

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Situs Penelitian

Peneliti memilih Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Madina Mandiri Sejahtera sebagai situs penelitian yang beralamat di Jl. Parangtritis KM. 35 No. 184, Sewon-Bantul, Yogyakarta, 55187. BPRS Madina Mandiri Sejahtera didirikan pada tanggal 7 Februari 2007, tercatat berdasarkan Akta pendirian No. 24 dan secara resmi mendapat ijin usaha dari Dewan Gubernur Bank Indonesia tanggal 8 November 2007.

Visi dari BPRS Madina Mandiri Sejahtera adalah menjadi BPR Syariah yang terdepan dalam membangun ekonomi umat. Sedangkan misi BPRS Madina Mandiri Sejahtera yaitu; pertama, memberikan layanan produk perbankan syariah berasaskan *prudential banking*. Kedua, berperan aktif dalam pengembangan sektor usaha kecil dan menengah. Ketiga, menyebarluaskan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi syariah.

B. Hasil Wawancara dan Pembahasan

Wawancara dilakukan pada hari jum'at tanggal 6 januari 2017 jam 09.00 WIB-selesai dengan narasumber General Manajer Marketing BPRS Madina Mandiri Sejahtera, tanggal 24 januari 2017 jam 09:00 WIB-selesai dengan narasumber *Legal Officer* BPRS Madina Mandiri Sejahtera dan tanggal 8 Februari 2014 jam 09:00 WIB-selesai dengan nasabah pembiayaan BPRS Madina Mandiri Sejahtera. Peneliti di dalam

wawancaranya menanyakan beberapa pertanyaan yang sesuai dengan rumusan masalah seperti yang berkaitan dengan manfaat dari masing-masing produk jual-beli dan produk *syirkah*, prosedur pembiayaannya, dan faktor-faktor yang menyebabkan produk jual beli lebih diminati daripada produk *syirkah*. Dan pada tanggal 20 Februari 2016, jam 11:15 WIB-selesai peneliti melakukan triangulasi dengan pakar syariah agar kesimpulan yang dirumuskan oleh peneliti bersifat universal.

1. Manfaat Produk Jual Beli dan Produk *Syirkah*.

Bank syariah khususnya BPRS memiliki 2 produk, yaitu produk pembiayaan dan produk penghimpunan dana. Produk *murabahah*, *salam*, *istishna*, *mudharabah* dan *musyarakah* masuk ke dalam produk pembiayaan. Perbedaan diantara semua produk-produk tersebut adalah jenis akadnya. Jenis akad berkaitan erat dengan peruntukkan pembiayaan.

Perbedaan peruntukkan pembiayaan adalah jika nasabah menginginkan pembelian barang untuk keperluan konsumtif, bank lebih suka memakai akad *murabahah*. Sedangkan, jika peruntukkan pembiayaannya untuk produktif bukan konsumtif dan lebih banyak nonbendanya (misal jasa dan modal kerja), maka bank lebih suka memakai produk bagi hasil, bank bisa menggunakan *mudharabah* ataupun *musyarakah*. Akad *salam* biasanya digunakan untuk pembelian barang dimana barangnya dipesan terlebih dahulu dengan

pembayaran diawal akad. Akad *istishna* digunakan untuk pembiayaan yang pencairannya diberikan secara bertahap demi keamanan bank. Bapak Sigit selaku General Manajer (GM) Marketing BPRS Madina Mandiri Sejahtera, ketika proses wawancara, beliau mengemukakan bahwa:

“Untuk pembelian barang, bank pakai *murabahah*. Untuk modal kerja pakai *mudharabah* atau *musyarakah*. Kalau *murabahah* itu ada uang ada barang, kalau *salam* ada uang barangnya belakangan (pesan dulu), sedangkan *istishna* untuk pembiayaan yang pencairannya bertahap misal pembangunan gedung, atau rumah. Contoh kasusnya seperti ini: pembangunan suatu rumah butuh dana Rp100.000.000. Untuk keamanan, bank mencairkan pembiayaan secara bertahap. Rp20.000.000 dahulu untuk pondasi, lanjut naik pembangunan tembok dicairkan Rp10.000.000 supaya tidak disalahgunakan oleh nasabah. Takutnya jika sudah dikasih Rp100.000.000 full ternyata digunakan untuk yang lain.”

2. Prosedur Pembiayaan dari Produk Jual Beli dan Produk *Syirkah*.

Mekanisme dalam memberikan pembiayaan untuk nasabah baik untuk produk jual beli (*murabahah*, *salam* dan *istishna*) maupun produk *syirkah* (*mudharabah* dan *musyarakah*) sebenarnya sudah tercantum dalam SOP masing-masing BPRS dan di dalam SOP tersebut, sudah dijelaskan bagaimana alur atau tahapan-tahapannya. Secara prosedural, semua produk itu tahapannya sama, yang membedakan adalah jenis akadnya.

Awal dari prosedur itu, nasabah mengajukan permohonan pembiayaan, bisa lewat surat atau datang langsung ke BPRS, yang pasti nasabah harus mengisi aplikasi pembiayaan. Di dalam aplikasi tersebut, ditanyakan mengenai data diri nasabah, besarnya dana yang

dibutuhkan, tujuan pembiayaan, data keuangan seperti gaji perbulan, pendapatan perbulan usaha (jika memiliki usaha), dan jenis jaminan. Selanjutnya, pihak marketing melakukan kunjungan sekaligus meminta kelengkapan data nasabah, seperti data yuridis (KTP, KK, NPWP, Buku Nikah) terkait dengan legalitas diri, legalitas usaha (SIUP, TDP, NPWP usaha, akta perusahaan), data keuangan (neraca, laba rugi, buku rekening, bon-bon penjualan) dan data jaminan, semisal jaminannya berupa kendaraan (data meliputi BPKP, foto copy STNK kendaraan, dan cek nomor rangka).

Tahap ketiga dari prosedur pembiayaan adalah pihak bank melakukan survey usaha, rumah dan jaminan. Hal ini dilakukan untuk memastikan kebenaran data yang sudah diperoleh. Survey bisa dilakukan dengan cara menggali informasi mengenai calon nasabah dari tetangga nasabah atau datang ke lokasi tanpa membuat janji dengan nasabah terlebih dahulu. Jika memang semua data telah sesuai, maka lanjut ke tahap empat, yaitu pihak marketing mengajukan ke komite pembiayaan. Komite pembiayaan bertugas menyetujui pembiayaan dari nasabah, apakah diterima atau tidaknya. Jika diterima, pihak marketing menentukan akad pembiayaan yang cocok dengan tujuan pembiayaan nasabah. Dimana kita ketahui, bahwa tidak semua nasabah memiliki pengetahuan perihal pembiayaan syariah. Jadi yang menentukan jenis akadnya adalah pihak marketing bukan nasabah.

Kemudian, tahap terakhir dilakukan akad perjanjian antara pihak BPRS dengan nasabah. Seperti yang dikemukakan bapak Sigit:

“Yang menentukan akad *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah salam* atau *istishna* itu pihak marketing. Pada awal survey itu nasabah diinterview tujuannya untuk apa, jadi yang mengarahkan produknya itu pihak bank bukan keinginan nasabah karena tidak semua nasabah memiliki pengetahuan mengenai produk-produk tersebut”

3. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Produk Jual Beli Lebih Diminati Daripada Produk *Syirkah*.

Hingga saat ini, masih ditemukan fenomena akad *murabahah* lebih mendominasi daripada akad-akad pembiayaan yang lainnya. Pembiayaan dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah* seharusnya lebih banyak peminatnya, karena pada produk bagi hasil ini akan terbentuk karakteristik dasar perbankan syariah. Produk bagi hasil merupakan pembeda dengan bank konvensional. Oleh karena itu, produk pembiayaan dengan sistem bagi hasil diharapkan menjadi pembiayaan utama atau menjadi dasar atas penerapan prinsip syariah dalam perbankan (Prasetyo, 2013).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di BPRS Madina Mandiri Sejahtera, peneliti menemukan beberapa faktor yang menyebabkan produk jual beli lebih diminati daripada produk *syirkah*. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

Faktor utama yaitu adanya risiko yang tinggi dalam pembiayaan bagi hasil. Risiko utamanya adalah angsuran dari nasabah yang macet dan akan mempengaruhi *Non Performing Finance* (NPF).

Sesuai yang dikatakan oleh Bu Novie selaku Legal Officer BPRS Madina Mandiri Sejahtera bahwa:

“Untuk *mudharabah* dan *musyarakah*, 1 bulan saja tidak memberikan bagi hasil sudah dianggap kurang lancar dan selain beban NPFnya masuk kol 2 beban PPAPnya juga menambah beban”

Ada ketentuan rentang waktu untuk keterlambatan membayar, yang mana untuk pembiayaan *murabahah* berlaku sebagai berikut: 1-3 bulan masih dikatakan lancar, tunggakan 4–6 bulan dikatakan kurang lancar, 7-12 bulan dikatakan diragukan dan setelah tunggakan diatas 12 bulan atau jatuh tempo macet itu digolongkan macet. Sedangkan untuk *mudharabah* dan *musyarakah* berlaku sebagai berikut: 1 bulan saja tidak memberikan bagi hasil sudah dianggap kurang lancar. Selain beban NPF nantinya masuk kol 2, beban Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP) juga akan bertambah. Faktor ini juga didukung oleh penelitian Adnan dan Purwoko (2013), menyatakan bahwa ada sisi kelamahan dalam *mudharabah*, jika sekali saja nasabah tidak membayar angsuran sudah langsung dikatakan kurang lancar dan akan mempengaruhi NPF menjadi tinggi.

Pasal 26, Salinan Peraturan OJK No. 31/POJK 05/2014 menjelaskan bahwa perusahaan syariah wajib membentuk cadangan PPAP, dengan adanya aturan tersebut dijelaskan pula bahwa semakin tinggi risiko dana yang disalurkan BPRS tidak dapat kembali semakin naik beban PPAPnya. Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 9/24/DPBS tentang Sistem Penilaian Kesehatan Bank dengan Prinsip Syariah

menyatakan bahwa rasio NPF digunakan untuk mengukur tingkat permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh bank, semakin tinggi rasio ini, menunjukkan kinerja BPRS atas kualitas pembiayaan semakin buruk. Hal tersebut nantinya akan mempengaruhi tingkat kinerja kesehatan dari internal BPRS (Julianti, 2016).

Risiko syariah yang lain yaitu perhitungan produk *mudharabah* dan *musyarakah* dalam pembagian bagi hasil jika tidak berhati-hati bisa mendekati riba. Tidak hanya risiko riba, tetapi juga bisa merugikan (mendzalimi) antara satu sama lain untuk usaha-usaha tertentu.

Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* jika untuk membiayai proyek berdasarkan atas kontrak kerja tidak akan menimbulkan masalah karena didalam kontrak kerja tersebut dicantumkan nilai kontrak, jangka waktu, dan rencana biaya secara jelas. Contohnya: ada nasabah yang mengajukan pembiayaan ke bank untuk proyek sebesar Rp100.000.000 berdasarkan atas kontrak kerja, maka dibutuhkan modal kerja sebesar Rp80.000.000. Setelah mengajukan pembiayaan, nasabah memberikan rencana biaya seperti untuk membeli besi, pasir, semen, dll. Di dalam rencana biaya tersebut ada rincian harga secara jelas dan secara keseluruhan jumlahnya Rp80.000.000. Jadi, ada keuntungan Rp20.000.000 yang bisa digunakan untuk bagi hasil antara nasabah dengan BPRS, dengan porsi

60% untuk BPRS 40% untuk nasabah, maka BPRS menerima pendapatan Rp12.000.000 dan nasabah menerima Rp8.000.000.

BPRS akan mengalami permasalahan ketika harus membiayai jenis usaha warung makan. Kerja sama dengan jenis usaha warung makan tidak ada kontrak kerjanya sehingga bank tidak mengetahui secara pasti pendapatan perbulan usaha tersebut. Nasabah bisa saja menyebutkan jika pendapatannya sebesar Rp1.000.000 atau Rp1.500.000. Padahal, pernyataan nasabah tersebut hanya berdasarkan atas perkiraan kedepan. Nasabah juga belum tentu jujur, bisa jadi pendapatannya perbulan adalah Rp2.000.000. Berdasarkan nisbah bagi hasil, jika pendapatan nasabah perbulan sebesar Rp2.000.000 BPRS menerima hasil Rp1.200.000 ($60\% \times \text{Rp}2.000.000$) dan nasabah memperoleh hasil Rp800.000 ($40\% \times \text{Rp}2.000.000$).

Kemungkinan nasabah berbohong mengenai pendapatannya perbulan sangat besar, karena jika mengaku pendapatannya sebesar Rp2.000.000 nasabah hanya memperoleh bagi hasil sebesar Rp800.000 namun jika nasabah mengakui pendapatannya sebesar Rp1.500.000, maka nasabah akan memperoleh hasil Rp1.100.000 (Rp600.000 dari nisbah bagi hasil + Rp500.000 pendapatan yang tidak diakui). BPRS juga tidak bisa melakukan pengecekan karena usaha transaksi yang terjadi di warung makan tidak memakai rekening, nota ataupun kuitansi, jadi hanya bermodal kejujuran nasabah. Tidak adanya bukti transaksi membuat rentan mendzalimi satu sama lain. Seperti yang

dikemukakan oleh Bapak Sigit selaku GM marketing BPRS Madina Mandiri Sejahtera, beliau mengemukakan bahwa:

“untuk menghitung bagi hasil dalam *mudharabah* dan *musyarakah* jika tidak berhati-hati menghitungnya sangat beresiko, bisa menyengol riba. Itulah kenapa teman-teman lebih suka pakai *murabahah*, jual beli langsung *clear*. Tidak perlu mikir bagi hasil tiap bulan. Tidak hanya resiko riba tetapi juga bisa merugikan satu sama lain. Terutama untuk jenis-jenis usaha tertentu”

Adnan dan Purwoko (2013) menyatakan bahwa pembiayaan *mudharabah* beresiko tinggi oleh karena itu bank selaku pemilik dana tidak ingin mengalami kerugian yang besar. Jadi dalam pemberian pembiayaan *mudharabah*, bank akan sangat berhati-hati. Pembiayaan *mudharabah* juga memuat ketidakpastian karena pendapatan nasabah hanya berdasarkan atas prediksi kedepan.

Faktor yang kedua adalah pembiayaan dengan akad produk jual beli lebih pasti secara hukumnya, lebih mudah dan tidak menanggung beban naik turunnya usaha nasabah. Contoh kasusnya seperti ini: semisal ada nasabah yang ingin membeli mobil. Kemudian bank melakukan pembelian mobil ke dealer, harga mobilnya Rp100.000.000, bank mengambil keuntungan Rp25.000.000. Berarti utang nasabah yang tercatat sebesar Rp125.000.000 yang bisa diangsur sesuai kesepakatan, misalnya 5 tahun. Hal terpenting adalah nasabah harus membayar angsuran Rp2.000.000 perbulan.

Terlepas dari usahanya maju atau tidak, nasabah tetap harus membayar angsuran karena angsuran itu sifatnya utang bukan kerjasama, bukan juga bagi hasil dan adanya kekuatan hukum yang lebih kuat dan lebih pasti. Seperti pernyataan yang dikemukakan oleh Bapak Sigit sebagai berikut:

“Usaha nasabah mau maju atau mau rugi moggo, yang penting nasabah tetap membayar angsuran karena sifatnya utang bukan kerjasama bukan juga bagi hasil.”

Faktor ketiga adalah adanya kemungkinan temuan jika di audit karena tidak adanya surat deklarasi pendapatan dari nasabah. Seperti yang Bapak Sigit kemukakan bahwa :

“Ketika surat itu tidak ada, maka jika diaudit pasti terkena temuan. Berarti tidak syariah lagi, dasarnya mendebet apa? Kok ujuk-ujuk didebet, tapi tidak ada pemberitahuan dari nasabah.”

Secara administratif, pembiayaan produk *mudharabah* maupun *musyarakah* ada bagi hasil yang harus dibagikan antara nasabah dengan BPRS. Bagi hasil tersebut diambil dari pendapatan perbulan usaha nasabah. Pihak BPRS mengetahui pendapatan perbulan nasabah tersebut dari surat pemberitahuan atau yang seringkali disebut deklarasi pendapatan. Ketika surat pemberitahuan tidak ada, maka jika laporan keuangan BPRS diaudit pasti terdapat temuan. Hal inilah yang menyebabkan pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah* tidak syariah lagi, dikarenakan pihak BPRS saat membuat jurnal tidak ada bukti yang mendasarinya.

BPRS sebenarnya sudah memiliki jadwal angsur nasabah. Untuk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* biasanya disebut proyeksi jadwal angsur karena secara syariah belum tentu pendapatan nasabah sesuai yang telah ditetapkan. Jadi, ketika pencatatan pendapatan harus sesuai realisasi pendapatan perbulan nasabah. Faktanya, BPRS sering kali harus menunggu deklarasi pemberitahuan pendapatan dari nasabah terlalu lama. Hal itu dikarenakan tidak adanya waktu pedagang warung makan untuk membuat surat pemberitahuan tersebut. Sehingga, kebanyakan bank melakukan penjurnalan sebesar proyeksi yang telah ditetapkan dan menganggap pendapatan usaha perbulan nasabah sama dengan proyeksi itu. Alasan BPRS tidak mau menunggu surat deklarasi dari nasabah terlalu lama adalah jika bank mendebet pendapatan dari nasabah terlambat, secara otomatis, distribusi bagi hasil kepada nasabah simpanan juga terlambat. Hal ini bisa menyebabkan nasabah simpanan kabur untuk mencari BPRS lain yang lebih tepat dalam distribusi bagi hasil. Seperti yang dikemukakan oleh Bu Novie, sebagai berikut:

“Jika kita mendebetnya terlambat, kita juga terlambat dong distribusi bagi hasilnya untuk nasabah simpanan, dan mereka bisa aja kabur cari BPRS lain”

Pada umumnya, nasabah adalah golongan rendah yang tidak memiliki pengetahuan tentang tata cara pelaporan pendapatan juga penyusunan laporan keuangan, hal ini juga bisa menghambat bank

dalam memantau usaha yang dijalankan nasabah. Sehingga, pada situasi tertentu yang seharusnya pembiayaan tersebut masuk *mudharabah* ataupun *musyarakah*, namun bank memasukkannya ke *murabahah* agar pembiayaan itu tetap berjalan (Adnan dan Purwoko, 2013).

Faktor ke-empat adalah kurangnya pengetahuan yang dimiliki nasabah mengenai produk-produk pembiayaan syariah. Sehingga yang menentukan akad pembiayaan yang sesuai dengan tujuan pembiayaan nasabah adalah pihak marketing. Selain karena kurangnya pengetahuan, kebanyakan nasabah juga lebih peduli (lebih merasa nyaman) terhadap jenis dan pola angsurannya bukan jenis akadnya.. Seperti yang dikemukakan Bapak Sigit, beliau mengemukakan:

“yang mengarahkan akadnya itu pihak bank bukan keinginan nasabah karena tidak semua nasabah memiliki pengetahuan mengenai produk-produk tersebut.”

Dan seperti yang diungkapkan Sdr. Julio selaku Nasabah pembiayaan BPRS Madina Mandiri Sejahtera, bahwa:

“pembiayaan yang saya gunakan, yang menentukan akadnya itu pihak marketing mba, untuk menghindari kesalahpahaman karena kurangnya pengetahuan nasabah.

Adnan dan purwoko (2013) juga menyatakan bahwa pemahaman nasabah mengenai pembiayaan *mudharabah* dan juga pembiayaan-pembiayaan syariah yang lain masih sangat kurang. Pengetahuan masyarakat masih sangat kurang mengenai perbankan syariah. Seringkali masyarakat menganggap bahwa perbankan syariah

hampir sama dengan perbankan konvensional. Sdr Julio selaku nasabah pembiayaan BPRS Madina Mandiri Sejahtera menyatakan bahwa:

“perbedaan bank konvensional dan bank syariah yang saya ketahui adalah jika di bank syariah ada ijab qobul untuk segala akad. Jadi jika ada kerancuan/keraguan akad itu bisa dibatalkan.

Berdasarkan pernyataan nasabah tersebut diketahui bahwa pengetahuan nasabah mengenai perbankan syariah masih sangat kurang. Dikarenakan perbedaan perbankan konvensional dan perbankan syariah tidak hanya sebatas adanya ijab qobul. Perbedaan yang lain adalah sistem pada pendapatan usahanya. Bank syariah menerapkan sistem pendapatan usaha dengan sistem bagi hasil sedangkan di bank konvensional disebut bunga. Walaupun keduanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan tetapi caranya berbeda. Selain adanya ijab qobul dan sistem pada pendapatan usahanya, perbedaan yang lain adalah bank syariah mewajibkan untuk menetapkan adanya dewan pengawas syariah sedangkan bank konvensional tidak mewajibkan hal itu.

Faktor kelima adalah pembiayaan produk jual beli lebih aman dan nyaman. Anggapan mengenai kenyamanan dan keamanan produk jual beli merupakan salah satu faktor yang menyebabkan BPRS lebih menyukai memberikan pembiayaan tersebut ke nasabah karena semuanya serba pasti. Bank tidak perlu lagi memikirkan nasabah akan

membohongi BPRS terkait dengan pendapatannya tiap bulan, yang terpenting setiap jatuh tempo nasabah membayar angsuran sesuai kesepakatan. Sedangkan untuk *mudharabah* dan *musyarakah* BPRS harus membuat proyeksi pendapatan berdasarkan prediksi, misalnya BPRS menentukan pendapatan nasabah sebesar Rp2.000.000 dengan nisbah bagi hasil 60% untuk BPRS dan 40% untuk nasabah jadi hasil yang diterima BPRS tiap bulannya adalah Rp1.200.000 dan Rp800.000 untuk nasabah. Namun, ada kemungkinan besar pendapatan nasabah dibawah Rp2.000.000 jadi bank akan menerima hasil dibawah proyeksi yang telah ditetapkan.

Ketika BPRS mengikuti permainan tersebut (menerima bagi hasil dibawah proyeksi), BPRS akan mendapat teguran dari OJK. Bapak Sigit mengemukakan bahwa:

“Bank akan mendapat sanksi dari ojk. Jadi bank itu serba salah, karena ada ketentuan dari BI bahwa realisasi pendapatan tidak boleh kurang dari 80%.”

Dan Ibu Novie Juga menyatakan bahwa:

“Bukan sanksi sih, tapi NPF sudah masuk kol 2 dan beban Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif naik”

Nah hal ini menjadi faktor ke-enam. Posisi BPRS menjadi serba salah, karena adanya ketentuan dari Bank Indonesia (BI) bahwa realisasi pendapatan tidak boleh kurang dari 80%. Bank boleh saja komitmen dengan prinsip syariah, membiarkan hasil yang diterima dibawah proyeksi. Namun permasalahannya adalah bank nantinya akan digencet

dengan ketentuan kalau realisasi pendapatan dibawah 80% akan mengakibatkan penurunan kolektibilitas.

Adanya penurunan kolektibilitas menyebabkan nasabah akan dikatakan bermasalah, ketika nasabah dikatakan bermasalah, maka bank harus mencadangkan keuntungan sekian persen untuk menutupi pembiayaan bermasalah itu dan keuntungan bank akan berkurang. Padahal bank niatnya baik yaitu bersyariah secara murni. Tetapi, nantinya bank akan dihukum karena labanya berkurang. Jadi bank lebih suka menggunakan pembiayaan *murabahah* karena faktor kepastian, keamanan dan kenyamanan. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Sigit, selaku GM Marketing BPRS Madina Mandiri Sejahtera, beliau mengemukakan:

“Ketika nasabah dibilang bermasalah maka bank harus mencadangkan keuntungan sekian persen untuk menutupi pembiayaan bermasalah nasabah itu. Jadi keuntungan bank nanti berkurang”

Faktor ketujuh adalah ketidakefektifan produk bagi hasil. Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* memberatkan kedua belah pihak karena nasabah perlu membuat laporan keuangan tiap bulan, dan pihak bank pun khususnya *Accounting Officer* harus meminta laporan mengenai hasil pendapatan tiap bulan juga atau memantaunya *by phone*. Bapak Sigit mengemukakan bahwa:

“Pembiayaan *murabahah* mudah di kedua belah pihak, karena nasabah tidak perlu membuat laporan keuangan tiap bulan, bank pun tidak perlu meminta laporan tiap bulan.”

Dan Ibu Novie juga mengemukakan bahwa:

“Untuk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* setiap bulannya kami memantau/menanyakan mengenai pendapatan usaha nasabah *by phone*. Kemudian meminta laporan keuangannya”

Faktor ke-delapan adalah kurangnya pengetahuan *bankers* dan *owner* mengenai pengetahuan ekonomi islam. *Owner* selaku pemilik modal menetapkan target laba sekian persen yang harus dicapai karyawannya (*bankers*). Dalam konteks seperti ini, *bankers* seringkali meninggalkan aspek syariah dan aspek akidah pada saat mengejar target laba sesuai yang diinginkan. Sama halnya dengan pernyataan Pak Akhyar selaku pakar syariah, beliau mengatakan bahwa:

“*Bankers* itu dipaksa oleh pemilik modal untuk mendapat laba sekian. Dan mereka seringkali meninggalkan aspek syariah, aspek akidah sehingga mereka itu (*bankers*) mencari-cari nasabah agar target laba tercapai namun tidak syariah lagi. Sehingga mereka mencari yg gampang, yaa itu dimurabahkan”

Risiko tidak syariah yang timbul dalam perbankan syariah disebabkan beberapa faktor, salah satunya yaitu karena ketidaktahuan atau ketidakpahaman *bankers*. Sumber Daya Insani (SDI) di perbankan syariah merupakan permasalahan utama. Kurangnya pemahaman SDI disebabkan karena hampir semua SDI yang bekerja di perbankan syariah berasal dari perbankan konvensional, sehingga mereka cenderung berperilaku seperti seorang *conventional bankers*,

bukan *Islamic bankers*. Selain karena mereka datang dari bank konvensional, pada umumnya mereka juga tidak diberi *training* yang memadai sebagai bekal mereka untuk dapat bekerja dengan baik sebagai *Islamic bankers*, walaupun ada *training*/pelatihan hal itu diberikan ketika sudah berjalan, maka proses tersebut memakan waktu dan biaya dibandingkan dengan seseorang yang sudah mempunyai dasar (Prasetyo, 2013).

Faktor ke-sembilan adalah sifat *bankers* yang tidak mau repot. Kebanyakan *bankers* lebih menyukai pembiayaan *murabahah* karena lebih simpel, tidak perlu banyak menghitung dan lebih efisien jika jumlah SDI terbatas. Jadi, kerja *bankers* hanya tinggal menagih angsuran yang harus dibayarkan nasabah tiap bulannya. *Bankers* tidak perlu lagi tiap bulannya menghitung sejumlah rupiah yang harus dibayarkan nasabah berdasarkan pendapatannya. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Sigit:

“Orang lebih suka *murabahah* karena lebih simple, tidak banyak menghitung, jadi kerja *bankers* tinggal nagih, nagih, nagih trus. Tidak perlu repot-repot bulan ini harus bayar berapa dihitung dulu.”

Dan seperti yang Ibu Novie kemukakan:

“Kalau nasabahnya hanya 1, 2 atau dibawah ratusan gak menjadi masalah. Namun jika nasabahnya ribuan kalau harus nagih per orang itu tidak efisien. Jadi kita memberikan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* ke orang atau badan yang sudah memiliki pembukuan yang bagus, misal minta laporan laba rugi tinggal dikirim. Agar lebih efisien, karena harus memikirkan nasabah harus bayar berapa sedangkan SDInya terbatas jumlahnya”.

Faktor ke-sepuluh adalah terkait dengan moralitas nasabah. Dimungkinkan karena adanya beberapa nasabah yang tingkat kejujurannya kurang. Transparansi dalam hal melaporkan hasil usaha yang dilakukan masih rendah. Faktor ini membuat pihak BPRS selalu berhati-hati dalam memberikan pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah*. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Sigit:

“Adanya resiko nasabah akan melakukan kecurangan pada saat pelaporan pendapatan usaha perbulan, sehingga bank lebih berhati-hati dalam memberikannya.”

Seperti yang kita ketahui, karakteristik dari *mudharabah* adalah bank tidak dimungkinkan untuk terlibat dalam manajemen usaha nasabah. Hal ini mengakibatkan bank memiliki kesulitan tersendiri dalam melakukan penilaian maupun pengendalian terhadap pembiayaan yang diberikan. Kesulitan ini membuat diperlukan adanya transparansi antara nasabah dan bank, dalam hal keterbukaan mengenai informasi usaha khususnya untung dan rugi usaha. Apabila salah satu pihak tidak menyampaikan secara transparan atau ada ketidakjujuran mengenai hal-hal yang berhubungan dengan perolehan hasil, maka dapat terjadi ketidakseimbangannya informasi yang diperoleh antara *mudharib* dan *shahibul maal* (Triantri, 2014). Dan akan mengakibatkan kurangnya kepercayaan pihak bank terhadap nasabah dalam memberikan pembiayaan.

C. Diskusi

Pembiayaan bagi hasil masih jarang terjadi di BPRS, khususnya BPRS Madina Mandiri Sejahtera pada prakteknya. Hal ini dapat dilihat di tabel 2.

Tabel 2
Laporan Keuangan Publikasi Triwulanan
Laporan Neraca

Produk	Desember 2015	Maret 2016	Juni 2016	September 2016
Produk Jual Beli:				
Piutang Murabahah	24,774,840	26,954,548	29,283,099	30,283,090
Piutang Salam	0	0	0	0
Piutang Istishna'	0	0	0	0
Jumlah Produk Jual Beli	24,774,840	26,954,548	29,283,099	30,283,090
Persentase (%)	77.74%	79.31%	78.88 %	79.21 %
Produk Syirkah:				
Pembiayaan Mudharabah	4,336,609	4,434,290	4,805,536	5,119,732
Pembiayaan Musyarakah	2,756,472	2,596,013	3,037,163	2,830,955
Jumlah Produk Syirkah	7,093,081	7,030,303	7,842,699	7,950,687
Persentase (%)	22.26%	20.69%	21.12%	20.79%

Sumber: www.ojk.go.id

Tabel diatas menjelaskan bahwa pembiayaan dengan produk *syirkah* masih lebih rendah daripada produk jual beli. Hal itu dapat dilihat dari persentase masing-masing triwulan dari bulan Desember 2015-September 2016. Pada bulan Desember 2015 menunjukkan jumlah persentase untuk produk *syirkah* sebesar 22,26% dan sebesar 77,74% untuk produk jual

beli. Jumlah persentase pada bulan Maret 2016 untuk produk *syirkah* sebesar hanya 20,69 % dan untuk produk jual beli sebesar 79,31%. Pada bulan Juni 2016 menunjukkan jumlah persentase untuk produk *syirkah* sebesar 21,12% dan sebesar 78,88% untuk produk jual beli. Dan jumlah persentase pada bulan September 2016 untuk produk *syirkah* sebesar 20,79% dan 79,21% untuk produk jual beli. Terjadinya situasi seperti ini akan menyebabkan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang seharusnya menjadi karakteristik perbankan syariah justru bisa ditinggalkan jika bank tidak berniat untuk memperbaikinya. Padahal dengan pembiayaan bagi hasil, kesesuaian prinsip syariah benar-benar transparan jika kita lebih mendalami bisnis syariah. Dimana jika terjadi tingkat bagi hasil yang rendah dapat ditanggung bersama maka bank tidak perlu takut lagi akan risiko yang ada karena bukan hanya keuntungan saja yang nantinya akan dibagihasilkan melainkan juga risiko kerugian yang ada.

Pembiayaan bagi hasil jika dilakukan dengan baik, sebenarnya akan memberikan manfaat yang cukup banyak, selain mendapatkan keuntungan yang lumayan besar, juga bisa membantu perekonomian lemah yang terjadi di bumi pertiwi ini. Namun dari sudut pandang yang lain, jika nasabah mengalami kemacetan pembayaran atau melakukan kecurangan maka pihak bank yang justru dirugikan. Banyaknya masalah membuat dibutuhkan solusi-solusi yang setidaknya bisa meminimalisir fenomena ini.

Solusi yang pertama, berkaitan dengan peraturan Bank Indonesia yang menyatakan bahwa dalam pembiayaan *mudharabah*, jika satu bulan saja nasabah tidak membayar bagi hasil maka sudah dikatakan kurang lancar dan jika realisasi pendapatan kurang dari 80% mengakibatkan penurunan kolektibilitas seharusnya dievaluasi ulang. Para pakar pun memiliki persepsi yang sama, yaitu kebijakan yang ada saat ini kurang mendukung terhadap penyaluran pembiayaan bagi hasil (Prasetyo, 2013). Salah satu contoh kebijakan yang paling banyak disoroti adalah masalah ketentuan kolektibilitas bagi pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang dirasa memberatkan bank, dimana tingkat peringatan kolektibilitas untuk pembiayaan jual beli dibuat lebih longgar dari pembiayaan bagi hasil dan hal itu akan memberatkan nasabah pembiayaan bagi hasil. Oleh karena itu, aturan-aturan yang dirasa kurang mendukung perlu untuk dievaluasi kembali. Sementara itu, ketentuan-ketentuan yang bersifat mendorong dan memberi insentif untuk penyaluran pembiayaan bagi hasil perlu dipertimbangkan lagi. Supaya pembiayaan bagi hasil/produktif ini dapat berkembang dan bukan lagi menjadi pembiayaan sekunder di perbankan syariah.

Solusi yang kedua adalah pihak bank selalu berhati-hati dalam memberikan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Solusi berikutnya yaitu terkait dengan mekanisme pelaporan yang dilakukan oleh nasabah mengenai hasil pendapatan dari usaha yang dijalankannya, yaitu pihak BPRS menyediakan formulir atau aplikasi yang akan memudahkan

nasabah dan pihak nasabah hanya tinggal mengisikan saja (Adnan dan Purwoko, 2013).

Solusi ke-empat adalah terkait dengan kegagalan bayar dari nasabah. Kegagalan tersebut biasanya dikarenakan adanya bencana atau *force majeure* dan adanya salah kelola dana yang dilakukan *mudharib*. Kesalahan tersebut pada umumnya disebabkan oleh adanya ketidakjujuran dari *mudharib* atau kurangnya pengetahuan dalam hal pengelolaan dana. Hal tersebut dapat diatasi dengan melakukan analisa kelayakan *mudharib* dengan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*). 5C tersebut dijelaskan secara gamblang dalam penelitian Triantri (2014), yaitu: 1) *Character* yang artinya sifat atau karakter dari *mudharib*. Ciri khas dari pembiayaan bagi hasil adalah tuntutan rasa saling percaya yang tinggi antara nasabah dengan bank. Bank bisa memperoleh informasi tentang karakter/watak calon nasabah dari pihak yang berhubungan dengan calon nasabah, misalnya dari rekan kerja, tetangga, Bank Indonesia ataupun bank lain yang pernah menjadi kreditur bagi calon nasabah. Pihak bank bisa juga melakukan *cross check* atas informasi yang diterima dari nasabah dengan informasi dari luar agar diperoleh penilaian yang objektif tentang calon nasabah. 2) *Capacity* yang artinya kemampuan *mudharib* dalam rangka menjalankan usaha, mengembalikan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* beserta membayar bagi hasil atau angsuran tiap bulan. 3) *Capital* yang artinya berapa besaran modal yang diperlukan pembiayaan. Bank dapat menentukan sendiri berapa dana yang akan

disalurkan kepada nasabah dengan mengetahui posisi keuangan nasabah. Hal itu bisa diketahui melalui laporan keuangan usaha yang dimiliki calon nasabah. 4) *Collateral* yang artinya jaminan yang akan diberikan nasabah kepada pihak bank. Dengan ketentuan jaminan yang diajukan nilainya harus dapat menutupi kerugian yang dialami akibat kelalaian nasabah, jenis jaminan (barang bergerak atau tidak bergerak), status kepemilikan jaminan, dan kondisi jaminan (lokasi, keadaan, dan sebagainya). 5) *Condition* yang artinya keadaan usaha atau prospek usaha ke depannya. Bank wajib menilai, memantau, dan mengambil langkah-langkah antisipasi agar kemungkinan dari gagal bayar *mudharib* dapat diminimalisir.

Selain itu, cara mitigasi lain yang bisa dilakukan adalah dengan mengenakan jaminan. Prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan. Tetapi, untuk menghindari *mudharib* melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati, maka bank diperbolehkan mengenakan jaminan (Himpunan Fatwa DSN, 2000). Apabila *mudharib* benar-benar mengalami kerugian dalam usahanya, pihak perbankan biasanya melakukan restrukturisasi pembiayaan *mudharabah* dengan menambah jangka waktu pembiayaan dan diwajibkan mengembalikan modal pokoknya saja tanpa bagi hasilnya (Triantri, 2014).

Solusi untuk nasabah adalah sebaiknya nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mempelajari terlebih dahulu mengenai pembiayaan-pembiayaan yang ada di BPRS. Selain menambah

pengetahuan nasabah, hal ini juga akan bermanfaat ketika penentuan akad. Jika nasabah memiliki pengetahuan mengenai pembiayaan syariah, penentuan akad tidak lagi dilakukan oleh pihak marketing yang bisa saja seharusnya peruntukkan pembiayaan adalah pembiayaan bagi hasil namun *dimurabahkan*.

Solusi terpenting, adalah solusi dari segi pendidikan yang ada Indonesia yaitu memperbaiki sistem pendidikan ekonomi islam. Perihal produk jual beli lebih dominan daripada produk *syirkah* merupakan persoalan konseptual (mendasar) bukan persoalan teknis. Oleh karena itu, diperlukan adanya perbaikan dalam sistem pendidikan ekonomi Islam di Indonesia. Agar masyarakat Indonesia umumnya dan pihak-pihak yang bekerja dalam lingkungan perbankan syariah khususnya memiliki ilmu dasar mengenai ekonomi Islam sejak kecil. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak Akhyar selaku pakar syariah bahwa:

“Saya melihat bangunan Islam itu seperti piramida. Ada 4 lapis, paling bawah: *aqidah*⁷, *ubudiyah*⁸, *muamalah*⁹, dan lapis paling atas ialah *akhlakul karimah*¹⁰. Jika *aqidah* seseorang kuat, *ubudiyah* juga akan kuat. Namun jika *aqidah* yang diyakini lemah, *ubudiyah* juga lemah, *muamalah* akan kering, *akhlak* juga akan lemah. Jadi yang perlu di perbaiki secara mendasar adalah edukasinya meski butuh waktu yang lama dan tidak mudah. Jika dasarnya diperbaiki dan berhasil, kedepannya pun akan gampang.

⁷Beberapa perkara yang wajib diyakini kebenarannya oleh hati, dapat mendatangkan ketentraman jiwa dan menjadi keyakinan yang tidak bercampur dengan keragu-raguan. (Sofyan, dkk, 2013)

⁸ taat kepada Allah dengan melaksanakan perintah-Nya melalui lisan para Rasul-Nya (anitadeka.wordpress.com)

⁹ perlakuan atau tindakan terhadap orang lain, hubungan kepentingan (anitadeka.wordpress.com)

¹⁰ budi pekerti, perangai, tingkah laku atau tabiat (anitadeka.wordpress.com)

Dalam konteks ini, pendidikan ekonomi Islam diperumpamakan sebagai *aqidah* seseorang. *Aqidah* menjadi dasar kepercayaan seseorang yang memiliki *aqidah* kuat, pasti akan melaksanakan ajaran Islam dengan benar dan sungguh-sungguh. Ibadahnya akan tertib, hidup bermasyarakatnya akan baik dan akhlaknya akan mulia. Begitu juga dalam lingkungan perbankan syariah, jika orang-orang yang terlibat dalam perbankan syariah memiliki pengetahuan ekonomi Islam secara mendalam dan kuat diyakini dalam hati maka prinsip-prinsip syariah tidak akan lagi dilanggar.