

PELAKSANAAN DAN SISTEM BAGI HASIL PEMBIAYAAN *AI-MUDHARABAH* PADA BANK SYARIAH

Erni Susana
Annisa Prasetyanti

Program D-III Keuangan dan Perbankan Universitas Merdeka Malang
Jl. Terusan Raya Dieng No.57 Malang, 65146

Abstract

Al-Mudharabah finance distribution was given to all economy sectors which could give profit and forbid distribution for the business which was illegal. Al-Mudharabah financing was distributed for the business of farming, trading, construction, and other service businesses. The aim of this article was to know the realization and application of Al-Mudharabah finance profit sharing system at PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, branch of Malang, realization of al-mudharabah financing and profit sharing system at Bank Muamalat Indonesia, branch of Malang. The realization of al-mudharabah financing and profit sharing system at Bank Muamalat Indonesia, branch of Malang was right and suitable with financing analysis based on the principle of syariah.

Key words: syariah financing, al-mudharabah, profit sharing system

Keberadaan lembaga perbankan syariah didorong oleh adanya desakan kuat dari orang Islam yang ingin terhindar dari transaksi bank yang dipandang mengandung unsur riba. Adanya pelarangan riba dalam Islam merupakan pegangan utama bagi bank syariah dalam melaksanakan kegiatan usahanya, sehingga kontrak utang piutang antara perbankan syariah dengan nasabah harus berada dalam koridor bebas bunga. Sistem perbankan syariah merupakan bagian dari konsep ekonomi Islam yang memiliki tujuan untuk membumikan sistem nilai dan etika Islam dalam wilayah ekonomi (Nur, 2007). Perbankan syariah di tanah air telah mendapatkan pijakan kokoh setelah adanya paket deregulasi, yaitu yang berkaitan dengan lahirnya Undang-Undang Perbankan No.7 tahun 1992 yang

direvisi melalui Undang-Undang No.10 tahun 1998, yang dengan tegas mengakui keberadaan dan berfungsinya bank syariah. Peranan perbankan syariah dalam aktivitas ekonomi Indonesia tidak jauh berbeda dengan perbankan konvensional (Banoon & Malik, 2007). Keberadaan bank syariah diharapkan dapat mendorong perekonomian suatu negara. Tujuan dan fungsi perbankan syariah dalam perekonomian adalah: kemakmuran ekonomi yang meluas, tingkat kerja penuh dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang optimum, keadilan sosial ekonomi dan distribusi pendapatan serta kekayaan yang merata, stabilitas nilai uang, mobilisasi dan investasi tabungan yang menjamin adanya pengembalian yang adil, serta pelayanan yang efektif (Setiawan, 2006). Selain itu, dalam kenyataannya,

Korespondensi dengan Penulis:

Erni Susana: Telp. +62 341 568 395 Ext.544

E-mail: erni_59@yahoo.co.id

Pelaksanaan dan Sistem bagi Hasil Pembiayaan *Al-Mudharabah* pada Bank Syariah

Erni Susana & Annisa Prasetyanti

keberadaan perbankan syariah masih berpusat di masyarakat perkotaan dan lebih melayani pada usaha-usaha golongan menengah ke atas (Kholis, 2007). Bank Islam ini beroperasi dengan prinsip bagi hasil atau yang lebih dikenal dengan istilah *profit sharing*. Dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan dan dikeluarkannya fatwa bunga bank haram dari MUI Tahun 2003 menyebabkan banyak bank yang menjalankan prinsip syariah (Wirosa, 2005). Seiring dengan hal tersebut, lembaga keuangan syariah yang ruang lingkupnya mikro yaitu *Baitul Maal wal Tamwil* (BMT) juga semakin menunjukkan eksistensinya. Seperti halnya bank syariah, kegiatan BMT adalah melakukan penghimpunan (prinsip *wadiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan ijarah) kepada masyarakat (Asmi Nur, 2007). Sejak saat itu, perbankan syariah yang lahir dari rahim umat Islam menjadi dikenal oleh masyarakat muslim dan non muslim. Hingga saat ini banyak bank-bank konvensional yang mempunyai unit khusus bank syariah (Perwataatmadja & Tanjung, 2006).

Di antara bank-bank yang beroperasi dengan sistem bagi hasil adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI), BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, Bank Mega Syariah, Bank Bukopin Syariah. Tujuan utama perbankan Islam ini adalah untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat serta membina semangat *ukhuwah islamiyah* melalui kegiatan ekonomi. Bank syariah dengan produk utamanya yang berupa simpanan dan pembiayaan (pinjaman), yang ditunjang dengan jasa lain-lainnya yang operasionalnya hampir sama dengan bank konvensional adalah penggunaan sistem bagi hasil terutama pada produk simpanan dan pembiayaan. Perbankan syariah dapat dipastikan bebas dari riba/bunga dan sebagai gantinya adalah sistem bagi hasil yang sesuai dengan ajaran syariat islam. Masyarakat luas khususnya masyarakat yang sering melakukan transaksi perbankan kurang mengetahui apa dan bagaimana sistem bagi hasil dijalankan dalam operasional bank syariah, khusus-

nya dalam sistem bagi hasil pembiayaan pada bank syariah. Tujuan artikel ini untuk mengetahui penerapan pelaksanaan dan sistem bagi hasil pembiayaan *al-mudharabah*.

PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Menurut UU No.21 Tahun 2008 tentang Bank Syariah pasal 1 butir 7, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank perkreditan rakyat syariah, sedangkan pembiayaan menurut UURI No. 21 Th.2008 tentang bank syariah berdasarkan pasal 1 butir 25 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, pertama pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, kedua pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, sedangkan menurut keperluannya pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua, pertama pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang (Antonio, 2001). Di dalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, bank syariah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti yang ditetapkan di muka, karena pada hakikatnya yang mengetahui tentang ruginya suatu proyek yang dibiayai bank hanyalah Allah semata (Sudarsono, 2003).

PRINSIP BAGI HASIL

Prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah yang paling banyak dipakai adalah *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*. *Al-musyarakah* adalah akad kerja

sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. *Al-mudharabah* berasal dari kata *dharab*, yang berarti berjalan atau memukul. Secara teknis, *al-mudharabah* adalah kerjasama usaha antara dua orang dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut (Antonio, 2001).

Beberapa segi penting dari *al-mudharabah* adalah pembagian keuntungan di antara dua pihak harus secara proporsional dan tidak dapat memberikan keuntungan sekaligus atau yang pasti kepada *shahibul maal/rabb al-mal* atau pemilik modal. *Rabb al-mal* tidak bertanggung jawab atas kerugian di luar modal yang telah diberikannya. Dalam transaksi dengan prinsip *mudharabah* harus dipenuhi rukun *mudharabah*, yaitu: *shahibul maal*; *mudharib*; amal (usaha/pekerjaan), dan *ijab qabul*. Landasan hukum Al-qur'an: dan jika dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT (QS. Al-Muzzamil (73): 20).

Ada dua jenis *mudharabah*, pertama *mudharabah muthlaqah* merupakan *mudharabah* yang sifatnya mutlak dimana *shohibul maal* tidak menetapkan restriksi atau syarat-syarat tertentu kepada *mudharib*. Kedua, *mudharabah muqayyadah*, yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) membatasi/memberi syarat kepada *mudharib* dalam pengelolaan dana seperti misalnya hanya untuk melakukan *mudharabah* bidang tertentu, cara, waktu, dan tempat tertentu saja (Karim, 2005).

APLIKASI AL-MUDHARABAH DALAM PERBANKAN

Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk penghimpunan dana dan pembiayaan. Pada sisi penghimpunan dana, *mudharabah* diterapkan pada: (1) tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, dan sebagainya; (2) deposito biasa, deposito spesial (*special investment*), dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murabahah* saja atau *ijarah* saja. Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk: pembiayaan modal kerja (modal kerja perdagangan dan jasa) dan investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*.

Risiko *mudharabah*, diantaranya: *side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak, lalai dan kesalahan yang disengaja, penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur (Antonio, 2001).

Pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu tonggak ekonomi syariah yang mewakili prinsip Islam untuk mewujudkan keadilan masyarakat melalui sistem bagi hasil. Menurut Muhammad (2005), prinsip utama yang harus dikembangkan oleh bank syariah dalam kaitannya dengan manajemen dana adalah, bahwa bank syariah harus mampu memberikan bagi hasil kepada penyimpan dana minimal sama dengan atau lebih besar dari suku bunga yang berlaku di bank konvensional, dan mampu menarik bagi hasil dari debitor lebih rendah daripada bunga yang diberlakukan di bank konvensional.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BAGI HASIL

Menurut Antonio (2001), perhitungan bagi hasil pada bank syariah ini berpengaruh oleh beberapa faktor, yaitu: (1) Faktor langsung, meliputi: (a) *investment rate* merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank

menentukan *investment rate* sebesar 80% hal ini berarti 20% dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuidasi. (b) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode, yaitu: rata-rata saldo minimum bulanan, rata-rata total saldo harian. (c) Nisbah (*profit sharing ratio*): salah satu ciri *mudharabah* adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian, nisbah antara satu bank dengan bank lainnya dapat berbeda, nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank, misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, nisbah juga dapat berbeda antara satu rekening dengan rekening lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya. (2) Faktor tidak langsung, meliputi: (a) penentuan butir-butir pendapatan dan biaya *mudharabah*, bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya. Pendapatan yang dibagi dihasilkan merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya, jika semua biaya ditanggung bank, maka hal ini disebut *revenue sharing*. (b) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akuntansi): bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya

Nisbah bagi hasil merupakan faktor penting dalam menentukan bagi hasil di bank syariah. Sebab aspek nisbah merupakan aspek yang disepakati bersama antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Untuk menentukan nisbah bagi hasil, perlu diperhatikan aspek-aspek berikut ini: data usaha, kemampuan angsuran, hasil usaha yang dijalankan atau tingkat *return* aktual bisnis, tingkat *return* yang diharapkan, nisbah pembiayaan, distribusi pembagian hasil (Muhammad, 2005).

KEBIJAKAN PEMBIAYAAN *AL-MUDHARABAH* PADA PT.BANK MUAMALAT INDONESIA, TBK CABANG MALANG

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Malang dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya tidak hanya melakukan kegiatan penyimpanan dana tetapi juga melakukan kegiatan pengelolaan dana yang diwujudkan dalam bentuk penyediaan fasilitas pembiayaan bagi pihak yang membutuhkan. Pembiayaan *mudharabah* sebagai salah satu pembiayaan yang ditawarkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang merupakan pembiayaan yang dilakukan melalui kerjasama usaha antara dua pihak, yaitu bank selaku pemilik modal yang menyediakan modal 100% dan nasabah selaku pengelola usaha dengan jenis usaha tertentu yang telah disepakati bersama dengan nisbah bagi hasil yang telah ditetapkan bersama pula. Pembiayaan *mudharabah* yang ditawarkan oleh bank bila dilihat dari bentuknya merupakan pembiayaan *mudharabah muthlaqah* yaitu bentuk kerjasama antara pemilik dana dengan pengelola yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu atau syarat lainnya.

Pembiayaan yang disalurkan, digunakan untuk pembiayaan produktif sebagai modal kerja yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kuantitatif untuk meningkatkan jumlah produksi maupun secara kualitatif untuk peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi serta keperluan perdagangan. Jenis usaha yang dapat diajukan untuk mendapatkan pembiayaan adalah pembiayaan produktif yang menghasilkan keuntungan dan melarang penyaluran modal untuk usaha yang mengandung unsur tidak halal, seperti produksi perdagangan minuman keras, peternakan babi, perjudian, dan lain sebagainya. Jenis usaha yang dapat dibiayai antara lain perdagangan, koperasi, industri, pertambangan, pertanian, dan lain-lain. Jangka waktu pembiayaan *mudharabah* maksimal adalah 5 tahun.

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, pihak bank terlebih dahulu melakukan survei terhadap calon nasabah dan usaha yang akan dibiayainya, survei tersebut dilakukan oleh bagian pembiayaan yang langsung terjun ke lapangan untuk mengetahui kredibilitas calon nasabahnya. Setelah itu, dilakukan analisis pembiayaan yang meliputi analisis 6C dan analisis terhadap aspek-aspek perusahaan. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan pihak bank dapat meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad (Himpunan Fatwa DSN, 2000) oleh karena itu, dalam rangka menyalurkan pembiayaan *mudharabah*, bank juga mempertimbangkan faktor jaminan dari nasabah atas pembiayaan *mudharabah* yang diterima untuk menutupi risiko kerugian yang mungkin dihadapi oleh bank akibat kesalahan nasabah yang akan terjadi di kemudian hari.

PERSYARATAN UMUM PEMBIAYAAN

AL- MUDHARABAH

Seorang pemohon pembiayaan *mudharabah* dalam mengajukan pembiayaannya harus memenuhi syarat-syarat tertentu, salah satu syarat yang paling mendasar yaitu persyaratan umum yang wajib dipenuhi oleh calon pemohon. Persyaratan umum pembiayaan *mudharabah* ini dibagi menjadi 3 bagian yang disesuaikan dengan jenis pembiayaan yang diajukan. Persyaratan untuk ketiga jenis pembiayaan tersebut akan dijelaskan sebagai berikut: pertama, pembiayaan konsumtif dengan pengajuan minimal Rp 50.000.000, syarat yang harus dipenuhi antara lain: usia 21-54 Tahun (tidak melebihi usia pensiun), masa kerja minimal 2 tahun, fotokopi KTP suami istri sebanyak 2 buah, fotokopi kartu keluarga, fotokopi surat nikah, surat persetujuan suami/istri, slip gaji asli selama 3 bulan terakhir, surat keterang-

an atau rekomendasi dari perusahaan, fotokopi NPWP (bagi pengajuan di atas Rp. 100.000.000), rekening bank selama 3 bulan terakhir, fotokopi jaminan (tanah, bangunan, atau kendaraan yang dibeli), serta angsuran tidak melebihi dari 40% dari gaji pokok.

Kedua, pembiayaan koperasi, syarat yang harus dipenuhi antara lain: surat permohonan, fotokopi NPWP, fotokopi SIUP, fotokopi TDP, AD/ART Koperasi dan perubahannya, surat pengesahan dari Departemen Koperasi, susunan pengurus koperasi yang disahkan oleh Departemen Koperasi, laporan keuangan 2 tahun terakhir, laporan Rapat Anggaran Tahunan (RAT) selama 2 tahun terakhir, *cash flow projection* selama masa pembiayaan, data jaminan, dokumen-dokumen lain yang menunjang usaha, serta nasabah harus melakukan mutasi keuangan di Bank Muamalat.

Ketiga, pembiayaan korporasi (PT/CV), syarat yang harus dipenuhi antara lain: surat permohonan, fotokopi NPWP, fotokopi SIUP, fotokopi TDP dan kelengkapan usaha lainnya, fotokopi KTP direksi, *company profil*, akta pendirian dan perubahannya, surat pengesahan dari Departemen Kehakiman, fotokopi rekening koran 3 bulan terakhir, laporan keuangan 2 tahun terakhir, *cash flow projection* selama masa pembiayaan, data jaminan, dokumen-dokumen lain yang menunjang usaha, serta nasabah harus melakukan mutasi keuangan di Bank Muamalat.

PERMOHONAN PEMBIAYAAN

AL-MUDHARABAH

Pengajuan permohonan pembiayaan *mudharabah* pada tahap ini, calon nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan *mudharabah* kepada petugas pembiayaan. Petugas akan memberikan penjelasan mengenai prosedur pembiayaan yang harus dilalui oleh calon nasabah pada saat mengajukan permohonan pembiayaan. Pengajuan permohonan pembiayaan harus dilengkapi dengan dokumen-dokumen yang diperlukan oleh petugas

Pelaksanaan dan Sistem bagi Hasil Pembiayaan *Al-Mudharabah* pada Bank Syariah

Erni Susana & Annisa Prasetyanti

pembiayaan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan apakah permohonan pembiayaan *mudharabah* yang diajukan dapat dilanjutkan ke tahap berikutnya. Dokumen yang harus diserahkan oleh calon nasabah adalah: Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), KTP pengurus, akta pendirian usaha, Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), laporan keuangan minimal 2 tahun. Selain dokumen-dokumen tersebut, pada permohonan yang diajukan juga harus memuat data tentang nasabah berkaitan dengan pembiayaan yang diajukan dan keadaan calon nasabah. Data-data antara lain: identitas calon nasabah, informasi tentang usaha yang akan dikelola, riwayat pembiayaan yang pernah diterima dan referensi atau rekomendasi dari pihak yang terkait, proyeksi kebutuhan pembiayaan, jangka waktu pembiayaan dan rencana penggunaan pembiayaan, serta informasi tentang jaminan.

ANALISIS PEMBIAYAAN

Proses analisis pembiayaan yang diterapkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang pada pembiayaan *mudharabah* meliputi: pengumpulan data (menyusun rencana pengumpulan data, melaksanakan pengumpulan data, menyeleksi data yang diperoleh untuk dipisahkan antara data yang diperlukan dan data yang tidak diperlukan), verifikasi data (melakukan pemeriksaan setempat dengan mengunjungi langsung lokasi usaha (pemeriksaan fisik), meminta informasi kepada Bank Indonesia dan bank lainnya tentang kondisi keuangan nasabah, melakukan *checking* tentang keadaan nasabah melalui pembeli, pemasok, dan pesaing), analisis laporan keuangan dan aspek perusahaan lainnya (analisis rasio, analisis aspek perusahaan, meliputi aspek hukum, aspek manajemen, aspek pemasaran, dan aspek teknis, analisis risiko), evaluasi kebutuhan keuangan (evaluasi kebutuhan keuangan ini meliputi jenis dan besarnya pembiayaan yang diperlukan oleh nasabah). Bank akan mendapatkan gambaran dan informasi yang

jelas dan lengkap tentang keadaan calon nasabah setelah pihak bank melakukan kegiatan analisis pembiayaan. Petugas analisis pembiayaan dalam melakukan kegiatan analisis juga memperhatikan aspek-aspek penilaian kelayakan pembiayaan. Penilaian kelayakan pembiayaan yang dilakukan oleh bank didasarkan pada 6C yang meliputi: *Character*, ciri khas dari pembiayaan *mudharabah* adalah adanya tuntutan rasa saling percaya yang tinggi antara nasabah dengan bank. Analisis pembiayaan dapat memperoleh informasi tentang karakter/watak calon nasabah dari pihak yang berhubungan dengan calon nasabah, misalnya rekan kerja, Bank Indonesia dan bank lain yang pernah menjadi kreditur bagi calon nasabah. Pihak bank melakukan *cross check* atas informasi yang diterima dari nasabah sendiri dengan informasi dari luar agar diperoleh penilaian yang obyektif tentang calon nasabah; *Capacity*, faktor penting yang mempengaruhi analisis pembiayaan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. cabang Malang untuk meneruskan penyaluran pembiayaan adalah kemampuan dan keahlian yang dimiliki nasabah dalam mengelola usaha yang mendapatkan modal berupa pembiayaan *mudharabah*. Hal ini dikarenakan dalam pembiayaan *mudharabah*, pendapatan yang diperoleh bank berasal dari bagi hasil keuntungan usaha yang dikelola nasabah sehingga besar kecilnya pendapatan bank dari pembiayaan *mudharabah* sangat tergantung pada kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya agar memberikan keuntungan yang maksimal bagi semua pihak; *Capital*, bank dapat menentukan berapa dana yang akan disalurkan bagi nasabah dengan mengetahui posisi dan struktur keuangan nasabah. Besarnya kemampuan modal calon nasabah dapat diketahui dari laporan keuangan perusahaan yang dimilikinya; *Collateral*, penilaian terhadap jaminan yang diagunkan menjadi salah satu pertimbangan analisis pembiayaan untuk melanjutkan pembiayaan atau tidak. Ketentuan atas jaminan yang diajukan, yaitu nilai jaminan harus dapat menutupi kerugian yang dialami akibat kelalaian nasabah, jenis jaminan (barang bergerak atau

tidak bergerak), Status kepemilikan jaminan, dan kondisi jaminan (lokasi, keadaan, dan sebagainya) jaminan yang diajukan dalam pembiayaan mudharabah dapat berupa tanah, gedung, atau benda bergerak misalnya kendaraan; *Condition of economy*, PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. cabang Malang berusaha untuk selalu tahu tentang kondisi perekonomian pada saat ini dan prospek usaha nasabah, serta faktor pendukung dan faktor penghambat usaha nasabah; *Constrains*, bank sebelum memberikan pembiayaan juga memperhatikan faktor hambatan atau rintangan yang ada pada suatu daerah atau wilayah tertentu yang menyebabkan suatu proyek tidak dapat dilaksanakan. Bank akan dapat mengetahui dengan tepat proyeksi kebutuhan dana nasabah, relevansi kebutuhan dana dengan usaha nasabah, kondisi usaha dan kemampuan nasabah mengelola usaha dan melunasi kewajibannya, dengan melakukan penilaian yang menyeluruh, lengkap, cermat dan kritis. Pemberian pembiayaan *mudharabah* yang sesuai dengan kenyataan di lapangan diharapkan dapat meminimalisir risiko kerugian yang mungkin dihadapi bank. Selain menggunakan prinsip 6C, bank juga memperhatikan aspek-aspek studi kelayakan, yang merupakan metode analisis pembiayaan yang lebih teliti, tepat, dan akurat. Aspek-aspek yang teliti dalam analisis pembiayaan tersebut meliputi: (1) aspek legalitas (hukum): memuat informasi sebagai berikut: informasi usaha pemohon (nama pemohon, alamat, nomor telepon atau facsimile serta NPWP, ijin-ijin yang harus dimiliki, akta pendirian perusahaan, Surat Ijin Usaha Dagang (SIUP), Surat Ijin Tempat Usaha (SITU), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), perijinan-perijinan yang lainnya. (2) Aspek manajemen, dalam aspek manajemen memuat informasi (struktur organisasi perusahaan, evaluasi pribadi pengusaha, modal, kepemilikan, dan kepengurusan, informasi perbankan pemohon, meliputi: informasi nomor rekening pemohon di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. dan besarnya dana, informasi deposit pemohon di bank lain jika ada, informasi pinjaman atas nama pemohon di

bank lain. Informasi dapat diketahui dengan meminta informasi dari Bank Indonesia, riwayat usaha pemohon). (3) Aspek teknis, dalam aspek teknis memuat informasi (lokasi proyek meliputi ketersediaan fasilitas umum, misalnya fasilitas kesehatan, pusat pemerintahan, dan pusat perdagangan, sarana transportasi yang memadai, faktor bahan baku, yaitu kemudahan dalam memperoleh bahan baku dan bahan penolong). (4) Aspek pemasaran: memuat informasi luas pasar ditentukan dengan melihat jumlah permintaan dengan jumlah penawaran yang terjadi, selain itu jenis dan sifat konsumen juga perlu diperhatikan guna menaikkan volume penjualan, segmen pasar yang dituju, informasi pesaing disini meliputi, jumlah pesaing yang ada di lokasi usaha tersebut, harga jual untuk jenis produk yang sama dibandingkan dengan harga pokok pemohon, kualitas produk pesaing dibandingkan dengan kualitas produk pemohon, strategi pemasaran yang dilakukan pemohon untuk memasarkan produknya, usaha dapat dilakukan berupa promosi untuk meningkatkan penjualan, misalnya dengan pemasangan iklan di media cetak atau elektronik dan pemberian potongan harga atau diskon). (5) Aspek jaminan: barang jaminan merupakan unsur penting bagi bank dalam penyaluran pembiayaan karena fungsinya sebagai alternatif peringkat kedua sumber pelunasan pembiayaan. Sumber prioritas utama pengembalian pembiayaan adalah kelayakan dan kemampuan usaha dalam menghasilkan sumber dana pengembalian pembiayaan. Jaminan bersifat pelengkap dan tidak memperbaiki kelayakan suatu usaha dalam analisis pembiayaan, untuk menjamin efektifitas fungsi jaminan sebagai sumber pelunasan pembiayaan peringkat kedua maka bank harus mengoptimalkan kualitas pembiayaan yang diminta dari pemohon. Kualitas jaminan sangat ditentukan oleh: kemudahan likuidasi, kesempurnaan penguasaan, besarnya nilai jaminan setara dengan jumlah dana yang diajukan). (6) Aspek keuangan terdiri dari, pertama: laporan neraca, seluruh *asset* nasabah tercermin pada sisi aktiva laporan keuangan. Pos-pos pada sisi *aktiva*

Pelaksanaan dan Sistem bagi Hasil Pembiayaan *Al-Mudharabah* pada Bank Syariah

Erni Susana & Annisa Prasetyanti

neraca yang penting untuk dianalisis adalah pos kas atau setara kas, pos piutang dan pos persediaan, sumber pendanaan seluruh *asset* nasabah tercermin pada sisi *pasiva*. Komponen sumber pendanaan *asset* adalah utang dan modal, kedua laporan rugi laba menunjukkan kinerja usaha dalam kemampuannya menghasilkan laba selama periode laporan. Kinerja laba ditentukan oleh: kemampuan usaha dalam menghasilkan penjualan, kemampuan usaha dalam mengoptimalkan efisiensi pengeluaran biaya yaitu biaya produksi, biaya operasional dan biaya lain-lain, *leverage*, rasio *profitabilitas*, rasio pertumbuhan. Contoh penerapan pembiayaan *mudharabah* sebagai berikut.

Suatu Koperasi "X" yang bergerak di bidang perdagangan memerlukan suatu pembiayaan sebagai tambahan modal untuk penambahan alat dan perluasan usaha. Sebelum diputuskan layak tidaknya Koperasi "X" untuk menerima pembiayaan maka pihak bank memerlukan beberapa data dan informasi yang digunakan untuk menganalisis Koperasi "X" tersebut. Data yang diperoleh dari Koperasi "X" berupa proposal pengajuan pembiayaan. Proposal tersebut memuat informasi mengenai perusahaan yang bersangkutan. Dilihat dari aspek manajemen dan pemasaran, usaha ini memiliki prospek yang bagus karena didukung manajemen yang baik dan pengalaman yang cukup baik dari pengurus koperasi. Koperasi ini juga memiliki strategi pemasaran yang efektif dan memiliki lokasi usaha yang dinilai sangat strategis yaitu terletak tidak jauh dari pusat kota. Hal ini mendorong pengurus usaha untuk mengembangkan usahanya lebih luas lagi. *Plafond* pembiayaan yang diajukan untuk penambahan alat dan perluasan usaha adalah sebesar Rp.100.000.000 dengan jangka waktu pengembalian selama 36 bulan atau tiga tahun. Jaminan yang diberikan adalah tanah beserta bangunan di atasnya dengan nilai likuidasi sebesar Rp.300.000.000.

Pihak bank harus menganalisis permohonan pembiayaan yang diajukan oleh Koperasi "X". Dalam melakukan analisis pembiayaan, pihak bank

menggunakan analisis terhadap aspek-aspek studi kelayakan. Analisis tersebut mencakup aspek legalitas, aspek manajemen, aspek pasar, aspek teknis, dan aspek jaminan. Setelah dilakukan proses analisis secara rinci, maka akan dihasilkan suatu keputusan. Keputusan tersebut adalah diterima, ditanggguhkan, atau ditolaknya suatu pengajuan permohonan pembiayaan dari pihak pemohon.

Permohonan pembiayaan yang diajukan oleh Koperasi "X" dapat dijelaskan melalui alur atau urutan sebagai berikut: (1) Pihak Koperasi "X" mengajukan Proposal Permohonan Pembiayaan kepada PT. Bank Muamalat Cabang Malang, kemudian pihak bank menerima proposal tersebut sesuai dengan ketentuan dan kelengkapan persyaratan yang telah ditentukan. (2) Tahap selanjutnya adalah pihak bank melakukan peninjauan lokasi terhadap usaha yang akan dijalankan oleh pemohon.

Setelah dilakukan peninjauan, kemudian pihak bank membuat analisis terhadap permohonan pembiayaan tersebut. Jika hasil dari analisis dinyatakan diterima maka dapat dilakukan pencairan tahap pertama. Hasil analisis yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang terhadap pengajuan permohonan pembiayaan tersebut dapat dilihat pada memorandum usulan pembiayaan berikut ini:

Nama	: Koperasi "X"
Jenis Pembiayaan	: Pembiayaan <i>Mudharabah</i>
Wilayah	: Kantor Cabang Malang.
Tujuan	: Pengajuan permohonan pembiayaan ini dimaksudkan untuk penambahan alat dan perluasan usaha perdagangan, dengan plafond sebesar Rp. 100.000.000 dan jangka waktu pembiayaan selama 3 tahun.

Latar belakang perusahaan

Latar belakang perusahaan ini memuat tentang informasi umum perusahaan, yaitu meliputi:

Informasi perusahaan:

Nama Perusahaan : Koperasi "X"
Alamat : Jl. Raya "XYZ" No. 7
Malang
Telp/Facsimile : (0341) xxxxxx
Legalitas perusahaan :
Bentuk perusahaan : Koperasi
Akta pendirian : No. 4xx tgl. 01 xx 20xx
SIUP : No. xxx/xxxx/xxx.xx/
20xx
SITU : No. xxx/xxxx/xxx/xx/
20xx
TDP : No. xxxxxxxx berlaku s/d.
Tgl 1x xx 20xx
NPWP : No. x.xxx.xxx.x.xxx.xxx

Surat pengesahan dari Departemen Koperasi

Susunan pengurus:

Penasehat : Mr. A
Pengawas : Mr. B
Manajer Koperasi : Mr. C

Aspek teknis

Lokasi: Jl. Raya "XYZ" No. 7 Malang.

Fasilitas Usaha:

Lokasi usaha sangat strategis untuk usaha perdagangan dengan harga kompetitif untuk kalangan menengah ke bawah dan dekat dengan pusat kota.

Prasarana lingkungan:

Prasarana lingkungan sudah lengkap dan tersedia fasilitas transportasi umum dari dan ke kota cukup mudah dan untuk menuju lokasi usaha juga mudah dijangkau.

Aspek Manajemen

Bidang usaha: Perdagangan.

Performance pengurus:

Perusahaan ditangani oleh pengurus dan tenaga kerja yang relatif cukup berpengalaman dalam bidang perdagangan dan koperasi.

Performance sebagai nasabah bank:

Keterangan Bank Indonesia, Koperasi "X" tercatat sebagai nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk dengan No. Rek. 000xx-xx-xx-xxxxxx-x.

Bagan struktur organisasi:

Struktur organisasi Koperasi "X" berbentuk lini dan staf, dimana tugas dan wewenang mengalir dari atasan ke bawahan.

Aspek Pemasaran

Ruang lingkup pemasaran:

Sasaran pemasaran ditujukan masyarakat golongan menengah ke bawah yang berada di sekitar wilayah xxx. Saat ini jumlah anggota koperasi semakin meningkat dari tahun sebelumnya.

Strategi pemasaran:

Strategi pemasaran yang dilakukan yaitu dengan promosi melalui pemasangan spanduk-spanduk dan penyebaran brosur, serta dengan pemberian diskon.

Faktor persaingan:

Jumlah pesaing disekitar wilayah xxx cukup banyak dengan perbedaan harga yang tidak terlalu jauh dan kualitas produk hampir sama dengan Koperasi "X".

Pelaksanaan dan Sistem bagi Hasil Pembiayaan *Al-Mudharabah* pada Bank Syariah

Erni Susana & Annisa Prasetyanti

Aspek Jaminan

Jaminan yang disampaikan adalah tanah lokasi yang saat ini sudah berstatus Sertifikat Hak Guna Bangunan dan atas nama Koperasi "X". Nilai jaminan yang diberikan juga lebih besar dari jumlah pembiayaan yang diajukan.

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang dalam melakukan analisis pembiayaan telah membuat pedoman memorandum pembiayaan. Memorandum pembiayaan adalah suatu bentuk proposal yang berisi analisis dari suatu usulan pembiayaan. Penyusunan memorandum pembiayaan merupakan salah satu syarat dalam pengajuan pembiayaan. Memorandum pembiayaan ini memuat hal-hal sebagai berikut: (1) tujuan Pembiayaan: maksud pembiayaan, besarnya kebutuhan dana yang diajukan (nominal), jangka waktu pembiayaan, Kegunaan fasilitas pembiayaan yang diajukan. (2) Latar belakang berupa: identitas nasabah, susunan pengurus dan pengawas, keanggotaan, kondisi keuangan, aspek usaha. (3) Hubungan perbankan. (4) Analisis keuangan. (5) Kebutuhan fasilitas pembiayaan, berupa: jenis dan besarnya pembiayaan yang diperlukan, serta evaluasi kebutuhan pembiayaan. (6) Analisa jaminan. (7) Analisa risiko pembiayaan. (8) Kesimpulan atau pertimbangan dan rekomendasi.

PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBIAYAAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, analisis pembiayaan dapat memberikan pendapat tentang keadaan calon nasabah karena analisis pembiayaan secara langsung berhubungan dengan nasabah sehingga lebih mengetahui keadaan nasabah yang sesungguhnya di lapangan. Jika analisis yang dilakukan oleh analisis pembiayaan tersebut telah disetujui oleh pimpinan cabang untuk mendapatkan pembiayaan maka akan dibuatkan Surat Keputusan Pembiayaan. Pimpinan cabang mempunyai kewenangan untuk memutuskan persetujuan penyaluran pembiayaan atau menolak pem-

biayaan. Terdapat tiga jenis keputusan pembiayaan yang dapat diambil oleh pimpinan cabang PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang terkait dengan pengajuan pembiayaan *mudharabah*, yaitu: ditolak, disetujui sesuai dengan permohonan, disetujui dengan beberapa perubahan. Permohonan pembiayaan ditolak apabila dianggap tidak layak karena faktor-faktor tertentu atau tidak memenuhi persyaratan tertentu. Permohonan dapat diterima jika persyaratan telah dilengkapi dan dianggap layak untuk disetujui. Permohonan juga dapat diterima dengan beberapa perubahan dari permohonan yang diajukan calon nasabah.

PENGIKATAN PERJANJIAN PEMBIAYAAN

Pada Bank Muamalat Indonesia akad berlangsung dengan adanya: *mudharib*, *shahibul maal*, nasabah, antara lain pengurus KOPKAR, KPRI dan BMT, pihak Bank Muamalat yang terdiri dari bagian *marketing* dan bagian legal (notaris).

PENCAIRAN DANA PEMBIAYAAN

Dalam tahap ini, pihak bank mempunyai cara sendiri untuk pencairan dana ini. Bank memberikan dana kepada koperasi melalui rekening giro *escrow* yang maksudnya adalah rekening atas nama sendiri, sehingga pihak koperasi tidak bisa mengambil dana tersebut.

PERHITUNAN BAGI HASIL PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*

PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang dalam melakukan perhitungan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* menerapkan beberapa prosedur diantaranya adalah pertama, membuat tabel proyeksi pembayaran dengan melakukan perhitungan terlebih dahulu. Tabel tersebut memuat catatan pembayaran yang dilakukan nasabah setiap bulan yang terdiri dari pokok, margin, total angsuran, bagi hasil bank dan nasabah. Kedua, memban-

ditingkan proyeksi tersebut dengan realisasi dan perhitungannya. Perhitungan nisbah bagi hasil jenis pembiayaan mudharabah yang diterapkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang yaitu pembiayaan *mudharabah muthlaqah*. Penentuan besar/kecilnya nisbah bagi hasil (*expected yield*) dilakukan oleh bank terhadap pembiayaan. Margin merupakan prosentase keuntungan yang diharapkan dalam satu tahun. Dalam suatu pembiayaan, margin tersebut dikalikan dengan pendapatan rata-rata bulanan mitra kerja dalam satu tahun sehingga dapat diketahui taksiran pendapatan atas pembiayaan yang diberikan. Kemudian besarnya taksiran pendapatan atas pembiayaan dibagi dengan total pembiayaan untuk mengetahui nisbah bagi hasil bank. Besarnya nisbah bagi hasil nasabah dapat diketahui dengan cara 100% dikurangi dengan nisbah bagi hasil bank.

Hasil dari perhitungan nisbah bank digunakan sebagai pedoman dalam bernegosiasi dengan nasabah. Bank akan melakukan penawaran nisbah lebih besar atau sama dengan hasil perhitungan nisbah tersebut. Apabila nasabah menyetujui besar nisbah tersebut, maka transaksi pembiayaan dapat dilakukan, namun bank tidak boleh memberatkan nasabah dalam hal pembayaran cicilan pokok pembiayaan atau mempersulit finansial nasabah. Contoh mengenai perhitungan nisbah bagi hasil antara bank dengan nasabah sebagai berikut: Seorang nasabah mengajukan pembiayaan kepada Bank Muamalat untuk modal kerja sebesar Rp.100.000.000 selama tiga tahun. Bank telah menentukan bahwa besarnya keuntungan yang diharapkan (*expected yield*) adalah 19%. Bagian analisis pembiayaan Bank Muamalat menaksir pendapatan rata-rata setiap bulan yang diperoleh perusahaan nasabah sebesar Rp. 10.000.000, dari data tersebut dapat dihitung besarnya nisbah bagi hasil dan distribusi bagi hasilnya sebagai berikut:

Diketahui:

$$Expected\ yield = 19\% \text{ p.a}$$

$$\text{Besar pembiayaan} = \text{Rp. } 100.000.000$$

$$\text{Taksiran pendapatan perusahaan} = \text{Rp. } 10.000.000 / \text{bln}$$

Maka:

$$Expected\ yield\ \text{dalam satu tahun} = \text{Taksiran pendapatan } 1\ \text{tahun} \times \text{Margin}$$

$$Expected\ yield\ \text{dalam satu tahun}$$

$$= \text{Taksiran pendapatan } 1\ \text{tahun} \times \text{Margin}$$

$$= \text{Taksiran pendapatan } 1\ \text{tahun} \times \text{Margin}$$

$$= (\text{Rp. } 10.000.000 \times 12) \times 19\%$$

$$= \text{Rp. } 22.800.000$$

$$= \frac{Expected\ yield}{Pembiayaan} \times 100\%$$

$$= \frac{Rp.22.800.000}{Rp.100.000.000} \times 100\%$$

$$= 22,8\ \%$$

$$\text{Nisbah bagi hasil nasabah} = 100\ \% - 22,8\ \% = 77,2\ \%$$

Jadi, nisbah bagi hasil bank dengan nasabah adalah 22,8 %: 77,2 %.

Distribusi bagi hasil berdasarkan nisbah yaitu 22,8 %: 77,2 % diilustrasikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Distribusi Bagi Hasil

Bulan	Laba Usaha (Rp)	Bagian Bank	Bagian Nasabah
		22,80%	77,20%
1	10.000.000	2.280.000	7.720.000
2	8.000.000	1.824.000	6.176.000
3	5.000.000	1.140.000	3.860.000
4	7.000.000	1.596.000	5.404.000
5	4.000.000	912.000	3.088.000
6	9.500.000	2.166.000	7.334.000
Total	43.500.000	9.918.000	33.582.000

Pelaksanaan dan Sistem bagi Hasil Pembiayaan *Al-Mudharabah* pada Bank Syariah

Erni Susana & Annisa Prasetyanti

Dari perhitungan Tabel 1, porsi nisbah bagi hasil nasabah lebih besar daripada porsi nisbah bagi hasil bank. Secara teori pembiayaan *mudharabah* bila rugi itu dikarenakan kesalahan nasabah akan ditanggung oleh nasabah itu sendiri, tetapi apabila rugi itu atas kesalahan bank, maka ditanggung oleh bank. Namun, pembiayaan *mudharabah* ini bank berimplementasi dengan koperasi seperti koperasi karyawan, KPRI, dan BMT. Sehingga, tidak akan menimbulkan kerugian. Bank Muamalat tidak langsung melakukan pembiayaan kepada wirausaha karena pendapatan usaha nasabah sewaktu-waktu dapat mengalami naik turun. Melalui sistem koperasi ini untuk meminimalkan resiko seperti mengalami kerugian.

PENUTUP

Penyaluran pembiayaan *mudharabah* disalurkan ke segala sektor perekonomian yang dapat memberikan keuntungan dan melarang penyaluran untuk usaha yang mengandung unsur tidak halal. Pembiayaan *mudharabah* disalurkan untuk jenis usaha pertanian, perdagangan, konstruksi, dan jasa-jasa usaha lainnya. PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Malang dalam melakukan analisis pembiayaan pada dasarnya sudah tepat dan sesuai dengan pedoman analisis pembiayaan yang berdasarkan prinsip syariah, yaitu melakukan analisis yang mendalam atas ikhtikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan sesuai dengan yang telah diperjanjikan sebelumnya.

Pengambilan keputusan pembiayaan ini didasarkan pada analisis 6C (*character, capacity, capital, collateral, condition of economy, constrains*) dan dalam mewujudkannya dituangkan dalam analisis kelayakan pembiayaan yang terdiri dari analisis terhadap aspek legalitas, aspek manajemen, aspek teknis, aspek pemasaran, dan aspek jaminan.

Bank Muamalat berimplementasi kepada koperasi karyawan, KPRI, dan BMT. Bank Muama-

lat tidak langsung melakukan pembiayaan kepada wirausaha untuk meminimalis risiko, nasabah yang mengajukan pembiayaan tidak hanya dianalisis koperasi tetapi Bank Muamalat juga ikut turun tangan dalam menganalisis. Dalam suatu pembiayaan ada yang disebut margin. Margin adalah merupakan persentase keuntungan yang diharapkan dalam satu tahun. Dalam suatu pembiayaan margin tersebut dikalikan dengan pendapatan rata-rata bulanan mitra kerja dalam satu tahun, kemudian besarnya taksiran pendapatan atas pembiayaan dibagi dengan total pembiayaan untuk mengetahui nisbah bagi hasil bank. Untuk nisbah bagi hasil nasabah dapat diketahui dengan cara 100% - nisbah bagi hasil bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M.S. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*. Penerbit Gema Insani Press. Jakarta.
- Banoon, M. 2007. *Prediksi Pertumbuhan Perbankan Syariah di Indonesia Tahun 2008*. Universitas Kristen Petra. Surabaya.
- Karim, A.A. 2007. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi III. Penerbit Grafindo Persada. Jakarta.
- Kholis, N. 2007. Kajian terhadap Kepatuhan Syariah dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta. *Jurnal Fenomena*, 5(2).
- Kusmiyati, A.N.S. 2007. Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Islam*, 1(2).
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Edisi Revisi. Penerbit UII Press. Yogyakarta.
- Nur, A.W. 2007. Sistem Pembiayaan Leasing di Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi Islam*, 1(2).
- Perwataatmadja, K.A. & Tanjung, H. 2006. *Bank Syariah Teori, Praktik dan Peranannya*. Penerbit Celestial Publishing. Jakarta.
- Setiawan, A.B. 2006. Perbankan Syariah: Challenges dan Opportunity untuk Pengembangan di Indonesia. *Jurnal Kordinat*, VIII(1).

Sudarsono, H. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Edisi Pertama. Penerbit Ekonisia. Yogyakarta.

Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Penerbit UII Press. Yogyakarta.