7. Apabila permohonan pembiayaan tersebut ditolak dengan berdasarkan pertimbangan tertentu, maka pihak Bank Muamalat akan memberitahukan secara tertulis kepada pemohon.
8. Namun apabila permohonan itu disetujui, pihak bank akan membuat surat pemberitahuan persetujuan pembiayaan. Setelah memutuskan untuk mengabulkan permohonan calon nasabah maka terjadilah akad atau transaksi *mudharabah*. Dari hasil wawancara dengan Bpk Eko pada tanggal 31 Mei 2012 dijelaskan bahwa:

“ Apabila pembiayaan mudharabah tersebut disetujui/dikabulkan oleh pihak BMI Cabang Malang maka terjadilah akad mudharabah. Yang kemudian akan terjadi tawar – menawar keuntungan atau hasil yang akan dibagi antara nasabah dengan pihak BMI Cabang Malang. Dari tawar – menawar tersebut terjadi kesepakatan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak, misal 50:50 atau 30:70 dan seterusnya. Maka terjadilah transaksi atau perjanjian antara pihak BMI Cabang Malang dengan pihak nasabah dengan menggunakan perjanjian akad mudharabah.(wawancara, 31 Mei 2012, 17.00 WIB)

9. Setelah persyaratan dan mekanisme serta prosedur baik yang ditetapkan oleh Bank Indonesia dan Dewan Syariah Nasional serta persyaratan para pihak terpenuhi dengan baik maka dana pembiayaan *mudharabah* cair.

B. Pengawasan pada Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Pengawasan dalam rangka untuk mengontrol nasabah yang melakukan pembiayaan begitu penting pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, hal ini dilakukan agar tidak terjadi kecurangan yang dilakukan oleh nasabah dikemudian hari serta meminimalisir resiko. Ada 2 bentuk sistem pengawasan, yaitu:

- 1) Skema *Channeling* yaitu pihak koperasi simpan pinjam sebagai nasabah akan mendapatkan *fee* dari para anggotanya yang mengajukan pinjaman pada koperasi, pada skema channeling koperasi dan pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang wajib tahu dana yang dicairkan itu disalurkan kepada siapa saja, untuk apa, besarnya berapa dan data para anggota koperasi.
- 2) Skema *Eksekuting* yaitu modal kerja merupakan modal kerja murni, dalam hal ini Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang tidak wajib tahu dana yang dicairkan disalurkan kepada siapa saja.

Dalam hal ini Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang menggunakan skema channeling untuk melakukan pengawasan kepada nasabahnya. Bpk Eko menjelaskan dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti:

“BMI Cabang Malang menggunakan skema channeling untuk menghindari kecurangan yang dilakukan oleh nasabah dan meminimalisir resiko yang akan terjadi. Account officer yang bertugas melakukan pengawasan tersebut, sehingga kecil kemungkinan nasabah tersebut melakukan kecurangan”.(wawancara, 23 Mei 2012, 18.00 WIB)

Berdasarkan wawancara di atas hal ini sesuai dengan yang dianjurkan dalam agama islam perlunya mengawasi/mengontrol suatu usaha agar tidak terjadi kecurangan, sebagaimana Firman Allah dalam Surah Al-Infithar ayat 10-12:

وَإِنَّ عَلَيْكُمْ لَحَافِظِينَ ۖ كِرَامًا كَاتِبِينَ ۖ يَعْلَمُونَ مَا تَفْعَلُونَ ﴿١٠﴾

“(10) Padahal Sesungguhnya bagi kamu ada (malaikat-malaikat) yang mengawasi (pekerjaanmu),(11) yang mulia (di sisi Allah) dan mencatat (pekerjaan-pekerjaanmu itu),(12) mereka mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Bahwasanya kita sebagai umat manusia selalu diawasi oleh Malaikat sehingga apapun bentuk perbuatan yang kita lakukan akan dicatat, begitu pula dengan bentuk kerjasama usaha yang dilakukan oleh nasabah dan pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Sehingga sekecil apapun bentuk kecurangan itu akan terlihat, karena sesungguhnya Allah Maha Tahu segala perbuatan yang dilakukan oleh makhluknya.

Adapun denda bagi nasabah yang melakukan keterlambatan pembayaran tergantung besaran dari angsurannya, namun dana denda dari nasabah tersebut tidak diakui sebagai pendapatan Bank karena dana denda disisihkan untuk dana sosial. Hal ini diperjelas oleh Bpk Eko dalam wawancara yang peneliti lakukan:

“Nasabah yang melakukan keterlambatan pembayaran akan dikenakan denda sesuai besarnya nilai angsuran, dana denda tidak diakui sebagai pendapatan Bank namun dana tersebut akan disisihkan untuk dana sosial. Contoh, angsuran 1 jt s/d 5 jt dendanya 50rb, angsuran 6 jt s/d 10 jt dendanya 200rb.(wawancara, 6 Juni 2012, 17.10 WIB)

Adanya denda yang diberlakukan bagi nasabah yang melakukan keterlambatan pembayaran akan membuat nasabah mempunyai rasa tanggung jawab untuk menyelesaikan kewajibannya dalam pembayaran angsuran, besarnya

denda tersebut lebih ringan daripada sistem bunga yang diberlakukan pada bank konvensional.

4.2.3. Aplikasi Penetapan Nisbah dan Perhitungan Bagi Hasil Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang

Nisbah keuntungan ditetapkan dalam bentuk persen, terhadap masing – masing yang melakukan perserikatan dan berdasarkan kesepakatan bersama. Jadi angka besaran nisbah muncul sebagai hasil tawar menawar antara *shahibul maal* dan *mudharib*.

Contoh :

<i>Shahibul maal</i> (Bank) :		<i>mudharib</i> (Nasabah)
1. 50%	:	50%
2. 70%	:	30%
3. 80%	:	20%
4. 99%	:	1%

Prosentase nisbah di atas bisa saja terjadi ketika *shahibul maal* dan *mudharib* melakukan kerjasama, namun dalam pembiayaan *mudharabah* nisbah terlebih dahulu dihitung dengan melihat laporan laba rugi usaha dan asumsi yang dibuat oleh bank sehingga dapat diketahui besaran nisbah bagi nasabah dan bank, setelah itu baru terjadi tawar menawar antara pihak bank sebagai *shahibul maal* dan nasabah selaku *mudharib*, apabila dalam tawar menawar nisbah tidak terjadi kesepakatan maka kerjasama tersebut tidak bisa terjadi. Adapun nisbah yang telah ditentukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang yaitu pada produk tabungan dan deposito.

Adapun penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dipengaruhi oleh:

- 1) Obyek bagi hasil yang diinginkan oleh bank/*shahibul maal*, apakah menggunakan *profit sharing*, *revenue sharing*, dll. Dalam prakteknya bank kecenderungan lebih banyak memakai *revenue sharing* hal ini dikarenakan untuk menghindari resiko yang akan terjadi, namun dengan kesepakatan kedua belah pihak yang melakukan kerjasama.
- 2) ROI/*Yield*/ hasil yang diinginkan oleh bank dalam melakukan penyaluran pembiayaan kepada nasabah.
- 3) Berapa lama jangka waktu bank/*shahibul maal* berinvestasi dalam bentuk penyaluran pembiayaan kepada nasabahnya.
- 4) Kemampuan nasabah dalam hal ini *cash flow* dari hasil usaha nasabah.
- 5) Resiko yang akan diterima oleh bank.
- 6) Asumsi – asumsi yang mendasari pembuatan proyeksi *cash flow* nasabah (Data diperoleh dari *relationship Manager* BMI Cab. Malang, Mei 2012)

Untuk itu nasabah akan melakukan tawar menawar saat penentuan nisbah bagi hasil, yang mana ada 2 macam nisbah bagi hasil yang dapat dipilih oleh nasabah untuk perjanjian kerjasama yang dilakukan, yaitu:

- 1) Single nisbah: yaitu besarnya nisbah porsi *shahibul maal* dan *mudharib* tetap sama selama jangka waktu akad atau periode. Contoh: porsi nisbah *shahibul maal* 35%, *mudharib* 65% dengan obyek bagi hasil *revenue sharing*, maka dalam setiap perhitungan bagi hasil porsi

nisbah tersebut yang tetap dipakai selama jangka waktu yang ditentukan pada saat akad.

- 2) Multi nisbah: yaitu besarnya nisbah porsi *shahibul maal* dan *mudharib* berbeda – beda (atau lebih dari satu nisbah) selama jangka waktu akad. Contoh: porsi nisbah *shahibul maal* Tahun I adalah 35% dan *mudharib* 65%, Tahun II adalah 45% *shahibul maal* dan 55% *mudharib*, Tahun III 55% *shahibul maal* dan 45% *mudharib* jika jangka waktu akad selama 3 Tahun (Data diperoleh dari *relationship Manager* BMI Cab. Malang, Mei 2012).

Dalam menghitung nisbah bagi hasil perlu ditetapkan hal – hal sebagai berikut:

1. Laporan rugi laba usaha, sebelum melakukan pembiayaan bank melihat laporan laba rugi usaha nasabah pada bulan sebelumnya, di mana laporan rugi laba merupakan gambaran usaha tersebut untuk menentukan asumsi yang mana menggunakan *revenue sharing*. Dalam hal ini asumsi digunakan untuk menghitung nisbah bagi hasil dan distribusi bagi hasil. Jadi asumsi mempunyai peranan penting dalam penentuan nisbah bagi hasil.
2. Penetapan sumber perhitungan bagi hasil yang menggunakan metode *revenue sharing*, sehingga objek bagi hasilnya adalah pendapatan atau hasil penjualan sebelum dikurangi dengan biaya-biaya operasional.
3. Penetapan *plafond* fasilitas pembiayaan, yaitu jumlah pembiayaan yang disalurkan bank kepada nasabah yang melakukan pembiayaan, minimal

plafond pembiayaan yaitu 50jt sedangkan maksimal bank akan melihat dari analisa kelayakannya.

4. Penetapan proyeksi *yield* yang diharapkan dapat diperoleh *shahibul maal* dalam hal ini Bank selaku pemilik dana 100% yang akan disalurkan pada nasabah mengharapkan keuntungan yang didapat dari dana yang disalurkan.
5. Penetapan proyeksi pembayaran angsuran baik pokok maupun bagi hasilnya, yang mana bank dapat mengetahui besarnya angsuran yang dibayar oleh nasabah yang akan mempengaruhi pada berkurangnya kewajiban pokok nasabah, serta bank dapat mengetahui berapa bagi hasil yang didapat oleh bank dari penyaluran dana tersebut pada setiap pembayarannya.
6. Penetapan proyeksi atau target *revenue*, yaitu selama jangka waktu pembiayaan bank akan mendapatkan bagi hasil berapa dari dana yang disalurkan tersebut dan apakah hasil penjualan nasabah sesuai dengan target pada saat perhitungan porsi nisbah bagi hasil.

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 31 Mei 2012 dengan Bpk Eko Sudayat selaku *Manager Relationship* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Penentuan besarnya nisbah dan perhitungan distribusi bagi hasil pada akad *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, dapat dijelaskan sebagai berikut:

Contoh Kasus

Koperasi simpan pinjam yang memiliki 2 cabang di kota Malang mengajukan pembiayaan dengan akad *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, dengan total pendapatan per bulan Rp. 25.000.000,-, laba kotor yang diperoleh setelah dikurangi biaya administrasi sebesar Rp. 3.000.000,- adalah 40% dari total penjualan. Biaya non operasional yang meliputi penyusutan / amortisasi adalah Rp. 2.250.000,- sedangkan biaya tetap lainnya adalah 2,5% dari penjualan, dan biaya lain – lain sebesar Rp. 3.150.000,-. Metode perhitungan bagi hasil yang digunakan yaitu *revenue sharing* untuk itu yang dijadikan obyek bagi hasilnya adalah penjualan atau pendapatan kotor.

Laporan Rugi Laba
Koperasi Simpan Pinjam “SETIA”

Penjualan	: Rp. 25.000.000	(a)
Harga Pokok Penjualan	: <u>Rp. 12.000.000</u>	
Laba Operasi	: Rp. 13.000.000	(b)
Biaya Umum Adm & Penj.	: <u>Rp. 3.000.000</u>	
Laba Kotor	: Rp. 10.000.000	(c)
Biaya Non Operasi:		
- B. Penyusutan: Rp. 2.250.000		
- Biaya tetap : Rp. 625.000	(d)	
- Biaya lain-lain: <u>Rp. 3.150.000</u>		
Total biaya non ops.	: <u>Rp. 6.025.000</u>	
Laba kotor sebelum pajak	: Rp. 3.975.000	(e)
Pajak 20%	: <u>Rp. 795.000</u>	
Laba bersih setelah pajak	: Rp. 3.180.000	(f)

Keterangan:

(a) Pendapatan per bulan Rp. 25.000.000,-

(b) Laba operasi didapat dari 40% pendapatan + biaya adm

$$= 40\% \times 25.000.000 = 10.000.000 + 3.000.000$$

$$= \text{Rp. } 13.000.000$$

(c) Laba operasi – Biaya umum adm & penj.

$$(d) \text{ Biaya tetap didapat dari } 2,5\% \text{ pendapatan} = 2,5\% \times 25.000.000 \\ = \text{Rp. } 625.000$$

(e) Laba kotor – total biaya non ops.

(f) Laba kotor sebelum pajak – pajak sebesar 20%

Asumsi

Perhitungan bagi hasil ditetapkan dari hasil penjualan atau pendapatan dengan metode *revenue sharing*.

- *Plafond* pembiayaan yang diberikan sebesar Rp. 90.000.000,- yang akan digunakan untuk para anggota koperasi dengan jangka waktu 3 th.
- Proyeksi *yield* yang diharapkan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang selaku *shahibul maal* dalam kerjasama ini sebesar Rp. 10.800.000,- (ketetapan dari kantor pusat Bank Muamalat Indonesia)
- Proyeksi angsuran sebagai berikut:

Angsuran pokok	:	90.000.000	:	36 bulan	=	Rp. 2.500.000,-
Angsuran bagi hasil	:	10.800.000	:	36 bulan	=	<u>Rp. 300.000,-</u>
Total proyeksi angsuran						Rp. 2.800.000,-
- Proyeksi *revenue* secara konservatif mengikuti *revenue* sesuai pengalaman yang ada yaitu Rp. 25.000.000,-/bulan, dilihat pada laporan laba rugi yaitu penjualan/pendapatan yang diterima sebelum melakukan pembiayaan

Maka perhitungan nisbah bagi hasil :

$$\text{Nisbah Bank Muamalat} : \text{Rp. } 2.800.000,- \times 100\% = 11,20\% \\ \hline \text{Rp. } 25.000.000,-$$

Nisbah Nasabah : 100% - 11,20% = 88,80%

Nisbah bagi hasil antara bank dan nasabah adalah:

Bank Muamalat : Koperasi Simpan Pinjam

11,20% : 88,80%

Dalam prakteknya di Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang walaupun porsi nisbah yang didapat bank lebih kecil daripada nasabah namun bank tidak akan menanggung apabila terjadi kerugian, karena yang menanggung apabila terjadi kerugian adalah nasabah dan semua beban – beban usaha di bebaskan kepada nasabah, dan nasabah yang menjalankan usahanya secara penuh sedangkan bank hanya memberikan pembiayaan. Walaupun dilihat prosentase nisbahnya kecil tetapi bank masih tetap mempunyai keuntungan lebih besar daripada nasabah. Prosentase nisbah di atas mungkin saja terjadi dilihat dari asumsi yang di tetapkan oleh bank karena pembiayaan *mudharabah* merupakan bagi hasil murni di mana seluruh modal dari bank namun bank tidak ikut berperan dalam menjalankan usahanya. Dalam hal ini asumsi memegang peranan penting dalam penentuan nisbah sehingga dalam melakukan penetapan asumsi bank menetapkan dengan serius dan penuh pertimbangan. Apabila dibandingkan dengan bunga bank konvensional misal Bank BRI untuk modal kerja pada lembaga keuangan, bunga yang berlaku 13% pertahun dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp. 90.000.000 dan jangka waktu 36 bulan, diasumsikan suku bunga kredit tetap selama jangka waktu pembiayaan. Maka perhitungannya sebagai berikut:

Angsuran : Rp. 90.000.000 : 36 bulan = Rp. 2.500.000 perbulan

Bunga : angsuran X bunga yang berlaku

$$= 2.500.000 \times 13\% = \text{Rp } 325.000 \text{ perbulan}$$

Sehingga besarnya bunga akan sama setiap bulannya yang harus dibayar nasabah kepada bank serta besarnya angsuran yang harus dibayar oleh nasabah sama tiap bulannya, akan tetapi pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang besarnya bagi hasil dan angsuran pokok yang didapat fluktuatif dari hasil penjualan atau pendapatan setiap bulannya sehingga besarnya bagi hasil yang didapat oleh bank tidak akan sama setiap bulannya setelah dikalikan dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati dan besarnya angsuran pokok sesuai dengan hasil penjualan atau pendapatan yang diterima oleh nasabah. Akan tetapi pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang apabila jangka waktu pembiayaan semakin lama maka porsi nisbah bagi hasil menjadi kecil sedangkan apabila jangka waktu lebih pendek maka porsi nisbah menjadi besar (diasumsikan besarnya pembiayaan sama sedangkan jangka waktu berbeda). Apabila nilai pembiayaan semakin besar misal 120jt dengan jangka waktu semakin lama yaitu 3th maka porsi nisbah bagi hasil menjadi lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan 90jt dengan jangka waktu yang sama yaitu 3th. Sehingga jangka waktu dan jumlah pembiayaan mempengaruhi prosentase penentuan nisbah bagi hasil.

Ilustrasi

Tabel 4.1.
Realisasi Penjualan/ pendapatan Koperasi Simpan Pinjam

	Nisbah	Realisasi Penjualan (Rp.)				
		I	II	III	IV	V
		29.000.000	15.000.000	9.000.000	0	20.000.000
Muamalat	11,2%	3.248.000	1.680.000	1.008.000	0	2.240.000
Nasabah	88,8%	25.752.000	13.320.000	7.992.000	0	17.760.000

Distribusi bagi hasil :

Realisasi penjualan I : Rp. 29.000.000,-

- Nisbah Bank Muamalat 11,2% porsi penerimaan = Rp. 3.248.000,-
- Distribusi dari penerimaan Rp. 3.248.000,- adalah:
 1. Porsi angsuran pokok = $(2.500.000 : 2.800.000) \times 3.248.000$
= Rp. 2.900.000,-
 2. Porsi bagi hasil pendptn bank = $(300.000 : 2.800.000) \times 3.248.000$
= Rp. 348.000,-

Realisasi penjualan II : Rp. 15.000.000,-

- Nisbah Bank Muamalat 11,2% porsi penerimaan = Rp. 1.680.000,-
- Distribusi dari penerimaan Rp. 1.680.000,- adalah:
 1. Porsi angsuran pokok = $(2.500.000 : 2.800.000) \times 1.680.000$
= Rp. 1.500.000,-
 2. Porsi bagi hasil pendptn bank = $(300.000 : 2.800.000) \times 1.680.000$
= Rp. 180.000,-

Realisasi penjualan III : Rp. 9.000.000,-

- Nisbah Bank Muamalat 11,2% porsi penerimaan = Rp. 1.008.000,-
- Distribusi dari penerimaan Rp. 1.008.000,- adalah:
 1. Porsi angsuran pokok $= (2.500.000 : 2.800.000) \times 1.008.000$
= Rp. 900.000,-
 2. Porsi bagi hasil pendptn bank $= (300.000 : 2.800.000) \times 1.008.000$
= Rp. 108.000,-

Realisasi penjualan IV : 0

Hal ini di karenakan usaha tersebut pada bulan ke 4 tidak ada pendapatan / penjualan dari usaha misal bahan baku habis sehingga tidak dapat memproduksi, maka nasabah tersebut tidak wajib membayar angsuran pokok dan bagi hasil pada bulan itu. Tetapi nasabah wajib menunjukkan laporan laba rugi usaha pada saat penjualan 0 dan tidak akan berpengaruh pada kewajiban pokoknya karena akan tetap nilainya, berkurang berapa kewajiban pokoknya dari angsuran pokok pada penjualan bulan 1 sampai bulan 3.

Realisasi penjualan V : Rp. 20.000.000,-

- Nisbah Bank Muamalat 11,2% porsi penerimaan = Rp. 2.240.000,-
- Distribusi dari penerimaan Rp. 2.240.000,- adalah:
 1. Porsi angsuran pokok $= (2.500.000 : 2.800.000) \times 2.240.000$
= Rp. 2.000.000,-
 2. Porsi bagi hasil pendptn bank $= (300.000 : 2.800.000) \times 2.240.000$
= Rp. 240.000,-

Berdasarkan perhitungan di atas Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang memilih metode *revenue sharing* dalam perhitungan bagi hasilnya, hal ini dikarenakan jika menggunakan metode *profit/ loss sharing* adanya kemungkinan dana akan tercampur dengan modal koperasi. Karena metode *revenue sharing* di mana pendapatan atau hasil penjualan x dengan nisbah tanpa harus dikurangi biaya operasional. Nasabah merasa puas karena sesuai dengan kesepakatan di awal perjanjian kerjasama, besaran prosentase perhitungan bagi hasil fluktuatif dari pendapatan atau penjualan yang diterima setiap bulannya oleh nasabah. Nasabah membuka rekening giro untuk mengetahui berapa porsi angsuran pokok yang harus dibayar karena berpengaruh pada berkurangnya kewajiban pokok nasabah, dan berapa beban bagi hasil yang harus dibayar oleh nasabah. Sedangkan bagi pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dapat mengetahui berapa porsi berkurangnya kewajiban pokok nasabah dan angsuran yang harus di bayar nasabah serta berapa pendapatan dari bagi hasil yang diterima bank.

4.2.4. Kiat Mengatasi Resiko Penyaluran *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang mempunyai ketidakpastian akan resiko yang terjadi, untuk meminimalkan resiko tersebut Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang mempunyai strategi / kiat untuk mengatasi resiko dalam penyaluran *mudharabah*, dari data yang diberikan oleh Bpk Eko Sudayat selaku *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang sebagai berikut:

1. Hasil penjualan/pendapatan dari bisnis yang dibiayai seluruhnya harus melalui mekanisme mutasi rekening di bank sehingga dapat dengan

mudah dikontrol bersama dengan nasabah tanpa perlu klarifikasi lagi memastikan kebenaran data penjualan/pendapatan tersebut. Contoh: usaha yang termasuk dalam kategori *contract financing*.

2. Gunakan obyek bagi hasilnya adalah *revenue sharing*.
3. Didalam bisnis yang dibiayai terdapat suatu media/alat yang mencatat realisasi penjualan/pendapatan yang *security* nya terjamin, sehingga juga dapat memudahkan klarifikasi data realisasi penjualan tersebut. Contoh : bisnis wartel, supermarket/hypermarket, retailer, usaha yang seluruh produknya diekspor dengan cara bayar menggunakan Lc, dll.
4. Fasilitas *mudharabah* ini sebaiknya diberikan kepada nasabah yang sudah *eksisting* dengan *past performance* yang tergolong *prime customer* dan telah teruji, bukan kepada *new customer*.
5. Sebaiknya bank membiayai suatu bidang usaha dengan kondisi sedang dalam tahap pertumbuhan, bukan di tahap penurunan usaha, sehingga,
6. Jika dilihat dari sisi *product live cycle*, produk dari bidang usaha tersebut harus sedang dalam masa pertumbuhan juga, bukan dimasa pengenalan, kematangan dan bahkan penurunan.
7. Sebaiknya bidang usaha yang dibiayai disesuaikan dengan kemampuan staf marketing banknya dalam menguasai aspek-aspek teknis dari usaha tersebut.
8. Jangan memberikan fasilitas *mudharabah* kepada suatu perusahaan yang tergolong *start up company* (baru memulai usaha).

9. Bidang usaha yang akan dibiayai harus telah diyakini benar dampak resikonya (pilih usaha yang paling *manageble* resikonya).
10. Sedapat mungkin alur keuangan dari nasabah dapat dikuasai oleh bank.
11. Berikan *covenant* : jika realisasi obyek bagi hasil tidak sesuai dengan proyeksi, maka bank berhak ikut melakukan pengelolaan usaha tersebut minimal aspek keuangannya.
12. *Collateral* yang dapat menjadi pengurang resiko yang diberikan oleh nasabah kepada bank harus mengcover sebagai pertahanan terakhir bank.
13. Monitor dengan baik, keteraturan & ketepatan waktu nasabah dalam memberikan laporan obyek bagi hasil sebagai ukuran bank dalam menilai aspek *character* nasabah.

Oleh karena itu sangatlah penting bagi Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang untuk menerapkan kiat / cara tersebut, karena resiko yang tidak pasti dan tidak dapat diprediksi terjadinya. Dalam hal ini analisa kelayakan calon nasabah mempunyai proporsi yang besar dalam penyaluran pembiayaan *mudharabah*, karena dari analisa tersebut dapat diketahui layak tidaknya pembiayaan *mudharabah* tersebut diberikan. Untuk itu pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang pembiayaan *mudharabah* lebih efektif penyalurannya diberikan pada lembaga keuangan.