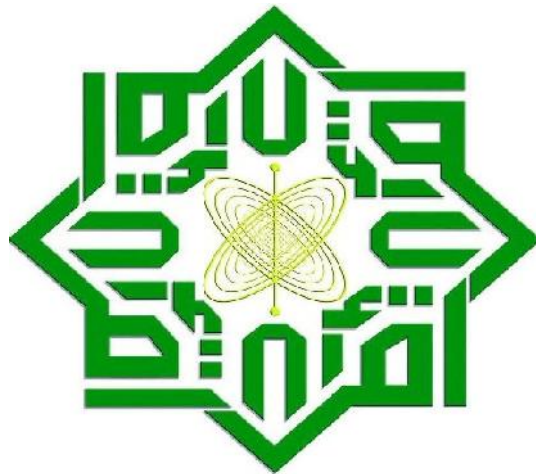


***INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS DALAM PEMBIAYAAN  
MUDHARABAH DAN PENERAPANNYA PADA PT. BNI  
SYARIAH CABANG PEKANABARU***

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Salah Satu Syarat  
Meraih Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (SE.Sy)**



Oleh :

**MHD. ZABADIL BAHRI**

**Nim. 10725000285**

**PROGRAM STRATA SATU (SI)  
JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM**

**RIAU**

**2012**

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahamat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **"Incentive Compatible Constraints dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru"**.

Shalawat beriring salam penulis haturkan kepada junjungan alam, Nabi besar Muhammad SAW, seorang Nabi dan Rasul pembawa rahmat bagi dunia dan hujjah bagi seluruh manusia, yang diutuskan untuk menyempurnakan akhlak dan penutup risalah kenabian.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya telah banyak melibatkan berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada semua pihak yang tidak mungkin dapat penulis sebutkan satu persatu.

1. Teristimewa ayahanda Sabri dan ibunda Marsida yang telah membesarkan penulis dengan penuh kasih sayang, yang slalu mendo`akan, dan memberikan bantuan dan dorongan kepada penulis baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah S1 ini. Terima kasih atas untuk ayahanda dan ibunda semoga Allah swt. Membalasnya dengan pahala amiin.

2. Bapak Prof. DR. H. M. Nazir selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak DR. H. Akhbarizan, M.A, M.Pd selaku Dekan Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum beserta pembantu Dekan I, pembantu Dekan II, dan pembantu Dekan III.
4. Bapak Mawardi, S.Ag, M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
5. Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M.Ag Selaku Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Drs. Suhayib, M.Ag selaku Penasehat Akademis.
7. Kepada Bapak Ibu Dosen dan Karyawan atau karyawan Pakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah banyak membantu penulis slama perkuliahan ini.
8. Bapak Ibu Pengelola Perpustakaan UIN Suska Riau, terimakasih atas pinjaman bukunya sebagai referensi bagi penulis.
9. Pimpinan PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru, beserta segenap karyawan-karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Buat Kakanda Eniatul Husna dan Elis Elvia, Amd, dan yang teristimewa buat Mira Deska, S.Pd. yang selalu sabar dan terus memberikan motivasi dan dukungan kepada penulis dalam menjalini perkuliahan dan menyelesaikan skripsi ini.
11. Buat rekan-rekan Mabes, eks HMKK\_R dan IPMK Pekanbaru. Terimakasih atas semua motivasi yang telah diberikan selama ini.

12. Terimakasih kepada teman-teman seperjuangan sesama mahasiswa Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasyim Riau, Khususnya Mahasiswa/i Jurusan Ekonomi Islam.

13. Semua pihak yang telah memberikan motivasi, semangat dan dorongan yang tak dapat penulis balas, melainkan dengan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dengan rasa tulus dan ikhlas.

Penulis sangat menyadari, bahwa skripsi ini jauh sekali dari kesempurnaan secara ilmiah, karena keterbatasan ilmu pengetahuan yang penulis miliki. Untuk itu, saran, kritik, dan sumbangan pikiran sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, hanya kepada Allah lah kita memohon petunjuk, pertolongan dan tempat berlindung dari jalan kesesatan. Semoga karya kecil ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis, Amin ya Rabbal'alamin.

Penulis

**MHD. ZABADIL BAHRI**

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI.....	v
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Kegunaan.....	6
E. Metode Penelitian .....	7
F. Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II    GAMBARAN UMUM PT BNI SYARI'AH CABANG           PEKANBARU</b>	
A. Sejarah Singkat PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru .....	12
B. Visi dan Misi PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru .....	14
C. Produk-Produk yang Dimiliki PT. BNI PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru .....	16
D. Bentuk-Bentuk Produk PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru .....	16
E. Prinsip Operasional .....	22
F. Struktur Organisasi .....	23
<b>BAB III    TEORITIS TENTANG INCENTIVE COMPATIBLE           CONSTRAINTS DALAM PEMBIAYAAN           MUDHARABAH</b>	
A. Pengertian Pemasaran .....	31
B. Pengertian Perilaku Konsumen .....	32
C. Pengertian Mudharabah.....	33
D. Pengertian Incentive Compatible Constraints .....	48

<b>BAB IV</b>	<b>INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS DALAM PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BNI SYARI'AH CABANG PEKANBARU</b>	
A.	Penerapan Incentive Compatible Constraints Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru .....	51
B.	Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Incentive Compatible Constraints dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru .....	59
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A.	Kesimpulan .....	67
B.	Saran .....	68

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul: “*Incentive Compatible Constraints dalam Pembiayaan Mudharabah Pada PT. BNI Syari’ah Cabang Pekanbaru*”. Penelitian ini Bersifat Lapangan (*Field Research*) di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru. Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan, giro, tabungan, deposito, tempat peminjaman bagi masyarakat dan tempat penukaran uang. Keberadaannya dalam berbagai aspek usaha masyarakat telah memberikan pertanda bahwa prinsip-prinsip Islam Applicable dalam dunia bisnis modern. Namun demikian, implementasi perbankan syari’ah terkadang masih mengalami kendala, baik dari lembaga itu sendiri, maupun dari pemerintah masyarakat, untuk itu diperlukan kesungguhan untuk memperbaiki kekurangan yang ada menuju sistem perbankan syari’ah yang lebih baik dan yang di rahmati oleh Allah SWT.

Rumusan masalah dalam penelitian ini bagaimana penerapan *Incentive Compatible Constraints* dalam pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari’ah Cabang Pekanbaru, dan bagaimana tujauan Ekonomi Islam tentang *Incentive Compatible Constraints* dalam pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari’ah Cabang Pekanbaru. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Penerapan *Incentive Compatible Constraints* dalam pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari’ah Cabang Pekanbaru, untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Islam Terhadap *Incentive Compatible Constraints* dalam pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari’ah Cabang Pekanbaru.

Populasi dalam penelitian ini adalah 6 Orang Karyawan bagian unit Pembiayaan Syari’ah PT. BNI Syari’ah Cabang Pekanbaru. Sedangkan sebagai sampelnya penulis mengambil seluruh dari jumlah total populasi (total sampling). Pengumpulan data penulis menggunakan observasi, wawancara, dan studi dokumen yang diambil dari lokasi, ditambah dengan literatur-literatur yang berhubungan dengan penelitian ini. Analisa data penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa *Incentive compatible constraints* adalah suatu cara yang disyaratkan kepada *mudharib* untuk mengurangi risiko-risiko pembiayaan *mudharabah*. Penerapan *Incentive Copatible Constrains* pada produk pembiayaan mudarabah di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru sangat membantu dan mendorong perbankan untuk memberikan pembiayaan Mudharabah Kepada Masyarakat. dengan adanya Penerapan *Incentive Copatible Constrains* pada produk pembiayaan mudarabah di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, bank dapat mengendalikan asyemetrik informasion yaitu informasi-informasi yang disembunyikan dan moral hazard(*mudharib* hanya mementingkan keuntungan pribadi,dan merugikan *shahibul mall* ) pada pembiayaan mudarabah tersebut.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Dewasa ini, maraknya perbankan syari'ah bukan merupakan gejala baru dalam dunia bisnis syari'ah. Hal ini ditandai dengan berdirinya lembaga-lembaga keuangan syari'ah. Di Indonesia konsep ekonomi syari'ah diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992. Meskipun awalnya BMI kurang mendapat perhatian, seiring perjalanan waktu BMI mulai dikenal masyarakat, terlebih sejak Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan fatwa haram terhadap bunga bank.

Kemunculan bank syari'ah sebagai organisasi yang relative baru menimbulkan tantangan besar. Para pakar syariah Islam dan akuntansi harus mencari dasar bagi penerapan dan pengembangan akuntansi yang berbeda dengan standar akuntansi bank konvensional seperti telah dikenal selama ini. Standar akuntansi tersebut menjadi kunci sukses bank syari'ah dalam melayani masyarakat disekitarnya sehingga, seperti lazimnya, harus dapat menyajikan informasi yang cukup, dapat dipercaya, dan relevan bagi penggunaannya, namun tetap dalam konteks syariah Islam.

Sistem Syariah yang terbukti dapat bertahan dalam tempaan krisis moneter 1997, meyakinkan masyarakat bahwa sistem tersebut kokoh dan mampu menjawab kebutuhan perbankan yang transparan. Berdasarkan hal itu dan mengacu pada UU no



10 Tahun 1998, mulailah PT Bank Negara Indonesia (Persero ) merintis Divisi Usaha Syariah.

Seluruh literatur tentang ekonomi dan keuangan Islam menyebutkan bahwa karakteristik lembaga keuangan Islam adalah sistem bagi hasil. Salah satu produknya adalah *mudharabah*. Kontrak *mudharabah* merupakan salah satu bentuk mekanisme keuangan syari'ah yang digunakan untuk menggantikan sistem bunga. Dalam kontrak ini terdapat hubungan antara pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pelaku usaha (*mudharib*).

Kontrak *mudharabah* adalah kontrak menanggung untung dan rugi antara pemilik dana (*shahibul mal*) dengan nasabah (*mudharib*). Kontrak seperti ini menuntut adanya transparansi bagi pihak pelaku usaha. Jika salah satu pihak (utamanya nasabah) tidak menyampaikan secara transparan tentang hal-hal yang berhubungan dengan perolehan hasil, maka dapat terjadi aktivitas *adverse selection* dan *moral hazard*. Dalam transaksi keuangan, masalah *adverse selection* dan *moral hazard* merupakan masalah *asymmetric information*, yaitu informasi-informasi yang disembunyikan.<sup>1</sup>

Pembiayaan *mudharabah* merupakan kegiatan pembiayaan yang sarat dengan risiko dan ciri khas pembiayaan ini menuntut sikap saling percaya yang tinggi antara *shahibul maal* (bank syari'ah) dan *mudharib* karena bank akan selalu menghadapi permasalahan *assymetric information* dan *moral hazard*. *Shahibul maal* (bank syari'ah) tidak dapat menyalurkan pembiayaan begitu saja kepada *mudharib* atas

---

<sup>1</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syari'ah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), cet. ke-1, h. 4

dasar kepercayaan, karena selalu ada risiko dari pembiayaan yang disalurkan tidak dipergunakan sebagaimana mestinya oleh *mudharib* untuk memaksimalkan keuntungan kedua belah pihak. Begitu dana dikelola oleh *mudharib*, maka akses informasi bank terhadap *mudharib* terbatas. Dengan demikian terjadi *assymetric infomation* dimana *mudharib* dapat mengakses informasi-informasi yang tidak diketahui oleh bank. Selain *assymetric information*, pada saat yang sama juga akan timbul *moral hazard* dari *mudharib*, yaitu *mudharib* melakukan hal-hal yang hanya menguntungkan *mudharib* dan merugikan *shahibul maal*.<sup>2</sup>

*Asymmetric information* merupakan suatu kondisi dimana terjadinya informasi yang tidak seimbang yang disebabkan adanya distribusi informasi yang tidak sama rata antara *shahibul maal* dan *mudharib*. Dalam hal ini, *shahibul mal* yang seharusnya memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk mengukur tingkat hasil yang diperoleh *mudharib*, ternyata informasi tersebut tidak seluruhnya disajikan oleh *mudharib*. Akibatnya informasi yang diperoleh oleh *shahibul maal* kurang lengkap sehingga tetap tidak dapat menjelaskan kinerja *mudharib* yang sesungguhnya dalam mengelola kekayaan *shahibul maal* yang telah dipercayakan kepada *mudharib*.

Informasi yang tidak seimbang ini (*asymmetric information*) dapat mengakibatkan *shahibul maal* kesulitan untuk memonitor dan melakukan kontrol terhadap kegiatan-kegiatan *mudharib*. Permasalahan tersebut adalah:

---

<sup>2</sup> Karim, Adimarwan, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), cet. ke-3, h. 214

- a. *Moral hazard*, yaitu permasalahan yang muncul jika *mudharib* tidak melaksanakan hal-hal yang telah disepakati bersama dalam kontrak kerja.
- b. *Adverse Selection*, yaitu suatu keadaan di mana *shahibul maal* tidak dapat mengetahui apakah suatu keputusan yang diambil oleh *mudharib* benar-benar didasarkan atas informasi yang telah diperolehnya, atau terjadi kelalaian dalam tugas.

Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko-risiko di atas bank syari'ah menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib*. Batasan-batasan ini dikenal sebagai *incentive compatible constraints*, *Mudharib* secara sistematis "dipaksa" untuk berperilaku memaksimalkan keuntungan bagi kedua belah pihak, baik bagi *mudharib* sendiri maupun bagi *shahibul maal*.<sup>3</sup>

Sementara itu menurut Presley dan Session *incentive compatible constraints* adalah cara-cara untuk mengendalikan *assymetric informations* dalam kontrak *mudharabah*.<sup>4</sup>

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *Incentive compatible constraints* adalah suatu cara yang disyaratkan kepada *mudharib* untuk mengurangi risiko-risiko pembiayaan *mudharabah*.

Pada dasarnya, ada empat panduan umum bagi *incentive-compatible constraints*, diantaranya:

---

<sup>3</sup> Sumiyanto, Ahmad. *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah di Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah BMT*, (Yogyakarta: Magistra Insani Press, 2005), cet. ke-1, h. 31

<sup>4</sup> *Op Cit.* h.5

- 1) Menetapkan kovenan (klausul-klausul) agar porsi dari pihak mudharibnya lebih besar dan atau mengenakan jaminan (*higher stake in net worth and or collateral*).
- 2) Menetapkan kovenan (klausul-klausul) agar *mudharib* melakukan bisnis yang risiko operasionalnya lebih rendah (*low operating risk*).
- 3) Menetapkan kovenan (klausul-klausul) agar *mudharib* melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan (*lower fraction unobservable cash flow*),
- 4) Menetapkan kovenan (klausul-klausul) agar *mudharib* melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah (*lower fraction of non-countrrollable costs*).<sup>5</sup>

Jika kita amati aplikasi pembiayaan *mudharabah* di Lembaga Keuangan Syari'ah pada umumnya dan khususnya Bank BNI (Persero) Tbk Cabang Syariah Pekanbaru, dalam pembiayaan *mudharabah*, tidak semua syarat-syarat yang ada pada *incentive compatible constraints* diberlakukan. Hal ini dikarenakan ada beberapa pertimbangan baik berupa biaya yang harus dikeluarkan untuk kegiatan supervisi bank syari'ah, maupun kendala teknis lainnya. Oleh karena itu, dalam penelitian ini hanya ada empat syarat (masing-masing satu syarat) dari empat panduan umum *incentive compatible constraints* yang penulis teliti, yaitu: jaminan, risiko operasional rendah, monitoring secara acak, dan biaya tidak terkontrol rendah.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, judul penelitian ini adalah  
***“INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAIN DALAM PEMBIAYAAN***

---

<sup>5</sup> Karim, Adimarwan, *loc.cit.*

***MUDHARABAH DAN PENERAPANNYA PADA PT. BNI (Persero) Tbk CABANG SYARIAH PEKANBARU***".

**B. BATASAN MASALAH**

Agar penelitian ini mencapai sasaran yang diinginkan dengan benar dan tepat, maka penulis membatasi pembahasan dalam penelitian ini pada masalah dalam penelitian ini adalah "Bagaimana penerapan *incentive compatible constraints* dalam pembiayaan *mudharabah* pada Bank BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru?"

**C. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan Batasan masalah di atas, Maka penulis merumuskan permasalahan yang akan diteliti yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan *Incentive Compatible Constraint* dalam pembiayaan *Mudharabah* pada PT. BNI (Persero) Tbk Cabang Syari'ah Pekanbaru?
2. Bagaimana Tinjauan Ekonomi Islam tentang kaedah *Incentive Compatible* Constrain dan penerapannya pada PT. BNI (Persero) Tbk Cabang Syari'ah Pekanbaru?

**D. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN**

**1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalahnya, maka tujuan penelitian ini yaitu:

- a. Untuk mengetahui bagaimana penerapan *incentive compatible constraint* dalam pembiayaan *mudharabah* pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui Tinjauan Ekonomi Islam tentang kaedah Incentive Compatible Constrain dan penerapannya pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.

## 2. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan memberikan manfaat, yaitu:

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi ilmiah atau dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang konsep Incentive Compatible Constrain dalam produk Mudharabah di Perbankan PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.
- b. Bagi peneliti, diharapkan dapat memberikan pengalaman dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang diterima selama mengikuti perkuliahan maupun studi.

## E. METODE PENELITIAN

### 1. Jenis dan Lokasi Penelitian

- a. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian Lapangan ( Field Research )

- b. Lokasi Penelitian

lokasi dalam penelitian ini adalah PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.

Alasan penulis memilih PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru karena 1) PT.

BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru, merupakan salah satu Bank Syari'ah yang

menerapkan system pembiayaan *mudharabah*, dan 2) sepengetahuan penulis belum ada yang meneliti tentang *Incentive Compatible Constraints* pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.

## **2. Subjek dan Objek Penelitian**

Subjek penelitian ini adalah seluruh Karyawan PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru. Pekanbaru dibagian Pembiayaan. Sedangkan Objek Penelitian ini adalah penerapan *Incentive Compatible Constraints* dalam pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru..

## **3. Populasi dan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini adalah Karyawan PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru. dibagian Pembiayaan yang berjumlah 6 Orang. Oleh Karna populasi Relatif kecil atau sedikit, maka penulis menggunakan total sample yaitu 6 Orang.

## **4. Sumber Data Penelitian**

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua kategori yaitu :

- a. Sumber Data Primer Yaitu sumber data penelitian yang diamati atau didapat secara langsung terhadap karyawan PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru dibagian Pembiayaan, berupa Observasi dan cara wawancara langsung.
- b. Data Skunder Yaitu data yang diambil dari beberapa buku yang berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Ada beberapa teknik yang digunakan dalam pengumpulan data untuk menunjang penelitian ini, yaitu:

- a. Observasi yaitu teknik pengumpulan data berupa mencari data secara langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh informasi yang jelas dan sebenarnya.
- b. Wawancara yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan tanya jawab langsung dengan karyawan PT. BNI (Persero) Tbk Cabang Syari'ah Pekanbaru dibagian pembiayaan tersebut.
- c. Studi Dokumentasi yaitu mengambil dokumen – dokumen yang berkaitan dengan apa yang diteliti.

## 6. Teknik Analisa Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisa data secara deskriptif kualitatif yaitu setelah semua data telah berhasil penulis kumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat di pahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

- a Metode Deduktif, yaitu penulis mengemukakan kaidah-kaidah atau pendapat-pendapat yang bersifat umum kemudian dibahas dan diambil kesimpulan secara khusus.



- b Metode Induktif, yaitu dengan menemukan fakta-fakta atau gejala-gejala yang bersifat khusus, lalu dianalisa, kemudian diambil kesimpulan secara umum.
- c Metode Deskriptif, yaitu menggambarkan secara tepat masalah yang diteliti, kemudian dianalisis sesuai dengan masalah tersebut.

## **F. SISTEMATIKA PENULISAN**

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini diuraikan latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II : Profil PT. BNI (Persero) Tbk Cabang Syari'ah Pekanbaru**

Dalam bab ini diuraikan tentang sejarah berdirinya PT. BNI (Persero) Tbk Cabang Syari'ah Pekanbaru, struktur organisasi, dan mekanisme pembiayaan mudharabah.

### **BAB III : Incentive Compatible Constraints dalam Pembiayaan Mudharabah**

Dalam bab ini diuraikan tentang Pengertian Pemasaran, Perilaku Konsumen, pembiayaan *mudharabah*, Pengertian *asymmetric information* dan *moral hazard*, serta *incentive compatible constraints*.

**BAB IV : Penerapan Incentive Compatible Constraints dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru**

- a. Penerapan Incentive Compatible Constraints dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru
- b. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap *Incentive Compatible Constraints* dalam Pembiayaan *Mudharabah* pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.

**BAB V : Kesimpulan dan Saran**

Pembahasan ini merupakan hasil dari keseluruhan dari kajian.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PT. BNI (Persero) Tbk KANTOR CABANG SYARIAH PEKANBARU**

#### **A. Sejarah Singkat PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru**

BNI termasuk salah satu pelopor berdiri dan berkembangnya bank-bank syariah di Indonesia karena BNI merupakan bank besar pertama yang membuka unit syariah. Pada bulan Maret 2000 dibentuk tim proyek cabang syariah untuk memperluas segmen pasar BNI. Pada tanggal 29 April 2000 dibuka lima cabang syariah perdana yang sekaligus diperingati sebagai hari lahir (*milad*) BNI Syariah. Saat ini, telah terdapat dua cabang syariah prima, dua belas cabang regular dan empat belas KCPS<sup>1</sup>. Tanggal 18 Juli 2002, sejalan dengan peningkatan *load busseness*, organisasi unit usaha syariah ditingkatkan menjadi Divisi Usaha Syariah (USY). November 2003 BNI Syariah mendapatkan penghargaan sebagai “*The Most Profitable Islamic Bank*” dari Bank Indonesia (BI), berkat kinerja BNI Syariah selama semester 1 tahun 2003. Tahun 2004 manajemen BNI menunjukkan komitmennya untuk terus mengembangkan bisnis syariah dengan meningkatkan status bisnis usaha *Syariah Banking* menjadi *strategic business* unit syariah *banking and financial*. Keberhasilan BNI Syariah salah satunya dibuktikan dengan dibukanya BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang diresmikan oleh Walikota Pekanbaru, H.Herman Abdullah, M.M. pada

---

<sup>1</sup> Brosur PT. BNI (Pesero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru.

tanggal 21 Juli 2005. BNI Syariah Cabang Pekanbaru menawarkan produk-produk di antaranya: 1) produk pendanaan seperti tabungan BNI Syariah Plus, deposito syariah, giro syariah, dan tabungan haji, (*Real Time Gross Settlement*) dan ATM, dan 3) produk pembiayaan seperti pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, dan *musyarakah*<sup>2</sup>.

UU No. 10 Tahun 1998 sebagai amandemen dari UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan memberikan landasan hukum yang lebih kuat bagi keberadaan sistem perbankan syariah. Dengan UU tersebut, dimungkinkan bagi bank konvensional dapat membuka cabang syariah (*Dual Banking Sistem*) sebagaimana yang termasuk dalam pasal 1 ayat 3 UU No. 10 Tahun 1998. Sebagai perbandingan, asset perbankan syariah di Malaysia juga meningkat pesat setelah dikeluarkan regulasi mengenai *Islamic Banking Window*, bahkan tahun 2010 asset perbankan syariah di Malaysia mencapai 20% dari total asset perbankan di Malaysia.<sup>3</sup>

Pemisahan pengelolaan perbankan syariah dengan pola *Dual Banking Sistem* dapat diperjelas dengan mekanisme *dual banking system* yang memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk menikmati layanan syariah dengan jaringan yang luas sehingga dapat mempercepat perkembangan industry perbankan syariah di Indonesia.

---

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> Adiwarman Karim, *Materi Seminar Bank Syariah*, Pekanbaru, 25 Oktober 2005.

Penetrasi asset perbankan syariah pada tahun 2004 baru sebesar 1,15%, sementara itu, sekitar 51% masyarakat Indonesia menyatakan setuju dengan bunga. Dengan demikian, secara otomatis disimpulkan potensi pasar perbankan syariah masih sangat besar. Dengan memperhatikan perkembangan perbankan syariah, proyeksi bank Indonesia bahwa penetrasi asset perbankan syariah akan mencapai 9%. Pertumbuhan asset syariah yang sedemikian pesat menunjukkan minat masyarakat yang besar terhadap perbankan syariah.

Tanggung jawab perbankan syariah tiak mungkin dibebankan ke pundak banker syariah yang mayoritas sedang belajar juga. Seluruh *stakeholder* perbankan syariah seharusnya memberikan perhatian lebih dan menyatukan energi yang ada dalam menyusun strategi pengembangan perbankan syariah secara sistematis. Pemerintah sebagai regulator memiliki peran besar dalam mengarahkan perkembangan syariah sehingga dapat menjadi *rahmatan lil 'alamin*.

## **B. Visi dan Misi**

VISI : Menjadi Bank Syariah yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga *Insyah Allah* membawa berkah.

MISI: Secara *istiqomah* melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syariah sehingga menjadi Bank Syariah kebanggaan anak negeri.<sup>4</sup>

**Value/Nilai :**

**Shiddiq** : Memastikan bahwa pengelolaan BNI Syariah dilakukan dengan moralitas yang menjunjung tinggi nilai kejujuran. Dengan nilai ini, pengelolaan dana masyarakat akan dilakukan dengan mengedepankan cara-cara yang meragukan (*subhat*) terlebih lagi yang bersifat terlarang (haram).

**Amanah** : Menjaga dengan ketat prinsip kehati-hatian dan kejujuran dalam mengelola dana yang diperoleh dari pemilik dana (*shahibul maal*) sehingga timbul rasa saling percaya antara pemilik dana dan pihak pengelola investasi (*mudharib*).

**Tabligh** : Secara berkesinambungan melakukan sosialisasi dan mengedukasi masyarakat mengenai prinsip-prinsip, produk dan jasa BNI Syariah. Dalam melakukan sosialisasi, tidak hanya mengedepankan pemenuhan prinsip syariah semata, tetapi juga harus mampu mengedukasi masyarakat mengenai manfaat bagi pengguna jasa BNI Syariah

**Ukhuwah** : Memastikan bahwa tujuan dan sasaran BNI Syariah dapat dicapai melalui kerja sama antarindividu yang erat dan semangat kebersamaan yang lebih utama daripada kepentingan individual sehingga tercapai sinergi yang positif.

---

<sup>4</sup> Brosur PT. BNI (Pesero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru. *Op. cit.*

**Fathanah** : Memastikan bahwa pengelolaan BNI Syariah dilakukan secara profesional dan kompetitif sehingga menghasilkan keuntungan maksimum dalam tingkat rasio yang ditetapkan oleh bank, termasuk pelayanan yang penuh dengan kecermatan dan kesantunan (*ri'ayah*) serta penuh rasa tanggung jawab (*mas'uliyah*).

**Ta'awun** : Menjaga kelangsungan operasional bisnis BNI Syariah selalu berjalan dengan baik melalui semangat tolong-menolong dan saling membantu antarpegawai sehingga secara jangka panjang BNI Syariah menjadi *sustainable organization*.<sup>5</sup>

### **C. Produk-Produk yang Dimiliki PT. BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru**

PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru memiliki 3 jenis produk perbankan yaitu:

1. Pendanaan yang meliputi giro, tabungan syariah, deposito syariah, dan tabungan haji.
2. Jasa perbankan meliputi transfer, kliring, garansi bank atau *kafalah*, inkaso, RTGS (*Real Time Grois Satlemant*) dan ATM.
3. Pembiayaan meliputi: pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *murabahah*, dan pembiayaan *musyarakah*.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> *Ibid.*

<sup>6</sup> *Ibid.*

## **D. Bentuk-Bentuk Produk PT. BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru**

### **1. Sektor Penghimpunan**

Bank tidak memberi imbalan berupa bunga atas dana yang disimpan oleh nasabah di dalam bank. Imbalannya diberikan atas dasar prinsip bagi hasil. Produk-produk penghimpunan dana ini meliputi:

#### **a. Deposito atas dasar prinsip mudharabah**

Kesepakatan awal dibuat bukan atas bunga melainkan atas proporsi bagi hasil atas pengembangan dana deposit nasabah. Contoh bagi hasil atas dana deposito ini sebagai berikut:

Anto menempatkan dananya dalam bentuk deposito di PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru sebesar Rp1juta dan jangka waktunya 1 tahun. Proporsi bagi hasil disepakati sebesar 60% untuk nasabah dan 40% untuk bank. Apabila total dana deposito bank tersebut adalah Rp100juta dan keuntungan bagi hasil pengembangan dana tersebut dalam jangka waktu satu tahun yang bersangkutan diperhitungkan sebesar Rp10juta, maka perhitungan bagi hasil Anto pada saat jatuh tempo:

$$\underline{\text{Rp1juta}} \times \text{Rp10juta} \times 60\% = \text{Rp60.000,00}$$



Rp100juta<sup>7</sup>

b. Tabungan atas dasar prinsip bagi hasil

Kesepakatan awal dibuat bukan atas dasar bunga melainkan atas proporsi bagi hasil atas pengembangan saldo rata-rata dana tabungan deposito nasabah. Contoh bagi hasil atas dana deposito ini adalah sebagai berikut:

Ahmad mempunyai tabungan di PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru dengan saldo rata-rata selama satu tahun sebesar Rp1juta. Proporsi bagi hasil disepakati sebesar 55% untuk Ahmad dan 45% untuk bank. Apabila total saldo rata-rata dana tabungan bank tersebut Rp100juta dan keuntungan hasil pengembangan dana tersebut dalam jangka waktu satu tahun yang bersangkutan diperhitungkan sebesar Rp10juta, maka perhitungan bagi hasil untuk Ahmad pada saat jatuh tempo:

$$\frac{\text{Rp1juta}}{\text{Rp100juta}} \times \text{Rp10juta} \times 55\% = \text{Rp55.000,00}$$

c. Giro atas prinsip syariah

Kesepakatan awal dibuat bukan atas dasar bunga melainkan atas proporsi bagi hasil atau bonus atas pengembangan saldo rata-rata dana

---

<sup>7</sup> *Ibid.*

tabungan deposito nasabah. Contoh bagi hasil atas dana deposito ini sebagai berikut:

Ali mempunyai tabungan di PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru dengan saldo rata-rata selama satu tahun sebesar Rp1juta. Proporsi bagi hasil atau bonus disepakati sebesar 20% untuk Ali. Apabila total saldo rata-rata dana giro bank tersebut Rp100juta dan keuntungan bagi hasil pengembangan dana tersebut dalam jangka waktu satu tahun yang bersangkutan diperhitungkan sebesar Rp10juta, maka perhitungan bagi hasil untuk Ali pada saat jatuh tempo:

$$\frac{\text{Rp1juta}}{\text{Rp100juta}} \times \text{Rp10juta} \times 20\% = \text{Rp20.000,00}$$

## 2. Sektor Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana yang ditawarkan oleh PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru sebagai berikut:

### a. Pembiayaan atas prinsip *murabahah*

Pembiayaan ini ada kemiripan dengan kredit modal kerja yang diberikan oleh bank konvensional. Tahap pembiayaan ini sebagai berikut:

1. Bank mengangkat nasabah sebagai agen.
2. Nasabah melakukan pembelian barang atas nama bank.

---

<sup>8</sup> Y. Sri Susilo, *Bank dan Keuangan Lain*, (Jakarta : Salemba Empat, 2002) Cet. Ke-1, h. 124-126.

3. Bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sama dengan harga beli ditambah tingkat keuntungan tertentu untuk bank.
4. Nasabah membayar dengan cara mengangsur sampai dengan lunas pada waktu yang dijanjikan.

b. Pembiayaan atas prinsip *mudharabah*

Pembiayaan ini bertujuan membina kerja sama antara pihak yang memiliki modal dana tetapi tidak memiliki modal kewirausahaan dalam suatu bidang usaha (bank) dengan pihak yang kekurangan modal dana tetapi memiliki modal kewirausahaan (nasabah). Bank memberikan modal investasi dan modal kerja (bank sebagai *shahibul maal*), sedangkan nasabah menjalankan suatu kegiatan usaha (nasabah sebagai *mudharib*). Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sebelumnya dan kerugian ditanggung oleh pemilik modal. Apabila terjadi kerugian yang disebabkan kelalaian nasabah, ia akan kehilangan imbalan atas kerja kerasnya dan sebagian uang modal (jika ia juga menyertakan sebagian modal).

c. Pembiayaan atas prinsip *musyarakah*

Pembiayaan ini dilakukan oleh dua pemilik modal atau lebih untuk menjalankan suatu proyek. Semua pihak berhak ikut serta dalam manajemen proyek. Proporsi pembagian laba tidak harus sebanding dengan persentase penyertaan modal karena pada prinsipnya penyertaan tidak hanya modal tetapi juga keahlian dan waktu. Apabila terjadi

kerugian, masing-masing pihak bertanggung jawab sesuai proporsi modal masing-masing sesuai dengan ketentuan akad yang mereka sepakati.

d. Pembiayaan atas prinsip *qardun hasan*

Pembiayaan ini ditujukan untuk mendorong calon peminjam yang sedang terdesak memerlukan dana untuk tujuan konsumtif maupun produktif. Dana dapat berasal dari dana zakat, infaq, dan sadaqah yang dititipkan oleh basis di PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru sebelum dialokasikan kepada *mustahiqqin* (yang berhak menerimanya). Pembiayaan ini diberikan dalam bentuk perjanjian pinjam-meminjam barang atau uang. Bank sebagai pemberi pinjaman tidak dapat meminta pembayaran atau pengembalian lebih dari pokok pinjaman. Pihak peminjam diperbolehkan memberikan imbalan atau pembayaran sebagai tanda terima kasih atau sukarela dan jumlahnya tidak boleh ditentukan sebelumnya. Pemberian imbalan ini hukumnya sunnah.<sup>9</sup>

### 3. Fasilitas Pelayanan Jasa

a. ATM (*Automatik Teller Machine*)

ATM merupakan pelayanan online 24 jam yang menyediakan kemudahan pada nasabah dalam melakukan transaksi penarikan tunai, pemindahbukuan antarrekening, pemeriksaan saldo, pembayaran telepon serta kemudahan melakukan perubahan PIN kartu ATM dan kemudahan

---

<sup>9</sup> Arief Mursidi, op.cit.

berbelanja pada toko, swalayan berlogo *Master Card* di mana saja dalam maupun luar negeri.

b. *Phone banking*

*Phone banking* merupakan layanan 24 jam dan memberikan kemudahan bagi para nasabah dalam mengakses PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru melalui telepon untuk memperoleh informasi tentang produk, saldo, dan transaksi terakhir serta kemudahan dalam mengubah PIN.

c. Jasa lain-lain

PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru juga menyediakan jasa-jasa perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti *transfer, collection, standing intruction bank draft, refrensi bank, penyetoran pajak, dan lain-lain.*

## **E. Prinsip Operasional**

Prinsip operasional PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru yaitu:

1. Dengan adanya keadilan, PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru memberikan bagi hasil sesuai dengan hasil kerja masing-masing. Dalam menjalankan usaha pembiayaan semuanya berlandaskan keadilan dalam berbagi laba sesuai dengan kontribusi dan risiko.

2. Tanggung jawab perkembangan perbankan syariah tidak mungkin dibebankan kepada para banker syariah yang mayoritas sedang belajar.
3. Pertumbuhan asset perbankan syariah menunjukkan minat masyarakat yang besar terhadap perbankan syariah.
4. Seluruh *stakeholder* (pihak yang terkait) harus memberikan perhatian lebih dalam menyusun strategi perbankan syariah secara sistematis.
5. Pemerintah memiliki peranan yang dalam pengembangan perbankan syariah menjadi *rahmatan lil' alamin* (rahmat semesta alam).

Dalam pembiayaan *murabahah* margin merupakan atas dasar kesepakatan antara kedua belah pihak. Berbagai alasan menjelaskan popularitas margin *murabahah* dalam investasi syariah: a) Margin *murabahah* merupakan suatu investasi jangka pendek dibandingkan dengan system *profit and loss sharing* cukup memudahkan, b) Margin *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank yang berbasis bunga yang menjadi saingan bank syariah.

## **F. Struktur Organisasi**

Untuk mengetahui dengan jelas bentuk struktur organisasi PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru dapat dilihat pada gambar. Sedangkan uraian untuk masing-masing jabatan dalam perusahaan terdiri dari:

- a. Pimpinan cabang

Tugas pokoknya antara lain:

1. Bertanggung jawab dalam hal pengelolaan cabang dalam mengimplementasikan kebijakan direksi sesuai dengan target (anggaran).
  2. Menetapkan strategi pencapaian anggaran termasuk pengembangan SDM cabang.
  3. Menetapkan kebijakan dalam pimpinan dan pengurusan.
  4. Mengatur ketentuan-ketentuan tentang kepegawaian perseroan termasuk penetapan gaji, pensiun, dan jaminan hari tua dan penghasilan lain-lain bagi pegawai perseroan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
  5. Menguasai, memelihara, dan mengurus kekayaan perseroan.
  6. Mengupayakan pemberian pembiayaan yang berkualitas tinggi.
  7. Memantau hasil audit cabang dan mengambil tindakan koreksi bila diperlukan.
  8. Dapat memberikan suasana kerja yang harmonis, dan kondusif sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas perseroan.<sup>10</sup>
- b. Pemimpin bidang operasional

Tugas pokoknya antara lain:

1. Mengepalai/membawahi bagian layanan bank dan kas serta bagian operasi dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pada bagian tersebut.

---

<sup>10</sup> PT. BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru, *Buku Pedoman Kerja*, (Jakarta : 2000).

2. Berusaha menekan biaya operasi kantor cabang seefisien dan seselektif mungkin.
3. Melakukan *survive* dan koordinasi dengan subordinasi di bawah.
4. Memonitor transaksi harian dan memberikan masukan kepada bagian yang terkait.

c. *Branch Quality Assurance* (BQA)

Tugas pokoknya antara lain:

1. Memonitor semua operasional/kegiatan yang berlangsung pada BNI Syariah Pekanbaru sesuai dengan ketentuan yang ada.<sup>11</sup>

d. Bagian layanan dan kas

a) Unit pelayanan nasabah

Tugas pokoknya antara lain:

1. Membawahi bagian layanan bank dan kas serta bagian operasi dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pada bagian tersebut.
2. Mengelola dan mengusahakan kegiatan pelayanan informasi dan pelayanan nasabah berjalan lancar, efektif, dan efisien sesuai dengan prosedur/pedoman kerja yang telah ditetapkan.<sup>12</sup>

b) Asisten rekening jasa, kas, dan teller

Tugas pokoknya antara lain:

---

<sup>11</sup> Arif Mursidi, *Wawancara*, Pekanbaru, Senin 26 September 2011.

<sup>12</sup> PT. BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru, *op.cit.*



1. Menerima pembukaan rekening tabungan, giro, deposito, dan tabungan haji.
2. Mengusahakan kegiatan pelayanan informasi dan pelayanan nasabah berjalan lancar, efektif, efisien sesuai dengan prosedur/pedoman kerja yang telah ditetapkan.
3. Menerima dan membayar uang tunai, baik berupa cek/bilyet giro dari nasabah dan pihak lain setelah memastikan kebenarannya.
4. Menyimpan dan memelihara dana tunai selama jam koperasi, kas dan sesudahnya.
5. Menyerahkan kepada kepala seksi dana (uang tunai) yang melebihi batas simpanan yang diperbolehkan.
6. Menyimpan informasi mengenai data-data nasabah bagi pihak yang tidak berkepentingan.<sup>13</sup>

e. Bagian operasional

Tugas pokoknya antara lain:

1. Sebagai bagian yang bertugas men-*support* semua kegiatan operasional bank yang diberikan oleh atasan langsung sepanjang masih dalam ruang lingkup fungsi sarana dan logistik.
2. Memeriksa dan memastikan bahwa kebersihan dan keamanan gedung dalam keadaan terjaga dan terpelihara dengan baik.

---

<sup>13</sup> *Ibid.*

3. Memonitor semua inventaris kantor dan memastikan kelayakan pakai atas inventaris tersebut.
  4. Secara rutin memeriksa dan mengajukan usaha untuk pengadaan ATK dan barang cetak.
  5. Melaksanakan *up date* persediaan materai, perangko, cek, BG sehingga diharapkan tidak akan kehabisan stok khusus untuk komoniti tersebut.
  6. Melaksanakan dan mengendalikan saldo kas kecil sehingga diharapkan tetap di bawah limit.
  7. Senantiasa memonitor pembebasan dari kantor pusat dan cabang lain atas biaya-biaya yang timbul dan meresponnya segera.
  8. Memastikan bahwa semua anggota satpam, sopir, dan *clening service* hadir tepat waktu, serta memeriksanya dalam buku kehadiran.
  9. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan langsung sepanjang masih dalam lingkup dan fungsi pelaksanaan kliring.<sup>14</sup>
- f. Unit pemasaran syariah
- Tugas pokoknya antara lain:
1. Meneliti permohonan kredit setelah perjanjian kredit dinyatakan efektif.
  2. Mengawasi penggunaan kredit dan mengikuti perkembangan perusahaan nasabah.
  3. Memonitor dan mengawasi terpenuhinya persyaratan dalam perjanjian kredit dan jaminan bank.

---

<sup>14</sup> *Ibid.*

4. Meneliti dan menilai laporan perkembangan perusahaan nasabah baik fisik maupun finansial.
  5. Membina nasabah guna perkembangan usahanya baik lisan maupun tertulis.
  6. Melakukan usaha penagihan pembiayaan sesuai dengan perjanjian pembiayaan yang dilakukan secara musyawarah maupun melalui badan penyelesaian sengketa (BPS).
  7. Menyusun laporan-laporan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku.
  8. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diserahkan oleh pimpinan cabang.<sup>15</sup>
- g. Bagian pengelola pembiayaan
- Tugas pokoknya antara lain:
1. Sebagai pelaksana tugas-tugas pada unit kerja operasi pembiayaan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah digariskan.
  2. Melakukan pemeriksaan atas persyaratan-persyaratan atau rekomendasi pada komite pembiayaan, serta memproses *droping credit*, bank garansi, dan fasilitas-fasilitas lainnya.
  3. Secara aktif melakukan monitoring atas tanggal jatuh tempo angsuran dan akad.
  4. Menyimpan dan menjaga formulir-formulir yang diperlukan dalam proses pembiayaan sebagaimana telah ditetapkan.

---

<sup>15</sup> *Ibid.*

5. Menyimpan file surat-surat keluar untuk kepentingan dalam operasi pembiayaan.

h. Bagian keuangan dan umum

Tugas pokoknya antara lain:

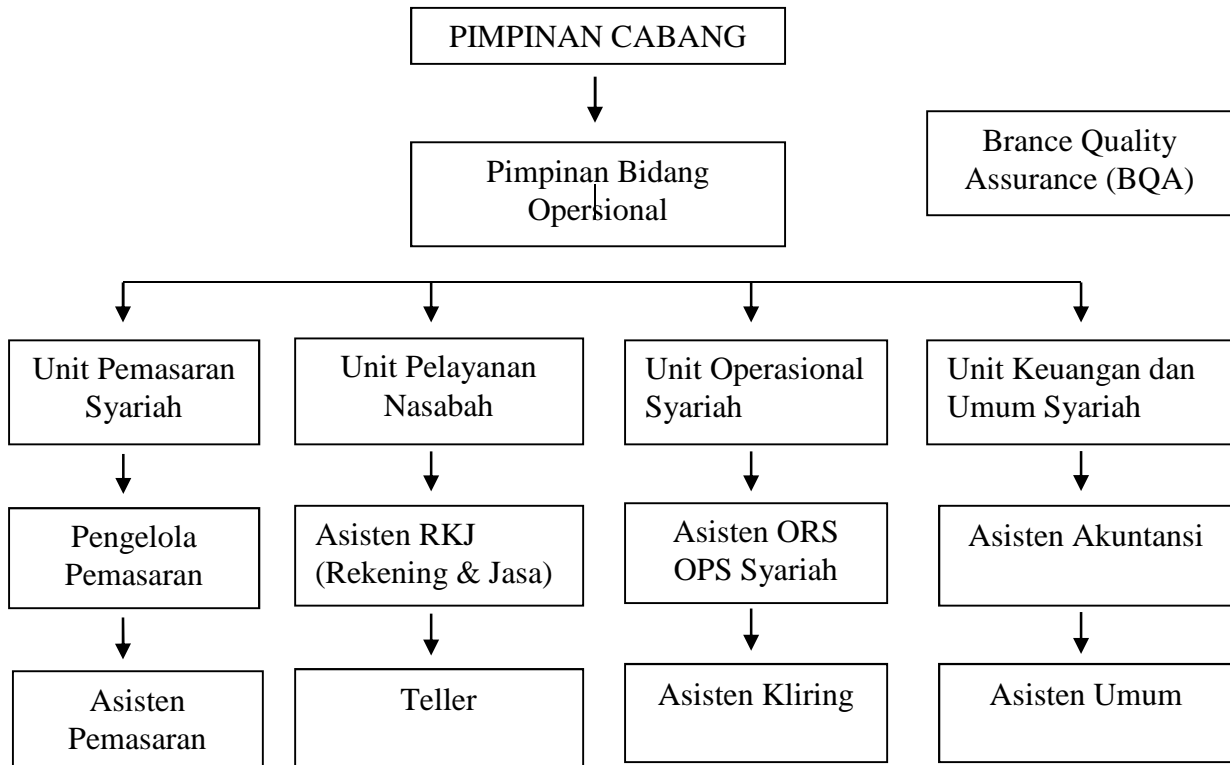
1. Bertanggung jawab atas penyimpanan, penyusunan, keberadaan serta kerapatan dokumen transaksi harian tersebut.
2. Membuat dan melaporkan data-data karyawan sehubungan data *payroll* (BUMT, lembur, dll.), serta perubahan data karyawan, terutama yang berhubungan dengan personil file.
3. Melayani kebutuhan karyawan dalam hal *reimbursement* kesehatan, uang, makanan, dan transaksi lembur.
4. Membuat administrasi kebutuhan karyawan dalam hal mengambil cuti regular maupun tahun dan mengatur jadwal cuti sehingga tidak mengatur aktivitas kantor.
5. Melayani perjalanan dinas karyawan dan hal yang berhubungan dengan biaya perjalanan dinas karyawan.
6. Membuat surat memo dan mengirimkan untuk kepentingan cabang yang berhubungan langsung dengan pimpinan cabang dan manager operasi.
7. Memfile surat, memo, keluar dan masuk.
8. Melaksanakan tugas *rekrutmen* apabila dibutuhkan penambahan karyawan.
9. Mengurus pembayaran dan pelaporan PPH pasal 21 karyawan ke kantor pelayanan pajak.

10. Memelihara dan menjaga kerahasiaan perusahaan dan karyawan.
11. Melakukan *cash count* terhadap uang tunai yang berada di teller maupun di kasanah minimal sebulan sekali.
12. Melakukan *cash count petty cash* dan pemeriksaan rutin material temple sebulan sekali.
13. Bertanggung jawab atas pencetakan cek dan BG yang diminta bagian CS.
14. Membina suasana kerja yang harmonis dan kondusif yang mendukung pencapaian target PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru.
15. Mengadministrasikan *statement* rekening giro nasabah dan memantau pengirimannya serta me-*review* dokumen-dokumen yang kembali ke bank.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> *Job Description*, PT BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.

## STRUKTUR ORGANISASI



*Sumber : PT BNI (Persero) Tbk Kantor Cabang Syariah Pekanbaru*

**BAB III**  
**TEORITIS TENTANG INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS**  
**DALAM PEBIAYAAN MUDHARABAH**

**A. Pengertian Pemasaran**

Pemasaran merupakan suatu kegiatan yang penting dalam perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan untuk memperoleh laba. Berhasil tidaknya perusahaan dalam pencapaian tujuannya tergantung pada keahlian mereka didalam bidang pemasaran, keuangan, SDM maupun bidang lainnya. Didalam pencapaian tujuan tersebut tergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar organisasi dapat berjalan dengan lancar dan dinamis.

Kotler mendefinisikan manajemen pemasaran sebagai berikut:

”Manajemen pemasaran adalah penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan program-program yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran dengan pasar yang dituju dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi. Hal ini sangat tergantung pada penawaran organisasi dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar tersebut serta menentukan harga, mengadakan komunikasi dan distribusi yang efektif untuk memberitahu, mendorong serta melayani pasar”

Sedangkan menurut Stanton menyatakan bahwa:

”Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan- kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan

mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial ''<sup>1</sup>

Dari definisi di atas dapat diketahui bahwa pemasaran merupakan usaha yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan konsumen melalui pertukaran baik barang maupun jasa. Pemasaran tidak hanya sekedar proses pembelian dan penjualan jasa, melainkan meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang bertujuan untuk memperoleh kepuasan pembelian melalui proses pertukaran.

## **B. Pengertian perilaku konsumen**

Untuk memahami konsep pemasaran yang baik, seorang pemasar harus mengetahui dan memahami perilaku konsumen supaya perusahaan dapat merancang strategi pemasaran yang efektif. Perilaku konsumen sendiri itu dapat dianalisa dengan mengelompokkan konsumen ke dalam segmen-segmen tertentu yang memperlihatkan kebutuhan, karakteristik dan tingkah laku yang berbeda.

Tugas pemasar adalah bagaimana agar produksinya dapat diterima oleh pasar, yang artinya strategi pemasaran yang dilakukan atau produk yang ditawarkan dapat mengetahui dan memenuhi serta memuaskan kebutuhan konsumen, untuk itulah pemahaman tentang perilaku konsumen sangat membantu pemasar untuk mengetahui hubungan antara rangsangan pasar dari tanggapan konsumen.

---

<sup>1</sup> Swasta. dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Moderen*, (Jogjakarta : liberty, 2001), Cet. Ke-1, h.5



Schiffman dan Kanuk (1994) mendefinisikan perilaku konsumen sebagai berikut:

”Istilah perilaku konsumen diartikan sebagai perilaku yang diperhatikan dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka”

Sementara Engel (1993) mendefinisikan sebagai berikut:

”Perilaku konsumen sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan , mengkonsumsi dan menghabiskan produk dan jasa termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan itu”.

Perusahaan didalam memasarkan barang dan jasa selalu dihadapkan pada pertanyaan ”mengapa konsumen membeli barang dan jasa tertentu?”. Untuk mengetahui hal tersebut pemasar perlu mengetahui dan menganalisis perilaku konsumen yang lebih mendalam, hal ini banyak membantu bagi para manajer pemasar untuk memahami mengapa dan bagaimana perilaku konsumen tersebut, sehingga perusahaan dapat mengembangkan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasanya secara lebih baik.<sup>2</sup>

### C. Pengertian Mudharabah

*Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, yang artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Adapun pengertian teknisnya *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antar dua pihak di mana pihak

---

<sup>2</sup> *Ibid.*

pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lain sebagai pengelola (*mudharib*).<sup>3</sup>

Dalam penerapan prinsip syariah ini, bank dapat bertindak sebagai pemilik dana maupun pengelola dana. Apabila bank bertindak sebagai pemilik dana, maka dana yang disalurkan disebut pembiayaan. Apabila bank sebagai pengelola dana, maka dana yang diterima:

- a. Dalam *mudharabah muqayyadah*, disajikan dalam laporan perubahan investasi terikat sebagai investasi terikat dari nasabah.
- b. Dalam *mudharabah muthlaqah*, disajikan dalam neraca sebagai investasi terikat.

Pengembalian pembiayaan *mudharabah* dapat dilakukan bersamaan dengan distribusi bagi hasil pada saat diakhirinya *mudharabah*, pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah*, tidak ada jaminan. Namun, apabila pengelola melakukan penyimpangan, pemilik dana dapat meminta jaminan dari pengelola dana atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila pemilik dana terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

### **1. Landasan Syariah**

Secara umum, landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat dan hadist berikut:

---

<sup>3</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan, I* (Jakarta : Edisi Khusus Tazkia Institute, 2000), Cet. Ke-1, h.95

## a. Al-qur'an

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

Artinya :

*“dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT.” (Q.S. Al-Muzammil : 20)<sup>4</sup>*

Yang menjadi wajah –dialah atau argument dari surat al-muzammil :20 adalah adanya kata *yadribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya:

*“Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.” (Q.S. Al-Jumu'ah: 10)<sup>5</sup>*

## b. Al-hadist

<sup>4</sup> Departemen Agama , *Al-Quran dan Terjemahannya*(Semarang ; PT. Kerya Toha Putra,1995)h. 990.

<sup>5</sup> *Ibid. h.933*

Artinya :

“Dari halil. Bin shuahaib r.a. bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, “Tiga hal yang terdapat didalamnya keberkatan : jual beli secara tangguh, muqharadah (mudharabah ), dan mencampur gandsum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah)<sup>6</sup>

c. Ijma’

Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, *mudharib*) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma’.<sup>7</sup>

## 2. Jenis-Jenis *Mudharabah*

Secara umum, *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis, *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqyyadah*.

a. *Mudharabah mutlaqah*

---

<sup>6</sup> Muhammad, nashiruddin Al-Bani, Shahih Sunan Ibnu Majah, Penerbit Buku Rahmatan (Jakarta : Putra Azzam 2007), Cet. Ke-2.

<sup>7</sup> Fatwa Dewan Syari’ah Nasional, Pembiayaan Mudharabah (Qiradh), no: 07/DSN-MUI/IV/2000

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis.

b. *Mudharabah muqayyadah*

*Mudharabah muqayyadah* atau disebut juga dengan istilah *resticred mudharabah/specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah mutlaqah*. Di sini *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, atau tempat usaha, adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecendrungan umum *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.

### 3. Aplikasi Dalam Perbankan

*Mudharabah* biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpun dana, *mudharabah* diterapkan pada:

- a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus seperti tabungan haji, tabungan kurban, dan sebagainya.
- b. Deposito special (*special investment*), di mana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murabahah* saja atau *ijarah* saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, *mudharabah* diterapkan untuk:

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.

- b. Investasi khusus, disebut juga dengan *mudharabah muqayyadah*, di mana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.<sup>8</sup>

#### 4. Manfaat dan Resiko *Mudharabah*

a. Manfaat *mudharabah*<sup>9</sup>

- 1) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- 2) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
- 3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- 4) Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar itulah yang akan dibagikan.
- 5) Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah/musyarakah* dengan prinsip bunga, tetap di mana bank akan menagih penerimaan pembiayaan

---

<sup>8</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Op.cit*, h. 97.

<sup>9</sup> *Ibid*

(nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

b. Resiko yang terdapat dalam *mudharabah* terutama pada penerapannya dalam pembiayaan relative tinggi, di antaranya:

- 1) *side streaming* : nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebutkan dalam kontrak.
- 2) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- 3) Menyembunyikan keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.

#### 5. Factor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil *mudharabah*

Kontrak *mudharabah* adalah suatu kontrak yang dilakukan minimal dua pihak. Tujuan utama kontrak ini adalah memperoleh hasil investasi. Besar kecilnya hasil investasi dipengaruhi oleh banyak factor. Factor pengaruh ada yang berdampak langsung dan ada yang tidak langsung.<sup>10</sup>

##### 1. Factor langsung

Di antara factor-faktor langsung (*direct factors*) yang mempengaruhi perhitungan bagi hasil adalah *investment rate*, jumlah dana yang tersedia, dan nisbah bagi hasil (*profit sharing ratio*).

- a) *Investment rate* merupakan persentase actual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan *investment*

---

<sup>10</sup>Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*, ( Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2002), Cet. 4, h. 271

*rate* sebesar 80 persen, hal ini berarti 20 persen dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuiditas.

- b) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan salah satu metode:

- 1) Rata-rata saldo minimum bulanan.
- 2) Rata-rata total saldo harian.

*Investment rate* dikalikan jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan akan menghasilkan jumlah dana actual yang digunakan.

- c) Nisbah (*profit sharing ratio*)

- 1) Salah satu cirri *mudharabah* adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.
- 2) Nisbah antara satu bank dengan bank lainnya dapat berbeda.
- 3) Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank, misalnya deposito 1 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.
- 4) Nisbah juga dapat berbeda antara satu *account* dengan *account* lainnya sesuai dengan besarnya dan jatuh temponya.

## 2. Factor tidak langsung

Factor tidak langsung yang mempengaruhi bagi hasil adalah:

- a. Penentuan butir-butir pendapatan bagi hasil adalah:



1) Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya. Pendapatan yang “dibagi-bagikan” merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.

2) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akuntansi)

Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

#### **F. Metode bagi hasil *mudharabah***

Dalam pelaksanaannya *mudharabah* dibedakan menjadi dua jenis, yaitu *mudharabah mutlaqah* (investasi terikat) dan *mudharabah muqayyad* (investasi tidak terikat). *Mudharabah mutlaqah* adalah akad *mudharabah* di mana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelolaan investasi, sedangkan *mudharabah muqayyadah* adalah akad *mudharabah* di mana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana mengenai tempat, cara, dan obyek investasi.

Dalam operasional *mudharabah*, bank syariah dapat bertindak sebagai pemilik dana maupun pengelola dana. Apabila bank bertindak sebagai pemilik dana maka dana yang disalurkan disebut pembiayaan *mudharabah*. Apabila bank sebagai pengelola dana maka:

a) Dalam akad *mudharabah muqayyadah*, dana yang diterima disajikan dalam laporan perubahan investasi terikat sebagai investasi terikat dari nasabah.

- b) Dalam akad *mudharabah mutlaqah*, dana yang diterima disajikan dalam neraca sebagai investasi tidak terikat. Mengenai pengembalian pembiayaan *mudharabah* dapat dilakukan bersamaan dengan distribusi bagi hasil atau pada saat diakhirinya *mudharabah*.

Dalam prakteknya, mekanisme perhitungan bagi hasil dapat didasarkan pada dua cara: *profit sharing* (bagi laba) dan *revenue sharing* (bagi pendapatan), yakni sebagai berikut :<sup>11</sup>

1. Bagi laba (*profit sharing*)

Bagi laba dihitung dari pendapatan setelah dikurangi beban yang berkaitan langsung dengan pengelolaan dana *mudharabah*.

2. Bagi pendapatan (*revenue sharing*)

Bagi pendapatan dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana *mudharabah*.

### **Bank Sebagai *Shahibul Maal* (Pemilik Dana)**

**a) Pengakuan dan pengukuran pembiayaan *mudharabah***

Pengakuan (*recognition*) berarti proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsure serta criteria pengakuan yang sesuai dengan standar akuntansi dalam laporan neraca dan laba rugi.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Opcit*, h. 139

<sup>12</sup> Sofyan Safri Harahap, *teori Akutansi*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2001). Cet. Ke-4,h. 91.

PSAK No. 59 (2002) mengatur pengakuan pembiayaan *mudharabah* pada saat akad adalah sebagai berikut:<sup>13</sup>

- a. Pembiayaan *mudharabah* diakui pada saat penyerahan aktiva nonkas kepada pengelola dana.
- b. Pembiayaan yang diberikan secara bertahap diakui pada setiap pembiayaan dan penyerahan.

Pengukuran adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengakui dan memasukkan setiap unsure laporan keuangan dalam neraca atau laporan laba rugi.

Pengukuran pembiayaan *mudharabah* adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan *mudharabah* dalam bentuk kas diukur sejumlah uang yang diberikan pada saat pembayaran. Jurnal yang dibuat adalah sebagai berikut:
2. Pembiayaan *mudharabah* dalam bentuk aktiva nonkas
  - a) Diukur sebesar nilai wajar aktiva nonkas pada saat penyerahan
  - b) Selisih antar nilai wajar dan nilai buku aktiva nonkas diakui sebagai keuntungan dan kerugian bank
3. Beban yang terjadi sehubungan dengan *mudharabah* tidak dapat diakui sebagai bagian pembiayaan *mudharabah* kecuali telah disepakati bersama.

---

<sup>13</sup> Slamet Wiyono, *Akutansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPSI*, (Jakarta : Grafindo, 2005), Cet. Ke-1, h. 123

**b) Pembiayaan *mudharabah* hilang**

Apabila sebagian pembiayaan *mudharabah* hilang sebelum dimulainya usaha, karena adanya kerusakan atau sebab lainnya tanpa adanya kelalaian atau kesalahan pihak *mudharib*, kerugian tersebut mengurangi pembiayaan *mudharabah* dan diakui sebagai kerugian bank.

Kerugian pembiayaan *mudharabah* akan dilaporkan dalam laporan laba rugi sebagai pos lain-lain/beban/kerugian, sehingga pembiayaan *mudharabah* akan berkurang sejumlah kerugian tersebut.

Apabila sebagian pembiayaan *mudharabah* hilang setelah dimulainya usaha tanpa adanya kelalaian atau kesalahan pengelola dana maka kerugian tersebut diperhitungkan pada saat bagi hasil.

**c) Akad *mudharabah* berakhir**

Tentang berakhirnya akad *mudharabah*, PSAK no. 59 (2002) mengaturnya, yaitu apabila akad *mudharabah* berakhir sebelum jatuh tempo dan pembiayaan *mudharabah* tidak langsung dibayar oleh pengelola dana maka pembiayaan *mudharabah* diakui sebagai piutang jatuh tempo kepada *mudharib*. Maka jurnalnya sebagai berikut:

Dengan adanya ayat jurnal di atas maka pembiayaan *mudharabah* menjadi bersaldo nol dan jumlah pembiayaan *mudharabah* akan pindah ke rekening piutang jatuh tempo. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* untuk nasabah yang mengakhiri akadnya akan menjadi nol atau tidak lagi.

Apabila akad *mudharabah* berakhir sebelum jatuh tempo dan pembiayaan *mudharabah* langsung dibayar oleh pengelola dana maka bank syariah akan mencatat:

Dengan demikian pengelola dana tidak memiliki utang kepada bank syariah lagi.

**d) Pengakuan Keuntungan atau Kerugian *Mudharabah***

PSAK No. 59 (2002) telah mengatur pengakuan keuntungan atau kerugian *mudharabah* dan metode distribusi bagi hasil. Distribusi bagi hasil *mudharabah* dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode, yaitu *profit sharing* dan *revenue sharing*.

a. Bagi laba (*profit sharing*)

Bagi laba dihitung dari pendapatan setelah dikurangi beban yang berkaitan langsung dengan pengelolaan dana *mudharabah*.

b. bagi pendapatan (*revenue sharing*)

bagi pendapatan dihitung dari total pendapatan pengelolaan dana *mudharabah*.<sup>14</sup>

Apabila pembiayaan melewati satu periode pelaporan maka keuntungan pembiayaan *mudharabah* diakui pada saat terjadinya hak bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan kerugian yang terjadi diakui pada periode terjadinya kerugian, dan mengurangi pembiayaan *mudharabah*.

**Metode bagi hasil**

---

<sup>14</sup> *Ibid.*

- a. bila *profit sharing*, dengan nisbah bank syariah dibagi pengelola = 40:60

maka bagi hasil untuk:

bank syariah : 40% x Rp100.000,00

pengelola : 60% x Rp100.000,00

- b. bila metode *revenue sharing*, nisbah bank syariah dibagi pengelola =

4:96% maka bagi hasilnya:

bank syariah : 4% x Rp1.000.000,00

pengelola : 96% x Rp1.000.000,00

bank sebagai *mudharib*

sebagai *mudharib* maka bank syariah menerima dana dari *shahibul maal* (nasabah) untuk dikelola dalam bentuk investasi terikat atau investasi tidak terikat.

Dalam hal ini bank syariah sebagai *mudharib*, PSAK no. 59 (2002) mengaturnya sebagai berikut, yakni dana investasi tidak terikat diakui sebagai investasi tidak terikat pada saat terjadinya sebesar jumlah yang diterima. Pada akhir periode akuntansi, investasi tidak terikat diukur sebesar nilai tercatat.

Misalnya, bank syariah menerima dana *mudharabah* sebagai berikut:

10 Juni 2003, nasabah Tuan Ali menyetor dana sebagai dana investasi tidak terikat sebesar Rp100.000.000,00. 10 Agustus, nasabah mengambil Rp20.000.000,00 dana yang dititipkan di bank syariah.

Atas transaksi ini, maka bank syariah akan mencatat sebagai berikut:

Setelah tanggal 10 Agustus 2003 saldo investasi tidak terikat adalah Rp80.000.000,00. Apabila sampai dengan 31 Desember 2003 tidak ada penambahan atau pengurangan investasi tidak terikat maka di neraca investasi tidak terikat akan dicatat sebesar nilai tercatat tersebut sebesar Rp80.000.000,00.

Bagi hasil investasi tidak terikat dialokasikan kepada bank dan pemilik dana sesuai dengan yang disepakati. Misal, bank syariah mendapatkan pendapatan operasional tahun 2004 sebesar Rp100.000.000,00.

Dana yang dihimpun:

- investasi tidak terikat Rp200.000.000,00
- investasi tidak terikat milik Tuan Ali Rp80.000.000,00
- dana lainnya Rp800.000.000,00
- *Nisbah* bagi hasil = 60:40 (nasabah:bank syariah)

Bagi hasil untuk Tuan Ali dapat dihitung sebagai berikut:

$$= \frac{80.000.000}{200.000.000} \times Rp100.000.000,00 \times 60\% = Rp60\%$$

$$1.000.000.000$$

$$= \frac{48.000.000}{100.000.000} \times Rp60.000.000,00 \times 60\% = Rp4.800.000,00$$

$$1.00$$

Bagi hasil untuk Tuan Ali di dalam %

$$= \frac{48.000.000}{800.000.000} \times Rp100\% = 6,00\%$$

$$80.000.000$$

Atas bagi hasil ini bank syariah akan mencatat bagi hasil yang akan dibagikan sebagai berikut:

Pada saat bank syariah membayar bagi hasil tersebut, bank syariah akan mencatat:

Beban bagi hasil *mudharabah* akan dilaporkan dalam laporan laba rugi, sedangkan kewajiban bagi hasil *mudharabah* akan dilaporkan di neraca.

**e) Penyajian Pada Laporan Keuangan**

Dalam sebuah perusahaan berbasis syariah penyusunan penerapan akuntansi dan laporan keuangan perusahaan diterapkan berdasarkan (*accounting and auditing organization for Islamic financial*) (organisasi akuntansi keuangan untuk bank dan lembaga keuangan islam) yang didaftarkan sebagai organisasi nirlaba di Bahrain pada tahun 1411 H (1991). Sejak didirikan, organisasi ini terus mengembangkan standar keuangan melalui pertemuan Komite Pelaksana untuk Perencanaan dan Tindak Lanjut.<sup>15</sup>

Akuntansi syariah memiliki prinsip-prinsip akuntansi yang berbeda dengan prinsip-prinsip akuntansi konvensional. Prinsip akuntansi syariah menyatakan bahwa sesuai dengan al-Qur'an dan hadits bahwa setiap usaha yang telah memperoleh keuntungan, maka wajib usaha tersebut menyisihkan 2,5% keuntungannya untuk dibayarkan sebagai zakat yang bertujuan untuk

---

<sup>15</sup> Muhammad, *Op.cit*, h.288



meningkatkan kesejahteraan umat sebagai suatu tujuan utama akuntansi dalam Islam.<sup>16</sup>

#### **D. Pengertian Incentive Compatible Constraint**

Pembiayaan *mudharabah* merupakan kegiatan pembiayaan yang syarat dengan risiko dan ciri khas pembiayaan ini menuntut sikap saling percaya yang tinggi antara *shahibul maal* (bank syari'ah) dan *mudharib* karena bank akan selalu menghadapi permasalahan *assymetric information* dan *moral hazard*.

*Shahibul maal* (bank syari'ah) tidak dapat menyalurkan pembiayaan begitu saja kepada *mudharib* atas dasar kepercayaan, karena selalu ada risiko dari pembiayaan yang disalurkan tidak dipergunakan sebagaimana mestinya oleh *mudharib* untuk memaksimalkan keuntungan kedua belah pihak. Ketika dana dikelola oleh *mudharib* maka akses informasi bank terhadap *mudharib* terbatas. Dengan demikian terjadi *assymetric infomation* di mana *mudharib* dapat mengakses informasi-informasi yang tidak diketahui oleh bank.

Selain *assymetric information* (Informasi-informasi yang disembunyikan) menurut Karim pada saat yang sama juga akan timbul perilaku yang hanya mementingkan keuntungan pribadi (*moral hazard*) dari *mudharib*, yaitu

---

<sup>16</sup> Husein Syahatah, *Prinsip Akutansi Syariah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2001), Cet. Ke-2 h. 196.

*mudharib* melakukan hal-hal yang hanya menguntungkan *mudharib* dan merugikan perbankan syari'ah (*shahibul maa*).<sup>17</sup>

Maka dari itu untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko-risiko di atas bank syari'ah menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib*. Batasan-batasan ini dikenal sebagai *incentive compatible constraints*, *mudharib* secara sistematis "dipaksa" untuk berperilaku memaksimalkan keuntungan bagi kedua belah pihak, baik bagi *mudharib* sendiri maupun bagi *shahibul maal*.<sup>18</sup>

Secara bahasa pengertian *incentive compatible constraints* yaitu insentif yang diberikan sesuai dengan kendala dalam pembiayaan *Mudharabah*. Sedangkan pengertian *incentive compatible constraints* secara istilah yaitu, menurut Presley dan Session *incentive compatible constraints* adalah cara-cara untuk mengendalikan *assymetric informations* dalam kontrak *mudharabah*.<sup>19</sup>

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *Incentive compatible constraints* adalah suatu cara yang disyaratkan kepada *mudharib* untuk mengurangi risiko-risiko pembiayaan *mudharabah*.

Menurut Karim pada dasarnya ada empat panduan umum bagi *incentive compatible constraints*, yakni :

---

<sup>17</sup> Karim, Adiwarmarman, *Islamic Banking*, (Jakarta : rajawali Pers, 2005), Edisi Ketiga, h. 206-207

<sup>18</sup> Sumianto Ahmad, *Op.cit*, h. 31

<sup>19</sup> Muhammad, *Kontruksi mudharabah dalam Bisnis*, (Yogyakarta : BPFE UGM, 2004).h. 114.

1. Menetapkan kovenan (syarat) agar porsi modal dari pihak *mudharibnya* lebih besar dan/atau mengenakan jaminan (*higher stake in net worth and/or collateral*).
2. Menetapkan kovenan (syarat) *mudharib* melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah (*lower operating risk*).
3. Menetapkan kovenan (syarat) agar *mudharib* melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan (*lower fraction of unobservable cash flow*).
  1. Menetapkan kovenan (syarat) agar *mudharib* melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah (*lower fraction of non-controllable costs*).
  2. Jaminan<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> *Ibid.*

**BAB IV**

**INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS DALAM PEMBIAYAAN**

***MUDHARABAH* PADA PT. BNI SYARI'AH**

**CABANG PEKANBARU**

**A. Penerapan Incentive Compatible Constraints dalam pembiayaan**

***Mudharabah* pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru**

*Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara *shahibul maal* (pemilik dana) dengan *Mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan dimuka. Besar kecilnya pendapatan *mudharabah* perusahaan dipengaruhi oleh metode bagi hasil *mudharabah* itu sendiri. Dan ini merupakan kebijakan yang harus dipilih perusahaan dengan mempertimbangkan kepentingan perusahaan dan nasabah. Oleh karna itu perusahaan akan selalu memfokuskan seluruh aktivitasnya mengamankan pendapatannya tersebut, baik dari kesalahan pencatatan maupun dari yang dapat mengurangi nilai pendapatan itu sendiri.

PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru mengakui Pemberian atau penerapan pembiayaan *mudharabah* tidak seperti pemberian pembiayaan-pembiayaan lainnya, karna pemberian pembiayaan *mudharabah* pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru tidak diberikan secara personal atau perorangan melainkan hanya memberikannya kepada lembaga-lembaga atau koperasi yang sudah berbadan hukum, dan yang telah memperoleh izin usaha yang shah sesuai dengan ketentuan perundangan yang

berlaku, seperti koperasi syaria'ah BMT. dan wajib memiliki kriteria-kriteria yang sudah ditetapkan oleh PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru yaitu :

- a. Lembaga atau koperasi tersebut sudah beroperasi dan berbadan minimal 3 tahun.
- b. Lembaga atau koperasi tersebut memiliki modal minimal Rp. 100.000.000,-
- c. Lembaga atau koperasi tersebut memiliki asset Rp. 300.000.000,-
- d. Lembaga atau koperasi tersebut memiliki dokumen perjanjian atau legalitas.
- e. Memiliki Laporan keuangan standar
- f. Memenuhi kelayakan pembiayaan dari PT.BNI Syari'ah cabang Pekanbaru melalui survey.
- g. Mendapatkan rekomendasi dari departement yang membawahi koperasi.
- h. Leverage nya maksimal 5x modal.

Merupakan batas maksimal modal pembiayaan yang dapat diterima oleh koperasi dari seluruh pembiayaan bank umum atau lembaga keuangan lainnya.

- i. Pengurus dan lembaga tidak tergolong dalam daftar blacklist.<sup>1</sup>

Hal itu dikarnakan Pembiayaan *mudharabah* merupakan kegiatan pembiayaan yang sarat dengan risiko dan ciri khas pembiayaan ini menuntut sikap saling percaya yang tinggi antara *shahibul maal* (bank syari'ah) dan *mudharib* karena bank akan selalu menghadapi permasalahan *assymetric information* dan *moral hazard*. *Shahibul maal* (bank syari'ah) tidak dapat menyalurkan pembiayaan begitu saja kepada *mudharib* atas dasar kepercayaan, karena selalu ada risiko dari

---

<sup>1</sup> Dokumen PT. BNI Syari'ah Pekanbaru

pembiayaan yang disalurkan tidak dipergunakan sebagaimana mestinya oleh *mudharib* untuk memaksimalkan keuntungan kedua belah pihak.

Penyimpangan-penyimpangan dalam kontrak *mudharabah* dapat diminimalisasikan, dalam rangka untuk meng-optimalkan hasil. Dalam kaitan ini Presley & Session (1994) menunjukkan cara-cara untuk mengendalikan asimetrik informasi dalam kontrak *mudharabah*, yang dikenal dengan istilah “*incentive-compatible constraint*.”<sup>2</sup>

Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko asimetrik informasi (*moral hazard*), maka PT. BNI Syari’ah Cabang Pekanbaru menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib*, yaitu:

1. Menerapkan batasan porsi modal dari pihak *mudharib*-nya lebih kecil. Dalam Jaminan boleh diminta oleh *shahibul maal* (*principal*) jika proyek yang dikembangkan menunjukkan tanda-tanda tidak baik. Syarat yang diterapkan untuk batasan ini meliputi:

a. Penetapan nilai maksimal rasio hutang terhadap modal

Bila porsi modal *mudharib* dalam suatu usaha relatif tinggi, maka insentifnya untuk berlaku tidak jujur akan berkurang dengan signifikan, karena ia juga akan menanggung kerugian atas tindakannya itu. oleh karna itu bagi hasil antara nasabah dengan *shaibul mall* (bank sayriah) adalah 20:80 (20% untuk nasabah, 80% untukk *shahibul mall*).

---

<sup>2</sup>Muhammad, *Op Cit.* h. 115.

b. Penetapan agunan berupa *fixed assets*

Surat pernyataan bahwa pengurus koperasi bertanggung jawab sepenuhnya terhadap pembiayaan yang telah diberikannya oleh PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru.

c. Penggunaan pihak penjamin

Seringkali bank sebagai pemilik dana tidak mengenal dekat karakter calon *mudharib*. Menghadapi situasi ini, bank dapat saja meminta agar calon *mudharib* menyerahkan pihak penjamin yang mengenal lebih dekat karakter calon *mudharib*, dan bersedia menjadi penjamin atau *character risk* calon *mudharib*. Yaitu lembaga koperasi dan pengurusnya.

2. PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru tidak menerapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah. Akan tetapi PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru hanya membiayai usaha atau bisnis yang sesuai dengan syari'ah Islam, dan tidak membiayai usaha yang tidak sesuai dengan syari'ah Islam, seperti :

- |                 |                |
|-----------------|----------------|
| - Bioskop       | - Kasino       |
| - Swimming Pool | - Bowling      |
| - Nigh club     | - Turkish Bat  |
| - Bar           | - House Rasing |

Syarat yang diterapkan untuk batasan ini adalah berbentuk:

a. Penetapan rasio maksimal *fixed asset terhadap total assets*.

Hal ini dimaksudkan agar dana *mudharabah* tidak digunakan untuk investasi pada *fixed asset* secara berlebihan. Misalnya, ditentukan rasio maksimal sebesar 20%. Investasi berlebihan pada *fixed asset* akan berarti:

- 1) Besarnya biaya depresiasi, yang akan mendorong besarnya COGS (*cost of goods sale*/harga pokok penjualan). Hal ini akan menyebabkan produk yang dihasilkan kurang kompetitif.
- 2) Berkurangnya ketersediaan dana modal kerja, padahal tanpa modal kerja yang cukup segala investasi *fixed asset* yang telah dilakukan tidak dapat produktif.

3. Menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan. Syarat untuk pembatasan ini diterapkan dalam bentuk:

a. Monitoring secara acak

Monitoring secara acak dimaksudkan untuk meng-ambil sampel ada tidaknya penyimpangan arus kas. Cara ini dapat diterapkan pada:

- 1) Bisnis yang skala usahanya tidak cukup besar untuk dilakukan monitoring secara periodik
- 2) Bisnis musiman atau berjangka pendek

b. Monitoring secara periodik



Monitoring secara periodik dilakukan untuk men-dorong *mudharib* menyiapkan laporan periodik atas bisnis yang dibiayai oleh dana *mudharabah*. Cara ini biasanya diterapkan pada:

- 1) Bisnis yang skala usahanya cukup besar untuk dilakukan monitoring secara periodik
- 2) Bisnis yang kontinyu atau berjangka panjang

c. Laporan keuangan teraudit

Cara monitoring yang lebih kompleks adalah dengan melibatkan pihak ketiga sebagai auditor. Bila pada metode monitoring secara berkala *mudharib* dituntut untuk memberikan laporan periodik, maka pada metode ini, laporan tersebut akan diperiksa kebenarannya oleh pihak ketiga (*auditor*). Sehingga si pemilik dana benar-benar yakin bahwa laporan yang disampaikan tersebut benar adanya.

4. Menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah. menunjukkan masalah yang berhubungan dengan biaya-biaya yang tidak terkontrol. Syarat untuk batasan ini diterapkan dengan cara:

a. Revenue sharing

Bisnis yang biaya tidak terduganya besar, tentu akan menjadi sumber perselisihan antara pemilik dana dengan *mudharib* tentang siapa yang harus

menang-gung biaya-biaya tersebut. Dalam proposal yang diajukan oleh *mudharib*, biaya tersebut terlihat kecil sehingga pemilik dana mengharapkan keuntungan yang besar dari bisnis *mudharib* tersebut, yang juga berarti bagi hasil yang besar bagi pemilik dana. Namun, timbulnya biaya tidak terduga yang sebelumnya tidak dikomunikasikan oleh *mudharib* kepada pemilik dana, tentunya akan mengakibatkan *margin* keuntungan yang kecil sehingga bagi hasilnya pun kecil.

Munculnya *non-controllable cost* ini disebabkan oleh:

- 1) *Mudharib* mengetahui bahwa sifat bisnisnya mengandung *non-controllable cost* yang tinggi, namun hal tersebut tidak disampaikan secara transparan kepada pemilik dana.
- 2) *Mudharib* mengetahui bahwa sifat bisnisnya mengandung *non-controllable cost* yang tinggi, dan *mudharib* secara transparan menyampaikan hal ini kepada pemilik dana.

Dalam hal *mudharib* telah menyampaikan secara transparan, maka tanggungjawab sepenuhnya ber-ada pada pemilik dana, karena berarti pemilik dana sudah mengetahui risiko bisnis yang dihadapinya;

Dalam hal *mudharib* tidak menyampaikan secara transparan, maka untuk menghindari perselisihan mengenai siapa yang harus menanggung biaya tidak terduga ini, pemilik dana dapat menetapkan syarat, bahwa:

- 1) Biaya-biaya yang tidak terduga tersebut sepe-nuhnya menjadi tanggung jawab *mudharib*.
- 2) Seluruh biaya ditanggung oleh *mudharib*, atau dengan kata lain, yang dibagi hasilnya adalah *revenue*.

b. Penetapan minimal profit margin.

Ada kalanya *mudharib* lebih mementingkan volume penjualan yang besar dengan mengorbankan tingkat profit marginnya. Bila ia melakukan bisnis tersebut dengan modalnya sendiri, tentu hal itu sah-sah saja. Namun bila ia melakukan bisnis tersebut dengan modal orang lain, dalam bentuk *mudharabah*, tentu ini dapat mendzalimi pemilik dana.

Untuk menghindari proses pendzaliman kepada pemilik dana, maka pemilik dana dapat menerapkan syarat minimal tingkat profit margin dari setiap barang/jasa yang dijual oleh *mudharib* yang dibiayai oleh modal pemilik dana.

Batasan atau syarat tersebut di atas merupakan bagian dari proses monitoring dan supervisi PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru atas pembiayaan *mudharabah* yang disalurkan.<sup>3</sup>

Kontrak bagi hasil – yang dalam Islam disebut *mudharabah/musyarakah* – merupakan hubungan kontrak antara dua pihak, yang diatur oleh syari'ah, dengan meng-kombinasikan sumber daya manusia dan sumber daya modal untuk menghasilkan profit dari proyek yang dijalan-kan dengan cara bagi hasil sesuai

<sup>3</sup> Amarilia,shinta (Pegawai PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru).

dengan kesepakatan. Dalam kontrak bagi hasil ini ada dua pihak yang saling berhubungan. Pihak pertama *financier*, yaitu orang yang menyediakan dana yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha dengan maksud untuk menghasilkan laba (*profit*). Pihak kedua adalah usahawan (*mudharib*) yang memiliki keahlian dan sepenuhnya menjalankan peran usaha. Selanjutnya, usahawan inilah yang melakukan pengawasan manajemen usahanya. Pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut dibagi diantara kedua belah pihak sesuai dengan nisbah yang disepakati kedua belah pihak. Sebaliknya, jika usaha mengalami kerugian yang ditimbulkan karena proses normal, maka kerugian ditanggung oleh pemilik modal (*shahibul maal*).

#### **B. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Incentive Compatible Constraints dalam pembiayaan *Mudharabah* pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru**

Islam adalah agama yang tidak sempit terhadap perubahan zaman, artinya segala perubahan dan perkembangan yang terjadi itu dapat diakomodir dengan catatan semua itu tidak bertentangan syariat Islam. Terlebih lagi pada saat sekarang ini, dunia usaha semakin maju perkembangannya, sehingga hal mengakibatkan tuntutan bagi umat Islam untuk menetapkan kejelasan status hukumnya, sebab terkadang permasalahan yang terjadi tidak jelas terperinci.

Islam juga menganjurkan supaya kita senantiasa untuk berusaha dan bekerja untuk mendapatkan reski dari Allah SWT. Karena reski itu tidak akan mungkin turun dengan sendirinya tanpa ada usaha kita untuk mendapatkannya.

Perkembangan dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi, Islam mempunyai system perekonomian yang berbasiskan nilai-nilai dan prinsip-prinsip syariah yang bersumber dari Al-Quran dan Hadist, serta dilengkapi dengan Al-Ijma dan Al-Qiyas.<sup>4</sup> System ekonomi Islam saat ini lebih dikenal dengan istilah sistem ekonomi syariah. Fasilitas ekonomi syaria'ah ini mempunyai beberapa tujuan diantaranya :

- a. Kesejahteraan ekonomi dalam kerangka norma moral Islam.
- b. Membentuk masyarakat dengan tatanan social yang solid, berdasarkan keadilan dan persaudaraan universal.
- c. Mencapai distribusi pendapatan dan ,kekayaan yang adil dan merata.
- d. Menciptakan kebebasan individu dalam konteks kesejahteraan social.
- e. Ekonomi syaria'ah merupakan bagian dari system perekonomian syaria'ah.
- f. Memiliki karakteristik dan nilai-nilai yang berkonsep pada “ *amar ma'ruf nahi mungkar* “ yang berarti mengerjakan yang benar meninggalkan yang dilarang.

Bank syaria'ah merupakan bagian dari system ekonomi Islam yang dalam menjalankan bisnis dan usahanya juga terlepas dari sarin gan syria'ah. Oleh karna itu bank syaria'ah tidak akan mungkin membiayai usaha-usaha yang didalamnya terkandung hal-hal yang diharamkan seperti usaha yang menimbulkan kemudharatan bagi masyarakat luas.

---

<sup>4</sup> Merza Gamal, *Op,Cit*, h. 3.

Sebagai lembaga keuangan masyarakat biasa yang juga bertujuan untuk mengembangkan usaha perbankan. Dalam agama Islam membantu dan saling tolong-menolong sangatlah dianjurkan dan bisa menjadi wajib apabila ada disekitar kita yang sangat memerlukan bantuan dari kita dalam hal kebaikan.

Demikian halnya dalam tolong-menolong dalam melakukan pengolahan sumberb dana mudharabah yang dilakukan oleh pihak perbankan.

Firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah Ayat 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya : “ Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. “<sup>5</sup>

Dilihat tujuan *Incentive Copatible Constrains* pada produk pembiayaan *mudharabah* tersebut untuk membantu masyarakat dalam melakukan pengolahan sumber dana teresebut berdasarkan ayat diatas maka sangatlah tepat dan searah dengan tujuan ekonomi Islam untuk membantu kesejahteraan masyarakat dibidang ekonomi, karena pada dasarnya *mudharabah* bertujuan untuk membantu masyarakat. Dari hasil penelitian yang penulis lakukan melalui wawancara yang dilakukan dengan para karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, bahwasanya pengelolaan dana Bank yang produknya *mudharabah* tidak bertentangan dengan syari’ah Islam dan hal itu membantu masyarakat bertransaksi melalui perbankan dan pihak bank yang

---

<sup>5</sup> Depag, *Al-Quran dan terjemahnya*, (Mahkota ; Surabaya 1989)h. 156

memberikan sumber dana tersebut mengawasi secara langsung *mudharib* (Nasabah) dalam melakukan atau dalam mengelola dana yang diberikan perbankan tersebut.

Islam mengajarkan kepada kita bahwasanya umat Islam itu sendiri harus kuat dalam perekonomiannya supaya mereka khusu' dalam menjlankan ibadahnya kepada Allah SWT. Karena Nabi kita sendiri perna mengatakan bahwa kemiskinan akan membawa umat kepada kekufuran, dan juga Nabi Muhammad SAW menganjurkan umatnya untuk kuat dalam perekonomiannya dengan maksud supaya lebih banyak membantun dan khusu' dalam beribadah kepada sang penciptanya yaitu Allah SWT.

Kemudian mengenai tinjauan Islam tentang produk atau pembiayaan *mudharabah* dipandang dari system syari'a yaitu pengolahan dana yang diberikan *shohibul mal* yaitu PT. BNI Syari'ah kepada *mudharib* atau nasabah yang mengelolanya dimana *mudharib* melakukan suatu usaha yang sesuai dengan syari'ah Islam dan tidak melenceng dari syari'ah Islam, hal itu dibolehkan oleh syari'ah Islam, karna itu semua saling membantu anatra satu dengan yang lainnya.

Keberadaan bank syari'ah dalam mengelola sumberdana sangat membantu nasabahnya diantaranya :

1. Dengan adanya produk pembiayaan *mudharabah* pada PT. BNI Syari'ah maka nasabah atau *mudharib* akan terbantu mendapatkan pembiayaan dalam melakukan suatu usaha yang sesuai dengan syariah Islam dan dana dari shohibaul mall tersebut akan terjaga dengan pengawasan yang dilakukan oleh pihak perbankan.

2. Dapat membangun pondasi ekonomi masyarakat yang kuat, karena mengembangkan dana dari nasabah ke nasabah, maka akan terciptanya tingkat kesejahteraan pada masyarakat itu sendiri.

Dengan pengolahan sumber dana bank itu juga akan mendorong tercapainya kesejahteraan ekonomi dan norma-norma islam. Islam menyerukan umatnya untuk dapat menikmati anugrah Allah SWT dan menyamakan usaha untuk mencapai kesejahteraan material dengan amal shalih seperti penjelasan dibawah ini :

1. Dengan nilai Islam akan tercipta kesejahteraan masyarakat yang kuncinya penjagaan iman, hidup, akal dan harta bendanya.
2. Persudaraan dan keadilan universal. Islam bertujuan untuk membentuk tertib sosial dimana semua diikat dengan tali persaudaraan dan kasih sayang serta terciptanya kesejahteraan dan keadilan yang universal pada setiap tatanan kehidupan manusia.
3. Kemerdekaan individu dalam konteks kesejahteraan sosial, untuk menempatkan hak individu sesuai dengan porsinya, Islam berpendapat bahwa kepentingan umum harus didahulukan dari kepentingan pribadi. Maksudnya adalah kebebasan individu dalam batasan etika islam hanya dianggap sah selama tidak bertentangan dengan kepentingan umum atau hajat orang banyak yang lebih besar atau selama individu tersebut tidak melanggar hak orang lain. Solusi-solusi yang diberikan islam memang sangatlah tepat dalam pengolahan produk pembiayaan mudharabah. Pzada saat sekarang ini sudah ada perbankan syari'ah yang bias memenuhi



semua kebutuhan masyarakat tentang perbankan pada saat sekarang ini yang sudah berkembang maju dengan pesatnya.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Heri sudarsono, *Bank dan lembaga keuangan Syari'ah* (Jakarta : ekonisia Kampus fakultas Ekonomi UII) edisi 2, th. 2004

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisa yang penulis lakukan dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Pengertian *Incentive compatible constraints* adalah suatu cara yang disyaratkan kepada *mudharib* untuk mengurangi risiko-risiko pembiayaan *mudharabah*. Penerapan *Incentive Copatible Constrains* pada produk pembiayaan mudarabah di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru sangat membantu dan mendorong perbankan untuk memberikan pembiayaan Mudharabah Kepada Masyarakat. dengan adanya Penerapan *Incentive Copatible Constrains* pada produk pembiayaan mudarabah di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru, bank dapat mengendalikan asymetrk informasion dan mural hazard pada pembiayaan mudarabah tersebut.
2. Untuk mendapatkan pembiayaan mudharabah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru adalah harus mempunyai suatu badan yang legal seperti koperasi, karena PT. BNI Sysriah CAbang Pekanbaru belum berani memberikan pembiayaan mudharabah kepada perseorangan dikarenakan pembiyaan ini penuh dengan resiko-resiko.dan untuk mendapatkan pembiayan tersebut lembaga atau koperasi tersebut harus memenuhi syarat yang telah ditetapkan oleh bank dan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan.

3. Adapun tinjauan ekonomi Islam terhadap Incentive Competible Constrains pada pembiayaan mudharabah pada PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru adalah dibolehkan, karna didalamnya terdapat unsure tolong menolong antara sohibul mal (Bank) dengan mudarib(nasabah atau masyarakat). asalkan tidak bertentangan dengan ajaran islam karena pihak bank menganut prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan dalam islam yaitu berusaha untuk menjaga amanah Allah akan harta demi kemashatan manusia.

## **B. Saran**

1. Kepada lembaga atau koperasi yang mendapatkan pembiayaan mudharabah agar dapat memenuhi dan menjalin kerja sama yang lebih baik dengan perbankan agar tidak salah satu diantara keduanya mengalami kerugian, dan pembiayaan mudharabah terus berjalan karna adanya unsure saling percaya antara perbankan dengan nasabah.
2. Diharapkan bagi PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru kedepannya memberikan pembiayaan mudharabah tidak hanya kepada lembaga-lembaga koperasi saja namun juga memberikan pembiayaannya kepada perseorangan yang lainnya, karna pembiayaan tersebut sangat dibutuhkan oleh masyarakat untuk membiayai modal usaha mereka.

3. Untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian ke beberapa bank syari'ah agar memperoleh gambaran secara global mengenai pengaruh *incentive compatible constraints* terhadap keputusan pengajuan pembiayaan *mudharabah*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anas, Sudijono. *Pengantar Statistik Pendidikan*.(Jakarta: Raja Grafindo Persada,2004)
- Antonio, M. Syafi'i, *Bank Syari'ah : dari Teori ke Praktek*.(Jakarta : Tazkia Cendikia,2000)
- Karim, Adimarwan. *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*.(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2008)
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syari'ah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.2008)
- Suharsimi, Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. (Jakarta: Rineka Cipta.1998)
- Sumiyanto, Ahmad. 2005. *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah di Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah BMT*. (Yogyakarta: Magistra Insani Press,2005)
- <http://www.ekonomisyariah.org/>
- Swasta, Basu dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Moderen*, (Jakarta : Liberty. 2001)
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*. (Jakarta : Tazkia institute,2000), cet. Ke-1
- Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang : PT. Toha Putra)
- A, Hasan, *Bulaghul Maram*. (Bandung : CV. Diponegoro, 1980) Jilid I, Cet. 3
- Muhammad. *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2002) Cet. 4 .
- Harahap, Sopyan Safi'i. *Akuntansi Islam*, (Jakarta : Bumi Aksara, 1997). Cet. Ke-3.
- ,-----'. *Teory Akuntansi'* (Jakarta : Raja grapindo Persada, 2001)nCet. Ke-8.
- Wiyono, Slamet. *Akuntansi Perbankan Syari'ah Berdasarkan PSAK dan PAPSI*, (Jakarta : Penerbit Garasindo, 2002), cet. Ke-1.
- Syahatah, husein, *Prnsif Akuntansi Syari'ah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2001). Cet. Ke-3
- Karim, Adiwarmarman, *Islamic Banking*, (Jakrta : Rajawali Press, 2005) Edisi ketiga.

Muhammad, *Kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syari'ah*, (Yogyakarta : BPFE UGM, 2004).

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, dekristif dan Ilustrasi*, (Yogyakarta : Ekonomisia, Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2007

[http/ www.google.co.id/](http://www.google.co.id/) infoperbankan dan ekonomi syari' ah.,