

**ANALISIS MEKANISME PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BANK
BNI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN**

Dahrani
(Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara)
Mirhanifa
(Alumni Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara)
Surel: dahranie@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan mudharabah dan untuk mengetahui apakah mekanisme pembiayaan mudharabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan telah sesuai dengan fatwa DSN. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Analisis yang digunakan adalah data yang diperoleh dikumpulkan, diolah, dianalisis kemudian disesuaikan antara konsep dengan mekanisme pembiayaan mudharabah yang dilakukan, penafsiran dan pengulasan kembali kemudian ditarik suatu kesimpulan dan memberikan saran-saran. Hasil penelitian ini menemukan bahwa mekanisme pembiayaan mudharabah hanya menerapkan dalam pembiayaan modal kerja dan telah memiliki prosedur yang sistematis dan tertulis yang secara umum menggunakan analisa 5C + 7P dan telah sesuai dengan Fatwa DSN. Pembiayaan mudharabah disalurkan pada jenis usaha produktif.

Kata Kunci : usaha produktif, pembiayaan modal kerja

ABSTRACT

Research purposes to determine how the mechanism of Mudharabah financing at PT. Bank BNI Syariah Branch Office Medan and to determine is the mechanism of Mudharabah financing at PT. Bank BNI Syariah Branch Office Medan in accordance with the fatwa DSN. This research is a qualitative descriptive approach. The method used is the method of observation, documentation and interview. The analysis uses data obtained, collected, processed, analyzed and then adjusted between the concept of Mudharabah financing mechanism in PT. Bank BNI Syariah Branch Office Medan, interpretation and reviewing back then drawn a conclusion and suggestions. The result showed that the mechanism of Mudharabah financing at PT. Bank BNI Syariah Branch Office Medan only apply in working capital financing and has had a systematic procedure and generally written using 5C + 7P analysis and found to comply with the DSN. Mudharabah financing is channeled to productive business types.

Keyword : *mudharabah financing, working capital financing*

PENDAHULUAN

Praktek perbankan berdasarkan prinsip bagi hasil dilakukan di Indonesia setelah dikeluarkannya UU No.72 Tahun 1992 tentang Perbankan Syariah serta dikeluarkannya fatwa bunga haram oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) tahun 2003 banyak bank yang menjalankan operasionalnya dengan prinsip syariah. Dengan diperkenalkannya jenis bank dengan prinsip bagi hasil, maka dalam sistem perbankan Indonesia selain bank umum yang kita kenal selama ini, bank dapat pula memilih kegiatan usaha berdasarkan sistem bagi hasil. Tahun 2007 bisa dibilang sebagai momentum kebangkitan ekonomi syariah. situasi tersebut sangat baik dijadikan momentum untuk menggerakkan sektor riil dan investasi yang saat ini belum bergerak lewat perbankan syariah. Peningkatan persentase pembiayaan melalui pola mudarabah. Dalam upaya mencapai tujuan pembangunan yang dilakukan oleh pemerintah yaitu di bidang perbankan, bank sebagai badan usaha yang berorientasi pada pencapaian keuntungan dan pemerintah sebagai *agent of diploma* yang memberikan kesempatan bagi pihak-pihak yang berkeinginan menghimpun sebuah usaha yang berawal dari masyarakat dan melepaskan kembali ke masyarakat yang berupa pembiayaan.

Bank Syari'ah ikut memberikan dukungan dalam pembangunan ekonomi di Indonesia melalui pembiayaan kepada nasabah dan memberi fasilitas jasa-jasa perbankan untuk menunjang aktifitas ekonomi rakyat (Lukman:2001: 25). Pada prinsipnya bank konvensional lebih bersifat *profit oriented*, sedangkan bank syariah lebih bersifat kemitraan, yaitu cara-cara bagi profit dan resiko dengan tujuan mewujudkan kegiatan ekonomi yang lebih adil dan lebih transparan. Dalam setiap aktivitas perekonomian nasional dunia perbankan telah memiliki peranan yang sangat penting. Sepanjang sejarah bank yang telah ada dan dirasakan mengalami kegagalan dalam menjalankan fungsi utamanya, yaitu menjembatani antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana (Sumitro: 2002: 17). Selain itu peran strategis lembaga keuangan bank dan non bank adalah sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup rakyat. Lembaga keuangan bank dan non bank merupakan

lembaga perantara keuangan (*financing intermediaries*) sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian (Solahuddin). Mobilisasi dana dari masyarakat sangatlah mempengaruhi lajunya perekonomian suatu Negara. Dengan demikian kedudukan bank sangatlah penting karena dalam perekonomian modern, suatu negara tidak terlepas dari lembaga keuangan yaitu perbankan. Pelayanan perbankan menunjukkan manfaat terhadap masyarakat yang dapat mencapai kemajuan yang pesat, karena setiap transaksi masyarakat pasti selalu berhubungan dengan bank terutama penyaluran dana pada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan.

Dimana pembiayaan mudharabah sendiri merupakan salah satu produk pembiayaan bank syariah sebagai instrumen perekonomian dalam Islam berdasarkan bagi hasil, dimana pada posisi ini mudharabah secara tepat dipahami sebagai salah satu instrumen pengganti dari sistem bunga serta dapat diterapkan oleh lembaga keuangan syariah (Muhammad: 2005: 101). Adapun produk mudharabah sendiri merupakan produk berakad kerjasama dan berorientasi bisnis yang sumber dananya berasal dari dana pihak ketiga atau masyarakat dimana dana-dana ini dapat berbentuk giro, tabungan atau simpanan deposito mudharabah dengan jangka waktu yang bervariasi, dana-dana yang sudah terkumpul ini disalurkan kembali oleh bank ke dalam bentuk pembiayaan-pembiayaan yang menghasilkan pendapatan aktiva (*earning asset*) dan keuntungan dari penyaluran pembiayaan inilah yang akan dibagi hasilkan antara bank dengan pemilik DP-3 (Karim: 2006: 211).

Sedangkan akad mudharabah adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik dana dengan nasabah selaku mudharib yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam penyaluran pembiayaan mudharabah harus memperhatikan prinsip kehati-hatian dengan analisis 5C (*character* (karakter nasabah), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan) dan *condition of economic* (kondisi perekonomian dan analisis lingkungan) sebagai dasar dalam melakukan analisa pembiayaan. Analisa 5C tersebut sangat penting untuk mengetahui layak atau

tidaknya nasabah tersebut untuk dibiayai. Namun ada hal yang lebih penting untuk memberikan pembiayaan mudharabah yaitu karakteristik seseorang karena dengan karakter itu pihak bank dapat melihat apakah orang tersebut bersifat jujur atau tidak, sebab pembiayaan mudharabah memerlukan kepercayaan 100%.

Secara teoritis, mekanisme pembiayaan mudharabah diterapkan pada dua hal yaitu pembiayaan modal kerja dan investasi khusus, namun pada bank BNI Syariah sebagai *shohibul maal* menyalurkan dananya ke nasabah sebagai *mudharib* dalam bentuk modal kerja yang mana keuntungannya didasarkan pada prinsip bagi hasil sehingga baik bank ataupun nasabah sama-sama mendapatkan keuntungan dan tidak ada yang merasa dirugikan dan seandainya dalam pelaksanaan usaha tidak memperoleh keuntungan maka baik nasabah ataupun bank akan sama-sama menanggungnya sehingga dalam pembiayaan ini prinsip keadilan bagi keduanya.

Dengan demikian diperlukannya informasi yang mendukung pengawasan serta analisa didalam mekanisme pemberian pembiayaan. Penerapan mekanisme pembiayaan yang dilakukan khususnya pembiayaan *mudharabah* telah dilaksanakan sebagaimana mestinya dalam menentukan kriteria layak atau tidak layaknya *Mudharib* menerima pembiayaan, agar resiko pembiayaan macet dapat diminimalisasi. Mekanisme pembiayaan mudharabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan diduga hanya menerapkan pembiayaan modal kerja. Maka penelitian dilakukan untuk mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan mudharabah dan untuk mengetahui apakah mekanisme pembiayaan mudharabah telah sesuai dengan fatwa DSN.

KERANGKA TEORITIS

Menurut Undang–Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, Pembiayaan 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 atau bagi hasil (Karim: 2006: 96). Pembiayaan (*financing*) merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak

kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga atau dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Muhammad: 2005: 17).

Pembiayaan merupakan suatu pendanaan yang diberikan oleh pihak bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak-pihak yang membutuhkan (nasabah) yang didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Selain itu pembiayaan juga tidak sama dengan kredit meskipun ada sedikit kesamaan yaitu samasama menyalurkan dana kepada masyarakat akan tetapi di bank konvensional dana yang diberikan kepada nasabah tidak jelas arahnya, sedangkan pembiayaan di bank Syariah nasabah benar-benar dikontrol tentang penggunaan dana untuk apa dan jenis usahanya selalu ditinjau, selain itu bank Syariah juga lebih menguntungkan karena yang diberikan bank adalah keuntungan bersih dengan melihat prosentase kesepakatan dari awal akad.

Unsur- Unsur Pembiayaan Menurut Syariah seperti yang diuraikan Susiana (2010) adalah sebagai berikut :

1. Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati adanya. Maksudnya bahwa perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatan yang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang bertentangan dengan hukum syariah adalah tidak sah, dan sehingga tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak untuk menepati atau melaksanakan perjanjian tersebut, atau apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan yang melawan hukum (hukum syariah), maka perjanjian yang diadakan akan batal demi hukum.
2. Terjadinya perjanjian atas dasar saling ridho dan ada pilihan, dalam hal ini tidak boleh ada unsur paksaan dalam membuat perjanjian tersebut. Maksudnya perjanjian yang diadakan dan para pihak haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masingmasing pihak ridha atau rela akan isi perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain harus merupakan kehendak bebas masing-masing pihak. Dalam hal ini berarti tidak boleh ada

paksaan dari pihak yang satu kepada pihak yang lain, dengan sendirinya perjanjian yang diadakan tidak mempunyai kekuatan hukum apabila tidak didasarkan kepada kehendak bebas pihak-pihak yang mengadakan perjanjian.

3. Isi perjanjian harus jelas dan gamblang. Maksudnya apa yang diperjanjikan oleh para pihak harus terang tentang apa yang menjadi isi perjanjian, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalahpahaman diantara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjikan dikemudian hari.

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P (Kasmir: 2008). Adapun penjelasan untuk 5 C sebagai berikut:

1. *Character* (karakter), suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah, pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial.
2. *Capacity* (kemampuan), bisnis dihubungkan dengan tingkat pendidikan, kemampuan dalam memahami tentang ketentuan pemerintah dan tentu saja kemampuan menjalankan usaha, sehingga akan terlihat "*kemampuannya*" dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.
3. *Capital* (Modal Sendiri), untuk melihat penggunaan modal apakah efektif tercermin dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran terhadap *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas* dan ukuran lainnya, termasuk dari mana sumber permodalan yang ada.
4. *Colleteral (Jaminan)*, diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.
5. *Condition* (Kondisi), dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang

usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

Penilaian pembiayaan dengan metode analisis 7 P adalah sebagai berikut :

- a. *Personality*, menilai nasabah dari segi kepribadiaanya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya, mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
- b. *Party*, mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.
- c. *Purpose*, untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah untuk modal kerja, konsumtif dan lainnya.
- d. *Prospect*, menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.
- e. *Payment*, ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah di ambil atau dari sumber mana saja dana untuk mengembalikan pembiayaan.
- f. *Profitability*, menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan di perolehnya.
- g. *Protection* untuk bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan, dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Secara umum landasan dasar syariah mudharabah antara lain adalah Al-Qur'an Surat Al- Muzzamil ayat 20 yang artinya “... dan dari orang- orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...”. Dimana yang menjadi *wajhud-dilalah* atau argumen dari penjelasan surat (Q.S. Muzammil: 20) adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata mudharabah dimana berarti melakukan suatu perjalanan usaha. Al- Hadist Nabi Riwayat Ibnu Majah, dari Shalihah bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah saw bersabda: “ *Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah*

(*mudharabah*) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah).

Rukun Mudharabah harus ada pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha) objek Mudharabah (modal dan kerja), persetujuan kedua belah pihak (Ijab Qabul) dan nisbah bagi hasil. Secara umum mudharabah terbagi menjadi dua jenis yaitu :

1. *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.
2. *Mudharabah Muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya si *mudharib* dibatasi dengan batasan usaha, waktu dan tempat usaha. Dan adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum *shahibul maal* dalam memasuki jenis usaha.

Mudharabah muqayyadah terbagi atas *mudharabah muqayyadah on balance sheet* yaitu simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan persyaratan tertentu yang harus dipatuhi oleh bank, dan *mudharabah muqayyadah off Balance sheet* yaitu penyaluran dana langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha dan pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dalam pelaksanaan usahanya.

Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpun dana, mudharabah diterapkan pada tabungan berjangka yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus seperti tabungan haji, tabungan kurban dan deposito biasa dan deposito khusus dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu misalnya murabahah saja atau ijarah saja. Manfaat Mudharabah bagi bank adalah menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat, bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan mengalami *negative spread*, pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha

nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah dan bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan. Prinsip bagi hasil dalam mudharabah atau musyarakah ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Risiko Mudharabah terletak pada pembiayaan relatif tinggi: adanya *Side Streaming*, dimana nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak, kelalaian dan kesalahan yang disengaja, menyembunyikan keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur. Pada sisi pembiayaan, akad mudharabah biasanya diterapkan pada dua hal, yaitu: Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa dan Investasi khusus, yang disebut juga mudharabah muqayyadah, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh shahibul maal.

Fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah

Pertama : Ketentuan Pembiayaan :

- i. Pembiayaan Mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- ii. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
- iii. Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
- iv. Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.

- v. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- vi. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
- vii. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
- viii. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
- ix. Biaya operasional dibebankan kepada mudharib.
- x. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua : Rukun dan Syarat Pembiayaan :

- a. Penyedia dana (sahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan: Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad): Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak: Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- b. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut: Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya; Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad; Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

- c. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi :
 - i. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - ii. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - iii. Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

Ketiga : Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan:

- a. Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu.
- b. Kontrak tidak boleh dikaitkan (mu'allaq) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
- c. Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- d. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

METODE

Dalam penelitian ini digunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Peneliti mencoba memberikan informasi yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai mekanisme dan prosedur pembiayaan mudharabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan. Namun peneliti tidak bermaksud untuk menarik kesimpulan secara meluas, kesimpulan dari penelitian ini nantinya hanya berlaku pada wilayah yang diteliti. Penelitian yang dilaksanakan sangat berkaitan erat dengan data yang diperoleh

sebagai dasar dalam pembahasan dan analisis, digunakan sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara (*interview*) dan dokumentasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penyaluran pembiayaan, PT. BNI Syariah Kantor Cabang Medan tetap menggunakan prosedur sebagaimana biasa seperti yang diterapkan pada bank umum lainnya namun dalam konsep pengaplikasiannya tetap tidak melalaikan dari sistem syariah yang berlaku. Dalam implementasi pembiayaan mudharabah, Bank BNI syariah memposisikan diri sebagai mitra kerja yaitu sebagai penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan modal nasabah, sehingga posisi Bank dengan nasabah adalah sejajar, sesuai dengan fatwa No.07/-DSN-MUI/IV/2000. Sedangkan hasil keuntungan akan dibagikan dengan porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama. Bila terjadi kerugian maka kerugian dalam bentuk uang akan ditanggung oleh pihak BNI syariah, sedangkan nasabah akan menanggung kerugian dalam bentuk kehilangan usaha, nama baik

Dalam pembiayaan mudharabah ini jarang terjadi pembiayaan macet karena bank telah memiliki perangkat analisa pembiayaan dalam mengukur layak atau tidak nasabah diberikan pembiayaan. Pihak bank berupaya memilih dan menyalurkan pembiayaan pada sektor potensial, sehingga dana masyarakat yang diamanahkan dapat berkembang secara lebih baik. Setiap permohonan pembiayaan akan dilakukan analisa oleh tenaga analis, selain mengurangi resiko seminimal mungkin, *return* dari yang dibiayai dapat memberikan hasil yang maksimal, sehingga akan menguntungkan kedua belah pihak.

Dalam pengajuan pembiayaan, nasabah harus melewati berbagai tahapan atau proses dari mulai nasabah datang meminta pembiayaan sampai pembiayaan itu layak atau tidak layak untuk diberikan. Nasabah yang datang mengajukan pembiayaan biasanya berkonsultasi terlebih dahulu dengan *account manager* yang bersangkutan. Persyaratan permohonan pembiayaan mudharabah harus dipenuhi oleh nasabah (*mudharib*) agar bisa memperoleh pembiayaan dari Bank BNI Syariah

adalah: Warga Negara Indonesia, pengalaman dibidang usaha minimal 1 (satu) tahun, identitas diri (Kartu Keluarga (KK) dan KTP), legalitas usaha lengkap dan masih berlaku (SIUP, TDP, HO dan SITU) atau Surat keterangan berusaha dari kelurahan/kecamatan khusus untuk pembiayaan sampai dengan Rp.150 Juta, bukti kepemilikan agunan yang sah dan masih berlaku, NPWP (perorangan/perusahaan), tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia serta tidak tercatat sebagai nasabah pembiayaan macet/bermasalah, menyampaikan fotocopy rekening bank selama 6 (enam) bulan terakhir (bila ada).

Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan mudharabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan adalah sebagai berikut :

- a. Bank bertindak sebagai pemilik dana (*Shahibul Mal*), menyediakan dana dengan fungsi sebagai modal kerja dan nasabah bertindak sebagai pengelola dana (*Mudharib*) dalam kegiatan usahanya.
- b. Bank memiliki hak dalam pengawasan dan pembinaan usaha nasabah walaupun tidak ikut serta dalam pengelolaan usaha nasabah, antara lain Bank dapat melakukan review dan meminta bukti-bukti dari laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggung jawabkan.
- c. Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam nisbah yang disepakati.
- d. Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak.
- e. Jangka waktu Pembiayaan Mudharabah, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan Bank dan nasabah.
- f. Pembiayaan Mudharabah diberikan dalam bentuk uang serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan.
- g. Pengembalian Pembiayaan Mudharabah dilakukan dengan dua cara, yaitu secara angsuran ataupun sekaligus pada akhir periode Akad, sesuai dengan jangka waktu Pembiayaan Mudharabah.

- h. Pembagian hasil usaha dilakukan atas dasar laporan hasil usaha pengelola dana (*Mudharib*) dengan disertai bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan.
- i. Kerugian usaha nasabah pengelola dana (*Mudharib*) yang dapat ditanggung oleh Bank selaku pemilik dana (*Shahibul Mal*) adalah maksimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan (*Ra'sul Mal*).

Prosedur pembiayaan mudharabah meliputi proses awal, proses analisa, proses persetujuan, dan proses pencairan. Proses awal dimulai nasabah datang kepada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Nasabah harus mengisi formulir permohonan pembiayaan yang diajukan oleh *account manager* yang bersangkutan. Formulir pembiayaan tersebut berisi data pribadi dan data pendukung lainnya. Data pendukung berhubungan dengan kedudukan legalitas nasabah misalnya kartu identitas pribadi yang meliputi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Kartu Keluarga (KK), Slip Gaji dan lain-lain. Jika permohonan pembiayaan mudharabah tersebut datangnya dari perusahaan maka nasabah wajib menyertakan data-data tentang perusahaan, data legalitas usaha, dan data pendukung misalnya laporan keuangan, surat izin yang diperlukan seperti SIUP, TDP.

Setelah data diserahkan kepada *account manager*, selanjutnya mencari informasi tentang kebenaran data, memastikan kebenaran tentang apa yang didapat dari hasil wawancara yang dilakukan sebelumnya. *Account manager* bisa secara langsung memantau keadaan nasabah atau mencari informasi melalui rekan lainnya yang mengenal nasabah. Dalam proses awal, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh *account manager* dalam menilai calon nasabahnya, misalnya karakter. Karakter ini berhubungan dengan kejujuran, moral dan kesediaan nasabah untuk bekerja sama dengan bank. Mengapa faktor ini harus diperhatikan? karena BNI Syariah ingin agar pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah dapat dikembalikan sesuai dengan perjanjian. Maka BNI Syariah harus berhati-hati agar tidak memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki itikad tidak baik. Oleh

karena itu, BNI Syariah harus menyelidiki apakah nasabah tersebut mempunyai itikad baik dan apakah ia mampu mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan.

Apabila *Account Manager* telah menemukan kebenaran tentang data tersebut maka *account manager* harus mensurvei langsung ke lapangan untuk melakukan penelitian tentang data-data perusahaan dan bank harus mengambil keputusan yang tepat apakah permohonan pembiayaan *mudharabah* benar-benar layak untuk dibiayai atau tidak. Dalam melakukan survei langsung ke lapangan *account manager* harus mencari informasi apakah pembiayaan investasi tersebut benar-benar dibutuhkan atau tidak dan sekaligus mencari informasi bagaimana kelancaran nasabah dalam membayar kewajibannya. Apabila *account manager* sudah menemukan kebenaran tentang data perusahaan atau nasabah maka hasil survei tersebut dituangkan dalam bentuk laporan hasil kunjungan. Laporan hasil kunjungan diisi oleh *account manager* yang melakukan kunjungan dengan membuat latar belakang, menjelaskan hubungan perbankan, dan melaporkan hasil kunjungan kepada pihak komite untuk dimintai pendapatnya tentang keadaan kondisi nasabah tersebut.

Account manager juga membuat usulan pembiayaan. Usulan pembiayaan merupakan dokumen yang berisi tentang usulan pengajuan pemberian pembiayaan kepada nasabah yang diajukan. Dan usulan pembiayaan itu dilaporkan kepada pihak komite untuk dimintai keputusan apakah nasabah tersebut layak. Usulan pembiayaan yaitu berupa dokumen yang berisi tentang usulan pengajuan pemberian pembiayaan kepada nasabah yang diajukan kepada komite pembiayaan untuk mendapat persetujuan.

Adapun usulan pembiayaan *mudharabah* dalam setiap pengajuan pembiayaan nasabah BNI Syariah nilainya tidak melebihi batas wewenang BNI Syariah Cabang Medan maka usulan pengajuan fasilitas pembiayaan tersebut harus mendapat persetujuan komite pembiayaan BNI Syariah Pusat. Dalam mengajukan usulan pembiayaan ada beberapa hal yang harus dipenuhi nasabah dimana nasabah harus mengisi surat permohonan dan *account manager* membuat usulan pembiayaan atau memorandum pembiayaan berdasarkan standart yang berlaku pada BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

Adapun tahapan kedua adalah proses analisa, dana tersebut ke perusahaan yang benar-benar syariah supaya BNI Syariah terhindar dari sistem yang subhat. Proses analisa ini harus dilakukan karena mengingat banyaknya resiko yang harus ditanggung oleh BNI Syariah. Oleh karena itu sangat diperlukan kehati-hatian dalam menganalisa. Jika pejabat bank salah menganalisa maka kemungkinan bisa menimbulkan kemacetan pembayaran pada nasabah dan bank menanggung kerugian. Resiko tersebut muncul karena beberapa faktor diantaranya karena ketidakmampuan pejabat bank dalam menganalisa, sehingga analisa yang dihasilkan tidak tepat. Oleh karena itu setiap pejabat bank yang bertugas menyalurkan dana harus mempunyai kemampuan dan keahlian dalam menganalisa karena hasil analisa itu akan menentukan keberhasilan proyek atau usaha akan dibiayai.

Analisa Pembiayaan terdiri dari dua golongan data atau informasi yaitu data kuantitatif atau data kualitatif. Ataupun data kuantitatif yaitu kita menganalisa kondisi perusahaan calon nasabah berdasarkan laporan keuangan. Analisa kuantitatif merupakan gambaran dari kesehatan keuangan suatu perusahaan yang tercermin dari kemampuan menghasilkan laba, struktur pendataan operasi, likuiditas keuangan dapat dilihat melalui proyeksi arus kas. Sementara itu untuk menganalisa keuangan perusahaan pada masa lampau dapat dipergunakan neraca dan laporan laba rugi, sedangkan untuk melihat tolak ukur kinerja perusahaan dapat dipergunakan ratio keuangan.

Akan tetapi kondisi perusahaan atau perorangan tidak dapat seluruhnya tercermin dari angka-angka dalam laporan keuangan, karena masih banyak lagi hal-hal yang harus diperhatikan dalam suatu analisa yang tidak berdasarkan angka. Analisa yang tidak berdasarkan angka ini disebut analisa kualitatif. Bersama-sama analisa kuantitatif, analisa kualitatif dapat memberi gambaran yang utuh mengenai calon nasabah dan pengaruhnya terhadap resiko pembiayaan yang akan diberikan pada nasabah tersebut.

Analisa kualitatif biasanya berhubungan dengan etika. Beberapa hal yang dilakukan dalam menganalisa perusahaan maupun nasabah perseorangan diantaranya meliputi informasi terhadap nasabah itu sendiri dan peroyek usaha yang akan

dibiayai. Apakah usaha yang dijalankan nasabah benar-benar sesuai dengan syariah dan tidak mengandung unsur maysir (judi), gharar (penipuan), dan riba. Selanjutnya, juga harus mampu menganalisa terhadap manajemen, organisasi, perusahaan, produksi, pemasaran dan sumber daya manusia.

Dalam melakukan proses analisa dua petugas yang melakukan analisa yaitu : pertama analisa yang dilakukan oleh bagian pembiayaan (*account manager*) yang tugasnya menganalisa data kuantitatif yang berupa laporan keuangan yang terdiri dari laporan rugi laba, neraca dan proyeksi arus kas. Laporan keuangan akan memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan. Laporan keuangan juga merupakan wakil dari perusahaan dalam menjelaskan kondisi perusahaannya.

Analisa yang kedua yaitu dilakukan oleh support pembiayaan yaitu bagian administrasi dan pembiayaan hukum (legal) yang tugasnya menganalisa yuridis secara hukum atas profil nasabah/ perusahaan, analisa jaminan, dan, taksasi jaminan. Tujuan dari adanya support pembiayaan adalah untuk membantu mempercepat proses pembiayaan, membantu mempercepat proses pencairan dana dan pengadministrasian pembiayaan, melakukan pemeriksaan. Khusus bagian legal tugasnya menilai apakah barang yang dijadikan jaminan layak atau tidak untuk diberikan dan untuk sekaligus membantu memberikan solusi apabila ada pembiayaan yang bermasalah dan akan diselesaikan secara hukum.

Setiap *account manager* harus mengajukan permohonan analisa yuridis serta dilengkapi dengan data-data nasabah. Setelah data-data nasabah lengkap maka diserahkan kebagian legal untuk diperiksa kelengkapan dokumennya dan bagian legal akan memberi keterangan bahwa dokumen tersebut sesuai dengan persyaratan dan apabila data-data tersebut terdapat kekurangan atau belum lengkap maka tugas bagian *account manager* untuk menyampaikan kepada nasabah untuk memenuhi kekurangan data tersebut sebelum usulan pembiayaan diserahkan ke komite pembiayaan.

Setelah data-data dari nasabah sudah dipenuhi maka bagian legal menganalisa data yang diperolehnya dan memberikan laporan hasil analisisnya yang dituangkan dalam bentuk memorandum. Apabila hasil analisa tersebut ingin dilanjutkan maka

setiap lembar hasil analisa harus diberi paraf dan ditandatangani. Kemudian laporan tersebut segera dikirim ke *account manager*.

Standar data yang harus dilengkapi nasabah adalah fotocopy SIM/ KTP, kartu keluarga sebagai alat untuk melihat struktur keturunan nasabah, status dan alamat, fotocopy NPWP tujuannya untuk melihat apakah calon nasabah tersebut mematuhi kewajibannya dalam membayar pajak, status perkawinan untuk melihat status nasabah apakah sudah berkeluarga atau belum dan untuk melihat apakah nasabah tersebut cacat hukum atau tidak, fotocopy dokumen jaminan sebagai persyaratan pembiayaan tujuannya untuk membuktikan jaminan yang agunkan nasabah kepada BNI Syariah status jaminannya benar-benar memiliki nasabah atau milik orang lain dan juga untuk membuktikan apakah nasabah tersebut sah menurut hukum dalam kepemilikannya. Jika jaminan tersebut milik orang lain maka diperlukan surat persetujuan dari pemberi jaminan. Dan bila jaminan tersebut milik pribadi maka diperlukan surat persetujuan dari suami atau istri jika calon nasabah tersebut telah berkeluarga.

Bagi perusahaan atau badan hukum harus melampirkan fotocopy KTP setiap pengurus perusahaan, fotocopy denah tempat kedudukan perusahaan, fotocopy surat izin usaha, fotocopy NPWP perusahaan, pemegang saham apabila perusahaan tersebut berbentuk badan hukum, akta pendirian atau anggaran dasar, fotocopy dokumen jaminan yang terdiri dari bukti kepemilikan, status penjamin, hubungan hukum nasbah dengan pemilik jaminan dan persetujuan suami istri. Hasil analisa yang dilakukan oleh masing-masing pejabat bank akan dikumpulkan dalam file pembiayaan.

Pembiayaan diberikan tergantung kepada pengambilan keputusan komite yang menyatakan setuju atau tidak setuju, keputusan ini dapat dilihat melalui memorandum pembiayaan. Memorandum pembiayaan adalah suatu analisa yang menggambarkan tentang kualitas permintaan baru yang diajukan nasabah. Bila keputusan komite pembiayaan menyatakan setuju akan memberikan pembiayaan maka ada dua hal yang harus dilakukan oleh *account manager* yaitu :

1. Membuat Surat Persetujuan Prinsip (SPP) merupakan surat penawaran yang datangnya dari Bank dan menawarkan beberapa syarat kepada nasabah, jika nasabah menyatakan setuju dan sanggup dalam batas waktu tertentu maka nasabah tersebut harus menandatangani surat persetujuan prinsip tersebut. Sebaliknya apabila nasabah keberatan atas persyaratan yang diajukan maka nasabah boleh menyampaikan keberatan atas persyaratan tersebut secara tertulis dan akan mempertimbangkan atas pengajuan persyaratan tersebut dan melakukan pertimbangan dengan membuat perubahan pada persyaratan tersebut dalam masa berlakunya surat penawaran.
2. Mempersiapkan proses pengikatan untuk memperlancar proses pengikatan dan untuk melengkapi proses pengikatan maka bagian urusan support pembiayaan terutama bagian legal dan pimpinan cabang yang bersangkutan harus segera melengkapi seluruh dokumen yang dibutuhkan.
3. Proses Pencairan, permintaan pencairan pembiayaan mudharabah biasanya diajukan oleh *account* manajer kepada bagian support pembiayaan. Proses pencairan pembiayaan mudharabah dilakukan oleh bagian seksi administrasi yang merupakan salah satu bagian terpenting dari support pembiayaan. Sebelum melakukan pencairan dilakukan pemeriksaan kelengkapan dokumen pencairan pembiayaan mudharabah, misalnya usulan pembiayaan, MAP keputusan komite pembiayaan, surat keterangan dan notaris sebagai bukti akad, memeriksa kelengkapan persyaratan pendropingan, membubuhi *flat dropping* pada beberapa dokumen, misalnya Bank Indonesia.

Usulan pembiayaan mudharabah yang telah ditanda tangani komite pembiayaan baik yang asli maupun yang dicopy harus dibubuhi *flat dropping* yang asli, kemudian disimpan pada file pembiayaan sebagai bukti realisasi pembiayaan sedangkan usulan pembiayaan yang telah dibubuhi *flat* pembayaran disimpan dalam *loan document* yang sudah dilengkapi dengan surat perintah realisasi pembayaran, surat sanggup untuk mengembalikan kewajiban, dan jadwal angsuran. Dokumen yang sudah disimpan didalam file pembiayaan adalah dokumen yang dicopi sedangkan dokumen yang asli disimpan di *safe keeping*.

Dalam melakukan pencairan pembiayaan *mudharabah* maka setiap pejabat seksi administrasi pembiayaan harus memperhatikan dengan seksama mengenai dokumentasi, keterangan tentang jaminan, dan proses persetujuan. Pencairan dana dapat dilakukan setelah dokumen yang dipersyaratkan telah dilengkapi dan diperiksa keabsahannya dan sudah dilakukan pengikatan oleh pejabat hukum. Kemudian seluruh dokumen tersebut diserahkan ke administrasi pembiayaan. Nasabah yang sudah mendapatkan pembiayaan *mudharabah*, namun karena sesuatu hal, mungkin disebabkan karena bangkrut atau bencana lain yang menimpanya sehingga nasabah tersebut tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka nasabah tersebut boleh meminta pada BNI Syariah untuk memperpanjang jadwal angsuran dengan tidak menambah atau mengurangi *flafond*. Peristiwa ini disebut penangguhan pelunasan. Perpanjangan pelunasan pemberian pembiayaan *mudharabah* ini akan menyebabkan perubahan persyaratan dan penjadwalan ulang namun tidak mempengaruhi jumlah *plafond* sebelumnya.

SIMPULAN

Mekanisme pembiayaan *mudharabah* pada PT. Bank BNI Syariah hanya menerapkan dalam pembiayaan modal kerja. Sistem pembiayaan *mudharabah* di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan telah sesuai dengan syariah dan Fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000, dimana Bank BNI Syariah telah mendapatkan penghargaan di tahun 2012 atas kesesuaian syariahnya yang telah murni.

Dalam upaya untuk mencapai tujuan yang lebih baik dan efisiensi, PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan harus meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Insani (SDI) yang menguasai aspek perbankan syariah. Terus berinovasi dalam membuat fitur-fitur produk perbankan syariah yang tetap sesuai dengan nilai-nilai syariah, dan diharapkan dapat bertahan pada situasi perbankan saat ini, dimana persaingan antara bank semakin kuat. Terus dapat meningkatkan kemampuan sendiri serta meningkatkan pemasaran dan pelayanannya. Mensosialisasikan kepada masyarakat umumnya dan khususnya kepada nasabah atas sistem pembiayaan *mudharabah* karena masih banyak dari masyarakat kita yang belum mengetahui.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah : Dari Teori Ke Praktik*. Gema InsaninPress : Jakarta.
- Chairul Hadi. 2011. *Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah*.
- Dian Faiqotul Maghfiroh. 2008. *Aplikasi Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Profitabilitas PT. BPRS Bumi Rinjani Batu*. UIN Malang.
[Http://ini-ippat-soloraya.blogspot.com/2013/01/pembiayaan-mudharabah-musyarakah-dan.html](http://ini-ippat-soloraya.blogspot.com/2013/01/pembiayaan-mudharabah-musyarakah-dan.html).
- Jeni Wardi dan Gusmarila Eka Putri. 2011. *Analisis Perlakuan Akuntansi Syariah Untuk Pembiayaan Mudharabah serta kesesuaiannya dengan PSAK No. 105*. Universitas Lancang Kuning.
- Karim A, Adiwarmam. 2006. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. PT. Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- Lukman Dendawijaya. 2001. *Manajemen Perbankan*, Ghalia Indonesia: Jakarta.
- Moelang , Lexy J. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Sholahuddin, M. 2006. *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Muhammadiyah University Press Surakarta.
- Siti Ita Rosita. 2012. *Studi Pembiayaan Mudharabah dan Laba Perusahaan Pada PT. Bank Muamalat Indonesia TBK Cabang Bogor*. STIE Kesatuan.
- Sumitro, Warkum. 2002. *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait*. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Supardi. 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis, Edisi Pertama*. Penerbit UII Press : Yogyakarta.
- Susiana. 2010. *Analisis Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) TBK Kantor Cabang Syariah Malang*. UIN Malang.
- Susi Susilawati dan Asep Ghofir Ali. 2011. *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Non Performing Financing (NPF) Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)*.
- Zainuddin. Masyhuri. 2008. *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*. Refika Aditama : Bandung.