

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Simpanan

1. Pengertian Simpanan

Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat (di luar bank) kepada bank, berdasarkan perjanjian penyimpanan dana. Simpanan menurut Undang- Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya sesuai perjanjian antara lembaga keuangan dan penabung.

2. Jenis-jenis Produk Simpanan

Jenis-jenis produk simpanan yang dipakai dalam Lembaga Keuangan Syariah adalah:

1) Wadiah

Wadiah (jasa penitipan) adalah jasa penitipan dana dimana penitip dapat mengambil dan tersebut sewaktu-waktu. Dengan sistem wadiah lembaga tidak berkewajiban, namun diperbolehkan, untuk memberikan bonus kepada nasabah.

Ketentuan umum:

- 1) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung oleh lembaga, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Lembaga dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif untuk menarik dana masyarakat, namun tidak boleh diperjanjikan dimuka.
- 2) Lembaga harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Khusus bagi pemilik rekening giro, lembaga dapat memberikan buku cek, bilyet giro, dan debit card.
- 3) Terhadap pembukaan rekening ini lembaga dapat mengenakan pengganti biaya administrasi sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar terjadi.
- 4) Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

2) *Mudharabah*

Penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal, dan lembaga sebagai pengelola (*mudharib*). Dana tersebut digunakan untuk melakukan pembiayaan atau *ijarah*, hasil

usahanya akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati.¹

B. Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah

Secara etimologi kata *Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, berarti memukul (*dharaba Ahmad al-kalbi*), berdetak (*dharaba al-qalbu*), mengalir (*dharaba damuhu*), berenang (*dharaba fi al-ma'*), bergabung (*dharaba fi al-amr*), menghindar (*dharaba 'an al-amr*), berubah (*dharaba al-laun ila al-laun*), mencampur (*dharaba al-sya'i bi al-sya'i*), berjalan (*dharaba alal ardh*) dan lain sebagainya.² Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha.

Definisi menurut Fiqih, *mudharabah* atau disebut juga *muqaradhah* berarti bepergian untuk urusan dagang. Secara muammalah berarti pemilik modal (*shahibul maal*) menyerahkan modalnya kepada pekerja/pedagang (*mudharib*) untuk diperdagangkan/ diusahakan, sedangkan keuntungan dagang itu dibagi menurut kesepakatan bersama.³

¹Inggrid Tan, *Bisnis dan Investasi sistem syariah*, (Yogyakarta; Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2009), hlm. 80-81

²Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung; Alfabeta, 2009), hlm. 10

³. Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah*, (Yogyakarta; UPP STIM YKPN, 2014), hlm. 240 yang dikutip dari Subuulussalam jilid III, hal. 275-278, Nailur Authar jilid IV, hal 726-732, Ensiklopedi Hukum Islam, jilid 4.

Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shahibul mall) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Mudharabah didefinisikan sebagai suatu bentuk kemitraan dimana salah satu pihak menyediakan dana sedangkan pihak lain menyediakan keahlian. Nisbah bagi hasil ditentukan pada saat melakukan perjanjian mudharabah .

Akad mudharabah pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW. Dengan Siti Khadijah sebelum Muhammad SAW. Menjadi seorang Nabi. Kala itu Siti Khadijah berperan sebagai pemilik modal (shahibul maal) sedangkan Nabi Muhammad SAW. Berperan sebagai pelaksana usaha (mudharib). Dalam praktiknya Siti Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh Nabi Muhammad SAW ke luar negeri.⁴

Mudharabah adalah suatu kontrak kemitraan yang berlandaskan pada prinsip pembagian hasil dengan cara seseorang memberikan

⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009), hlm. 204.

modalnya kepada yang lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau memikul beban kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama. Pihak pertama, disebut shahibul maal atau pemilik modal yang menyediakan seluruh kebutuhan modal, sedangkan pihak kedua disebut mudharib atau pengelola yang melakukan suatu kegiatan usaha bersama. Keuntungan yang diperoleh dibagi menurut perbandingan (nisbah) yang disepakati.⁵

Kontrak mudharabah dapat terjadi tanpa ikatan-ikatan atau terikat, untuk mudharabah tanpa ikatan, perjanjian mudharabah tidak menyebut secara khusus periode, tempat bisnis, jenis perdagangan tertentu, industri atau jasa, dan pemasok atau pelanggan yang akan dijadikan mitra dagang.

Sedangkan untuk mudharabah terikat, sang mudharib harus menghormati ikatan yang dipaksakan oleh shahibul maal. Jika sang mudharib tidak menyepakati atau bertentangan dengan ikatan tersebut, maka ia bertanggung jawab menanggung konsekuensinya. Dalam hal mudharabah yang diikat dengan waktu, mudharabah dibubarkan jika waktu jatuh temponya telah berakhir. Namun untuk yang saya teliti ini khusus untuk mudharabah muthlaqah/tanpa ikatan.⁶

2. Jenis-jenis Mudharabah

Secara umum, *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis: *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

⁵Veitzal Rivai dan Andria Permata Veitzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 123.

⁶M. Umer chapra, *Sistem Moneter Islam*, (Jakarta; Gema Insani, 2000), hlm. 188.

a. Mudharabah Muthlaqah

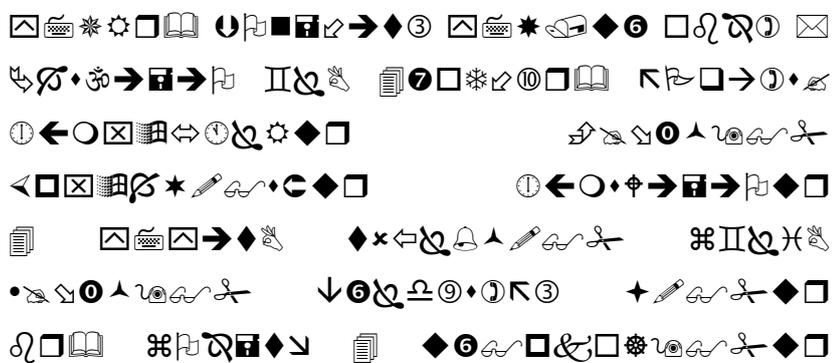
Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama salafus saleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan *i'fal ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

b. Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.⁷

3. Landasan Hukum Akad Mudharabah

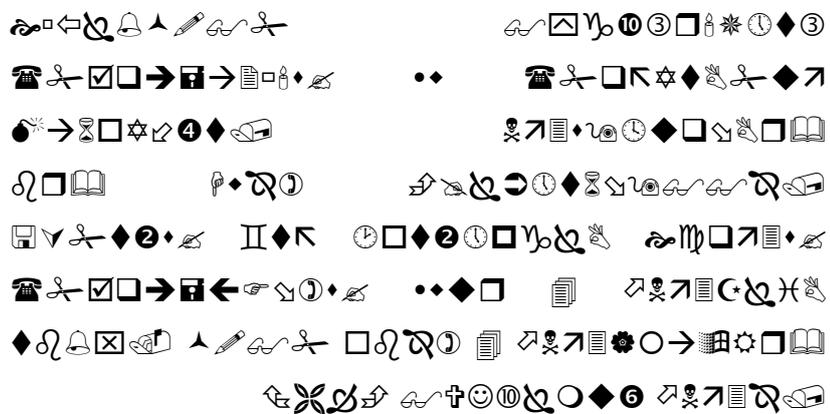
a. Firman Allah⁸ :



⁷Antonio, *Bank Syariah; dari teori ke praktik...* hlm. 150.

⁸Mushaf Al-Hilali , *Al-quran dan Terjemahnya*, (Jakarta; Pustaka Al-Fatih, 2009)

tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.” (QS. Al-Muzammil: 20)



“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama-suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa’: 29)

b. Al Hadist:

Shuhaib radhiyallahu anhu berkata: Rasulullah SAW bersabda: “Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah).

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya,

atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw, dan Rasulullah pun membolehkannya.” (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas)

Hadist senada diriwayatkan oleh Imam Darul Quthni dari perawi-perawi yang dapat dipercayai. *Dari Syu'aib r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Tiga perkara didalamnya terdapat keberkatan, (1) menjual dengan pembayaran secara kredit, (2) Muqaradah (nama lain dari Mudharabah), (3) mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual.”* (HR. Ibnu Majah).⁹

“Rahmat Allah SWT tercurahkan atas dua pihak yang sedang berkerjasama selama mereka tidak melakukan pengkhianatan, manakala berkhianat maka bisnisnya akan tercela dan keberkahanpun akan sirna daripadanya.” (HR. Abui Daud, Baihaqi, dan Al Hakam).¹⁰

4. Syarat Dan Rukun Akad Mudharabah

Rukun dalam transaksi mudharabah meliputi;

- a. Shahibul Maal (pemilik modal)
- b. Mudharib (pelaksana/usahawan)
- c. Maal (modal)
- d. Kerja/usaha
- e. Nisbah Keuntungan
- f. Ijab Qabul

⁹Fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) No: 07/DSN-MUI/IV/2000

¹⁰Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah*,... hlm. 241

Syarat dalam transaksi mudharabah;

- a. Shahibul maal dan mudharib
 - Keduanya harus cakap hukum.
 - Memiliki kewenangan mewakilkan/memberi kuasa dan menerima pemberian kuasa.¹¹
- b. Pernyataan ijab qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak dengan memperhatikan hal-hal berikut;
 - Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak.
 - Penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- c. Modal yaitu sejumlah uang atau aset yang diberikan oleh shahibul maal kepada mudharib untuk tujuan usaha sebagai berikut;
 - Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai, jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset harus dinilai pada waktu akad.

¹¹. Muhamad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta; UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 103

- Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- d. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut harus dipenuhi;
- Harus diperuntukkan bagi kedua pihak.
 - Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk nisbah dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus sesuai kesepakatan.
 - Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.¹²
- e. Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan modal yang disediakan oleh shahibul maal, harus memperhatikan hal-hal berikut;
- Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana (shahibul maal), tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.

¹². Wirdyaningsih (ed), Karnaen Perwataatmadja dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta; Kencana, 2 005), hlm. 156

- Shahibul maal tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah dalam hal mencari laba.
- Pengelola tidak boleh menyalahi rukun syariah Islam dalam hal yang berhubungan dengan mudharabah.¹³

Ketentuan penyaluran dana *Mudharabah*¹⁴

- 1) Penyaluran dana *mudharabah* adalah penyaluran dana yang disalurkan oleh lembaga kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- 2) Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (lembaga dengan pengusaha).
- 3) *Mudharib* boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan lembaga tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- 4) Jumlah penyaluran dana harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 5) Pada prinsipnya, dalam penyaluran dana *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan

¹³. Muhamad, *Manajemen keuangan syariah: Analisis fiqih dan keuangan*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014), hlm. 240

¹⁴. *Ibid.*, Hlm. 243 yang dikutip dari Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000

penyimpangan, lembaga 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.

- 6) Kriteria pengusaha, prosedur penyaluran dana, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh lembaga dengan memperhatikan fatwa DSN.
- 7) Biaya operasional dibebankan kepada *mudharib*.¹⁵

5. Sistem Bagi Hasil

PAPSI 2003 menjelaskan bahwa bagi hasil *mudharabah* dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode, yaitu bagi laba (*profit sharing*) atau menggunakan metode bagi pendapatan (*revenue sharing*). Bagi laba dihitung dari pendapatan setelah dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana *mudharabah*. Sedangkan bagi pendapatan dihitung dari total pendapatan pengelolaan *mudharabah*.¹⁶

Bagi hasil merupakan suatu mekanisme yang dilakukan oleh *mudharib* dalam upaya memperoleh hasil dan membagikannya kembali kepada para pemilik dana (*shahibul maal*) sesuai kontrak disepakati bersama pada awal kontrak (akad) antara nasabah dengan *mudharib*. Dimana besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi

¹⁵ *Ibid.*, hlm. 243

¹⁶ Ali Mauludi, *Teknik Memahami Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta; Alim's Publishing, 2013), hlm. 121

dengan adanya kerelaan (*At-tarodhin*) oleh masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Adapun pendapatan yang dibagikan antara mudharib dan shahibul mal adalah pendapatan yang sebenarnya telah diterima (cash basis) sedangkan pendapatan yang masih dalam pengakuan (accrual basis) tidak dibenarkan untuk dibagi antara mudharib dan shahibul maal.

Dalam hukum Islam penerapan bagi hasil harus memperhatikan *prinsip At Ta awun*, yaitu saling membantu dan saling bekerja sama diantara anggota masyarakat untuk kebaikan, sebagaimana dinyatakan dalam Alquran: “dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan ketaqwaan, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran “. Serta menghindari prinsip *Al Iktinaz*, yaitu menahan uang (dana) dan membiarkannya menganggur (tidak digunakan untuk transaksi) sehingga tidak bermanfaat bagi masyarakat umum.

Untuk memahami penerapan sistem bagi hasil pada operasional lembaga terlebih dahulu harus memerhatikan hal-hal sebagai berikut.

1. Pendapatan yang akan dibagikan

Dari sekian banyak pendapatan diterima oleh lembaga, maka hanya pendapatan diperoleh secara langsung dari hasil pengelolaan dana menggunakan skim bagi hasil saja yang dapat dibagikan kembali, sedangkan pendapatan *fee* atas jasa bukan merupakan

hasil pengelolaan sehingga tidak dibagi hasilkan (merupakan hak lembaga).

Disamping itu, sesuai dengan fatwa DSN tentang pengakuan *accrual basis* dan *cash basis* maka pendapatan yang diperoleh dengan metode *accrual* harus dikeluarkan dari pendapatan yang akan dibagi, artinya hanya pendapatan yang benar-benar telah diterima saja yang boleh dibagikan kepada pemilik dana (shahibul maal).

2. Bentuk pengungkapan bagi hasil

Adapun tata cara distribusi bagi hasil yang perlu diungkapkan dan disampaikan kepada nasabah, antara lain:

- a. Metode yang digunakan lembaga, sebagai dasar penentuan bagian keuntungan atau kerugian dari dana *mudharabah* tersebut;
- b. Tingkat pengembalian dana *mudharabah*;
- c. Tingkat nisbah keuntungan yang telah disepakati dari setiap dana investasi.

3. Sistem pengelolaan dana

Operasional lembaga disamping menggunakan modal sendiri, juga menghimpun dana dari masyarakat dengan menggunakan prinsip *Wadiah* (titipan) dan *Mudharabah* (bagi hasil) dalam bentuk tabungan, dan deposito, selanjutnya dana tersebut disalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan

dengan menggunakan prinsip *murabahah* (jual beli), *mudharabah* (bagi hasil), *musyarakah* (*partnership*), *Ijarah* (sewa), *salam*, *istishna*, dan lain-lain.

Dana dalam bentuk *Mudharabah* adalah merupakan bentuk investasi yang dipercayakan pemilik dana kepada lembaga agar melakukan investasi di sektor yang menguntungkan sehingga return/hasil diperoleh dapat dibagi hasilkan sesuai nisbah disepakati di awal.

4. Faktor yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil
 - a. Pendapatan margin dan pendapatan bagi hasil, dihitung berdasarkan perolehan pendapatan pada bulan berjalan.
 - b. Saldo dana pihak ketiga, yang dihitung dengan menggunakan saldo rata-rata harian bulan bersangkutan.
 - c. Pembiayaan, yang dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian bulan bersangkutan. Ada pula pendapat bahwa yang diambil adalah saldo rata-rata harian bulan sebelumnya, dengan alasan karena yang memengaruhi pendapatan bulan berjalan adalah pembiayaan bulan sebelumnya, sedangkan pembiayaan bulan berjalan baru akan memperoleh pendapatan pada bulan berikutnya.
 - d. Investasi pada surat berharga/penempatan pada bank Islam lain.

- e. Penentuan kapan bagi hasil efektif dibagikan kepada para pemilik dana, apakah mingguan, pada akhir bulan, pada tanggal jatuh tempo, pada akhir tahun dan lain-lain.
- f. Penggunaan bobot dalam menghitung besarnya dana pihak ketiga.¹⁷

Karakteristik Nisbah Bagi Hasil

Nisbah adalah 1. Rasio atau perbandingan; Rasio pembagian keuntungan (bagi hasil) antara *shahibul mal* dan *mudharib*. 2. Angka yang menunjukkan perbandingan antara satu nilai dan nilai lainnya.

Nisbah bagi hasil merupakan persentase keuntungan yang akan diperoleh *shahibul maal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara keduanya. Jika usaha tersebut merugi akibat resiko bisnis, bukan akibat kelalaian *mudharib*, maka pembagian kerugiannya berdasarkan porsi modal yang disetor oleh masing-masing pihak. Karena seluruh modal yang ditanam dalam usaha *mudharib* milik *shahibul maal*, maka kerugian dari usaha tersebut ditanggung sepenuhnya oleh *shahibul maal*. Oleh karena itu, nisbah bagi hasil disebut juga dengan nisbah keuntungan.¹⁸

a. Persentase Nisbah Keuntungan

Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk persentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam

¹⁷ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi* (Jakarta; Bumi Aksara, 2010). hlm. 196.

¹⁸ Muhamad, *Manajemen keuangan syariah: Analisis fiqih dan keuangan*. hlm. 258

nominal Rp. Tertentu, misalnya 50:50 ; 70:30 ; 60:40, atau bahkan 99:1. Namun Nisbah tidak boleh 100:0, karena menurut para ahli fiqih sepakat berpendapat bahwa *Mudharabah* tidak sah apabila *shahibul maal* dan *mudharib* membuat syarat agar keuntungan hanya untuk salah satu pihak saja.¹⁹

b. Bagi untung dan bagi rugi

Ketentuan ini merupakan konsekuensi dari karakteristik akad *mudharabah* yang tergolong ke dalam kontrak investasi. Dalam kontrak ini, *return* dan *Cash flow* tergantung kepada kinerja sektor riil. Bila bisnis *Mudharabah* mengalami kerugian, pembagian kerugian bukan didasarkan pada nisbah, melainkan berdasarkan porsi modal masing-masing pihak. Makanya nisbah yang dimaksud adalah nisbah keuntungan. Didasarkannya pembagian kerugian berdasarkan pada porsi modal yang diikutsertakan, karena adanya perbedaan menanggung kerugian diantara kedua belah pihak.

Porsi modal yang diikutsertakan *shahibul maal* (100%) dan *Mudharib* (0%) maka jika terjadi kerugian maka *shahibul maal* akan kehilangan modalnya sebesar (100%) dan *Mudharib* (0%). Persentase 0% yang ditanggung oleh *Mudharib* sejatinya adalah karena yang dikontribusikan *Mudharib* dalam investasinya berupa kerja, keahlian dan pekerjaan, dan bukan modal dalam

¹⁹. Adiwarman A. Karim, Bank Islam,... hlm.207 .

artian uang tunai. Oleh karenanya kerugian yang ditanggung oleh *Mudharib* adalah kerugian akan hilangnya pekerjaan, usaha dan waktu yang dicurahkan dalam melaksanakan bisnis tersebut.²⁰

c. Jaminan

Ketentuan pembagian kerugian seperti diatas itu hanya berlaku bila kerugian yang terjadi hanya murni diakibatkan oleh resiko bisnis (*business risk*), bukan karena resiko karakter buruk *mudharib* (*character risk*). Bila kerugian terjadi karena karakter buruk, misalnya karena *mudharib* lalai dan/atau melanggar persyaratan-persyaratan kontrak *mudharabah*, maka *shahibul maal* tidak perlu menanggung kerugian seperti ini. Para fuqaha berpendapat bahwa pada prinsipnya tidak perlu dan tidak boleh mensyaratkan agunan sebagai jaminan, sebagaimana dalam akad syirkah lainnya.²¹

Sedangkan untuk *character risk*, *mudharib* pada hakikatnya menjadi wakil dari *shahibul maal*, sehingga wajiblah baginya berlaku amanah. Jika *mudharib* melakukan keteledoran, kelalaian, kecerobohan dalam merawat dan menjaga dana, yaitu melakukan pelanggaran, kesalahan, dan kelewatan dalam perilakunya yang tidak termasuk akad *mudharabah* yang disepakati, atau ia keluar

²⁰. Binti Nur asiyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Yogyakarta; Teras, 2014), hlm.190

²¹. Adiwarmanto, *Bank Islam...* hlm.208 yang dikutip dari Wahbah Zuhaili, *Al-fiqhu Al-Islami wa-Adilatuhu*, vol.5 hlm. 195-196

dari ketentuan yang disepakati, *mudharib* tersebut harus menanggung kerugian *mudharabah* sebesar bagian kelalaiannya sebagai sanksi dan tanggung jawabnya.²²

Untuk menghindari *moral hazard* dari pihak *mudharib* yang lalai atau menyalahi kontrak, maka *shahibul maal* dibolehkan meminta jaminan tertentu kepada *mudharib*. Jaminan ini akan dibawa oleh *shahibul maal* jika ternyata timbul kerugian karena *mudharib* melakukan kesalahan, yakni lalai dan/atau ingkar janji. Jadi tujuan pengenaan jaminan dalam akad *mudharabah* adalah untuk menghindari *moral hazard mudharib*, bukan untuk ”mengamankan” nilai investasi jika terjadi kerugian karena faktor resiko bisnis. Tegasnya, bila kerugian yang timbul disebabkan karena faktor resiko bisnis, jaminan *mudharib* tidak dapat disita oleh *shahibul maal*.

d. Menentukan Besarnya Nisbah

Dalam praktiknya, tawar-menawar nisbah antara pemilik modal dengan pengelola/*mudharib* hanya terjadi bagi investor/deposan dengan jumlah besar, karena mereka ini memiliki daya tawar yang relatif tinggi. Kondisi ini disebut sebagai *special nisbah*. Sedangkan untuk nasabah deposan kecil, biasanya tawar-menawar tidak terjadi. Lembaga hanya akan mencantumkan nisbah yang ditawarkan, setelah itu deposan boleh setuju boleh tidak. Bila

²² *Ibid* ... hlm. 208 yang dikutip dari Al-Kasani, Al-Bada'i, vol.6 hlm. 86; Asy-Syarbini, *Mughni Muhtaj*, vol.2, hlm. 322; Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, vol.5, hlm.49

setuju maka ia akan melanjutkan menabung. Bila tidak setuju, ia dipersilakan mencari lembaga syariah lain yang menawarkan nisbah yang lebih menarik.²³

e. Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

Menurut Antonio (2001), faktor yang mempengaruhi bagi hasil terdiri dari faktor langsung dan tidak langsung;

a. Faktor Langsung

b) Investment rate merupakan presentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana.

c) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan

d) Nisbah (profit sharing ratio)

- Salah satu ciri al-mudharabah adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.

- Nisbah antara satu lembaga dengan yang lain berbeda

- Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam suatu lembaga keuangan.

2) Faktor Tidak Langsung

a) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya mudharabah.

b) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting)

²³ *Ibid*,..... hlm. 209

f. Cara Menyelesaikan Kerugian.²⁴

Jika terjadi kerugian, cara menyelesaikannya adalah:

- Diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan pelindung modal.
- Bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambil pokok modal.

6. Penerapan Akad *Mudharabah*

Sesungguhnya praktik *mudharabah* yang dilakukan oleh nabi dan para sahabat serta umat muslim sesudahnya adalah skema *mudharabah* yang berlaku antara dua pihak saja secara langsung, yakni *shahibul maal* berhubungan langsung dengan *mudharib*, skema ini adalah skema standar yang dapat dijumpai dalam kitab-kitab klasik fiqih Islam. Dalam *direct financing* seperti ini, peran lembaga sebagai *intermediary* (perantara) tidak ada.

Mudharabah klasik seperti ini memiliki ciri-ciri khusus, yakni bahwa biasanya hubungan antara *shahibul maal* dengan *mudharib* merupakan hubungan personal dan langsung serta dilandasi oleh rasa saling percaya (amanah). *Shahibul maal* hanya akan menyerahkan modalnya kepada orang yang ia kenal dengan baik-profesionalitas maupun karakternya.

²⁴*Ibid*,..... hlm. 210 yang dikutip dari M. Anwar Ibrahim, op. cit. hlm. 5-6

Mudharabah seperti itu tidak efisien lagi dan kecil kemungkinannya untuk dapat diterapkan oleh lembaga keuangan syariah yang berskala besar seperti bank, karena beberapa hal²⁵:

- a. Sistem kerja pada lembaga keuangan yang besar adalah investasi berkelompok, dimana mereka tidak saling mengenal. Jika kecil sekali kemungkinannya terjadi hubungan yang langsung dan personal.
- b. Banyak investasi sekarang ini membutuhkan dana dalam jumlah besar, sehingga diperlukan puluhan bahkan ratus ribuan *shahibul maal* untuk sama-sama menjadi penyandang dana untuk satu proyek tertentu.
- c. Lemahnya disiplin terhadap ajaran Islam menyebabkan sulitnya lembaga besar memperoleh jaminan keamanan atas modal yang disalurkan.

Untuk mengatasi hal tersebut, khususnya pada poin pertama dan kedua, maka ulama kontemporer melakukan inovasi baru atas skema *mudharabah*, yakni *mudharabah* yang melibatkan tiga pihak. Tambahan satu pihak ini diperankan oleh lembaga syariah sebagai lembaga perantara yang mempertemukan *shahibul maal* dengan *mudharib*. Jadi, terjadi evolusi dari konsep *direct financing* menjadi *indirect financing*.²⁶

C. Simpanan Mudharabah

²⁵*Ibid*,..... dikutip dari M. Anwar Ibrahim, op. cit. hlm. 6-7

²⁶*Ibid*,..... hlm. 211

1. Tabungan Mudharabah

a. Definisi Tabungan Mudharabah

Tabungan *mudharabah* merupakan tabungan dengan akad mudharabah dimana pemilik dana mempercayakan dananya untuk dikelola oleh mudharib dengan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di awal. Para ahli perbankan terdahulu memberikan pengertian tabungan mudharabah merupakan tabungan yang sifatnya sementara, sebelum pemilik melakukan pilihannya, akankah simpanan tersebut dikonsumsi atau diinvestasikan. Hal ini dapat terlihat pada tahun 1971, ada produk simpanan bernama TABANAS (Tabungan pembangunan nasional) dimana penarikannya hanya diperbolehkan dua kali selama satu bulan.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 tentang Tabungan, memberikan landasan syariah dan ketentuan tentang tabungan mudharabah sebagai berikut;

- 1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul maal atau pemilik dana dan lembaga keuangan syariah sebagai mudharib atau pengelola dana.
- 2) Dalam kapasitasnya sebagai mudharib, lembaga keuangan syariah mempunyai wewenang untuk mengelola dana, melakukan berbagai macam usaha untuk mengembangkan

dananya sesuai dengan prinsip syariah, termasuk di dalamnya melakukan mudharaba dengan pihak lain.

- 3) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam pembukaan rekening.
- 5) Bank sebagai mudharib menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- 6) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.²⁷

Tabungan yang penulis teliti ini dikelola dengan prinsip *mudharabah muthlaqah*, karena pengelolaan dana investasi ini sepenuhnya diserahkan kepada mudharib. Pada prinsipnya tabungan ini tidak dapat diambil sewaktu-waktu, karena tabungan ini merupakan investasi yang diharapkan akan mendapat keuntungan, oleh karena itu modal yang dikelola oleh mudharib tidak dapat diambil sewaktu-waktu sebelum akad berakhir karena kelancaran usaha yang dikelola oleh mudharib sehubungan dengan pengelolaan dana tersebut. Namun pada praktiknya tabungan mudharabah boleh diambil sewaktu-waktu.

b. Prosedur Tabungan Mudharabah

²⁷Rizal Yaya dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta; Salemba Empat, 2009), hlm. 55

1) Syarat-syarat Pembukaan:

- a) Fotocopy identitas diri (SIM/KTP/Paspor) yang masih berlaku dan sah
- b) Mengisi formulir pembukaan tabungan
- c) Ada setoran awal

2) Prosedur Pembukaan Tabungan

- a) Menjelaskan kepada calon nasabah syarat-syarat umum tabungan (misalnya, setoran awal, saldo minimum, maksimum frekuensi penarikan, minimum jumlah setoran, dan lain sebagainya).
- b) Meminta calon nasabah untuk mengisi dan menandatangani permohonan pembukaan rekening tabungan, syarat-syarat umum tabungan, perjanjian bagi hasil.
- c) Meminta kartu pengenal/identitas calon nasabah yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, Paspor.
- d) Mencatat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada formulir pembukaan rekening tabungan, kemudian fotocopy dan cocokkan tanda tangannya dengan tanda tangan yang tertera diatas formulir/dokumen tabungan, bubuhkan paraf mengenai kecocokan tanda tangan dan kebenaran dokumen tersebut setelah dibubuhi cap/stempel “SESUAI DENGAN ASLINYA”.

- e) Melakukan pembukaan nomor rekening tabungan pada komputer.
- f) Memeriksa kembali dokumen - dokumen dan menyerahkannya kepada pejabat lembaga yang berwenang untuk disetujui.
- g) Membubuhkan nomor dan nama pemegang rekening tabungan.
- h) Meminta nasabah membubuhkan tanda tangan nasabah pada tempat yang ada di buku tabungan.
- i) Memeriksa dan meyakinkan bahwa tanda tangan nasabah tersebut sama dengan yang tercantum dalam kartu identitas dan kartu contoh tanda tangan.
- j) Meminta supervisor untuk mengotorisasi pembukaan rekening tabungan tersebut, dan menandatangani buku tabungan sebagai pejabat lembaga yang akan diserahkan ke nasabah.
- k) Menyerahkan buku tabungan tersebut langsung kepada bagian kas untuk cetak transaksi.
- l) Jenis transaksi bisa dilakukan berupa tunai dan pemindahbukuan.

3) Prosedur Setoran Tabungan

- a) Nasabah mengisi slip tanda setoran, menyiapkan uang dan buku tabungan kemudian menyerahkan ke Teller

- b) Teller memeriksa slip tanda setoran, menerima dan menghitung uang setoran, mencatatnya di mutasi harian kas, mencatat dan print di buku tabungan nasabah
 - c) Menyerahkan buku tabungan kepada nasabah.
- 4) Prosedur Penarikan Tabungan
- a) Nasabah mengisi slip tanda penarikan, menyiapkan buku tabungan dan menyerahkan ke Teller
 - b) Teller memeriksa slip tanda penarikan, mencatatnya di buku uang keluar dan di buku tabungan
 - c) Teller melakukan print buku tabungan kemudian menyerahkannya kepada nasabah.
- 5) Prosedur Penutupan Rekening Tabungan
- a) Nasabah mengisi dan menandatangani permohonan penutupan tabungan dan slip penarikan untuk penarikan saldo rekening tabungannya kemudian menyerahkannya pada Teller
 - b) Lakukan proses penutupan rekening tabungan dalam sistem, sesuai dengan prosedur operasional yang berlaku, termasuk persetujuan dari pejabat bank.
 - c) Mempersilakan nasabah untuk mengambil saldo tabungannya setelah dipotong biaya administrasi di bagian kas.

- d) Setelah transaksi selesai kemudian diberikan stempel “REKENING TUTUP”
- e) Menyimpan dan mengarsipkan buku tabungan.²⁸

c. Bagi Hasil Tabungan Mudharabah

Perhitungan bagi hasil tabungan *mudharabah* dilakukan berdasarkan saldo rata-rata harian yang dihitung di tiap akhir bulan dan di buku awal bulan berikutnya.

Dalam memperhitungkan bagi hasil tabungan *mudharabah* tersebut, hal-hal yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

- 1) Hasil perhitungan bagi hasil dalam angka satuan bulat tanpa mengurangi hak nasabah
 - Pembulatan ke atas untuk nasabah
 - Pembulatan ke bawah untuk lembaga
- 2) Hasil perhitungan pajak dibulatkan ke atas sampai puluhan terdekat.

Dalam hal pembayaran bagi hasil, lembaga umumnya menggunakan metode *end of month*, yaitu:

- 1) Pembayaran bagi hasil tabungan *mudharabah* dilakukan secara bulanan, yaitu pada tanggal tutup buku setiap bulan.

²⁸Binti Nur Asiyah, *Praktik Mini Bank Syariah 1*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2014), hlm. 13-14

- 2) Bagi hasil bulan pertama dihitung secara proporsional hari efektif termasuk tanggal tutup buku, tapi tidak termasuk tanggal pembukaan tabungan.
- 3) Bagi hasil bulan terakhir dihitung secara proporsional hari efektif. Tingkat bagi hasil yang dibayarkan adalah tingkat bagi hasil tutup buku bulan terakhir.
- 4) Jumlah hari sebulan adalah jumlah hari kalender bulan yang bersangkutan (28 hari, 29 hari, 30 hari, 31 hari).
- 5) Bagi hasil bulanan yang diterima nasabah dapat diafiliasikan ke rekening lainnya sesuai perintah nasabah.

Dari pembahasan diatas, dapat disarikan beberapa ketentuan umum *tabungan mudharabah* sebagai berikut:

- 1) Dalam transaksi ini, nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana, dan lembaga bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
- 2) Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, lembaga dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
- 3) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.

- 4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam bentuk akad pembukaan rekening.
- 5) Lembaga sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- 6) Lembaga tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.²⁹

Tabel 3³⁰

Penentu Nisbah Bagi Hasil

Expected profitability of the targeted Customer's		20%
Expected revenue of the bank:		12%
- Overhead Cost recovery	2.5%	
- Risk Provision	1.0%	
- Bank's Expected return	1.5%	
- Funding Customer's expected return	7.0%	
Profit for the Financing customer		8%
Nisbah Bagi hasil Bank : Nasabah Pembiayaan	60%	40%
= 12 : 8		

²⁹*Ibid*,..... hlm. 300-301.

³⁰Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Syariah*..... hlm. 178

Nisbah Bagi hasil Nasabah Funding : Bank = 7 : 5	58%	42%
--------------------------------------------------	-----	-----

(Lihat Bank Indonesia; 2007 hlm. 23)

2. Deposito Mudharabah

a. Definisi Deposito Mudharabah

Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah*.³¹ Deposito *mudharabah* adalah deposito yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan. Dalam hal ini, lembaga bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana). Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, lembaga dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak ketiga.

Dengan demikian, lembaga dalam kapasitasnya sebagai *mudharib* memiliki sifat sebagai seorang wali amanah (*trustee*), yakni harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya. Di samping itu, lembaga juga bertindak sebagai kuasa dari usaha bisnis pemilik dana yang

³¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 03/DSN-MUI/IV/2000.

diharapkan dapat memperoleh keuntungan seoptimal mungkin tanpa melanggar berbagai aturan syariah.

Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, lembaga akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah *mis-management* (salah urus), lembaga bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut.³²

Deposito mudharabah adalah dana yang disimpan nasabah yang hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan. Dalam produk ini nasabah ikut menanggung keuntungan dan kerugian yang dialami oleh bank (*profit and loss sharing*). Dalam deposito ini nasabah memiliki hak untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan peranan dananya dalam pembentukan laba bank. Variabel yang menentukan besar kecilnya pembagian laba bergantung pada besarnya dana yang diinvestasikan, jangka waktu penyimpanan, dan keuntungan selama periode tertentu.³³

Pada setiap penerimaan nasabah baru, lembaga diwajibkan menerangkan esensi dari deposito mudharabah serta esensi

³²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, hlm. 303-304

³³A. Djazuli dan Yadi Janwari, *lembaga-lembaga ekonomi umat*, (Jakarta; PT RajaGrafindo Persada, 2002) hlm. 72

penerapannya, posisi nasabah sebagai pemilik dana dan lembaga sebagai pengelola dana, hak dan kewajiban nasabah dan lembaga, kebebasan lembaga mengelola dana selama tidak bertentangan dengan prinsip mudharabah muthlaqah, nisbah bagi hasil yang disepakati, dan kemungkinan-kemungkinan tertentu yang dapat mempengaruhi keberadaan investasi tersebut, dan juga deposito hanya dapat ditutup/dicairkan setelah periode investasi berakhir.³⁴

Jenis deposito berjangka ada dua;

- 1) Deposito berjangka biasa yaitu deposito yang berakhir pada jangka waktu yang diperjanjikan. Jangka waktunya bervariasi mulai dari 1, 2, 3, 6, 12, 18 sampai 24 bulan.³⁵
- 2) Deposito berjangka otomatis yaitu deposito yang pada saat jatuh tempo, otomatis diperpanjang untuk jangka waktu yang sama tanpa pemberitahuan kepada penyimpan.

Perbedaannya dengan tabungan mudharabah adalah dalam hal penarikannya, tabungan bisa ditarik sewaktu-waktu, sedangkan deposito ditarik dalam jangka waktu tertentu, juga untuk nisbah bagi hasilnya untuk deposito umumnya lebih besar/banyak. Untuk hal-hal lain deposito dan tabungan pada umumnya adalah sama.³⁶

³⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta; PT Grafindo Persada, 2008), hlm. 230

³⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya Edisi Keenam*, (Jakarta; PT RajaGrafindo Persada, 2007), hlm. 80

³⁶ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta; LPFE Usakti, 2011), hal. 149

Disini penulis membatasi hanya untuk akad *mudharabah muthlaqah*, Dalam deposito *Mudharabah Muthlaqah*, pemilik dana tidak memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada lembaga dalam mengelola investasinya, baik yang berkaitan dengan tempat, cara maupun objek investasinya. Dengan kata lain, lembaga mempunyai hak dan kebebasan sepenuhnya dalam menginvestasikan dana ke berbagai sektor bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan.

b. Prosedur Deposito Mudharabah

1) Syarat Pembukaan Deposito Mudharabah

a) Mengisi dan menandatangani permohonan pembukaan deposito

b) *Perorangan:*

Menyerahkan fotocopy KTP/SIM/Paspor/Identitas lainnya

Badan Usaha:

Menyerahkan fotocopy KTP/SIM/Paspor/Identitas lainnya

bagi yang berhak atas deposito tersebut. Menyerahkan

NPWP, TDP, SIUP, Akte perusahaan dan legalitas lainnya

c) Jumlah minimum pembukaan deposito adalah Rp 1.000.000,-

2) Prosedur Pembukaan Deposito Mudharabah

a) Customer Service

- (1) CS menerima kontrak deposito yang sudah diisi dengan lengkap dan ditandatangani oleh deposan atau pejabat lembaga yang berwenang
- (2) CS memeriksa kebenaran pengisian formulir aplikasi deposito yang merupakan bukti kontrak deposito
- (3) CS melakukan verifikasi tanda tangan pada kontrak dibandingkan dengan bukti identitasnya seperti KTP atau SIM asli (bukan fotocopy)
- (4) Melakukan pembukaan nomor rekening dan terakan nomor tersebut pada lembar kontrak yang sesuai
- (5) Menyerahkan yang telah dilengkapi nomor rekening kepada deposan, dan dipersilahkan menyelesaikan dananya ke teller.

b) Penyerahan Advis Deposito kepada Deposan oleh CS

- (1) Menerima tanda bukti setor atau copy pemindahbukuan dari teller
- (2) Memeriksa dan meyakinkan proses teller telah dilaksanakan dengan bukti time stamp dan paraf teller
- (3) Meminta otorisasi kepada pejabat yang telah ditunjuk dan berwenang melakukan otorisasi pembukaan deposito
- (4) Cetak advis deposito

(5) Menyerahkan lembar pertama kepada deposan dan meminta konfirmasi deposan dengan membubuhi tanda tangan pada lembar kedua

3) Konfirmasi Deposito di Bagian Customer Service

- a) Bila kontrak deposito yang menandatangani deposan sendiri maka konfirmasi tidak harus diperlukan
- b) Bila kontrak deposito berupa deal slip, maka konfirmasi harus dikirim ke deposan untuk ditandatangani dan dikembalikan ke bank

4) Pencairan Awal Deposito (Deposito sebelum jatuh tempo)

- a) Menerima advis deposito dari deposan dengan dilampiri permohonan pencairan
- b) Verifikasi kebenaran dan keabsahan tanda tangan
- c) Meminta persetujuan dari pejabat yang berwenang dengan cara membubuhkan tanda tangannya pada advis deposito
- d) Manajer membubuhkan tanda silang “X” dan tulisannya “DICAIRKAN” serta beri tanggal dan membubuhkan tanda tangan
- e) Mengembalikan ke deposan untuk diberikan pada teller sebagai penarikan uang

5) Pembayaran Bagi Hasil Tunai

- a) Menerima permohonan pencairan bagi hasil tunai dari deposan

- b) Melakukan verifikasi kebenaran dan keabsahan tanda tangan deposan dengan mencocokkannya pada kartu. Paraf dan stempel sebagai bukti tanda tangan sesuai dengan aslinya
- c) Meminta tiket pembayaran bagi hasil tunai ke pejabat yang ditunjuk dengan memaraf tanda tangan
- d) Menyerahkan tiket pembayaran bagi hasil tunai ke pejabat yang ditunjuk dengan memaraf tanda tangan
- e) Meminta tanda tangan deposan pada lembar bukti pencairan bagi hasil
- f) Mempersilahkan deposan ke teller untuk mencairkan tiket pembayaran bagi hasil.³⁷

c. Bagi Hasil Deposito Mudharabah

Dalam hal pencairan deposito *Mudharabah Muthlaqah* dengan pembayaran bagi hasil bulanan yang dilakukan sebelum tanggal jatuh tempo, lembaga dapat mengenakan denda (*penalty*) kepada nasabah yang bersangkutan sebesar 3% dari nominal bilyet deposito *Mudharabah Muthlaqah*. Klausul denda harus ditulis dalam akad dan dijelaskan kepada nasabah pada saat pembukaan deposito *Mudharabah Muthlaqah* semua jangka waktu (1, 3, 6, dan 12 bulan) untuk disepakati bersama oleh

³⁷Binti Nur Asiyah, *Praktik Mini Bank Syariah 1*..... hlm. 15-16

nasabah dan lembaga. Dalam hal ini, bagi hasil yang menjadi hak nasabah dan belum dibayarkan, harus dibayarkan.

Contoh perhitungan bagi hasil deposito *Mudharabah Muthlaqah* yang dicairkan sebelum tanggal jatuh tempo dengan sistem bulanan adalah sebagai berikut:

• Jangka waktu	: 3 bulan (02-01-2015 s.d 02-04-2015)
• Nominal deposito <i>Mudh. Muthlaqah</i>	: Rp 100.000.000,-
• Deposito dicairkan tgl	: 10-03-2015
• Tingkat bagi hasil tutup buku terakhir (Feb 2015)	: 1% (bila disetahunkan 12%)

Perhitungan bagi hasil, denda (*penalty*) dan jumlah nominal yang dibayarkan kepada deposan adalah sebagai berikut:³⁸

Hari Bagi Hasil	Perhitungan	Keterangan
Bagi hasil bulan Maret	Bagi hasil: Rp 100.000.000,- x 1% x 9/31 = Rp 290.323,-	Dibayarkan
Bagi hasil tanggal 01/03/2015 sampai 10/03/2015	Pajak: 20% x Rp 290.323,- = Rp 58.065,- Bagi hasil yang dibayarkan kepada deposan: Rp 290.323,- - Rp 58.065,- =	

³⁸Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*,.....hlm. 306

	Rp 232. 258,-	
Penalti 3% dari nominal bilyet	3% x Rp 100.000.000,- = Rp 3.000.000,-	Dibebankan nasabah
Yang diterima nasabah pada saat pencairan tanggal 10/03/ 2015	Rp 100.000.000,- - Rp 3.000.000, = Rp 97.000.000,-	Dibayar sejumlah bilyet setelah dikurangi penalti

D. Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis memaparkan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang “Implementasi Simpanan Mudharabah Studi pada Syarkah Takafful Ibnu Affan Songkhla Thailand dan BMT Istiqomah Bago Tulungagung Jawa Timur Indonesia”

Penelitian yang dilakukan oleh **Infarul Ghoy** (2006) dalam skripsi yang berjudul “*Penerapan Bagi Hasil dalam Simpanan Mudharabah Berjangka pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi pada BMT Rizky Amratani Yogyakarta)*”.³⁹ Pada skripsi ini menjelaskan tentang bagi hasil simpanan mudharabah berjangka yang diterapkan oleh BMT Rizky tersebut dan ditinjau dari hukum Islamnya apakah bagi hasil yang diterapkan sudah sesuai dengan hukum Islam. Penerapan bagi hasil yang dimaksud dalam

³⁹ Infarul Ghoy, *Penerapan Bagi Hasil dalam Simpanan Mudharabah Berjangka pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi pada BMT Rizky Amratani Yogyakarta)*, Skripsi, (Tidak diterbitkan), (Fakultas Syariah, UIN Sunan Kalijaga, Tahun 2006).

skripsi ini adalah secara keseluruhan yaitu dari penerapan ketentuan pembagian hasil sampai pada perhitungan bagi hasilnya. Adapun perbedaannya yaitu pada penelitian ini lebih fokus terbatas pada sistem bagi hasilnya saja.

Penelitian yang dilakukan oleh **Muhlis Khoirudin** (2007) dalam skripsinya yang berjudul "*Nisbah bagi hasil dalam akad mudharabah di BMT Bina Usaha Mandiri Delangu*".⁴⁰ Dalam penelitian ini membahas penetapan nisbah bagi hasil yang diterapkan oleh BMT Bina Usaha Mandiri dalam akad mudharabah, dan hasil analisis dari Muhlis adalah penetapan nisbah bagi hasil oleh BMT Bina Usaha Mandiri sudah sesuai dengan ketentuan atau prinsip-prinsip yang ada dalam fiqh muammalah. Terbukti dengan adanya kesepakatan nisbah bagi hasil antara nasabah dan pihak BMT. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini fokus pada penetapan nisbah bagi hasil akad mudharabah ditinjau dari fiqh muammalah, sedangkan yang penulis teliti adalah penetapan bagi hasil pada simpanan mudharabah.

Penelitian yang dilakukan oleh **Adhytia Andra** (2010) dalam skripsi yang berjudul "*Pelaksanaan Akad Mudharabah pada Produk di Bank Nagari Syariah Cabang Padang Panjang*".⁴¹ Pada skripsi ini menjelaskan tentang pelaksanaan akad mudharabah yang di terapkan pada produk di Bank Nagari Syariah Cabang Padang Panjang dan hasilnya adalah; Adapun

⁴⁰Muhlis Khoirudin, *Nisbah bagi hasil dalam akad mudharabah di BMT Bina Usaha Mandiri Delangu, Skripsi*, (Tidak diterbitkan), (Fakultas Syariah, UIN Sunan Kalijaga, Tahun 2007).

⁴¹ Adhytia Andra, *Pelaksanaan Akad Mudharabah pada Produk di Bank Nagari Syariah Cabang Padang Panjang*, (Fak. Hukum Universitas Andalas, 2010)

hal hal yang dimuat dalam akad mudharabah yang di gunakan dalam produk yang ditawarkan oleh bank nagari syariah cabang padang panjang telah sesuai atau tidak bertentangan dengan ketentuan yang berlaku pada Undang-undang, Fatwa-fatwa maupun peraturan lain yang terkait serta kendala yang dihadapi oleh Bank Nagari Syariah dalam pelaksanaan akad mudharabah pada produk-produknya secara umum para calon nasabah Bank Nagari Syariah Cabang Padang Panjang belum begitu mengerti mengenai akad mudharabah yang digunakan oleh Bank dikarenakan kurangnya sosialisasi kepada masyarakat.

Penelitian yang dilakukan oleh **Sonny Ferari** (2010) yang mengangkat judul “*Strategi Pemasaran Tabungan (Studi Kasus Pada Bank Tabungan Negara) Cabang Padang*” menyimpulkan bahwa tabungan yang berhasil dihimpun paling banyak dari tahun ke tahun adalah tabungan Batara Pos. Hal ini disebabkan oleh promosi–promosi yang dilakukan oleh PT. BTN (Persero) Cabang Padang, yang menarik perhatian masyarakat serta juga karena timbulnya kesadaran masyarakat akan pentingnya arti menabung di bank dari pada menabung atau menyimpan uang dirumah sendiri, dimana hal itu akan mempunyai resiko yang tinggi misalnya kecurian. Strategi-strategi pemasaran tabungan yang digunakan agar dapat menunjang peningkatan jumlah nasabah pada PT. BTN Cabang Padang, yaitu Strategi Produk. Produk yang diinginkan pelanggan adalah produk yang berkualitas tinggi, sehingga bank dituntut agar memodifikasi produk yang sudah ada menjadi lebih menarik.

Dalam hal ini Bank BTN Cabang Padang telah melakukan berbagai strategi produk agar memiliki keunggulan yang lebih jika dibandingkan dengan produk pesaing. Bank BTN Cabang Padang telah menciptakan sendiri produk tabungan seperti Tabungan Batara Pos, Tabungan Batara, Tabungan Batara Prima, Tabungan Haji Nawaitu. Ini bertujuan untuk memuaskan keinginan penabungnya sehingga penabung tersebut merasakan manfaat dan keuntungan jika memakai produk tersebut. Strategi harga, Strategi Promosi, Strategi Lokasi, People, Procces, Customer Service. Dalam meningkatkan program tabungan, maka PT. BTN (Persero) Cabang Padang mengharapkan akan ada kesadaran penabung untuk menyimpan uangnya di bank khususnya pada Bank BTN Cabang Padang.

Penelitian yang dilakukan oleh **Eko Daryani** (2011) dalam Tugas Akhir yang mengangkat tentang “*Sistem dan Prosedur Produk Simpanan di BMT Berkah Makmur Klero Kecamatan Tengaran Kabupaten Semarang*”, yang bertujuan untuk mengetahui sistem dan prosedur produk simpanan di BMT Berkah Makmur. Berdasarkan observasi dan studi kepustakaan maka diperoleh kesimpulan bahwa sebagai lembaga pelayanan simpanan dan pinjaman, BMT Berkah Makmur memiliki berbagai macam jenis simpanan. Keputusan atas simpanan sangat ditentukan pada saat petugas menganalisa simpanan yang diajukan. Maka akan berpengaruh pada penyimpan atau penyedia simpanan.

Berdasarkan analisa pengamatan yang penulis lakukan bahwa sistem dan prosedur produk simpanan pada BMT Berkah Makmur sudah bagus dan

tidak jauh dari teori yang ada. Maka dibutuhkan komitmen untuk menjaga hubungan baik serta meningkatkan interaktif antara pihak BMT dengan anggota atau dengan calon anggota agar nasabah tersebut tidak mudah untuk memutuskan lari pada lembaga penyedia simpanan yang lain. Sedangkan untuk perkembangan nasabah simpanan di BMT Berkah Makmur walaupun mengalami pasang surut akan tetapi sejauh ini jumlah nasabah BMT Berkah Makmur mengalami peningkatan.

Penelitian yang dilakukan oleh **Rohmah Sulistiyani** (2011) dalam Tugas Akhir yang mengangkat “*Strategi Pemasaran Produk Simpanan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Salatiga*”, dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang ditetapkan Bank Muamalat Cabang Pembantu Salatiga secara keseluruhan mengikuti program dari pusat, namun ada penambahan atau variasi yang khusus ditetapkan pada kantor cabang pembantu Salatiga. Konsep dan program pemasaran tidak jauh berbeda antara satu dengan yang lainnya.

Hal ini dilakukan untuk mempercepat pengenalan perusahaan maupun yang dipunyai kepada masyarakat luas. Strategi pemasaran produk simpanan pada BMI Capem Salatiga menggunakan berbagai cara antara lain: dengan melakukan terlebih dahulu segmentasi pasar sasaran yang akan dituju, kemudian dilanjutkan dengan memilih pasar sasaran yang akan dilayani yaitu kepada nasabah potensial, tahap selanjutnya untuk mencapai pasar sasaran yang dituju maka Bank Muamalat menggunakan variabel-

variabel dalam bauran pemasaran diantaranya menggunakan produk, strategi harga, strategi distribusi, dan terakhir menggunakan strategi promosi yang dilakukan dengan menggunakan media cetak, media elektronik, media outdoor, serta media publisitas. Suatu pemasaran yang efektif, agresif, dan efisien sangat dibutuhkan oleh Bank. Hal ini merupakan salah satu strategi untuk menarik perhatian masyarakat agar menjadi nasabah loyalitas. Setelah semua dilakukan terbukti strategi penjualan pribadi yang ditetapkan Bank Muamalat lebih efisien.

Penelitian yang dilakukan oleh **Anis Wahyuningtyas** (2013) dalam skripsinya yang berjudul “*Analisis Produk Simpanan Mudharabah Berjangka untuk Masa Depan (SIMUDAMAPAN) di KJKS BMT Tumang Cabang Ampel Boyolali*”.⁴² Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif melalui wawancara terstruktur, observasi, dan dokumentasi, maka dihasilkan temuan penelitian yang menunjukkan bahwa perkembangan produk SIMUDAMAPAN mengalami peningkatan, yang dinilai dari jumlah nasabah serta jumlah total saldo simpanan.

Dalam pemasaran produk pendanaan khususnya produk SIMUDAMAPAN KJKS BMT Tumang Cabang Ampel Boyolali, strategi yang digunakan yaitu dengan : 1) Menetapkan sasaran pasar yang tepat dan segmentasi; 2) Pemasar (orang yang memasarkan produk) dan prospek yang kompeten; 3) Produk yang inovatif; 4) Promosi yang menarik. Persepsi nasabah tentang produk adalah SIMUDAMAPAN merupakan produk

⁴² Anis Wahyuningtyas, *Analisis Produk Simpanan Mudharabah Berjangka untuk Masa Depan (SIMUDAMAPAN) di KJKS BMT Tumang Cabang Ampel Boyolali*, (Yogyakarta; Skripsi, 2013).

simpanan yang bermanfaat, bagus, dan inovatif dalam perencanaan pendidikan. Mengacu pada temuan tersebut, maka penelitian ini memberikan saran antara lain, tentang: 1) Memperluas sasaran pasar; 2) Menambah fasilitas layanan di Kantor Cabang Ampel, misalnya adanya televisi di ruang tunggu agar nasabah tidak merasa bosan saat menunggu antrian; 3) Lebih memperbanyak sosialisasi produk pembiayaan dan pendanaan, misalnya kantor-kantor Instansi Pemerintah, agar KJKS BMT Tumang lebih dikenal oleh masyarakat luas, khususnya Cabang Ampel Boyolali.

Penelitian yang dilakukan oleh **Eka Zulianti** (2014) dalam skripsi yang berjudul “*Sistem Bagi Hasil pada Simpanan Mudharabah di BMT Artha Sejahtera Srandakan Bantul*”.⁴³ Pada penulisan skripsi ini metode yang digunakan oleh penulis adalah penelitian kualitatif yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat-kalimat yang dipisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Pengumpulan data dengan melakukan wawancara langsung kepada Direktur SDM dan kelembagaan, manajer dan anggota BMT Artha Sejahtera Srandakan Bantul.

Adapun hasil dari penelitian oleh Eka Zulianti adalah bahwa 1) Jenis simpanan *mudharabah* anggota BMT Artha Sejahtera Srandakan Bantul adalah *mudharabah muthlaqah*. yaitu anggota mempercayakan simpanan sepenuhnya untuk dikelola pihak BMT. 2) BMT Artha Sejahtera membagi hasil pendapatan operasional kepada anggota sesuai dengan kesepakatan

⁴³ Eka Zulianti, *Sistem Bagi Hasil pada Simpanan Mudharabah di BMT Artha Sejahtera Srandakan Bantul, Skripsi*, (Tidak Diterbitkan), (Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga, Tahun 2014).

nisbah dan dihitung dengan metode *revenue sharing*. 3) Faktor yang mempengaruhi pembagian hasil simpanan *mudharabah* di BMT Artha Sejahtera adalah pendapatan operasional yang diperoleh dalam mengelola dana anggota. 4) Jumlah simpanan *mudharabah* anggota yang mendapatkan bagi hasil adalah apabila jumlah simpanan *mudharabah* lebih dari Rp 50.000,- dan apabila jumlah simpanan *mudharabah* dibawah Rp 50.000,- maka anggota tidak mendapat bagi hasil dikarenakan hasil penghitungannya sangat kecil/sedikit. 5) Biaya operasional simpanan *mudharabah* ditanggung oleh BMT Artha Sejahtera karena BMT sebagai pihak pengelola dana (*mudharib*).

Berdasarkan hasil tinjauan penulis tentang penelitian terdahulu, tampak bahwa penelitian yang dilakukan penulis ini berbeda dengan sebelumnya yaitu fokus pada implementasi dan bagi hasil simpanan *mudharabah* dengan studi komparasi antara Syarikah Takafful di Thailand dengan BMT Istiqomah di Tulungagung Indonesia. Hal itu juga atas pertimbangan dari kedua tempat tersebut bahwa sebelumnya belum ada penelitian di tempat tersebut terkait dengan implementasi dan penerapan sistem bagi hasil simpanan *mudharabah*.