

Original Research Article

Sharia Compliance Contracts Of Muamalat Bank Fund Distribution Products

Aqad Syariah Compliance Produk Penyaluran Dana Bank Muamalat

Ninda Ardiani¹, Meri Yuliani², Masruchin³

^{1,3} Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

² Universitas Islam Kuantan Singingi

Article history: Received August 4, 2022; Accepted August 12, 2022; Published October 4, 2022

HOW TO CITE: Ninda Ardiani, Meri Yuliani, Masruchin (2022) Aqad Syariah Compliance Produk Penyaluran Dana Bank Muamalat, Vol 6 (2), October 2022, 124-132. DOI Link: <http://doi.org/10.21070/perisai.v6i2.1613>

ABSTRACT

This study is intended to determine the Aqad Sharia Compliance product distribution of Islamic bank funds. This level will show how Islamic banks carry out the tijarah function and the tabarru function together to create the value of the existence of falah or welfare. Approach The research uses a case study approach. The results showed that Bank Muamalat Mas Mansyur Surabaya branch office had level one Sharia Aqad Compliance on fund distribution products with the dominance of murbahah contracts. However, bank Muamalat is in an effort to reach the 4th level of Aqad Syariah Compliance to maximize the distribution of Musyarkah financing in the spiritual market. Unfavorable economic conditions as well as for mitigating risks that may arise have made the Sharia Aqad Compliance Level for distribution products at level one. This shows that Muamalat bank has not been optimal in carrying out the tabbaru function properly. However, Bank Muamalat has a positive value from their market share priority which is targeting the spiritual market. Giving priority to the spiritual market indicates that Bank Muamalat is not only looking for profit but is trying to balance the value of their kaffah.

Keywords: Islamic Microfinance; Literature Review; Poverty Alleviation

ABSTRAK

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui *Aqad Sharia Compliance* produk penyaluran dana bank syariah. Tingkatan itulah yang akan menunjukkan bagaimana bank syariah menjalankan fungsi *tijarah* dan fungsi *tabarru* secara bersama-sama untuk menciptakan nilai keberadaan *falah* atau kesejahteraan. Pendekatan Penelitian menggunakan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Muamalat kantor cabang Mas Mansyur Surabaya memiliki Kepatuhan *Aqad Syariah* level satu pada produk penyaluran dana dengan dominasi akad *murbahah*. Namun bank Muamalat dalam upaya untuk merengkuh tingkatan 4 *Aqad Syariah Compliance* untuk memaksimalkan penyaluran pembiayaan *musyarakah* pada *spiritual market*. Kondisi ekonomi yang kurang kondusif serta untuk mitigasi risiko yang dapat muncul membuat Tingkat Kepatuhan *Aqad Syariah* produk penyaluran pada tingkat satu. Hal ini menunjukkan bahwa bank Muamalat belum optimal dalam menjalankan fungsi *tabbaru* dengan baik. Namun, Bank Muamalat memiliki nilai positif dari prioritas pangsa pasar mereka yang menargetkan pada *spiritual market*. Memberikan prioritas pada *spiritual market* mengindikasikan bahwa bank Muamalat tidak hanya mencari keuntungan namun berusaha menyeimbangkan nilai ke-kaffahan mereka.

Kata Kunci: *Aqad Sharia Compliance*; Bank Muamalat; Produk Penyaluran Dana.

*Correspondent e-mail address nindaardiani@umsida.ac.id

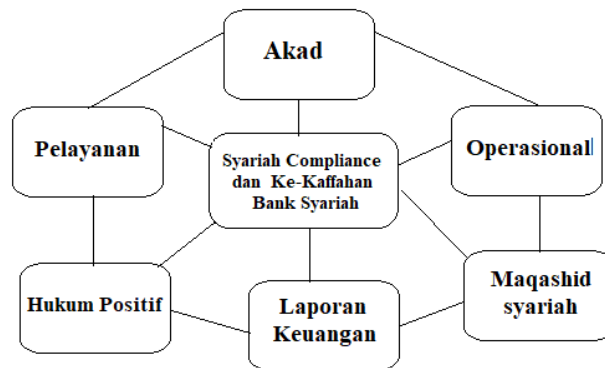
Peer reviewed under responsibility of University of Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia.

© 2022 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, All right reserved, This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Latar Belakang

Bank Syariah mengemban misi untuk memerangi kebodohan, kemiskinan, kedhaliman, kebatilan dan ketidakadilan dalam aktifitas ekonomi untuk mencapai *Al Falah* (Kesejahteraan di dunia dan di akhirat). Prinsip Bank Syariah menunjukkan bahwa kegagalan moral dan perilaku tidak terpuji termasuk kurangnya transparansi dan asimetri informasi yang terkait dengan transaksi tidak diizinkan karena berbagai alasan (Siddiqui, 2008). Dalam rangka mencapai falah dalam kegiatan operasional bank Syariah menjalankan dua fungsi, yaitu fungsi bisnis (*tijarah*) dan fungsi sosial (*tabbaru'*) sebagaimana di jelaskan dalam Undang Undang No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang termaktub dalam pasal 4 ayat 2 (Indonesia, 2018). Bank Syariah dalam menjalankan fungsi bisnis (*tijarah*) dan fungsi sosial (*tabbaru'*) harus berusaha meningkatkan tingkat *Syariah Compliance*. *Syariah Compliance* dalam bank Syariah dapat di kategorikan menjadi 6, yaitu *Syariah Compliance* dalam Akad (*Aqad Syariah Compliance*), *Syariah Compliance* dalam Operasional (*Operational Syariah Compliance*), *Syariah Compliance* dalam Maqashid Syariah (*Maqashid Syariah Syariah Compliance*), *Syariah Compliance* dalam Laporan Keuangan (*Financial Report Syariah Compliance*), *Syariah Compliance* dalam Hukum positif (*Legal Syariah Compliance*), dan *Syariah Compliance* dalam pelayanan (*Services Syariah Compliance*) (M. N. H. Ryandono, 2010)

Syariah Compliance tersebut berhubungan antar satu sama lainnya sehingga bank Syariah tidak dapat hanya berfokus pada salah satunya saja. Apabila semakin seimbang akan semakin baik dan semakin kaffah. Keterkaitan tersebut dapat di gambarkan pada gambar 1.1.



Gambar 1.1

Keterkaitan Syariah Compliance dan kekaffahan Bank Syariah

Sumber : Ryandono, M Nafik Hadi. 2010. *Peran dan Pengaruh Penghimpunan Dana terhadap Penyaluran Dana dan Faktor Kinerja Bank serta Kesejahteraan Karyawan Bank Islam di Indonesia*. Disertasi tidak diterbitkan. Surabaya Program Doktor Pasca Sarjana Universitas Airlangga Surabaya

Syariah Compliance dalam akad (*Aqad Syariah Compliance*) adalah ketaatan bank syariah dalam menjalankan akad bisnis sesuai dengan ajaran Islam baik dalam penghimpunan ataupun penyaluran dana. Perintah tersebut dijelaskan dalam Surat Al Jaatsiyah ayat 18. Terdapat lima tingkatan dalam *Aqad Syariah Compliance* yaitu tingkat 1 (Sangat rendah), Tingkat 2(rendah), Tingkat 3 (Moderat), tingkat 4 (tinggi) dan tingkat 5 (sangat tinggi). ASC Tingkat 1 menindikasi apabila akad dalam transaksi di bank syariah di dominasi oleh akad yang berprinsipkan jual beli. Pada akad jual beli ini bersifat tetap dimana bank syariah menetapkan margin dari harga belinya untuk mendapatkan keuntungan. Penggunaan akad Murabahah lebih baik dalam meningkatkan efisiensi Investasi dan lebih efektif dalam mengurangi asimetris informasi dan masalah keagenan di bandingkan dengan penggunaan akad *profit loss sharing* (Guizani & Ajmi, 2022)

Tingkatan selanjutnya, ASC tingkat 2 di dominasi oleh akad yang berprinsipkan sewa dan *fee*. Pembiayaan dengan menggunakan akad sewa umumnya digunakan adalah untuk mobil dan rumah. Namun, Pembiayaan Ijarah dapat digunakan untuk menyewakan peralatan kantor, pembiayaan tingkat korporasi, seperti untuk kapal, pesawat terbang dan alat berat bergerak (Ehsan Wahla et al., 2018).

ASC tingkat 3 menandakan bahwa akad yang ada di bank syariah tersebut seimbang antara jual beli, sewa, bagi hasil dan kebaikan. ASC tingkat 4 akan terjadi jika akad di bank syariah di dominasi oleh prinsip bagi hasil. Prinsip bagi hasil merupakan mekanisme pembagian pendapatan antara nasabah dan bank yang adil dan mencerminkan ekonom yang sebenarnya. Penggunaan akad dengan prinsip bagi hasil akan mendorong pengusaha untuk terlibat dalam usaha bisnis yang lebih inovatif

dan orisinal karena perbankan syariah memberikan perlindungan terhadap risiko dan ketidakpastian melalui pengaturan kemitraan (Kayed, 2007).

ASC tingkat 5 akan terjadi apabila akad akad di bank syariah di dominasi oleh akad perinsipkan kebaikan. Pada tingkatan ini telah terjadi tidak hanya *profit and loss sharing* melainkan telah terjadi *benefit sharing*. Akad Qardh Hasan yang umumnya sebagai akad kebaikan memiliki potensi yang besar dalam pembangunan social ekonomi masyarakat muslim. Termasuk di dalamnya memberikan dukungan pada golongan penerima zakat ataupun mereka yang membutuhkan, mendistribusikan kekayaan secara adil, mendorong perbuatan kebaikan, menciptakan lapangan pekerjaan baru, usaha dagang dan pasar dengan memanfaatkan kemampuan, keterampilan dan kualitas mereka, memberi keadilan dalam masyarakat dan dapat menghilangkan diskriminasi social dan ekonomi di masyarakat (Aderemi & Ishak, 2022) (Khan et al., 2020).

Selain fokus pada dominasi akad pada produk di bank syariah, imbal hasil dari setiap akad tersebut pada tingkatan *aqad syariah compliance* juga menjadi perhatian khusus. Bank syariah tidak menggunakan sistem bunga dan mengutamakan adanya keadilan pada setiap kegiatannya. Penggunaan akad jual beli menjadi tingkatan yang paling rendah dikarenakan adanya nilai margin yang menjadi selisih harga beli dan harga jual dan menjadi laba untuk bank. Penggunaan akad jual beli kebanyakan untuk konsumtif sehingga mendorong laju inflasi dan penyerapan tenaga kerja yang rendah. Akad sewa yang dilakukan oleh bank syariah umumnya adalah untuk memiliki aset yang digunakan untuk kegiatan produksi, walaupun tidak mendorong adanya laju inflasi namun dapat meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Penggunaan akad *mudharabah* dan *musyarakah* di bank syariah memberikan tingkatan bagi hasil antara bank sebagai *shohibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib* (M. N. H. Ryandono, 2010). Selanjutnya, perlu dicatat bahwa kontrak *non profit loss sharing* lebih berpengaruh dalam mengurangi inefisiensi investasi (Guizani & Ajmi, 2022). Pada tingkatan keempat yang di dominasi oleh produk bagi hasil ini berdampak pada turn over perekonomian yang tinggi, penyerapan tenaga kerja tinggi sehingga akan menurunkan tingkat kemiskinan. Tingkatan paling tinggi di dominasi oleh produk *qardh* dimana bank syariah tidak mengharapkan adanya imbal balik dari produk yang disalurkan, tidak hanya *profit or loss sharing* tetapi terapat *benefit sharing*. Akad *qardh* memiliki motif tolong menolong atau fungsi bisnis untuk mendukung fungsi sosial bank syariah.

Penyaluran pembiayaan bank syariah di Iran dan Indonesia secara signifikan berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi dalam jangka pendek dan jangka Panjang (Gudarzi Farahani, Yazdan and Sadr, 2012) (Kassim, 2016). Setyowati (2019) menemukan bahwa simpanan dan pembiayaan bank syariah berkontribusi signifikan untuk mendorong produksi industri di Indonesia. Hal tersebut memberikan makna bahwa semakin tinggi penyaluran dana maka akan meningkat kinerja bisnis bank syariah. Peningkatan penyaluran dana akan meningkatkan likuiditas, profitabilitas dan solvabilitas bank syariah.

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui tingkatan *aqad syariah compliance* produk penyaluran dana bank syariah. Kemampuan penyaluran dana yang dilakukan bank syariah dapat mencerminkan kinerja fungsi bisnis (*tijarah*) bank tersebut. Penyaluran dana bank syariah disalurkan melalui produk yang mengandung akad jual beli, sewa, kerjasama ataupun kebaikan. *Aqad Syariah compliance* dalam penelitian ini digunakan sebagai indikator dalam penilaian tingkatan tersebut. Tingkatan *Aqad Syariah compliance* akan memperlihatkan bagaimana upaya dari bank syariah tersebut menghasilkan keuntungan sekaligus melakukan fungsi sosial yang berusaha untuk menciptakan adanya nilai *falah* atau kesejahteraan.

Metodologi

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif Studi Kasus. Menurut (Yin, 2013) Studi kasus merupakan strategi sesuai bila pertanyaan suatu penelitian berkenan dengan *how* atau *why*, bila peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa peristiwa yang akan di teliti. Pendekatan kualitatif adalah pendekatan dengan menggunakan data yang berupa kalimat tertulis atau lisan, peristiwa-peristiwa, pengetahuan atau proyek studi yang bersifat deskriptif. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan pihak Bank Muamalat cabang Mas Mansyur Surabaya Jawa Timur, sedangkan Data sekunder dari penelitian ini diperoleh dari studi kepustakaan yang memuat tentang informasi *Aqad Syariah Compliance* penyaluran dana yang ada di Bank Syariah. Teknik *purposive sampling* digunakan untuk mendapatkan informasi dari manajer operasional ataupun Leader pada tim bisnis pada bank syariah yang bersangkutan. Manajer operasional ataupun *leader* tim bisnis dapat memberikan informasi utama dalam penelitian ini. Penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisa penjadohan pola. Dari proses analisis ini semua data yang diperoleh akan diolah kembali, dihubungkan dan dibandingkan sehingga dapat diketahui masing masing nilai *Aqad Syariah Compliance* produk penyaluran dana yang ada di Bank Syariah.

Hasil dan Pembahasan

Kategori Produk Pembiayaan Bank Syariah

Manajemen pembiayaan bank syariah adalah pengelolaan penyaluran dana bank syariah yang meliputi perencanaan, perorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan sedemikian rupa sehingga pembiayaan berjalan dengan baik dan sesuai dengan prinsip prinsip syariah (M. N. Ryandono & Wahyudi, 2018). Bank Muamalat mengelompokkan produk penyaluran dana

menjadi produk konsumen, produk retail, produk komersial dan produk corporate, Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan berikut ini

“...produk pembiayaan bank muamalat di bagi menjadi konsumen, retail, komersial dan corporate, di tahun 2016 kita punya produk mikro tapi kurang berkembang sehingga menyebabkan kerugian dan menimbulkan gagal bayar....”

Hasil wawancara dengan Narasumber, menyebutkan Pembiayaan konsumen Bank Muamalat disalurkan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif nasabahnya menggunakan akad *murabahah*. *Ijarah* ataupun *musyarakah mutanaqisah*. Selanjutnya untuk produk retail dari Bank Muamalat memiliki *tiring limit* 500 Juta rupiah sampai dengan 15 Milliar rupiah. Sedangkan untuk produk komersial Bank Muamalat memiliki *tiring limit* dari 15 Milyar Rupiah sampai 50 Milyar Rupiah. Produk Retail dan Produk Komersial Bank Muamalat ditujukan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan Investasi baik untuk wirausahawan, usaha mikro, kecil dan menengah ataupun usaha lainnya. Produk corporate di Bank Muamalat memiliki *tiring limit* pembiayaan minimal 50 Milyar rupiah. Sebagian besar pembiayaan yang diberikan oleh Bank Muamalat menggunakan akad *Murabahah* yang ditujukan untuk pembiayaan konsumtif dan produktif. Pada Tabel 1 di bawah di jelaskan tentang pembagian produk yang ada di Bank Muamalat berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber.

Tabel 1
Pembagian Produk Penyaluran Dana Bank Muamalat

Kategori Produk	Akad	Produk	Tiring limit	Keterangan
Konsumer	<i>Murabahah, Ijarah</i>	Pembiayaan iB Muamalat Multiguna dan KPR iB Muamalat		Pemenuhan kebutuhan Konsumtif Nasabah
Produk retail	<i>Murabahah Mudharabah Musyarakah Ijarah IMBT</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Pembiayaan iB Muamalat aset re-financing, • Pembiayaan iB Muamalat Modal kerja, • pembiayaan iB Muamalat Investasi • Pembiayaan iB Muamalat Hunian syariah Bisnis 	500 Juta rupiah sampai dengan 15 Milyar	memenuhi kebutuhan modal kerja dan Investasi
Produk komersial	<i>Murabahah Mudharabah Musyarakah Ijarah IMBT</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Pembiayaan iB Muamalat aset re-financing, • Pembiayaan iB Muamalat Modal kerja, • pembiayaan iB Muamalat Investasi • Pembiayaan iB Muamalat Hunian syariah Bisnis 	15 Milyar Rupiah sampai 50 Milyar Rupiah	memenuhi kebutuhan modal kerja dan Investasi
Produk corporate	<i>Murabahah Mudharabah</i>		Minimal 50 Milyar rupiah.	memenuhi kebutuhan modal kerja dan Investasi

Sumber : Hasil Wawancara

Produk Konsumer Bank muamalat terdiri dari pembiayaan iB Muamalat Multiguna dan KPR iB Muamalat ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan konsumtif, sedangkan pembiayaan produktif disalurkan melalui Pembiayaan iB Muamalat Hunian syariah bisnis dengan menggunakan akad *murbahah*. Pembiayaan produktif di bank syariah ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan ataupun investasi. Berdasarkan data dari Laporan Keuangan Bank Muamalat tahun 2017, Bank Muamalat menyalurkan produk produktif mereka dengan menggunakan akad *musyarakah* sebanyak 47,70 % dan 1,75% menggunakan akad *Mudharabah* (*Laporan Keuangan 2017, 2017*).

Selanjutnya, Narasumber menerangkan bahwa produk retail dan Komersial Bank Muamalat terbagi menjadi Pembiayaan iB Muamalat aset *re-financing*, Pembiayaan iB Muamalat Modal kerja, pembiayaan iB Muamalat Investasi dan Pembiayaan iB Muamalat Hunian syariah Bisnis. Pemberian produk retail dan komersial ini tergantung pada kebutuhan nasabah. Pihak bank akan menyesuaikan kebutuhan nasabah dengan produk produk pembiayaan yang tersedia.

Produk pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh* di Bank Syariah umumnya dilakukan sebagai akad pelengkap serta penyaluran pembiayaan dengan akad *Qardh* tidak terlalu tinggi. Akad ini memiliki sedikit peluang untuk berinovasi dan dikaitkan dengan risiko yang dapat mengecilkan kontributor dan merusak reputasi platform. Ini terdiri dari risiko gagal bayar (Aderemi & Ishak, 2022). Tercatat pada Laporan Keuangan Bank Muamalat tahun 2017, Bank Muamalat menyalurkan pembiayaan *Qardh* sebesar 1.78%. Penggunaan akad *qardh* di bank Muamalat digunakan untuk mengambil alih pembiayaan dari bank lain. *Qardh* digunakan untuk melunasi pembiayaan nasabah di bank sebelumnya sampai pembiayaan di bank sebelumnya lunas. Pemberian akad *qardh* tidak adanya tambahan yang di berikan untuk nasabah, sehingga untuk memberikan pembiayaan ini tidak dapat dilakukan dalam jangka waktu yang lama.

Penyaluran Produk Pembiayaan Bank Muamalat

Baik produk konsumen ataupun produk retail dan komersial saling mempengaruhi kinerja dan profit Bank Muamalat. Narasumber pada penelitian ini yang menjabat sebagai *business development manager financing* menerangkan bahwa Pembiayaan KPR lebih banyak disalurkan daripada produk Multiguna di Bank Muamalat Mas Mansyur. Hal tersebut dapat dikarenakan jangka waktu pembiayaan KPR iB Muamalat yang lebih lama dan memiliki *tiring limit* yang lebih besar daripada produk pembiayaan Multiguna. Kebutuhan masyarakat untuk memiliki atau merenovasi rumah merupakan salah satu kebutuhan primer yang harus dipenuhi oleh masyarakat.

Produk komersial bank Muamalat yang terfokus kepada calon nasabah yang memiliki *fix income* menjadikan produk ini memiliki nilai akseptasi yang rendah. Hanya masyarakat tertentu yang dapat melakukan pembiayaan ini. Sehingga menyebabkan penyaluran produk konsumen ini tidak banyak didistribusikan kepada masyarakat. Pemilihan nasabah yang memiliki *fix income* untuk penyaluran produk konsumen dikarenakan untuk menjaga nilai gagal bayar yang ada dan menjaga kinerja bisnis dari Bank Muamalat sendiri

Dari hasil wawancara, Narasumber menjelaskan bahwa sejak 2017 yang lalu Bank Muamalat terfokus kan untuk melayani *spiritual market*. *Spiritual market* ini dapat diartikan pasar yang terfokus pada organisasi Islam yang ada di Indonesia baik untuk produk konsumen ataupun produk retail dan komersial. Bank Muamalat melakukan kerjasama dengan beberapa organisasi Islam seperti Muhammadiyah dan Nadlatul Ulama untuk menyalurkan dana di amal usaha yang ada di Muhammadiyah ataupun di Nadlatul Ulama. Terfokusnya bank Muamalat untuk menyalurkan dana nya pada *spiritual market* memberikan tingkatan kinerja yang baik. Fokus Bank Muamalat pada *spiritual market* tersebut dapat dikarenakan adanya perorganisasian yang baik di organisasi Islam yang melakukan kerjasama dengan Bank Muamalat. Organisasi Islam tersebut dapat bertanggung jawab atas setiap amal usaha atau kegiatan yang berlangsung, sehingga bank Muamalat memiliki jaminan tersendiri untuk menyalurkan dananya untuk *spiritual market*.

Adanya *spiritual market* ini memberikan gambaran bahwa Bank Muamalat membuktikan bahwa orientasi mereka tidak hanya pada keuntungan semata namun tetap mengedepankan nilai nilai syariah yang ada di Bank Syariah. Selain mencari keuntungan, bank Muamalat berusaha menjaga nilai *kaffah*. Mengutamakan nilai nilai syariah dengan adanya *spiritual market* tidak hanya terfokus pada muslim, namun memberikan pelayanan pada nasabah non-muslim untuk melakukan pelayanan.

Dominasi Akad Penyaluran dana Bank Muamalat

Pembiayaan yang diberikan Bank Muamalat Mas Mansyur didominasi oleh pembiayaan dengan akad *murabahah* dan *musyarakah*. Pembiayaan *murabahah* diberikan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, sedangkan pembiayaan *musyarakah* untuk pembiayaan produktif dengan produk retail dan komersialnya. Penyaluran pembiayaan dari produk retail ataupun komersial dengan akad *syirkah* memiliki nilai akseptasi yang tinggi di karenakan produk ini banyak disalurkan untuk amal usaha *spiritual market*. Nilai akseptasi yang diterima *spiritual market* dalam penyaluran pembiayaan dari Bank Muamalat selain di karenakan fokus dari bank Muamalat sendiri, namun dapat dikarenakan *spiritual market* tersebut, baik Muhammadiyah ataupun Nadhaltul Ulama memiliki perorganisasian yang baik. Organisasi muslim tersebut memiliki kredibilitas yang baik dan dapat dipercaya, pimpinan pusat dari masing masing organisasi Muslim tersebut masih bertanggung jawab.

Penyaluran produk konsumen dengan akad *murbahah* yang ada di Bank Muamalat Mas Mansyur diberikan untuk nasabah perorangan. Produk ini lebih terfokus untuk diberikan kepada calon nasabah yang memiliki penghasilan tetap setiap bulan nya, serta Bank Muamalat akan terfokus kepada nasabah yang memiliki akses pada *spiritual market*. Adanya *spiritual market* ini mengakibatkan tidak setiap pembiayaan dapat disalurkan oleh bank. Sehingga daya serap dari penyaluran pembiayaan *murbahah* akan lebih kecil karena Bank Muamalat berusaha mengurangi setiap risiko yang ada.

Menurut Informan diketahui bahwa dalam menyalurkn pembiayaan, Bank Muamalat lebih condong untuk menyalurkan produk Retail ataupun komersial dengan akad *mudharabah* ataupun *musyarakah*. Bank Muamalat dalam menyalurkan produk konsumtif dengan akad *murabahah* nilai pembiayaan yang diberikan merupakan *fix installment*. Dimana pembiayaan yang diberikan memiliki nilai yang sama setiap bulan atau tahunnya. Pembiayaan yang diberikan pun tidak dipenghauri oleh faktor ekonomi yang ada. Pembiayaan bank syariah memainkan peran penting dalam meningkatkan

perkembangan industri dan efek positif dalam jangka pendek dan jangka panjang terutama berasal dari pembiayaan non (Bougatef et al., 2020).

Sedangkan untuk pembiayaan dengan akad *musyarakah* ataupun *mudharabah* memiliki pembiayaan yang fleksibel. Hal tersebut dikarenakan setiap tahunnya ada evaluasi untuk pembiayaan tersebut. Bank sebagai pemilik dana akan melihat kinerja dari perusahaan yang melakukan pekerjaan dari pembiayaan tersebut. Tidak menutupi kemungkinan adanya perubahan dikarenakan berubahnya kondisi ekonomi atau faktor lainnya. Adanya akad syirkah ditandai dengan adanya pembagian risiko antara pengusaha dan pemodal, yang mendorong kegiatan kewirausahaan. Selain itu, mode pembiayaan akad syirkah tidak memerlukan agunan, sehingga memudahkan akses dana. Namun, ada alasan lain mengapa kontrak akad syirkah tidak sepopuler yang diharapkan. Beberapa dari masalah ini adalah moral hazard, seleksi yang merugikan, kebutuhan informasi yang tinggi dan biaya transaksi yang lebih tinggi (Badaj & Radi, 2018).

Menurut laporan kinerja kuartal II tahun 2018, Bank Muamalat memiliki laba bersih senilai Rp. 103.74 Miliar rupiah. Nilai bersih tersebut meingkat sangat tajam sebesar 246.26% dari bulan Juni 2017. Pencapaian laba bersih tersebut merupakan nilai yang terbaik selama tiga tahun terakhir. Meningkatnya nilai laba tersebut mengakibatkan nilai ROA meningkat 0.15% pada tahun 2017 menjadi 0.49% pada Juni 2017 atau naik sebesar 0.34%. Nilai NPF dari Bank Muamalat pun membaik dari 3.47% menjadi 0.88% pada Juni 2018. Nilai ROA, NPF dan peningkatan Laba bersih di Bank Muamalat menunjukkan kinerja yang baik.

Tingkatan Aqad Syariah Compliance Produk Penyaluran Dana Bank Syariah

Bank Muamalat terfokus untuk menyalurkan dan menghimpun dana di *spiritual market* atau organisasi muslim yang ada di Indonesia. Adanya hal tersebut menggambarkan bahwa Bank Muamalat tidak hanya terfokus untuk mencari keuntungan namun tetap menjaga nilai syariah yang ada dan tidak hanya terfokus untuk mencari keuntungan semata. Bank Muamalat juga mengedepankan nilai kebaikan.

Produk retail dan komersial lebih mendominasi di Bank Muamalat. Hal ini dikarenakan pembiayaan ini lebih menuntungkan dari sisi bisnis daripada produk konsumen. Produk konsumen lebih menguntungkan karena risiko yang rendah. Akad *Murabahah* menghadapkan bank pada risiko kredit yang terkait dengan kemampuan pembayaran pelanggan. Ketika Bank menolak jaminan yang disertakan oleh nasabah dan berusaha mempertahankan kepemilikannya, bank akan terkena risiko pasar (van Greuning & Iqbal, 2007). Di lain sisi pendapatan dari pembiayaan dengan akad *murabahah* tidak meningkatkan profitabilitas di Bank Muamalat dikarenakan tingginya rasio kredit macet yang ditunjukkan pada laporan keuangan Bank Muamalat Sembilan tahun terakhir (Hidayatullah & Astuti, 2021)

Pada produk pembiayaan retail ataupun konsumen, bank muamalat menyalurkn dengan menggunakan akad bagi hasil. Pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* ataupun *musyarakah* setiap tahunnya akan dilakukan evaluasi oleh pihak bank. Adanya evaluasi tersebut memberikan keterbukaan antar bank dan muamalat untuk melakukan tindakan tindakan untuk usaha tersebut. Faktor ekonomi berpengaruh pada produk retail dan komersial ini. Akad *Musyarakah* merupakan akad yang mungkin disukai oleh bank karena menghadapkan pengusaha pada risiko nyata kehilangan atas bagian investasi mereka (Guizani & Ajmi, 2022).

Produk KPR menjadi produk yang paling banyak disalurkan di antara produk konsumen yang ada. Produk ini ditawarkan dengan menggunakan akad *murabahah* ataupun *musyarakah mutanaqisah*. Penyaluran pembiayaan untuk modal kerja dan investasi di dominasi oleh produk retail. Produk ini memiliki *tiring limit* sebesar Rp. 500 Juta – Rp. 15 miliar. Produk ini dapat terbagi menjadi pembiayaan modal kerja ataupun investasi. Jangka waktu pembiayaan modal kerja akan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, sedangkan untuk pembiayaan investasi memiliki jangka waktu lima tahun. Pembiayaan produktif ini umumnya diberikan untuk nasbaah perorangan yang memiliki usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia. Penyaluran pembiayaan modal kerja diberikan menggunakan akad *mudharabah*, *musyarakah*, ataupun *murabahah* yang di sesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Pembiayaan investasi diberikan untuk pembelian, penyewaan tempat usaha, peralatan investasi dan pembangunan. Pembiayaan investasi ini menggunakan akad *murbahah* ataupun ijarah dalam penyalurannya.

Periode Oktober 2016 – September 2018 produk pembiayaan Bank Muamalat di dominasi oleh produk *murabahah* dan disusul oleh pembiayaan *musyarakah*. Di awal tahun 2018 dapat diketahui pula bahwa Bank Muamalat mengalami penurunan dalam penyaluran pembiayaan yang diberikan. Hal tersebut dapat disebabkan oleh kurang baik nya kondisi ekonomi yang ada di Indonesia. Produk penyaluran lainnya tidak seberapa mendominasi di Bank Muamalat, seperti produk *mudharbah*, *istishna*, *ijarah* dan *qardh* yang berada di bawah 5 Miliar rupiah. Walaupun ada perbedaan tersebut, pemberian pembiayaan dengan menggunakan akad *musyarkah* pada bank Muamalat memiliki nilai penyaluran tertinggi dari bank syariah yang diteliti pada penelitian ini. Penyaluran akad *musyarkah* tersebut dapat tersalurkan dengan baik pada *spiritual market* yang diusung oleh Bank Muamalat.

Tingkatan *Aqad Syariah Compliance* yang ada di bank Muamalat berada di tingkat 1 dengan dominasi akad *murbahah*. Namun bank muamalat dalam upaya untuk merengkuh tingkatan 4 *Aqad Syariah Compliance* karena upaya Bank Muamalat memaksimalkan pembiayaan *musyarkah*. Selain itu bank muamalat memiliki *spiritual market* yang mengindikasi bahwa bank Muamalat tidak hanya mencari keuntungan namun berusaha menyeimbangkan nilai ke-*kaffahan* mereka.

Tingkatan *akad syariah compliance* antara Bank Muamalat d berada pada tingkatan 1 *akad syariah compliance* mengindikasi bahwa setiap bank tersebut dalam penyaluran dana nya menerapkan prinsip kehati hatian yang tinggi.

Dominasinya produk *murabahah* di perbankan syariah memberikan dampak yang tidak jauh berbeda dengan bank Konvensional. Hal tersebut juga di jelaskan oleh Suzuki Y (2017) meskipun bank syariah mematuhi prinsip syariah, cara investasi mereka didominasi oleh *murabahah* atau *mark-up lending* yang mirip dengan pinjaman konvensional. Penetapan margin yang sama dan pembayaran cicilan yang tetap tidak mengembangkan perekonomian dengan baik. Margin pembiayaan murabahah yang berpatokan pada suku bunga mengindikasikan Bank Syariah berpotensi memiliki risiko margin (Ahmed, H; Khan, 2007). Pembiayaan *murabahah* yang tinggi dapat menyebabkan laju inflasi, selain itu tidak dapat menyerap tenaga kerja dengan baik. Di lain sisi, penyaluran pembiayaan *murabahah* memberikan dampak kestabilan kinerja perbankan (M. N. H. Ryandono, 2010).

Walaupun Bank Muamalat berada di tingkat 1 *aqad syariah compliance*, bank Muamalat memiliki tingkat ke-kaffahan yang baik dengan *spiritual market*. Bank Muamalat memeberikan kemudahan untuk mereka dalam menyalurkan pembiayaan retail dan konsumen mereka untuk amal usaha dari organiasi muslim yang bekerjasama dengan mereka. Hal tersebut menyebabkan tidak semua pangsa pasar dapat terserap dengan baik dan Bank Muamalt tidak terfokus untuk mencari keuntungan semata.

Kesimpulan

Dalam rangka mencapai falah dalam kegiatan operasional bank Syariah menjalankan dua fungsi, yaitu fungsi bisnis (*tijarah*) dan fungsi sosial (*tabbaru'*), dimana Bank Syariah berusaha meningkatkan tingkat *Syariah Compliance*. *Syariah Compliance* dalam bank Syariah dapat di kategorikan menjadi 6, salah satunya adalah *Syariah Compliance* dalam Akad (*Aqad Syariah Compliance*). *Syariah Compliance* dalam akad adalah ketaatan bank syariah dalam menjalankan akad bisnis sesuai dengan ajaran Islam baik dalam penghimpunan ataupun penyaluran dana. Tingkatan ASC terbagi menjadi 5 tingkatan yaitu tingkat 1 (Sangat rendah) yang di dominasi oleh akad *murabahah*, Tingkat 2(rendah) di dominasi oleh akad yang berprinsipkan sewa dan *fee.*, Tingkat 3 (Moderat) menandakan bahwa akad akad yang ada di bank syariah tersebut seimbang antara jual beli, sewa, bagi hasil dan kebaikan., tingkat 4 (tinggi) akad di bank syariah di dominasi oleh prinsip bagi hasil. dan tingkat 5 (sangat tinggi) di dominasi oleh akad perprinsipkan kebaikan.

Penelitian yang dilakukan di Bank Muamalat cabang Mas Mansyur Surabaya menunjukkan terdapat empat kategori produk pembiayaan, diantaranya adalah produk konsumen, produk komersial dan produk corporate. Produk konsumen ataupun produk retail dan komersial saling mempengaruhi kinerja dan profit Bank Muamalat. Keseluruhan produk yang disalurkan oleh Bank Muamalat lebih didominasi oleh produk retail dan konsumen. Produk tersebut memiliki komposisi akad bagi hasil dan *murabahah*.

Hasil penelitian menunjukkan Tingkatan Aqad Syariah Compliance yang ada di bank Muamalat Mas Mansyur berada di tingkat 1 dengan dominasi akad *murabahah*. Namun bank Muamalat dalam upaya untuk merengkuh tingkatan 4 Aqad Syariah Compliance karena upaya Bank Muamalat memaksimalkan pembiayaan *musyarakah*. Selain itu bank Muamalat fokus melayani *spiritual market* yang mengindikasikan bahwa bank Muamalat tidak hanya mencari keuntungan namun berusaha menyeimbangkan nilai ke-kaffahan mereka. Dikarenakan hal tersebut Bank Muamalat memiliki kerjasama dengan beberapa Organisasi Muslim untuk melakukan pembiayaan produktif. Penyaluran pembiayaan konsumtif tidak dapat tersalurkan dengan baik kepada masyarakat dikarenakan nilai akseptasi yang rendah. dikarenakan calon nasabah yang bersangkutan tidak memiliki pendapatan yang tetap dan terfokusnya Bank Muamalat pada *spiritual market*.

Ucapan Terima Kasih

Alhamdulillah Puji Syukur atas limpahan rahmat dan Hidayah Allah SWT dapat menyelesaikan tulisan ini dengan baik. Terimakasih saya ucapkan kepada Ibu Dr. Eni Fariyatul Fahyuni, S.Psi., M.Pd.I.yang dengan sabar membimbing penulisan artikel ini. Tidak lupa saya ucapkan terimakasih kepada tim Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Universitas Muhammadiyah Sidoarjo atas arahan dalam proses penulisan artikel ini.

Daftar Pustaka

Jurnal :

- Aderemi, A. M. R., & Ishak, M. S. I. (2022). Qard Hasan as a feasible Islamic financial instrument for crowdfunding: its potential and possible application for financing micro-enterprises in Malaysia. *Qualitative Research in Financial Markets*. <https://doi.org/10.1108/QRFM-08-2021-0145>
- Ahmed, H; Khan, T. (2007). Risk management in Islamic banking. In *Handbook of Islamic Banking* (p. 144). Edward Elgar Publishing.
- Badaj, F., & Radi, B. (2018). Empirical investigation of SMEs' perceptions towards PLS financing in Morocco. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(2), 250–273. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-05-2017-0133>
- Bougatef, K., Nakhli, M. S., & Mnari, O. (2020). The nexus between Islamic banking and industrial production: Empirical evidence from Malaysia. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 12(1), 103–114. <https://doi.org/10.1108/IJIF-05-2018-0052>
- Ehsan Wahla, A., Hasan, H., & Bhatti, M. I. (2018). Measures of customers' perception of car Ijarah financing. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 9(1), 2–16. <https://doi.org/10.1108/JIABR-10-2015-0051>
- Gudarzi Farahani, Yazdan and Sadr, S. M. H. (2012). Analysis of Islamic Bank's Financing and Economic Growth: Case Study Iran and Indonesia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 33(4), 1–24.
- Guizani, M., & Ajmi, A. N. (2022). Islamic banking and corporate investment efficiency: empirical evidence from Malaysia. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 71(5), 1854–1871. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-06-2020-0331>
- Hidayatullah, M. S., & Astuti, W. (2021). The Influence of Sales and Purchase Financing Income on the Profitability of PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk (Period 2006-2019). *Perisai : Islamic Banking and Finance Journal*, 5(1), 64. <https://doi.org/10.21070/perisai.v5i1.1312>
- Kassim, S. (2016). Islamic finance and economic growth: The Malaysian experience. *Global Finance Journal*, 30, 66–76. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2015.11.007>
- Kayed, R. N. (2007). The Global Financial Crisis and Islamic Finance. *Thunderbird International Business Review*, 53(5). <https://doi.org/10.1002/tie>
- Khan, S., Hassan, M., Rabbani, M., & Atif, M. (2020). An Artificial Intelligence-based Islamic Fintech Model on Qardh-al-Hasan for Covid 19 Affected SMEs. *Islamic Perspective for Sustainable Financial System*, February, 219–233. <https://doi.org/10.26650/b/ss10.2020.017.10>
- Setyowati, N. (2019). Macroeconomic determinants of Islamic banking products in Indonesia. *Economies*, 7(2), 1–15. <https://doi.org/10.3390/economies7020053>
- Siddiqui, A. (2008). Financial contracts, risk and performance of Islamic banking. *Managerial Finance*, 34(10), 680–694. <https://doi.org/10.1108/03074350810891001>
- Suzuki, Y; Miah, M.D; Wanniarachchige, M.; Sohrab, U. (2017). *Banking and Economic Rent in Asia: Rent Effects, Financial Fragility, and Economic Development*. Routledge,.
- van Greuning, H., & Iqbal, Z. (2007). Risk Analysis for Islamic Banks. In *Risk Analysis for Islamic Banks*. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7141-1>

Disertasi or Tesis :

- Ryandono, M. N. H. (2010). *Peran dan Pengaruh Penghimpunan Dana terhadap Penyaluran Dana dan Faktor Kinerja Bank serta Kesejahteraan Karyawan Bank Islam di Indonesia*. Airlangga University.

Buku :

- Ryandono, M. N., & Wahyudi, R. (2018). *Manajemen Bank Islam Pendekatan Syariah dan Praktek*. UAD Press.
- Yin, R. K. (2013). *Studi kasus: desain dan metode*. Rajawali Press.

Dokumen Legal :

- Indonesia, G. of B. (2018). *SEBI No. 10/14/DPbS Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana Dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah*.
- Laporan Keuangan 2017 Bank Muamalat*. (2017).