

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Tata Kelola Penyaluran Dana Berbasis Bagi Hasil pada Lembaga Keuangan Syariah

Copyright, September 2019

Dr. Rizal Yaya

Penulis: Dr. Rizal Yaya

Desain: Djoko Supriyanto, Aji Irawan, Supriyadi

Diterbitkan oleh Lembaga Penelitian, Publikasi dan Pengabdian Masyarakat (LP3M)  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Tata Kelola Penyaluran Dana Berbasis Bagi Hasil pada Lembaga Keuangan Syariah

Dr. Rizal Yaya, \_\_ Yogyakarta

LP3M UMY

VII + 58; 17 x 23 cm.

ISBN 978-602-5450-86-0



*Tata Kelola Penyaluran Dana  
Berbasis Bagi Hasil pada Lembaga  
Keuangan Syariah*

**Dr. RIZAL YAYA**



LP3M UMY | 2019

# Prakata

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas izinnya buku buku Monograf yang berjudul **“Tata Kelola Penyaluran Dana Berbasis Bagi Hasil pada Lembaga Keuangan Syariah”**. ini bisa diselesaikan.

Buku ini merupakan bagian dari hasil penelitian yang didanai oleh LP3M UMY pada tahun 2016 silam. Buku ini diharap dapat memberi gambaran tentang praktik tata kelola penyaluran dana berbasis bagi hasil pada lembaga keuangan syariah. Penulisan buku ini dilatarbelakangi oleh karakteristik Bank Syariah yang dikenal sebagai bank dengan ciri khas bagi hasil. Ciri ini telah tergambar kuat pada aspek penghimpunan dana dengan memberikan skema imbalan berdasarkan bagi hasil. Akan tetapi pada aspek penyaluran, ciri bagi hasil kalah dominan dibanding penyaluran dengan skema jual beli yang berdasarkan pada margin yang ditentukan dimuka. Banyak referensi menyatakan bahwa kondisi ini dipengaruhi oleh tingkat resiko yang relatif lebih tinggi pada pembiayaan berbasis bagi hasil dibanding skema lainnya. Diharapkan dengan pemahaman yang lebih baik terhadap praktik tata kelola pembiayaan berbasis bagi hasil, Lembaga Keuangan Syariah bisa lebih *confidence* dalam menggunakan skema bagi hasil ini.

Terselesaikannya penulisan buku ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak. Karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada pimpinan dan narasumber dari Lembaga Keuangan Syariah, Bapak Ilham Maulana Saud yang membantu

transkripsi wawancara dengan narasumber, pimpinan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, kolega sesama pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Kepala LP3M dan Ketua Program Studi Akuntansi untuk segala dorongan, masukan, dan bantuan yang diberikan kepada penulis. Tidak lupa penulis juga mengucapkan terimakasih kepada istri dan anak-anak tercinta yang turut kebersamai dalam penulisan buku ini. Segala bentuk kemudahan dan motivasi yang telah diberikan benar-benar bermanfaat bagi penulis untuk terus belajar dan memotivasi diri untuk menjadi pribadi yang lebih baik.

Akhir kata, penulis berharap agar buku ini dapat menjadi referensi bagi para akademisi dan praktisi keuangan syariah dan memberi manfaat kepada pembaca. Secara khusus penulis berharap, semoga Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia semakin berkembang dan menjadi pilihan utama masyarakat Indonesia.

Penulis

Rizal Yaya

# *Daftar Isi*

PRAKATA - 3  
DAFTAR ISI - 5

BAB 1: PENDAHULUAN - 7

BAB 2: MEKANISME PEMBIAYAAN DENGAN AKAD  
MUDHARABAH - 11

- 2.1 Definisi dan Penggunaan Mudharabah - 11
- 2.2 Ketentuan Syar'i Mudharabah - 11
- 2.3 Rukun Transaksi Mudharabah - 14
- 2.4 Pengawasan Syariah Transaksi Mudharabah - 20
- 2.5 Alur Transaksi Mudharabah - 21

BAB 3: MEKANISME PEMBIAYAAN DENGAN AKAD  
MUSYARAKAH - 23

- 3.1. Definisi dan Penggunaan dana Berbasis Musyarakah - 23
- 3.2 Ketentuan Syar'i, Rukun Transaksi dan Pengawasan Syariah Transaksi Musyarakah - 23
- 3.3 Rukun Transaksi Musyarakah - 26
- 2.9 Pengawasan Syariah Transaksi Musyarakah - 29
- 3.4. Alur Transaksi Musyarakah - 30

BAB 4: TATA KELOLA PERSETUJUAN PEMBIAYAAN  
BERBASIS BAGI HASIL - 33

- 4.1. Jangka waktu dan kondisi pemilihan pembiayaan berbasis bagi hasil - 36
- 4.2. Proses persetujuan kesepakatan akad - 40

BAB 5: TATA KELOLA KEBIJAKAN ADMINISTRATIF  
PEMBIAYAAN BERBASIS BAGI HASIL - 44

- 5.1 Penentuan dasar bagi hasil - 45
- 5.2. Penentuan Nisbah - 46
- 5.3. Waktu pembayaran pokok dan bagi hasil - 48
- 5.4 Dasar pembayaran pokok dan bagi hasil - 49
- 5.5. Kebijakan akuntansi - 53

BAB 6: TATA KELOLA PEMBINAAN DAN PENGAWASAN  
NASABAH - 58

- 6.1. Pembinaan nasabah - 58
- 6.2. Pengawasan hasil usaha nasabah - 61

BAB 7: PENUTUP - 66

DAFTAR PUSTAKA - 68

## BAB 1

# *Pendahuluan*

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di Indonesia pada dasarnya telah dimulai sejak tahun 1980 ketika sekelompok mahasiswa Institut Teknologi Bandung (ITB) mendirikan sebuah lembaga keuangan mikro syariah dengan nama Baitul Maal wat Tamwil (BMT) yang beroperasi dibawah badan hukum koperasi (Yaya et al., 2014). Saat ini, LKS jenis ini telah menyebar di seluruh Indonesia. Pada tahun 2010, telah terdapat 4.000 BMT yang didirikan dengan melayani sekitar 3 juta pelanggan (Kompas, 2010). LKS tipe ini didasarkan pada konsep keseimbangan antara fungsi bisnis (Tamwil) dan fungsi sosial (Maal). Fungsi bisnis adalah dengan menyelenggarakan aktivitas pendanaan dan pembiayaan yang sesuai dengan syariah Islam, adapun fungsi sosial adalah dengan mengumpulkan dan menyalurkan zakat, infaq dan shadaqah kepada yang berhak. Walaupun, masih populer dengan nama BMT, tetapi kemudian fungsi sosialnya agak berkurang setelah dikeluarkannya undang-undang Zakat tahun 2013 yang memberi batasan bahwa hanya lembaga yang memiliki izin dari pemerintah yang boleh melakukan pengumpulan dan penyaluran zakat.

Dua belas tahun setelah pendirian BMT pertama, untuk pertama kalinya didirikan bank syariah di Indonesia yang bernama Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992. Selama beberapa tahun, BMI beroperasi sendiri sebagai bank syariah di Indonesia, kemudian setelah krisis moneter 1997, pemerintah Indonesia mendirikan Bank Syariah Mandiri (BSM) tahun 1999 dan mengembangkan sejumlah peraturan untuk memfasilitasi



keberlanjutan pertumbuhan perbankan syariah. Inisiatif ini membuat Bank Indonesia mendorong lebih banyak upaya pendirian Bank Umum Syariah (BUS), Unit usaha syariah (UUS) bank konvensional dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Tabel 1.1 menunjukkan peningkatan asset bank syariah dari Rp 7,8 triliun di tahun 2003 menjadi Rp 356,5 triliun di tahun 2016. Dalam hal pangsa pasar terdapat peningkatan dari 0,64% ke 5,21% di tahun 2016.

**Tabel 1.1.** *Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia 2003-2016*

	2003	2008	2013	2016
Jumlah BUS	2	5	11	13
Jumlah UUS	8	27	23	21
Jumlah BPRS	84	131	163	166
Total Aset Bank Syariah (dalam milyar rupiah)	7.859	51.248	248.109	356.504
Pangsa Pasar	0,64%	2,19%	4,93%	5,21%

Sumber: Yaya and Saud (2017)

Bank syariah umumnya menggunakan skema bagi hasil untuk penghimpunan. Praktik ini telah mendorong akademisi menyuarakan agar bank syariah juga menggunakan lebih banyak skema bagi hasil dalam hal penyaluran dana dibanding menggunakan murabahah yang cenderung dekat dengan mekanisme bunga. Akan tetapi, perkembangan bank syariah tidak terefleksi pada peningkatan porsi pembiayaan berbasis bagi hasil akad Mudharabah dan Musyarakah. Tabel 1.2 menunjukkan bahwa pada tahun 2003, pada saat awal-awal pengembangan bank syariah, porsi akad Mudharabah dan Musyarakah mencakup 19,9% pembiayaan mereka dan meningkat menjadi 35,6% di tahun 2008. Tren ini

kemudian menurun di tahun 2013 menjadi 29,1% tetapi meningkat lagi di tahun 2016 mencapai 37,1%.

**Tabel 1.2.** *Pembiayaan Bank Syariah berdasarkan jenis akad (dalam milyar rupiah)<sup>1</sup>*

Types of contract	2003		2008		2013		2016	
	Jml	%	Jml	%	Jml	%	Jml	%
<i>Mudharabah &amp; Musyarakah</i>	1.099	19,9	13.616	35,6	53.499	29,1	86.973	37,1
<i>Murabahah</i>	3.955	71,5	22.486	58,9	110.565	60,0	133.956	57,1
<i>Istishna</i>	295	5,3	369	1,0	582	0,3	878	0,4
<i>Ijarah</i>	181	3,3	765	2,0	10.481	5,7	8.105	3,5
<i>Qardh</i>			959	2,5	8.995	4,9	4.731	2,0
<b>Total</b>	5.530	100	38.195	100	184.122	100	234.643	100

Sumber: Bank Indonesia (2003, 2008, 2013) dan OJK (2016)

Tren yang tidak stabil ini menunjukkan adanya kebutuhan untuk memahami apa yang memotivasi LKS menggunakan pembiayaan berbasis bagi hasil, bagaimana tata kelola akad ini, dan apakah terdapat perbedaan antar LKS. Dengan memahami hal ini, diharap LKS punya pemahaman yang lebih baik yang diharapkan dapat membantu meningkatkan penggunaan akad berbasis bagi hasil.

Mudharabah dan Musyarakah adalah dua jenis akad transaksi yang mewakili mekanisme pembiayaan berbasis bagi hasil. Kedua akad tersebut digunakan untuk menjalankan suatu usaha yang hasil usahanya dibagi bersama. Tabash and Dhankar (2014) meyakini bahwa mekanisme ini bisa memotivasi orang untuk menjadi partner dan bekerja sama daripada yang menggunakan mekanisme

<sup>1</sup> As it does not use interests in its operation, the term ‘financing’ is used more common in Islamic bank rather than the term ‘loan’ or ‘lending’.

hubungan kreditor-debitor relationship. Oleh sebab itu bentuk transaksi ini bisa diharapkan untuk mendukung stimulus pertumbuhan ekonomi. Shaikh (2017) menyarankan bahwa di LKS bisa dikembangkan sebuah framework yang pembiayaan ekuitas bisa digunakan untuk mendanai usaha kecil mikro yang mempekerjakan orang miskin dengan skill tertentu. Studi yang dilakukan oleh Majid dan Kasim (2015) tentang kontribusi keuangan syariah pada pertumbuhan ekonomi, ditemukan hubungan sebab akibat yang signifikan antara perkembangan perbankan syariah dengan pertumbuhan ekonomi Malaysia.

Skema Mudharabah telah digunakan secara luas oleh perbankan syariah sebagai akad transaksi dengan penabung dalam aktivitas penghimpunan dana masyarakat. Penggunaan skema ini telah memberi manfaat kepada perbankan syariah menjadi lebih kuat secara keuangan dan beresiko lebih rendah dibanding perbankan konvensional (Cihak dan Hesse, 2008). Akan tetapi, pada sisi pembiayaan, skema bagi hasil digunakan lebih sedikit dibanding skema Murabahah yang berbasis tambahan margin. Furqaini dan Yaya (2016) mengatakan bahwa terdapat kestabilan dalam hal porsi pembiayaan Murabahah di sector perbankan di Indonesia pada angka 59% dari tahun 2007 sampai dengan 2014. Tetapi, dilain sisi, untuk pembiayaan Mudharabah, terjadi penurunan significant dari 20% menjadi 7,4%. Jika pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah digabungkan bersama, terjadi penurunan dari 35,8% menjadi 31.1% selama periode 7 tahun tersebut.

Dar dan Presley (2000) menganalisi bahwa kondisinya rendahnya porsi pembiayaan bagi hasil disebabkan oleh ketidakseimbangan antara antara partisipasi manajemen dan hak kendali LKS terhadap proyek yang didanai. Praktik yang terjadi saat ini, menurut mereka, adalah LKS memiliki control yang sangat terbatas yang menciptakan

resiko yang lebih besar di sisi LKS. Febianto (2012) mengidentifikasi beberapa alasan bank syariah enggan menggunakan instrumen pembiayaan berbasis bagi hasil. Pertama resiko inherent pada jenis pembiayaan tersebut dan rendahnya kemauan bank menerima resiko tersebut. Kedua, adanya tambahan biaya monitoring yang terkait dengan instrumen tersebut. Ketiga, rendahnya transparansi di pelaku pasar tempat bank beroperasi. Keempat, keengganan penabung bank mengambil resiko yang ditunjukkan dengan penarikan dana jika bank memberi bagi hasil rendah.

Ascarya (2013) menyatakan bahwa akar masalah rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil adalah: 1) masalah internal termasuk manajemen tingkat atas, sumber daya manusia dan aspek teknis; 2) kondisi system seperti dominasi bank konvensional dan lingkungan persaingan yang tidak mendukung; dan 3) eksternalitas seperti masyarakat, pemerintah dan pelanggan. Ini menunjukkan bahwa LKS perlu memiliki tata kelola yang lebih baik sehingga LKS dapat lebih konfiden dalam menggunakan skema berbasis bagi hasil.

Pembiayaan berbasis bagi hasil oleh bank syariah terdiri atas pembiayaan dengan skema mudharabah dan skema musyarakah. Pada dasarnya penyaluran dana dengan skema mudharabah sama dengan penghimpunan dana. Dua bab berikut akan membahas secara detail tentang kedua skema penyaluran dana berbasis bagi hasil tersebut.

## BAB 2

# Mekanisme Pembiayaan Dengan Akad Mudharabah

### 2.1 Definisi dan Penggunaan Mudharabah

Mudharabah merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (Antonio, 2001). Pada akad ini, keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan kedua belah pihak yang dituangkan dalam kontrak. Apabila terjadi kerugian, rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

### 2.2 Ketentuan Syar'i Mudharabah

Menurut PSAK No. 105, Kontrak mudharabah dapat dibagi atas tiga jenis yaitu mudharabah *muqayyadah*, mudharabah *muthlaqah* dan mudharabah *musytarakah*. Mudharabah *muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara pemilik dana dan pengelola, dengan kondisi pengelola dikenakan pembatasan oleh pemilik dana dalam hal tempat, cara dan atau objek investasi. Dalam transaksi mudharabah *muqayyadah*, bank syariah bersifat sebagai agen yang menghubungkan *shahibul maal* dengan mudharib. Peran agen yang

dilakukan oleh bank syariah mirip dengan peran manajer investasi pada perusahaan sekuritas. Imbalan yang diterima oleh Bank sebagai agen dinamakan *fee* dan bersifat tetap tanpa dipengaruhi oleh tingkat keuntungan yang dihasilkan oleh mudharib. *Fee* yang diterima oleh bank dilaporkan dalam laporan laba rugi sebagai pendapatan operasi lainnya.

Mudharabah *muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara pemilik dana dan pengelola tanpa adanya pembatasan oleh pemilik dana dalam hal tempat, cara maupun objek investasi. Dalam hal ini, pemilik dana memberi kewenangan yang sangat luas kepada *mudharib* untuk menggunakan dana yang diinvestasikan. Kontrak mudharabah *muthlaqah* dalam perbankan syariah digunakan baik untuk tabungan maupun untuk pembiayaan. Pada tabungan mudharabah, penabung berperan sebagai pemilik dana sedang bank berperan sebagai pengelola yang berkontribusi keahliannya dalam mengelola dana penabung. Adapun pada investasi mudharabah, bank berperan sebagai pemilik dana yang menginvestasikan dana yang ada padanya kepada pihak lain yang memerlukan dana untuk keperluan usahanya. Pihak lain yang memerlukan dan mengelola dana tersebut biasa disebut dengan nasabah pembiayaan. Mudharabah *muthlaqah* biasa juga disebut dengan mudharabah tidak terikat, mudharabah mutlak atau juga *unrestricted* mudharabah.

Mudharabah *musytarakah* adalah bentuk mudharabah yang mana pengelola dana menyertakan modal atau dananya dalam kerjasama investasi. Akad *musytarakah* ini pada dasarnya merupakan perpaduan antara akad mudharabah dan akad musyarakah. Akad ini merupakan solusi sekiranya dalam perjalanan usaha, pengelola dana memiliki modal yang dapat dikontribusi dalam investasi, sedang

di lain sisi, adanya penambahan modal ini akan dapat meningkatkan kemajuan investasi.

### **2.3 Rukun Transaksi Mudharabah**

Rukun transaksi mudharabah meliputi transaktor; objek akad mudharabah; dan (c) ijab dan kabul atau persetujuan kedua belah pihak. Transaktor pada mudharabah adalah investor dan pengelola modal. Investor biasa disebut dengan istilah *shahibul maal* atau *rabbul maal*, sedang pengelola modal biasa disebut dengan istilah *mudharib*. Kedua pihak disyaratkan memiliki kompetensi beraktivitas. Kriteria kompetensi tersebut antara lain mampu membedakan yang baik dan yang buruk (*baligh*); dan tidak dalam keadaan tercekal seperti pailit.

Objek mudharabah meliputi modal dan usaha. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudharabah, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek mudharabah. Modal yang diserahkan bisa berbentuk uang atau barang yang dirinci berapa nilai uangnya. Nisbah keuntungan mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang terikat akad mudharabah. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan. Kesepakatan pembagian keuntungan atau nisbah harus dinyatakan pada waktu kontrak. Dalam hal ini juga perlu disepakati dasar bagi hasil yang akan digunakan. Dewan Syariah Nasional dalam fatwa DSN No. 15 tahun 2000 menyatakan bahwa bank syariah boleh menggunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) maupun bagi untung (*profit sharing*) sebagai dasar bagi hasil.

Di dalam Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah tahun 2007, dinyatakan bahwa dalam hal prinsip pembagian hasil usaha, terminologi pendapatan atau hasil yang

dimaksud adalah keuntungan bruto (*gross profit*) (KDPPLKS paragraf 42). Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 105 paragraf 11 menyatakan bahwa pembagian hasil usaha mudharabah dapat dilakukan berdasarkan prinsip bagi hasil atau bagi laba dan jika berdasarkan prinsip bagi hasil, maka dasar pembagian hasil usaha adalah laba bruto (*gross profit*) bukan total pendapatan usaha (omset). Sedangkan jika berdasarkan prinsip bagi laba, dasar pembagian adalah laba neto (*net profit*) yaitu laba bruto dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana mudharabah.

**Tabel 2.1 Prinsip Perhitungan Bagi Hasil**

Uraian	Jumlah	Metode Bagi Hasil
Penjualan	100	
Harga Pokok Penjualan	65	
Laba kotor	35	<i>Gross profit sharing</i>
Beban	25	
Laba Rugi bersih	10	<i>Profit Sharing</i>

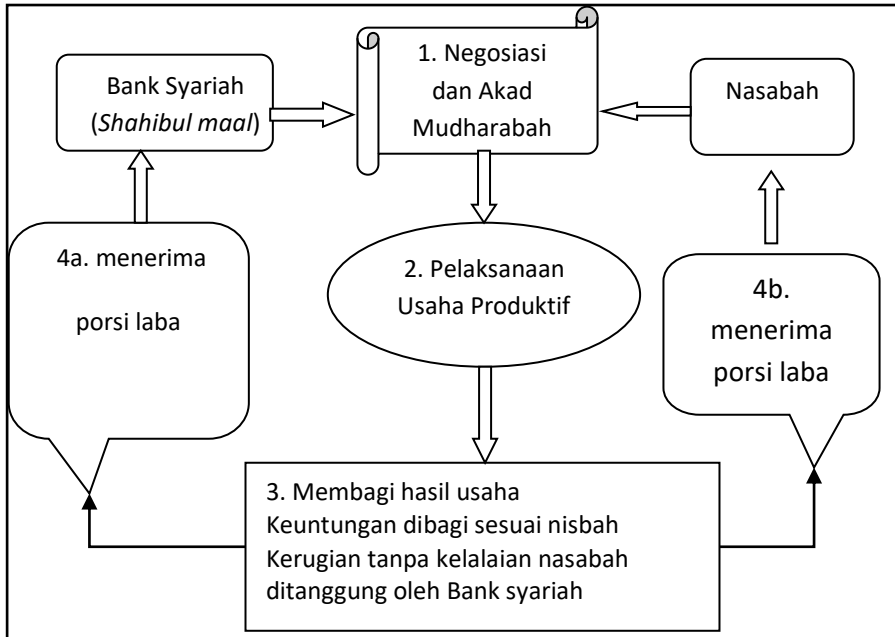
Sumber: Yaya dkk (2014)

Ijab dan kabul atau persetujuan kedua belah pihak dalam mudharabah merupakan wujud dari prinsip sama-sama rela (*antaraddin minkum*). Dalam hal ini kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad mudharabah. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusi dana, sementara si pelaksana usaha setuju dengan perannya untuk berkontribusi kerja



## 2.4 Alur Transaksi Mudharabah

Alur transaksi Mudharabah dapat dilihat pada gambar 2.1:



Gambar 2.1: Alur Transaksi Mudharabah

Sumber: Yaya dkk (2014)

**Pertama** dimulai dari negosiasi antara bank syariah dengan nasabah. Negosiasi yang dilakukan terkait dengan rencana usaha yang akan dilakukan, besar modal dari bank syariah, dan porsi bagi hasil. Selanjutnya nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan beserta dokumen pendukung. Pihak bank selanjutnya melakukan evaluasi kelayakan investasi mudharabah yang diajukan nasabah dengan menggunakan analisis 5 C (*Character, Capacity, Capital, Commitmen* dan *Collateral*). Analisis kemudian diikuti dengan verifikasi. Bila nasabah dan usaha dianggap layak selanjutnya diadakan perikatan dalam bentuk penandatanganan kontrak

mudharabah dengan mudharib dihadapan notaris. Kontrak yang dibuat setidaknya memuat berbagai hal untuk memastikan terpenuhinya rukun mudharabah.

**Kedua,** bank mengkontribusikan modalnya dan nasabah mulai mengelola usaha yang disepakati berdasarkan kesepakatan dan kemampuan terbaiknya.

**Ketiga,** hasil usaha dievaluasi pada waktu yang ditentukan berdasarkan kesepakatan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi antara bank sebagai shahibul maal dengan nasabah sebagai mudharib sesuai dengan porsi yang telah disepakati. Seandainya terjadi kerugian yang tidak disebabkan oleh kelalaian nasabah sebagai mudharib, maka kerugian ditanggung oleh bank. Adapun kerugian yang disebabkan oleh kelalaian nasabah, sepenuhnya menjadi tanggung jawab nasabah.

**Keempat,** bank dan nasabah menerima porsi bagi hasil masing-masing berdasarkan metode perhitungan yang telah disepakati.

**Kelima,** bank menerima pengembalian modalnya dari nasabah. Jika nasabah telah mengembalikan semua modal milik bank, usaha selanjutnya menjadi milik nasabah sepenuhnya.

## BAB 3

# Mekanisme Pembiayaan Dengan Akad Musyarakah

### **3.1. Definisi dan Penggunaan dana Berbasis Musyarakah**

Musyarakah berasal dari kata syirkah. Syirkah artinya pencampuran atau interaksi. Secara terminologi, syirkah adalah persekutuan usaha untuk mengambil hak atau untuk beroperasi. IAI dalam PSAK No. 106 mendefinisikan musyarakah sebagai akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dengan kondisi masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Seperti halnya transaksi mudharabah, transaksi ini merupakan salah satu bentuk transaksi dengan skema investasi. Dengan demikian transaksi ini memiliki banyak kesamaan dengan transaksi mudharabah. Beberapa kesamaan transaksi musyarakah dengan transaksi mudharabah adalah pertama, pembiayaan hanya diberikan untuk mendanai usaha yang bersifat produktif. Kedua, keuntungan yang diperoleh berasal dari bagi hasil atas usaha yang didanai.

### **3.2 Ketentuan Syar'i, Rukun Transaksi dan Pengawasan Syariah Transaksi Musyarakah**

#### **A. Ketentuan Syar'i Transaksi Musyarakah**

Transaksi musyarakah secara syar'i terdiri atas dua jenis yaitu pertama musyarakah hak milik (*syirkatul amlak*) dan musyarakah

akad (*syirkatul uqud*). Musyarakah hak milik adalah persekutuan antara dua orang atau lebih dalam kepemilikan salah satu barang dengan salah satu sebab kepemilikan seperti jual beli, hibah atau warisan. Sedangkan musyarakah akad adalah akad kerjasama dua orang atau lebih yang bersekutu dalam modal atau keuntungan

Berdasarkan perubahan porsi dana para mitra, musyarakah dapat diklasifikasikan atas dua, yaitu pertama musyarakah permanen dan kedua musyarakah menurun. Berikut akan dibahas kedua jenis musyarakah tersebut:

- a. **Musyarakah permanen.** Musyarakah permanen adalah musyarakah dengan ketentuan bagian dana setiap mitra bersifat tetap hingga akhir masa akad.
- b. **Musyarakah menurun** atau biasa disebut dengan musyarakah *mutanaqisha*. Musyarakah menurun adalah musyarakah dengan ketentuan bagian dana salah satu mitra akan dialihkan bertahap kepada mitra lainnya sehingga bagian dananya akan menurun dan pada akhir masa akad mitra lain tersebut akan menjadi pemilik penuh usaha tersebut.

Ketentuan syar'i transaksi musyarakah yang dilakukan oleh bank syariah mengacu pada Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut, diatur berbagai hal terkait dengan ijab kabul, ketentuan tentang pihak-pihak yang bertransaksi, objek akad musyarakah dan biaya operasional yang disengketakan. Secara detail fatwa DSN tentang transaksi musyarakah dibahas dalam bagian rukun transaksi musyarakah berikut.

### **3.3 Rukun Transaksi Musyarakah**

Rukun transaksi musyarakah meliputi: transaktor; objek musyarakah; dan Ijab dan kabul. Transaktor adalah para mitra yang terlibat dalam transaksi investasi musyarakah. Para mitra harus

memperhatikan hal-hal yang terkait dengan ketentuan syarat transaksi musyarakah. Berdasarkan fatwa DSN No. 08 tahun 2000 disebutkan bahwa setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil. Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis normal. Dalam hal pengelolaan aset, setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja. Kendati demikian seorang mitra tidak diizinkan menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

Objek akad musyarakah meliputi tiga aspek yaitu Berdasarkan fatwa DSN No. 8 tahun 2000 tentang musyarakah, disebutkan bahwa modal yang diberikan dapat berupa kas dan atau aset nonkas. Modal kas bisa dalam bentuk uang tunai emas, perak dan setara kas lainnya yang bisa dicairkan secara cepat menjadi uang. Adapun modal berupa aset nonkas dapat berupa barang perdagangan, properti, aset tetap dan lainnya yang digunakan dalam proses usaha. Jika modal berbentuk aset, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati para mitra. Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain kecuali atas dasar kesepakatan para mitra. Pada prinsipnya, tidak ada jaminan dalam transaksi musyarakah, akan tetapi untuk menghindari penyimpangan, DSN membolehkan bank syariah meminta jaminan.

Berdasarkan fatwa DSN No. 8 tentang musyarakah, partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah. Akan tetapi, kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari

yang lainnya, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya. Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi harus dijelaskan dalam kontrak. Mitra yang aktif mengelola usaha musyarakah disebut mitra aktif. Sekiranya ada mitra yang tidak ikut mengelola usaha musyarakah dan menyerahkan hak pengelolaannya pada mitra lain, maka mitra tersebut disebut dengan mitra pasif. Dalam praktik perbankan, bank syariah biasanya menempatkan diri sebagai mitra pasif.

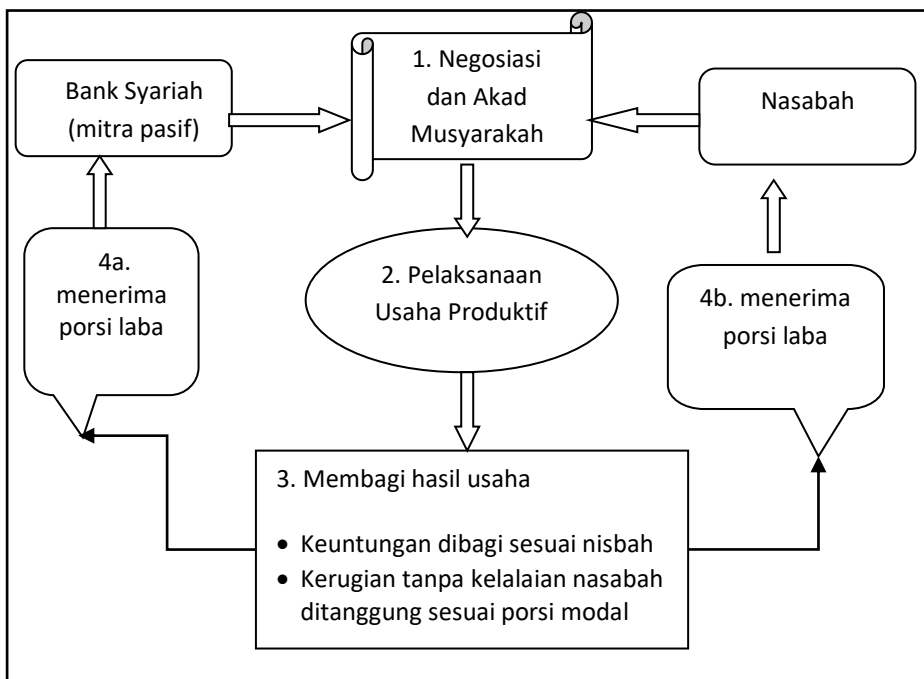
Dalam hal keuntungan musyarakah, DSN mewajibkan para mitra untuk menghitung secara jelas keuntungannya untuk menghindari perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan maupun ketika penghentian musyarakah. Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah nominal yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra. Jika keuntungan usaha musyarakah melebihi jumlah tertentu, seorang mitra boleh mengusulkan kelebihan atau persentase itu diberikan kepadanya. Adapun aspek-aspek sistem pembagian keuntungan seperti dasar bagi hasil, persentase bagi hasil, dan periode bagi hasil harus tertuang jelas dalam akad.

Dalam hal kerugian, DSN mewajibkan kerugian dibagi di antara para mitra secara proporsional menurut bagian masing-masing. Apabila rugi disebabkan oleh kelalaian mitra pengelola, maka rugi tersebut ditanggung oleh mitra pengelola usaha musyarakah. Rugi karena kelalaian mitra pengelola diperhitungkan sebagai pengurang modal mitra pengelola usaha, kecuali mitra mengganti kerugian tersebut dengan dana baru.

Ijab dan Kabul dalam transaksi musyarakah harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad). Akad penerimaan dan penawaran yang disepakati harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak. Akad selanjutnya dituangkan secara tertulis melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara yang lazim dalam suatu masyarakat bisnis.

### 3.4. Alur Transaksi Musyarakah

Alur transaksi Musyarakah dapat dilihat pada gambar 2.2. dengan urutan sebagai berikut:



Gambar 2.2: Alur Transaksi Musyarakah  
Sumber: Yaya dkk (2014)

**Pertama** dimulai dari negosiasi antara bank syariah dengan nasabah. Negosiasi yang dilakukan terkait dengan rencana usaha yang akan dilakukan, besar modal dari bank syariah dan nasabah, dan porsi bagi hasil. Selanjutnya nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan beserta dokumen pendukung. Pihak bank selanjutnya melakukan evaluasi kelayakan investasi mudharabah yang diajukan nasabah dengan menggunakan analisis 5 C (Character, Capacity, Capital, Commitmen dan Collateral). Analisis kemudian diikuti dengan verifikasi. Bila nasabah dan usaha dianggap layak selanjutnya diadakan perikatan dalam bentuk penandatanganan kontrak musyarakah dengan mitra dihadapan notaris. Kontrak yang dibuat setidaknya memuat berbagai hal untuk memastikan terpenuhinya rukun musyarakah.

**Kedua**, bank dan nasabah berkontribusi modalnya masing-masing dan nasabah sebagai mitra aktif mulai mengelola usaha yang disepakati berdasarkan kesepakatan dan kemampuan terbaiknya.

**Ketiga**, hasil usaha dievaluasi pada waktu yang ditentukan berdasarkan kesepakatan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi antara bank dengan nasabah sesuai dengan porsi yang telah disepakati. Seandainya terjadi kerugian yang tidak disebabkan oleh kelalaian nasabah sebagai mitra aktif, maka kerugian ditanggung proporsional terhadap modal masing-masing mitra. Adapun kerugian yang disebabkan oleh kelalaian nasabah sebagai mitra aktif, sepenuhnya menjadi tanggung jawab nasabah.

**Keempat**, bank dan nasabah menerima porsi bagi hasil masing-masing berdasarkan metode perhitungan yang telah disepakati.

**Kelima**, bank menerima pengembalian modalnya dari nasabah. Jika nasabah telah mengembalikan semua modal milik bank, usaha selanjutnya menjadi milik nasabah sepenuhnya.



## BAB 4

# *Tata Kelola Persetujuan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil*

Lima lembaga keuangan syariah yang diinterview memiliki proporsi pembiayaan berbasis bagi hasil yang bervariasi satu sama lain. Pada lembaga yang sejenis ada yang memiliki proporsi yang tinggi hingga mencapai diatas 60% dan ada juga yang rendah dibawah 20%. Kendati variatif, ada kecenderungan lembaga yang berusia lebih lama memiliki proporsi pembiayaan berbasis bagi hasil yang lebih tinggi dibanding lembaga yang relatif baru. Ini mungkin menunjukkan adanya kebutuhan waktu bagi lembaga keuangan syariah untuk belajar mengelola pembiayaan berbasis bagi hasil sebelum menggunakannya dalam tingkat yang lebih besar.

Antar lembaga keuangan syariah juga berbeda dalam hal perbandingan komposisi mudharabah dan musyarakah. Ada yang lebih besar mudharabah dan ada yang lebih besar musyarakah. Kendati demikian, lebih banyak LKS yang memiliki musyarakah lebih besar dibanding mudharabah. Kondisi ini sesuai dengan gambaran di tingkat nasional yang menunjukkan musyarakah lebih besar dibanding mudharabah. Berdasarkan karakteristik nasabah, tampak lembaga keuangan syariah dengan penyaluran yang langsung ke nasabah akhir yang menjalankan usaha, cenderung memiliki porsi musyarakah yang lebih besar dibanding mudharabah.

*....antara Mudarabah-Musyarakah, sekarang mulai mengecil yang Mudarabah itu, karena praktis jarang kita itu betul-betul, untuk Mudarabah itu kan full dana dari bank ya, itu bisa dilakukan untuk*

*usaha yang baru, yang itu nasabah buat cabang. Misalnya, PAMELA buat cabang baru, seluruh modalnya kita tanggung full atau satu item barang full, nah ini kan praktek, jadi lebih banyak ke Musyarakah. Sebenarnya kalau Mudarabah prosentasenya semakin lama semakin kecil, lebih banyak ke Musyarakah, kalau 30%, mungkin 5-10% yang Mudarabah, 10-90 lebih banyak Musyarakah. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Temuan ini konsisten dengan penelitian Ernawati (2016) di tingkat nasional bahwa perbankan syariah cenderung memilih musyarakah sebagai dibanding mudharabah untuk pembiayaan berbasis bagi hasil karena faktor keamanan. Kendati demikian, yang menarik dari mudharabah adalah potensi tingkat pengembalian yang cenderung lebih tinggi dibanding skema musyarakah.

Adapun lembaga keuangan syariah yang kebijakan penyalurannya didominasi pembiayaan ke lembaga keuangan yang selanjutnya menyalurkan kepada anggotanya, cenderung menggunakan mudharabah.

*..... di kami ini portofolio bisnis banking, itu ada sekitar 504 Milyar. 504 milyar itu sekitar 300 milyar, didominasi oleh mudharabah. Kemudian sekitar 5 milyar musyarakah, dan awalnya sempat di 2014 itu pernah mencapai 23 milyar, Cuma karena kami sedang tahan untuk portofolio untuk rekening Koran sehingga kami lebih focus pada Linkage atau pembiayaan kepada koperasi BMT itu yg kami. (Interviewee BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Dari segi trend, terdapat trend yang berbeda antar lembaga keuangan syariah yang diinterview untuk pembiayaan berbasis bagi hasil dalam beberapa tahun terakhir. Ada LKS yang meningkat trendnya dan ada yang tetap. LKS yang meningkat trendnya adalah

LKS yang relatif baru dengan proporsi pembiayaan berbasis bagi hasil yang relatif lebih rendah dari jual beli. Saat ditanya tentang tren penyaluran dana berbasis bagi hasil, Manajer sebuah BMT yang baru berumur 5 tahun menjawab sebagai berikut:

*Meningkat, trendnya meningkat kalau dikami, karena memang kami arahkan ke Mudarabah dan Musyarakah kalau memang masyarakat menghendaki uang tunai yang didapat di BMT, ya akadnya Mudarabah atau Musyarakah, kalau Murabahah atau Ijarah kami tidak pernah akan memberikan uang tunai, tidak ada uang tunai diletakkan di atas akad, tetapi ketika akadnya itu Mudarabah atau Musyarakah ya kita bisa memberikan uang, tapi Murabahah dan Ijarah itu tidak akan ada dana, Ijarah dia hanya dapat struk pembayaran lembaga pendidikan atau rumah sakit atau dia membiayai pernikahan itu dia hanya dapat struk saja, kami yang bayarkan semuanya (Interviewee Manajer BMT, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Dari jawaban interviewee diatas, terlihat bahwa peningkatan trend tersebut terkait dengan peningkatan permintaan pembiayaan oleh nasabah yang menginginkan diberikan dalam uang tunai. Peningkatan jenis ini dapat disebut sebagai peningkatan didasarkan pada customer driven. Di lembaga keuangan syariah lain, ditemukan faktor pendorong lain yaitu internal driven pegiat perbankan syariah untuk meningkatkan porsi berbasis bagi hasil.

*... memang jujur di awal berdiri itu juga memang persoalan Bank Syariah itu kita juga identik dengan Murabahah, tapi Alhamdulillah tidak lama berjalan, waktu itu kan akses kita ke semuanya masih secara nasional pak ya, karena di lingkungan kita memang belum ada kawan, belum ada referensi yang bisa mendukung itu. Nah, suatu saat Pak Adiwarmaan ke Jogja, kemudian mampir ke kita. Nah, beliau*

*menyampaikan bahwa barang habis pakai itu tidk bisa di Murabahahkan. Jadi barang Murabahah itu barang yang ada wujudnya, dipakai sampai selesai, meskipun prakteknya Murabahah itu, misalkan dia beli HP, saya akad jual beli tapi saya kasihkan adik saya itu sah, tetapi ini bukan sebuah barang dagangan yang habis pakai atau pun modal kerja yang bercampur biaya tenaga kerja, dll, itu tidak boleh di Murabahah, nah mulai dari situ kita mulai berkomitmen dengan akad yang ada. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Gambaran tata kelola penyaluran dana berbasis bagi hasil mencakup berbagai aspek yang perlu dipertimbangkan oleh lembaga keuangan syariah dalam seluruh proses penyaluran dana berbasis bagi hasil. Ini meliputi: jangka waktu dan kondisi penggunaan pembiayaan berbasis bagi hasil; proses persetujuan kesepakatan akad; biaya-biaya saat akad; dasar dan nisbah bagi hasil; kebijakan pembayaran pokok dan bagi hasil; kebijakan akuntansi dan penanganan pembiayaan bermasalah. Berikut akan dibahas aspek tersebut satu persatu.

#### **4.1. Jangka waktu dan kondisi pemilihan pembiayaan berbasis bagi hasil**

Semua lembaga keuangan syariah yang diinterview, menyatakan bahwa jangka waktu maksimal pembiayaan berbasis bagi hasil adalah tiga tahun. Bank Umum Syariah yang punya sumber daya lebih besar dibanding BMT dan BPRS ditemukan juga menggunakan jangka waktu tiga tahun. Bahkan untuk skema mudharabah kebijakannya adalah per tahun walau bisa diperpanjang:

*Namun untuk modal kerja itu memang ketentuannya hanya 3 tahun saja. Ketika mudharabah dia per tahun, dan bisa diperpanjang. (Interviewee BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Ini berarti bahwa skema bagi hasil tidak bisa digunakan untuk pembiayaan jangka panjang seperti halnya pada pembiayaan berbasis jual beli yang bisa lebih dari 10 tahun. Kebijakan ini menunjukkan adanya respon yang sangat hati-hati dari lembaga keuangan syariah terhadap karakteristik pembiayaan berbasis bagi hasil yang secara teori memiliki tingkat resiko yang lebih tinggi dibanding skema jual beli yaitu keuntungan bank bersifat fluktuatif didasarkan hasil usaha. Saat diminta informasi tingkat penyaluran pembiayaan berbasis bagi hasil dibandingkan murabahah, salah satu direksi yang diinterview menyatakan:

*....mungkin kami tidak bisa bandingkan ya pak, tapi dibeberapa hal itu, jujur kami matur masih banyak di bawah, diantara teman kita itu ya ada rasa takut untuk menyalurkan pembiayaan berbasis syirkah. (interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Berkaitan dengan kehati-hatian yang cukup tinggi ini, seorang manager BUS cabang yang diinterview memberikan penjelasan yang dikaitkan dengan kekhawtiran bila terjadi perbedaan antara proyeksi pendapatan dengan realisasi. Disebutkan bahwa lembaga keuangan syariah maupun nasabah bisa menghadapi masalah jika terjadi realisasi yang lebih rendah dari proyeksi pendapatan:

*...kita kalau meleset sedikit ambil proyeksi revenue bisa gawat gitu. Artinya nanti pertama, internal kita kesulitan, kalau diperpanjang ini gimana nih, biasanya pernah sampai 100%. Gitu kan. Tapi disini lain nasabah juga bahaya, kalau kita salah proyeksi. (Manager BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Hal ini berkaitan dengan peraturan OJK yang mengenakan ketentuan yang lebih ketat dalam hal penilaian kualitas aset produktif pada transaksi berbasis bagi hasil dibanding transaksi dengan skema jual beli atau sewa. Bahasan detail terkait hal ini akan

dibahas pada aspek kolektibilitas dan dampaknya bagi bank dan nasabah.

Secara umum mudharabah musyarakah dipilih jika murabahah tidak bisa digunakan.

*Ada beberapa pendekatan mengapa kita menyalurkan dengan system bagi hasil, meungkin lebih banyak disini ya, mungkin lebih banyak karena tidak bisa dilakukan secara Murabahah, bukan karena bagi hasil itu menguntungkan, karena ada beberapa analisa tulisan yang sebenarnya bagi hasil itu menguntungkan daripada Murabahah bukan sebaliknya. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Kendati demikian, salah satu interviewee mengatakan ada transaksi yang sebenarnya sebenarnya lebih tepat bagi hasil tapi tetap dipaksakan sebagai murabahah:

*Mungkin di bank-bank lain bisa jadi karena dipaksakan masuk Murabahah, padahal secara rill angka proses transaksi tidak memenuhi persyaratan untuk Murabahah. .... banyak nasabah untuk modal kerja atau dia membiayai proyek dengan ada SPK-nya proyek, kalau Murabahah kalau ketentuannya kan begitu detail ya kalau bank memberikan barang, kalau Wakalah itu dilakukan sebelum Murabahah. Wakalah di PAPS I terakhir itu, Wakalah itu dilakukan sebatas pada pemberian item oleh yang diberi Wakalah, hak/kewajiban pembayaran ada pada bank, yang membayarkan bank atau yang mewakilkan, tapi mewakilkan sebelum Murabahah, nah kalau kemudian proyeknya banyak atau barangnya banyak itemnya, ada nasabah dia order dia dapat, satu proyek, tentu tidak mungkin dilakukan pembelian barang dengan utus pihak ketiga, ini kan menurut kami tidak bisa dilakukan dengan Murabahah, mungkin “terpaksa” kita masukkan ke Musyarakah/Mudarabah, disinilah mulai kenapa kita menyalurkan akad Mudarabah masyarakat itu lebih banyak, karena memang akad yang pas seperti itu, bukan*

*Murabahah, bukan Ijarah, bukan yang lainnya, tapi Musyarakat dan Mudarabah dengan system bagi hasil. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Di Bank lain, mengakui kondisi yang belum ideal yaitu ada modal kerja yang menggunakan skema murabahah. Kendati demikian sudah ada upaya memilah beberapa item yang memang tidak bisa dimurabahahkan dialihkan ke skema yang berbasis bagi hasil:

*Nah hal ini yang bisa jadi menjadi PR kami, bahwa terkadang untuk modal kerja kami skim kan dengan murabahah namun demikian biasanya kami cek betul komposisinya, item-item yang tidak bisa menjadi skim murabahah kami keluarkan misalnya gaji, biaya tenaga kerja, dan hal lain yg tidak bisa murabahah itu kami pisahkan. Kemudian kami temukan kebutuhan berapa dan itu yg kami biayai. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Secara teori, salah satu perbedaan utama antara skema mudharabah dengan skema musyarakah adalah porsi modal yang mana pada skema mudharabah, 100% modal berasal dari bank, Adapun pada musyarakah, sebagian modal berasal dari bank dan sebagian lagi berasal dari nasabah. Dalam praktik lapangan ditemukan adanya pengklasifikasian mudharabah padahal sebenarnya merupakan pembiayaan dengan skema musyarakah:

*Nah, ini juga bagian yang masih menjadi PR kita pak, jadi seharusnya kan memang fokus itu mayoritas di bidang Syirkah ya pak, karena tidak ada nasabah non-modal yang kita biayai, tapi pada prakteknya ketika ber-Syirkah itu juga kita susah pak, susahnya kita harus menggali modal secara detail yang dimiliki nasabah seperti apa, nah*

*ini nasabah tidak terbuka, kadang ketika pengen agak lebih jauh, nasabah dengan jawaban seperti ini “mbok nga usah repot-repot, yang penting saya tanggung jawab, saya nga akan lari, dsb”. Kita susahnya disitu ya, akhirnya kita pakai Mudarabah yang mudah yang kita Syirkahkan adalah modal kita, tetapi secara rill sebetulnyakan itu kurang adil juga, karena modal mereka ikut, tetapi ketika paksakan kepada mereka itu bagian yang sangat sulit kita peroleh. Nah, sementara kalau hal seperti itu kita tidak jalankan ya porsi portofolio Syirkahnya juga nga ada, nah itu pak, kondisinya seperti itu. Tapi kita In Sha Allah pengen komitmen kalau hal itu tidak pas di Murabahah kita tidak masukkan ke Murabahah, tapi kita juga tidak akan mendzolimi nasabah, kalau toh memang kita tidak bisa diberi sepenuhnya, ya kita anggap mereka belum saatnya lah, nah kita masih seperti itu pak. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

#### **4.2. Proses persetujuan kesepakatan akad**

Secara umum persetujuan pembiayaan berbasis bagi hasil di lembaga keuangan syariah mengacu pada aspek 5C yang juga merupakan acuan oleh perbankan konvensional, yaitu *Character* (karakter), *Capacity* (kemampuan mengembalikan utang), *Collateral* (jaminan), *Capital* (modal), dan *Condition* (situasi dan kondisi).

*Kalau persetujuan, pada tingkat awal setelah kita tau angkanya begitu sama seperti yang lain, sama dengan Murabahah, yang lain tetap kita melakukan wawancara awal, kita konfirmasi, kita on the spot ke nasabah, ke rumahnya, ke usahanya, kita cross chek tentang karakter ke internal bisnis atau siapa saja yang tau dengan dia, jadi analisis kelayakan atau 5C itu kita jalankan sama prosesnya, (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*



Diantara informan yang diinterview menginformasikan bahwa diantara 5 kategori tersebut, aspek karekater merupakan yang paling krusial bagi mereka. Adapun untuk usaha yang baru berjalan, bank syariah cenderung tidak menggunakan skema bagi hasil.

*Jadi pertama kan memang selalu ketika nasabah ingin bersinergi dengan kita, kita tanyakan dulu kebutuhannya apa ya pak, sehingga di situ nanti kita bisa fokuskan kemana nasabah ini kita masukkan ke dalam skema yang cocok. Nah, ketika itu digunakan untuk modal kerja ya memang kita layani dengan model Syirkah, baru nanti nasabah kita arahkan, meskipun itu juga tidak mudah pak, kita harus menjelaskan, nah sehingga memang yang paling utama yang kita lakukan itu, paling tidak karakter ini yang menjadi pedoman pak, kalau nanti ini disalahgunakan hal ini juga menjadi sangat mengganggu pak. Setelah itu ya kita harus tau perputaran usahanya, apakah sudah berjalan baik, apakah memang dia baru, kalau dia baru kadang kita belum berani meng-Syirkah-kan. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Temuan ini memperkuat kesimpulan Kayed (2012) bahwa ada *gap* atau kesenjangan antara teori tentang peran instrumen bagi hasil dengan kinerja aktual lembaga keuangan syariah dalam mendorong perkembangan sosio ekonomi. Dia juga melihat adanya hambatan di lembaga keuangan syariah dalam menerapkan prinsip bagi hasil dalam pembiayaan aktivitas kewirausahaan terutama pada entitas usaha yang baru didirikan.

Disamping itu, penelitian lapangan menunjukkan adanya beberapa kekhasan pada bank syariah dibandingkan bank konvensional. Ini diantaranya adalah kesesuaian dengan syariah, kejelasan transaksi, dan negosiasi akad.

Yang kami survey kemudian adalah kalau kita melihat pertama tentang prospek usahanya, yang jelas usahanya sesuai Syar'i ya. Yang kedua kita menganalisis yang berbasis Syar'i.....kita pun menilai tidak hanya sebatas pada laporan keuangan, tetapi bagaimana dia menjalankan bisnis itu juga, tidak hanya barang atau produk yang dihasilkan sesuai Syar'i, tetapi ketika pelaksanaannya itu loh, pelaksanaannya, apa ya,,contohnya begini, misalkan ada orang yang bangun perumahan datang ke BMT, kemudian dia legalitas belum lengkap, memang secara hukum positif sudah ada gitu ya, tapi kami juga harus konsisten dengan hukum positif, bahwa persyaratan harus lengkap juga. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).

#### Kedua Kejelasan transaksi

Terus kemudian transaksi harus harus jelas, makositu syariah yang harus kita penuhi. Transaksi harus jelas, jadi kalo berbisnis itu bisnisnya apa, kemudian yang mau dibiaya oleh BMT itu proyeknya yang mana, usahanya apa. Misalnya, dia punya usaha mie ayam, yang ditambahkan modalnya itu kemana? Ke mie ayamnya? Atau untuk buka cabang? Atau pengembangan yang mana?. Jadi, harus lebih spesifik yang kami minta kan. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).

#### Ketiga: negosiasi akad mudharabah

..... jadi analisis kelayakan atau 5C itu kita jalankan sama prosesnya, tentu juga ditambah pada analisa tentang proyeksi keuntungan dia, penjualan dia, kalau mungkin Murabahah tidak sampai segitu ya. Jadi nanti kita sebagai basic untuk tawar-menawar nisbah, nanti kalau bagi hasil nisbahnya berapa, apakah 20:80, 30:70 dari keuntungan/pendapatan ya, pendapatan kotor, keuntungan bersih, termasuk kita mengetahui modal mereka berapa, modal kita nantinya

berapa kalau itu Musyarakah, kalau orang mengajukan 100 juta ke kita, kita analisis, ketauan modal mereka 1M atau kita 100, termasuk tadi sebagai landasan untuk negosiasi nisbah bagi hasil, nisbah kita berapa, apakah 20:80 , biasanya kalau bagi hasil nisbah kita memang kecil ya, 20:80 atau 30:70, dapat dari mana? Dari pendapatan kotor, keuntungan bersih, nah ini nanti negosiasinya di lapangan. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).

### Mekanisme otorisasi

.... Kita itu ada namanya rapat pembiayaan area dan rapat pembiayaan perusahaan. Kalo di area itu plafon antara 1jt sampai 30 jt. Itu nanti di putuskan oleh manajer cabang yang bersangkutan, kemudian 30jt sampai BMPK (batas maksimal pemberian kredit) di kita itu sudah mungkin diangka 500 juta ya, kita udah sanggup, itu dipusat disini. Ya nanti kalo misalnya butuh apanya, apa bukti fisiknya artinya seperti ini apa formulir pembiayaan, ....Ya nanti, kemudian yang hadir disaat pemuutusan ini layak atau tidak itu, itupun lebih banyak di pusat untuk dapat untuk apanya profilnya. Direktur itu harus ikut, pengurus, ketua pengurus, kemudian FT, financing treasury),itu juga dia ikut, CRD, credit remedial kemudian disaksikan oleh banyak. Sehingga ketika bermasalah orang-orang yang memutuskan itu juga ikut bertanggungjawab begitu. Nah kalo saya yang sudah 13 tahun berkecimpung di BMT ini biasanya kita itu lebih safety, yang dikedepankan ya, collateral kemudian sama kemampuan (mengembalikan). Ini walaupun orang itu apa itu berubah dari ininya apanya ini karakternya, asal collateral dan kemampuannya dia masih ini, kita masih bisa kejar gitu. (interviewer BMT 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)

Kendati sama-sama menggunakan pendekatan 5C dengan skema transaksi lain seperti murabahah, proses seleksi nasabah untuk pembiayaan berbasis bagi hasil relatif lebih ketat.

*Kalau dari kita pak, terkait musyarakah dan mudharabah ini memang dari segi analisa nya nanti pada saat menyeleksi nasabah itu lebih ketat dibandingkan kita memberikan sistem murabahah atau model angsuran. Karena tadi terkait dengan kolektibilitas yang sudah ditentukan oleh regulator ... kalau gak salah dibawah 80%. Ketiga, makanya kita harus selektif menentukan proyeksi usaha dari nasabah. Pada saat kita salah sedikit, itu otomatis akan mempengaruhi kolektibilitas nasabah dan track record nasabah di bank. (Interviewee Manajer BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Dari interview lapangan, diperoleh informasi bahwa dari semua lembaga keuangan syariah yang diteliti mensyaratkan adanya jaminan untuk semua pembiayaan berbasis bagi hasil. Jaminan ini digunakan untuk mengantisipasi sekiranya nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan syariah.

## BAB 5

# Tata Kelola Kebijakan Administratif Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil

Secara umum lembaga keuangan syariah mengenakan biaya-biaya saat akad antara lain biaya administrasi, notaris, meterai dan asuransi. Ini terungkap pada interview dengan BMT

*Musyarakah itu sekarang untuk plafon yang 10jt misalnya, itu ada namanya kalo di bank itu ada provisi, kalo di kita biaya administrasinya cuma 0,75. Kemudian kalo 1jt, kemudian biaya one making ke notaris itu sekitar cuman ya 20rb, kemudian materai paling cuma 2 atau 3, kemudian 10jt itu sudah masuk daksa. Daksa itu adalah pengganti dana CPP kita. Jadi ini yang mengelola BMT ventura, jadi BMT ventura itu kolaborasi sama PBMT. Itu untuk mengcover jika pembiayaan mitra bersangkutan itu mengalami 2 hal kejadian ini (meninggal/tempat usaha kebakaran), dia yang membackup 0,35 berarti 35.000 dari 10 jutanya itu. (Interviewee BMT 2)*

Terkait biaya administrasi, bagi lembaga keuangan syariah dengan tingkat kehati-hatian yang tinggi memiliki cara pandang yang berbeda dalam melihatnya yaitu dengan tidak mengenaikannya pada nasabah

*.... yang saya pahami, biaya administrasi itu kan biaya yang riil yang keluar untuk sebuah akad. Nah, biaya riil itu saya sulit untuk menghitungnya, kertas berapa rupiah, tinta berapa rupiah, daripada*

*kami tidak bisa menghitung dan saya takut mendapat pendapatan yang bukan hak BMT, jadi kami hilangkan saja, Insya Allah nanti pendapatan dari yang lain saja. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Ada LKS yang diinterview menginformasikan sedang mempertimbangkan untuk memasukkan biaya administrasi ke dalam margin sehingga tidak perlu menggunakan biaya administrasi dan mengenakan biaya appraisal di depan:

*Iya, kalau sampai saat ini kita ada tapi kita sedang pikirkan biaya administrasi itu akan kita include-kan dengan margin yang kita peroleh ini sudah dalam pembahasan kita, karena kita ini akan mempengaruhi SOP, kemarin kita sudah diskusikan, bagaimana kalau kita tidak usah pakai administrasi. Toh administrasi juga, tetapi administrasi itu juga nanti ada prosedur didepan pak, misalnya begini, nasabahnya jauh diluar kota, nah biaya rill yg ditanggung kita sampaikan seperti ini didepan, sanggup nga seperti ini kalau kondisi namun yang ada di internal kita nga perlu pakai itu, nah kemudian nanti kalau ada apprisel (penilaian), nah itu yang kita bebankan di depan, sehingga nasabah harus menyiapkan dana untuk apprisel, tapi jika nanti itu tidak memenuhi aspek penilaian, maka bank tidak akan rugi terhadap biaya. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

### **5.1 Penentuan dasar bagi hasil**

Pada umumnya metode bagi hasil untuk LKS menggunakan revenue sharing. Pertimbangan utama adalah aspek resiko yang relatif lebih rendah

*[Saat penentuan proyeksi pendapatan] memang kita harus tawar menawar terhadap berapa omset yang mereka terima setiap bulannya, ... selanjutnya dari omset yang ada itu yang paling gampang, yang paling aman kita itu pakainya revenue sharing pak. Kalau profit*

*sharing nanti kita kesulitan dari sisi biaya administrasi dan lain lain, yang itu bisa sangat elastis, tapi kalau kita di revenue sharing kita lihat di omsetnya. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Kendati demikian terdapat juga BPRS dan BMT yang menerapkan baik profit sharing maupun revenue sharing. Hal ini bisa disebabkan oleh jenis usaha dan permintaan nasabah sendiri:

*Kalau bersih itu cenderung kalau dia punya banyak item ya, dijadikan satu, kemudian muncullah keuntungan bersih, jadi mungkin semacam retail ya, banyak barang, muncul biaya, ada juga yang kotor seperti Lembaga Keuangan BMT, pendapatan per bulan sebelum dikurangi biaya (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Bagi LKS yang menerapkan profit sharing memang sering mendapatkan kenyataan tidak mendapatkan bagi hasil sesuai yang diharapkan karena tingginya biaya.

*... kami sering juga tidak mendapatkan bagi hasil yang signifikan, karena dari profit sharing, misalnya bulan ini biaya tinggi. Nah, itu dia, kadang untuk Musyarakah harusnya idealnya BMT ikut terlibat di dalam usahanya. Nah, kadang kan kami jadi tidak ikut terlibat pak, kelemahannya disitu, sehingga mitra itu kadang melaporkan tidak betul-betul rill gitu, kadang ada biaya, yang penting ke BMT-nya bisa kecil. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Ini menunjukkan bahwa penggunaan profit sharing masih kurang aman bagi perbankan syariah di Indonesia. Syekh Muhammad Taqi Usmani (2002), dalam bukunya *An Introduction to Islamic Finance* secara eksplisit juga merekomendasikan penggunaan *gross profit* sekiranya terdapat kesulitan dalam penggunaan *net profit* suatu investasi mudharabah atau musyarakah. *Gross profit*, dalam

pandangan beliau dihitung dari selisih antara penjualan dengan biaya-biaya yang bersifat langsung, dalam hal ini adalah harga pokok penjualan.

## 5.2. Penentuan Nisbah

Penentuan bagi hasil dilakukan berdasarkan proses negosiasi antara LKS dengan nasabah pembiayaan dengan mempertimbangkan modal, keahlian mitra menjalankan bisnis dan kemampuan menghasilkan pendapatan

*Musyarakah juga kalau komposisi modalnya lebih besar, berarti BMT lebih besar. Jadi kalau Musyarakah sesuai dengan komposisi modal, kalau Mudarabah 100% dari BMT, maka nisbah bagi hasilnya lebih besar, tapi bisa juga Mudarabah itu 50-50 karena merasa mitra sudah punya keahlian, dia juga yang menjalankan bisnis itu, dan dia juga yang memasarkan bisnis itu dan akhirnya karena BMT hanya sekedar modal, ya sudah kita bisa 50-50, terbesarnya ada di 50-50. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Secara umum pembayaran oleh nasabah mencakup pembayaran modal bank dan bagi hasil untuk bank. Pembayaran itu bisa dilakukan secara berkala hingga jangka waktu yang disepakati, atau hingga dilunasinya modal. Selama modal LKS belum lunas, nasabah tetap membayar bagi hasil untuk bank sesuai dengan porsi yang disepakati diawal akad. Kondisi ini dilapangan mengundang rasa tidak adil oleh nasabah pembiayaan

*Naik turun nanti pendapatannya. Nah, disini kesannya naik turun pendapatannya BMT, karena asumsinya kan usaha terus naik, walaupun modalnya menurun, kontribusi modal BMT tiap bulannya kan menurun pak, karena sudah ada angsuran, tetapi asumsi pendapatan naik. Disini nih, mitra merasa kok BMT naik terus. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*



Saat interview lapangan ditemukan praktik penggunaan nisbah yang menurun sebagai salah satu pilihan kesepakatan dengan nasabah. Dijelaskan lebih lanjut praktik nisbah menurun ini terjadi karena nisbah untuk bank syariah memang besar diawal sehingga ketika modal sudah rendah, penurunan porsi bagi hasil tidak menjadi masalah bagi bank syariah. Kendati demikian skema nisbah tetap atau nisbah menurun sudah disepakati sejak awal dengan nasabah.

*.... dia bayar per bulan, maka modalnya menurun ya, nah ini ada dalam penentuan nisbah tadi itu, ada yang dia juga ikut turun, atau dia sama, misalnya setahun, lalu dia setor modal terus tapi nisbah kita tetap sama, tapi ada yang nisbahnya bertahap turun seiring modalnya turun, tapi ada dia sama ya, misalkan 100 juta selama 10 bulan diangsur modalnya itu tiap bulan 10 juta, nisbahnya sekian, pada bulan 9-10 tinggal 20 juta, nisbahnya sama dengan awal yang tadi 100 juta atau sama yang 20 juta atau berbeda, ada yang berbeda ada yang sama ya, kenapa sama? Mungkin nisbahnya itu relatif tidak besar ya, tapi mungkin ada yang bertahap karena nisbah kita besar di awal sederhananya begitu. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

### **5.3. Waktu pembayaran pokok dan bagi hasil**

Dalam hal kebijakan pembayaran pokok dan bagi hasil, ada akad yang bervariasi waktu pembayarannya menyesuaikan dengan karakteristik cashflow perusahaan yang dibiayai. Ada akad yang pembayaran pokoknya dilakukan bersamaan dengan pembayaran bagi hasil secara rutin dan ada akad yang pembayaran bagi hasil saja dan setelah beberapa bulan ketika sudah ada cashflow, mulai membayar bagi hasil plus pokok.

*... dalam waktu tertentu bahan baku murah, terus dia harus beli banyak, sementara nasabah itu tidak bisa ada cash flow per bulan secara rutin, misalnya penjualan itu secara tempo, nah sehingga butuh waktu pembayarannya, nah kita akan akumulasikan bulan berapa dia akan terima banyak, seperti properti kadang seperti itu. Kalau kita ber-Syirkah properti biasanya modal yang dia terima dipakai untuk modal dulu, dia akan memetik hasilnya ketika ada terjual, tetapi nasabah harus membuat schedule kira-kira pedapatan itu ada di bulan apa. Misalnya ada yang 2 tahun, 6 bulan itu dia hanya bayar bagi hasil tok, setelah itu 6 bulan sampai 2 tahun dia bayar bagi hasil plus pokok sesuai sechedule yang ada, itu juga ada. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Terkait fleksibilitas pembayaran sekiranya produk sudah terjual, ada lembaga keuangan syariah yang memberikan fleksibilitas untuk tidak membayar langsung hingga jatuh tempo.

*dibikin sechedule, misalnya jangka waktu 1 tahun, 6 bulan hanya bagi hasil tok, kemudian dia akan ada penjualan bulan 6,7,8, maka bulan 6,7,8 itu mereka bisa dibagi, misalnya pinjaman 20 juta, dia hanya bagi hasil 6 bulan, maka 20 juta itu dibagi 6, tidak dibagi setahun, atau ada yang 6 bulan dapat penjualan besar, 6 bulan dia bayar sekian, setelah itu dia nga bayar lagi, bayar lagi di bulan 12, itu juga ada, jadi tergantung komitmen yang kita buat, itu tergantung dari kondisi laporan keuangan nasabah. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Dalam konteks digunakan pada proyek lain dijelaskan lebih lanjut:

*Jika dia sudah menjual kemudian dia masih ada proyek lain yg masih dipakai, nah itu masih bisa dipakai atau tentunya perhitungan berbeda kalau seperti itu. .. Nah, jadi kalau model yang tempo itu, kita*

*memberikan nisbah margin yg lebih tinggi dari yg diangsur tiap bulan. Karena dia diputar, mendapatkan hasil lagi. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

#### **5.4 Dasar pembayaran pokok dan bagi hasil**

Berdasarkan PSAK 105 paragraf 22, dinyatakan bahwa pengakuan penghasilan usaha mudharabah dan musyarakah didasarkan laporan bagi hasil atas realisasi penghasilan usaha dari pengelola dana dan tidak diperkenankan mengakui pendapatan dari proyeksi hasil usaha. Dari segi regulasi, Bank Indonesia pernah mengeluarkan pedoman pengawasan syariah bagi bank syariah. Dalam hal pembiayaan berdasarkan mudharabah maupun musyarakah, disebutkan satu tujuan pengawasan syariah adalah untuk mendapatkan keyakinan yang memadai bahwa bagi hasil pembiayaan mudharabah yang diakui telah berdasarkan realisasi penerimaan (riil) bukan berdasarkan proyeksi (Bank Indonesia, 2006). Akan tetapi praktik di lapangan menunjukkan adanya kendala dalam pelaksanaannya yaitu rendahnya budaya nasabah dalam membuat laporan keuangan:

*Kita sudah siapkan blangko laporan keuangan ke nasabah, kita taruh di depan counter itu ya. Harapannya nasabah menuliskan berapa keuntungan pendapatan yang dijadikan basic dari perhitungan nisbah bagi hasil, tapi ini jadi kendala. .... masih belum bisa membudayakan membuat laporan keuangan, sehingga agak dilemma disitu ya, ... pengertian nasabah lebih banyak ya kepada bagi hasilnya sama dengan proyeksi, “pokoknya saya harus bayar berapa gitu tiap bulan”. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Dengan adanya kendala yang cukup besar tersebut, terdapat variasi respon lembaga keuangan syariah terhadap ketentuan yang dinyatakan oleh PSAK 105. Variasi respon tersebut dapat

diklasifikasikan dalam dua kategori yaitu pertama, tetap komitmen dengan realisasi kedua kedua kehilangan komitmen pada realisasi dengan langsung mangacu pada proyeksi. Kondisi yang banyak terjadi adalah mengikuti apa yang diinginkan oleh nasabah seperti yang diungkapkan berikut:

*Regulasi mengharuskan begitu, tapi nasabah tidak membuat itu, artinya ya sudah mas dibuat saja sama dengan format ini, akhirnya terjadi laporan keuangan yang sama dengan proyeksi, semestinya tidak mungkin koq realisasi sama dengan proyeksi, plek sama, kan tidak sama. Ini kendala dari sisi laporan keuangan dan dari sisi regulasi tadi. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Dari interview diperoleh informasi gambaran nasabah yang memberikan laporan keuangan berkisar sekitar 10-20%. Hal yang sama juga terjadi di BPRS lain yang menyatakan sedikit nasabah yang mau menggunakan realisasi. Adapun yang mau menggunakan realisasi dan membuat laporan kaungan adalah BMT yang didanai atau pengusaha yang melaksanakan proyek pemerintah.

*Ada, tapi sangat sedikit kalau sekarang, kalau dulu mending, BMT-BMT banyak, sekarang itu BMT lari ke bank umum karena lebih murah. Tapi kalau kayak proyek-proyek kita juga bisa pak, jadi jangka pendek itu kan mudah dihitung. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Diantara lembaga keuangan syariah yang punya komitmen dengan realisasi sehingga pendapatan yang diterima bisa jauh berbeda antara realisasi dengan proyeksi semula:

*Iya, sangat jauh beda pak, ini idealnya naik pak mimpi kami, tapi kadang banyak turun, ada stabil, atau kadang mitra melaporkan biar sama saja bulan kemarin dan akhirnya kadang kami tidak paham*

*juga keberadaan laporan keuangan itu. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Lembaga keuangan syariah yang punya komitmen kuat tersebut menyatakan bahwa lembaga hanya bisa melakukan verifikasi terbatas dengan bertanya, tapi karena keterbatasan sumber daya manusia tidak sampai mendalam sebagaimana halnya teori di kerjasama berdasarkan musyarakah. Hal yang bisa dilakukan sejauh ini adalah mengedukasi nasabah untuk membuat laporan riil.

*Kebetulan kami kan baru 5 tahun, artinya tahun pertama dan kedua kami masih menata diri gitu ya, baru tahun ke 3 kita mencoba menata anggota kita atau mitra kita. Nah, kita sudah mulai, yang sifatnya umum baru pengajian, yang sifatnya khusus kita kerja sama dengan kampus-kampus, dengan mahasiswa yang magang, akhirnya kita libatkan mereka dengan mitra kita, untuk magang dia pendampingan pembenahan membuat laporan keuangan, manajemen pemasaran. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Kendati demikian, pada lembaga keuangan syariah dengan komitmen kuat tersebut belum memiliki solusi untuk penentuan bagi hasil pada bulan pertama pembayaran karena laporan baru bisa dihasilkan di bulan berikutnya. Dengan demikian, khusus untuk bulan pertama kebijakan penentuan bagi hasil tetap berdasarkan proyeksi.

*Kalau proyeksi biasanya digunakan di bulan pertama, kalau bulan kedua sudah langsung riil sesuai pendapatan bulan kemarin. Jadi, proyeksi dipakai untuk bulan pertama, bulan kedua itu menghitung pendapatn bulan kemarin. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Penelitian lapangan menemukan ada lembaga keuangan syariah yang langsung menggunakan proyeksi sebagai dasar bagi hasil. Mekanismenya adalah saat akad sudah ada tabel proyeksi bagi hasil muudharabah/musyarakah. Selanjutnya pembayaran oleh nasabah didasarkan pada tabel tersebut

*Ini kan proyeksi, proyeksi angsuran itu ya. Kalau selama ini yang dipakai adalah tabel ini. Jadi, kalo realisasi itu kan hanya untuk menentukan kapan dia bayarnya kan. Misalnya realisasi bulan tanggal ini 19 ya, eh 20. Berarti kalau dia realisasi tanggal 20, tanggal 20 bulan depan. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Lembaga keuangan syariah tersebut mengakui bahwa apa yang dilakukan tersebut tidak murni musyarakah:

*Nah ini. Kalau di kita, itu kan bukan musyarakah murni masalahnya. Jadi musyarakah murni itu kan tiap hari harus tercatat berapa keuntungannya berapa kerugiannya dengan mengandalkan kejujuran dari mitra. Padahal, sekarang ini kalau mitra untung sekali dia tidak akan ngomong. Tapi kalau rugi, dia akan ngomong ke kita. Wah saya rugi. Maaf saya ngangsurnya ini dulu. Tapi kalau dia untung, dia tidak akan membayar lebih dari yang tabel ini. ...Berarti, ini hanya profit sharing. Kalau loss sharingnya, coba kalo dia bermasalah, malah kita yang repot. Kadang kan kesalahan bukan di kita, tapi di dia kan karena manajemen dia kan amburadul. Nah, makanya ini kita bukan musyarakah murni. Tapi kalo bermasalah, kita pun bisa mengakuisisi aset dia. Selama ini ya itu pak yang kita terapkan, yang kita alami. Ya bener kata direktornya to, kalo kita biayai 100 juta kemudian untungnya lebih dari yang kita minta, dia diam. Tapi kalau rugi, dia akan bicara kenapa. Itulah ya kita. Ketidakadilan sebenarnya bukan di kita, di pelakunya itu. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Kondisi ini bukanlah kondisi ideal karena tidak sesuai dengan fatwa DSN dan juga PSAK. Ketika hal ini dikonfirmasi kepada DPS LKS tersebut, praktik demikian diakui adanya.

*Saya pernah sampaikan ke OJK itu bisa nggak kalo nasabah itu membuat semacam berita acara, hasil yang didapat selama usaha, yang penting itu ada laporan dari nasabah tentang realitas bisnis dia, sebetulnya tidak apa-apa, Cuma pada saat seperti ini mereka pun juga didalam pengalaman saya sebagai DPS tidak pernah saya temukan di lembaga keuangan yang saya DPS itu, sehingga saya selalu membuat catatan DPS bahwa tidak ada catatan real di nasabah. Itu selalu saya sampaikan. (Interviewee DPS BMT dan BPRS, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

## **5.5. Kebijakan akuntansi**

PSAK 105 tentang Mudharabah dan dan PSAK 106 tentang musyarakah menyatakan bahwa sekiranya bagian hasil usaha belum dibayar oleh pengelola, bagian tersebut diakui sebagai piutang. Ini menunjukkan bahwa standard akuntansi merekomendasikan pencatatan keuntungan berbasis bagi hasil untuk menggunakan dasar akrual. Kendati demikian berdasarkan interview dengan para praktisi, hampir semuanya menggunakan cash basis, yaitu pengakuan pendapatan ketika kas sudah diterima.

Dalam hal kebijakan akuntansi terkait kebijakan cadangan penghapusan, ditemukan informasi adanya perbedaan antara Bank Syariah dengan Bank Konvensional. Pada bank syariah baik BPRS maupun BUS, cadangan penghapusan untuk pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang angsurannya dibawah 80% langsung masuk kolektibilitas 3 atau kategori 'Kurang lancar', adapun bank konvensional masuk kategori kolektibilitas 2 atau kategori 'Dalam Perhatian Khusus' terlebih dahulu. Jika selama tiga

bulan berturut-turut nasabah tidak membayar 80% baru masuk kolektibilitas 3 'Kurang Lancar'.

*Nah ini kadang buat kami temen-temen kami protes ke OJK pak. Karena terkadang NPF kami di bank syariah, bisa jadi lebih tinggi karena kami turun ke coll 3 lebih cepat pak. Karena kalau konven kan dengan alasan apapun dia punya waktu 3 bulan untuk nangkring di 2. 2A, 2B, 2C. dan itu masih belum dihitung sebagai NPF, kalau kami bagi hasil dari 1 langsung ke 3, dibawah 80 langsung 3. Kalau konven kan tidak ada, konven mesti lewat 2 dulu, punya waktu bernafas 3 bulan, bisa jadi 3 bulan itu kesempatan efektif mereka recovery, entah jual cepat. Kita desak nasabah untuk kemudian menjual angsuran sukarela. Tentu dengan pemahaman bahwa ini usahanya ini udah tidak seharusnya dipertahankan. Banyak hal yang kami komunikasikan dengan nasabah, tapi kalau bank syariah itu langsung ke 3. (Interviewee Manajer BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Interview lapangan menemukan informasi adanya perbedaan kebijakan cadangan penghapusan antara pembiayaan berbasis bagi hasil dan murabahah. Pada murabahah kebijakannya tidaklah seketat pada pembiayaan berbasis bagi hasil. Seperti yang disampaikan oleh salah satu direktur BPRS.

*Kalau Murabahah bulan 10, 11 tidak bayar, tetap lancar, ke 13 tetap lancar, baru tunggakan ke 14 baru dihitung tidak lancar. Musyarakah bulan ke-2 itu dihitung kurang lancer. Kurang lancar ini konsekuensinya bank harus membuat cadangan penghapusan sekitar 10%, ya memang kalau agunannya sudah cukup, tentu tidak perlu dicadangkan, tapi nanti bank mencatat sebagai NPF, nanti kalau diakomodasi berapa persen NPF-nya, bisa 1, 2, 3, dan seterusnya. Kemudian di Sistem Informasi Debitur (SID) atau nanti diganti apa*



*ya, itu nanti nasabahkan nampak pada SID itu coll 3, artinya performance nasabah tidak bagus, kalau dia mengajukan di bank lain atau dia sudah punya di bank lain maka dia akan dicatat di sistem itu, semua bank kan kalau nasabah ini di sini kurang lancar, di situ sudah dijelaskan kenapa tidak lancar, ya mungkin ada yang telat berapa hari ya, nah nasabah merasa saya-kan baru sekali tidak angsur, langsung dicatat sistem ini kan kurang lancar berarti ada masalah performance, kalau dia mau mengajukan pembiayaan di bank lain, kalau bank taunya KL mesti dia hindari. (interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Penjelasan serupa juga disampaikan oleh direktur BPRS yang lain:

*Tidak, kalau di Murabahah tiga kali. Kalau tiga kali tidak bayar, keempatnya baru KL, nah kalau murabaah tidak bayarnya satu kali, itu masih lancar. Tetapi jika Syirkah tidak bayar satu kali. itu bisa langsung diragukan karena kurang dari 30%. Perhitungannya kalau diatas 80%. itu lancar baik margin maupun pokok, tetapi salah satu jelek, ikut yang jelek pak. nah kalau kurang dari 80 hingga 30% itu KL Kalau 30%, tidak lebih tiga kali itu diragukan. Kalau 30% lebih dari tiga kali itu langsung macet, nah kalau yang diragukan itu macet ya wajar ya. tetapi jika sudah di angka 75,70,60 itu jadi beban kita, itu KL. Kita di regulasi, disitu kita sangat terganggu. (interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Disamping persoalan perbedaan perlakuan pada aspek cadangan penghapusan, juga terdapat perbedaan perlakuan pada frekuensi rescheduling. Pada penyaluran dana berbasis bagi hasil, reschedule hanya bisa dilakukan 1 kali, sementara kondisi lapangan

memerlukan bisa memerlukan lebih dari itu dan pada skema yang lain bank dapat melakukan rescheduling lebih dari satu kali.

*Reschedule itu hanya bisa dilakukan satu kali pak. Ketika lancar itu menjadi lancar tapi hanya sekali, tetapi sampai dua kali reschedule menjadi KL. Padahal kalau menurut saya, kami juga ada pembiayaan, ada seorang PNS, waktu itu dia punya bisnis lain ketika dia masih menjadi kepala sekolah kemudian dia berpindah ke sekolah lain, maka waktunya dia habis pak karena sekolah ini membutuhkan dia memang menuntut waktu yang banyak, sehingga bisnisnya berhenti. Ketika bisnisnya berhenti, maka syirkah ke kita terganggu, tetapi dia tetap berkomitmen terhadap kewajibannya itu, dia tetap ingin mengembalikan, karena dia tidak bisa memutar usahanya, bukan karena kerugian usahanya itu. tapi karena terkondisi oleh keadaan sehingga dia tidak bisa menjalankan dan dia komit untuk mengembalikan dan hanya pokoknya itu, marginnya sudah tidak kita hitung. Jadi, mengembalikan modal, karena asetnya sudah tidak bisa dijual, maksudnya aset yang dijual itu digunakan gitu loh. Akhirnya dia ya sudah dari gaji setiap bulan 500. Kalau dia rutin masuk tiap bulan sebetulnya dia lancar-kan pak tapi itu macet pak. (Interviewee BPRS 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Kondisi ini disamping tidak dirasa tidak adil oleh para bankir bank syariah, ternyata merupakan salah satu alasan menyebabkan bank syariah menghindari penggunaan skema berbasis bagi hasil.

*Dampaknya kemudian orang akan cenderung memaksakan menjadi murabahah tadi, menghindari yang musyarakah. Belum bicara kepastian keuntungannya ya, kalau murabahah tadi marginnya kelihatan, kalau musyarakah belum dari sisi bisnis, dari sisi logika pendapatan mungkin akan lebih pasti yang murabahah daripada musyarakah, .... sehingga banyak bank, bukannya menghindari ya ...*

*pilihan kedua setelah Murabahah. (interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Dalam interview lebih dalam, diinformasikan oleh para bankir bahwa jika kebijakan tersebut ditiadakan maka bisa meningkatkan penggunaan pada pembiayaan berdasarkan bagi hasil. Saat ditanya kalau kebijakan diskriminatif tersebut itu tidak ada apakah bisa meningkatkan skema mudharabah musyarakahnya, seorang kepala cabang Bank Umum Syariah menyatakan:

*Bisa jadi iya, karena kami melihat bahwa memang lebih tinggi pak, ... Cuma memang studi secara spesifik kami belum pernah, kami melihat tapi secara internal kami memang pembatasan itu kami laksanakan karena memang resikonya lebih tinggi. Dari sisi kolektibilitas langsung ke-3. Dari sisi back office nya juga lebih berat. Kami tiap bulan juga harus buat laporan bagi hasil, kemudian itu juga kami harus dapatkan laporan dari nasabah. Seperti itu kalo satu sisi lebih terbantu ya, jadi itu bisa jadi meningkatkan portofolio pembiayaan bagi hasil bank syariah. (interviewee BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

## BAB 6

# Tata Kelola Pembinaan dan Pengawasan Nasabah

### 6.1. Pembinaan nasabah

Al Maddah (2017) mengungkapkan bahwa pembiayaan berbasis bagi hasil pada perbankan syariah pada dasarnya mendorong bank dan wirausaha untuk saling bekerja sama untuk meningkatkan kesejahteraan mereka dan menghindarkan kerugian serta meminimalisis kelemahan pada pembiayaan bank konvensional yang berbasis bunga. Berdasarkan interview lapangan, diperoleh informasi adanya upaya pembinaan oleh lembaga keuangan syariah kepada para nasabah. Satu lembaga keuangan syariah, tampak telah punya pola pembinaan yang komprehensif yang mencakup pembinaan nasabah dari skala sangat kecil hingga besar.

*Kalo mungkin kita bisa sharing untuk, PLC, product lifecycle, nah ini, kita juga ada portofolio itu, portofolio itu untuk yang, ini yang dimaksud pemberdayaan. nah untuk inputnya itu kan berbagai macam karakter ya? ada buruh gendong, pedagang, ada tukang beca gitu ya. Di yang biru biru ini, ini maksudnya CSR. Ini pemberdayaan tetapi yang ada dibawah mal, baitul mal. CSR nya kalo kita bilang nya. Kemudian dia kalo sudah ini kan ininya ya apanya catatan bagi mereka mereka ini. Kemudian mentas unggul, mentas unggul ini adalah mitra kita yang sudah mau ke tamwil, kalo tamwil itu nantinya dia beda lagi persyaratannya. Harus ada survey usaha, kalo ini kan dia tidak perlu karena iya baru plafonnya 2 sampai 5 juta dan*

*sifatnya itu masih dibina sama kita. (Interviewee BMT 2, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Dari segi bentuk, terdapat beragam pola pembinaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah, yaitu aspek keagamaan, memberi pelatihan, dan kolaborasi dengan baitul maal. Adapun pembiayaan kegiatan tersebut menggunakan dana lembaga keuangan syariah. Pembinaan dalam hal keagamaan antara lain dengan pengajian rutin bersama dan pengajaran baca alquran.

*Kita membuat pertemuan rutin dengan mitra, mungkin sekarang berawal dari itu dulu pak, keagamaan dulu. Kita sekarang ada seminggu dua kali ngaji neng pasar, memang murni dari BMT, kita datangkan Ustad untuk ngaji bersama, ngaji sambil jualan. Harapannya ini bebas buta huruf Al-Qur'an, nah nanti kalau itu sudah solid baru kita masuk ke pelatihan tata kelola keuangannya, tata kelola pemasaran, produk ke depannya. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Satu bank umum syariah yang diinterview menginformasikan bahwa mereka secara rutin mendatangi nasabah pembiayaan mereka. Dari kunjungan tersebut, mereka memberikan konsultasi untuk perbaikan strategi ataupun mengadakan pelatihan untuk peningkatan kualitas SDM mitra.

*Kami itu memang dari internal sendiri setiap 3 bulan sekali itu ada kunjungan. Jadi wajib itu baik nasabah lancar maupun non. Kalau non, otomatis frekuensinya lebih sering, kalau lancar minimal 3 bulan sekali kita ada kunjungan. Nah kalau misalnya setelah ada kunjungan itu pak kemudian terindikasi nih, ada SDM nya kemudian dengan pola pemasaran dan sebagainya biasanya kita selalu kasih masukan kira kira dengan konsep awal yang sudah diterapkan tapi kurang*

maksimal biasanya kita kasi strategi strategi yang lain yang itu bisa menaikkan sales ataupun memberikan softskills buat SDMnya. Kayak BMT contohnya. BMT justru sering aktif minta kami untuk menjadi narasumber pelatihan internal untuk karyawan BMT nya jadi justru ingin meningkatkan standar kualitas SDM itu agar sama dengan bank. Jadi bagaimana cara selling skill-nya untuk marketing kemudian bagaimana menganalisis screening awalnya jadi diawal pun dari nasabah yang bagus dalam tanda kutip mereka pun pasti ingin menjadi lebih baik lagi dibanding dengan sebelumnya. Dan itu biasanya dengan kerjasama perbankan banyak hal positif yang bisa mereka dapatkan. (Interviewee BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016).

Hal yang sama juga dilakukan oleh BMT dengan mengadakan berbagai kegiatan bagi para mitranya.

Kalau kita ya, di mungkin di momen-momen seperti ramadhan gitu ya, kita itu kan biasanya cenderung ke ruhiahnya ya. Biasanya kita ada namanya tarawih keliling atau mungkin ini ya dari pengurus sini itu akan turun ke beberapa titik gitu ya yang itu dianggap sarang praktik konvensional gitu ya. Salah satunya itu. Kemudia kita biasanya ngundang untuk motivasi , training motivasi untuk mitra. Itu biasanya kalau disini ya Jamilah Zaini biasanya ya, kalau nggak yang dari STIMIK AMIKOM itu pak Yanto. Itu biasanya dari itu. Oh masih masih, masih ada. Kita binar ya bina mitra itu. Bina mitra itu sudah sampai angkatan 5, inputnya dari mitra yang punya usaha kemudian perlu kita perbaiki. Misalnya nih kalo angkatan 1 itu, ada yang mungkin usahanya, dia sembako. Bagaimana dia itu dari pembukuannya, display untuk perdagangannya, kemudian untuk kerapian dari pencatatannya itu. Makanya kita kasih awal itu pinjaman 5 untuk laptop ya, jadi mereka diajari disini itu selama 6 bulan. (Interviewee BMT 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).

Disamping itu, BMT juga menggunakan dana baitu maal yang dimilikinya untuk mengembangkan usaha masyarakat.

*Kalau secara khusus si biasanya yang lebih teknis Baitul Mal. Misalnya pemberdayaan ya. Pemberdayaan yang riil itu disini. Itu sangat riil kalau saya bilang. Misalnya ni, didaerah purworejo, ini ada seorang ibu baik hati karena tanah yang dia miliki itu ya, dia orang kaya, punya tanah sebidang tanah tapi tidak produktif. Dia mungkin kehabisan cara untuk ini mau dibuat apa. Sehingga kita bikin proposal untuk mengajukan bagaimana kalau tanahnya itu di wakafkan. Jadilah wakaf produktif. Kita lihat disana. O, ternyata warga disitu itu banyak yang tidak punya penghasilan yang mungkin bisa mencukupi hidup dia gitu ya. Disini punya dana, disana punya tanah. Matching. Akhirnya, buatlah 16 petak sekarang itu kolam lele. 1 petak itu kalau nggak keliru 6 orang itu. Jadikan banyak memberdayakan orang disitu. Sehingga, sebelum memulai untuk mengelola tanah itu, kita bikin MoU. Ini oke, 5 tahun. 5 tahun sampai lebih. Begitu kita mengundang orang, mengundang masyarakat yang kita anggap ini, kita kasih skill, kita kasih training, itu bener-bener kita datangkan dari Surabaya ya. Ini coba di training bagaimana biar lelenya produktif, bagus, pertumbuhannya bagus, progress nya oke, Jadi dan bener-bener itu. Artinya berapa bulan yang lalu itu sudah kalau yang tahu datanya pastinya itu kan manajernya. Tapi, cukup mengangkat ya. Salah satunya itu. (Interviewee BMT 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Pembinaan juga dilakukan dengan menggunakan dana CSR perusahaan-perusahaan yang lebih besar.

*Ya kita anu aja dapat mungkin kalo kekurangan dana itu bisa kolaborasi, maal, ini aja Permata Bank, yang terahir ini bank CIMB Niaga Ssyariah, itu hibah ke kita 100, ya untuk angkringan itu, angkringan simbah harjo itu. Kalo nanti mampir-mampir ada angkringan spanduk simbah Harjo itu binaan kita, di jogja ini sudah ada 100an simbah Harjo. (Interviewee BMT 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Kendati demikian, pembinaan yang dilakukan belum sampai ke tahap mengutus manajer untuk mengurus bisnis mitra.

*Kalau pendampingan relatif kami belum melakukan ya, secara khusus ya, karena tadi di awal, kenapa kita banyak menyalurkan akad Musyarakah, Mudarabah, karena akad Murabahah tidak bisa. Artinya yang Murabahah sebenarnya juga perlu didampingi ya, dia kan berbisnis bukan dipotong gaji, bukan komsuftif, dia perlu didampingi apalagi yang Musyarakah. Bahkan dulu Pak Akhyar ad aide, ada manajer bank mengutus manajer untuk bisnis itu sebagai konsekuensi pernyataan modal bank. Nah, itu belum, belum. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

## **6.2. Pengawasan hasil usaha nasabah**

Oleh karena adanya laba atau rugi yang dibagi, Sekreter (2011) mengemukakan bahwa lembaga keuangan syariah harus menilai resiko secara lebih hati-hati dan memonitor penggunaan dana oleh nasabah pembiayaan. Nasabah pun di lain sisi juga harus melaksanakan usaha sesuai dengan yang disepakati. Lembaga keuangan syariah juga didorong untuk memberi masukan dan kesempatan kepada nasabah untuk mengembangkan usahanya guna menghasilkan keuntungan yang nantinya akan dibagi.

Mekanisme pengawasan meliputi pengawasan terhadap laporan hasil usaha nasabah untuk keperluan bagi hasil. Akan tetapi



berdasarkan hasil penelitian lapangan, pengawasan cenderung tidak mendalam hingga ikut dalam manajemen usaha.

*Ada, cuman tidak sedalamkan pak, seperti kita terjun langsung ber-Musyarakah, bekerja sama, gitu. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Pengawasan dalam kantor berupa monitoring pembayaran dan pengawasan lapangan berupa pengiriman surat tagihan.

*Pengawasan kita bagi dua, pengawasan dalam kantor, kita monitoring di laporan keuangan kelihatan setiap bulan, tidak angsur sejak awal kita ketahui, nanti kalau ada permasalahan di bulan pertama sejak pertama, nanti ada warning sistemnya berjalan sudah harus diingatkan atau ada juga pakai surat tagihan, sampai juga ada SP1, SP2 terus kalau tetap tidak bayar. (Interviewee BPRS 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

**Bentuk pengawasan onsite juga rutin dilakukan oleh Bank Umum Syariah yang diteliti.**

*Monitoring onsite biasanya kalau konteksnya linkage biasanya kami satu bulan sekali pasti hadir. kami monitor tiap kegiatan dengan kami cek atas kondisi bisnis environment-nya biasanya disitu ada suara suara nih, ini koperasi lagi goyang nih. Biasanya ada suara seperti itu. Kami ada checking , yang kedua tentu konsep ke koperasi atau perusahaan tersebut untuk melihat kondisi manajerialnya, kondisi pembukuannya. Nah yang ketiga, tentu kami monitor terkait dengan bisa jadi dengan ketentuan tertentu kami sampling kunjungan ke nasabah-nasabah, koperasinya tentu kami dengan metode yang elegan dan tidak memperlihatkan bahwa kami orang luar. Tapi meyakini bahwa release customer-nya ada di koperasi tersebut. Adalah benar adanya. Biasanya kami tarik dari system, system apapun yang dia*

*punya kami pilih secara acak dengan kami kunjungan dengan nasabahnya. Kami lakukan atas nasabah kami yang besar misalnya. (Interviewee BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Cabang yang nasabahnya jauh cenderung frekuensi pengawasannya kurang dan juga cenderung punya NPF tinggi.

*Di jogja itu ada 3 kantor ya, ..... Ini ada NPF nya tinggi kenapa karena intensitas kita ketemu dengan dia dengan mitra itu kan jarang ya. Makanya dia itu usahanya seperti apa setiap sebulan sekali kita kunjungi karena diluar pasar dan jauh. (Interviewee BMT 2, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Ada perbedaan antara pengawasan akad berbasis bagi hasil dengan akad berdasarkan jual beli murabahah dari segi intensitas.

*Mudharabah biasanya kami lebih intens ya karena bagaimanapun resikonya lebih tinggi ya, (Interviewee BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan secara sistematis sesuai penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah. Dari interview lapangan diperoleh informasi dua kategori penyebab pembiayaan bermasalah yaitu karena siklus atau karena masalah struktur.

*Ketika pembiayaan bermasalah terjadi seperti yang saya sampaikan biasanya kami identifikasi terlebih dahulu apakah ini siklikal atau struktural karena kalau siklikal biasanya kami bantu untuk pola angsurannya karena bisa kembali tapi biasanya hal-hal siklikal tertentu sudah diantisipasi dengan di awal. Kami biasanya minta ada cadangan pak, cadangan 1 kali angsuran, bisa jadi cadangan 1 kali proyeksi bagi hasil, proyeksi. Supaya apa? ketika kami menemukan hal-hal yang sifatnya siklikal itu bisa diantisipasi. Kecuali siklikal itu bisa terjadi 2 atau 3 kali entah something happened kemudian temporer*

sifatnya. Nah ini kami biasa upayakan bagaimana caranya misal jadi pola tunggakan angsuran sebelumnya kami bagi 2 kali 2 bulan atau kami bagi 3 bulan. Sehingga dia bisa recovery dan kembali ke coll 1. Yang kedua ketika structural biasanya kami petakan pak, ketika dia punya karakter lain, ketika dia punya going concern yang kuat artinya keberlangsungan usahanya masih kuat dan potensi ketika sektor ekonominya juga kami rasa berpotensi. Prospeknya bagus. Biasanya kami restruktur. Restruktur kami bisa perpanjang jangka waktu, kemudian kami bisa juga rubah pola angsurannya. Bisa jadi kecil, kami sesuaikan dengan cashflow-nya membesar, dan lebih besar lagi sesuai kondisi cash flow nya. Tapi ketika kami melihat bahwa, salah satu dari tiga hal tersebut tidak kami dapatkan, biasanya kami exit strategi. Bisa jadi kami minta nasabah untuk jual secara sukarela, bisa jual sebagian atau jual seluruhnya. Begitu. Kemudian yang kedua ketika kami berhadapan dengan karakternya yang tidak kooperatif biasanya kami upaya dedikasi pak, kami lewat pengadilan upaya lelang. Begitu pak, karena kalau berhadapan dengan karakter yang tidak baik, itu biasanya pilhan kami pilih yang hukum. Supaya apa? kami juga bisa menjaga amanah di perusahaan kami masyarakat menyimpan dana. Kami juga recovery dengan cepat. Karena ketika pemain bermasalah kami juga kena double jab pak ya. Dua pukulan. Pertama pendapatan kami tidak prima, kedua, biaya kami kena juga. Dua kali kena. (interviewee BUS, dalam Yaya dan Saud, 2016).

Besarnya NPF antar lembaga keuangan syariah berbeda-beda. Ada yang besar da nada yang rendah. Di sebuah BMT yang diteliti dikatakan bahwa NPFnya masih rendah dibandingkan NPF pada jenis pembiayaan berbasis jual beli. Salah satu alasannya adalah komposisi yang masih kecil serta adanya reskturisasi.

*Rendah.... Rendah karena, pertama komposisinya masih kecil, kedua, karena ketika lagi turun kita masih memaklumi, jadi akhirnya kita sesuaikan, misalkan harusnya angsuran 10ribu, karena usaha lagi turun kita sesuaikan 5ribu saja. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016).*

Pembiayaan yang bermasalah juga diantisipasi dengan adanya asuransi jiwa mengcover nasabah yang meninggal dunia. Di luar itu ada taawun assosiasi BMT yang membantu jika ada BMT yang nasabahnya mengalami kebakaran.

*beberapa bulan yang lalu pasar di Kulon Progo kebakaran, ada beberapa mitra teman-teman BMT yang juga kehilangan, ya akhirnya kita ikut bantu ke anggota mitra BMT itu, atau kita bantu ke BMT-nya, kira-kira outstanding berapa, kita ikut urunan teman-teman di Asosiasi, terus membebaskan. (Interviewee BMT 1, dalam Yaya dan Saud, 2016)*

Pada pembiayaan berbasis bagi hasil, tidak dikenakan denda keterlambatan pembayaran. Hal ini diungkap oleh salah satu interviewee dari BMT.

*Tidak ada, kita tidak ada denda sama sekali, kalau dia terlambat masih dalam bulan yang sama, itu tidak ada denda, melewati bulan yang sama tidak ada denda juga, paling kita intens untuk mengingatkan. Makanya itu pak, di awal kita survey itu, melihat mitra itu harus lebih pendekatan personal. Jadi, tidak lagi itu pendekatam bisnis, pendekatan nasabah dengan BMT, tapi lebih kepada pendekatan personal, sehingga nanti terjadi keterlamabatan ya kita lebih kepada pendekatan, “kenapa seperti itu”. Makanya yang kami harapkan ketika mitra itu sedang menurun usahanya, itu dikomunikasikan.*

## BAB 7

# *Penutup*

Bank Syariah dikenal sebagai bank dengan ciri khas bagi hasil. Ciri ini tergambar kuat pada aspek penghimpunan dana dengan memberikan skema imbalan berdasarkan bagi hasil. Akan tetapi pada aspek penyaluran, ciri bagi hasil kalah dominan dibanding penyaluran dengan skema jual beli yang berdasarkan pada margin yang ditentukan dimuka. Beberapa penelitian menyatakan kondisi ini banyak dipengaruhi oleh tingkat resiko yang relatif lebih tinggi terdapat pada pembiayaan berbasis bagi hasil dibanding skema lainnya.

Monograf ini memetakan praktik tata kelola penyaluran dana berbasis bagi hasil pada lembaga keuangan syariah. Perbankan syariah dengan usia yang relatif lebih panjang cenderung memiliki porsi bagi hasil lebih besar. Hasil penelitian lapangan menunjukkan adanya praktik tata kelola yang beragam antar lembaga keuangan syariah yang diteliti

Kajian ini menemukan berbagai jawaban terhadap masih rendahnya porsi pembiayaan berdasarkan bagi hasil di Indonesia dan menggambarkan potret tata kelola pembiayaan berdasarkan bagi hasil. Penelitian ini memiliki keterbatasan dalam jumlah lembaga keuangan syariah yang diteliti yaitu dua BMT, dua BPRS dan satu BUS serta satu dewan pengawas syariah. Penelitian kualitatif kedepan perlu menggali informasi pada pemerintah sebagai regulator dan pengawas dalam hal ini OJK untuk perbankan dan Departmen Koperasi untuk BMT. Penelitian kedepan dapat

dikembangkan berupa survey terhadap lembaga keuangan syariah yang ada untuk melihat aspek generalisasi kondisi yang ada sekaligus menguji kesimpulan yang terdapat dalam penelitian ini.

# Daftar Pustaka

- Al Maddah, F (2017), Islamic finance and the concept of profit and risk sharing, *Middle East Journal of Entrepreneurship, Leadership and Sustainable Development*, Vol. 1, No. 1, pp 89 – 95
- Antonio, M. S., (2001) *Bank Syariah, dari Teori ke Praktik*, Tazkia Cendekia, Jakarta.
- Ascarya (2013) “The persistent lack of profit-and-loss sharing financing in Indonesia’s Islamic Banks”. Paper at *The International Islamic Finance Conference* April 14-16, 2013, Abu Dhabi, UAE
- Bank Indonesia (2003), *Statistik Perbankan Syariah (Islamic Banking Statistics)*. Bank Indonesia, Jakarta.
- Bank Indonesia (2008), *Statistik Perbankan Syariah (Islamic Banking Statistics)*. Bank Indonesia, Jakarta.
- Bank Indonesia (2013), *Statistik Perbankan Syariah (Islamic Banking Statistics)*. Bank Indonesia, Jakarta.
- Cihak, M. and Hesse, H. (2008), *Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis*, *International Monetary Fund (IMF), Working Paper 08/16*, IMF. Washington DC.
- Dar, H., A. and Presley, J., R. (2000), *Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalances*, *Economic Research Paper No. 00/24*, Loughborough University, Loughborough.
- DSN – MUI & BI, (2003), *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional edisi 2*. DSN-MUI dan Bank Indonesia, Jakarta.
- DSAK IAI, (2002), *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah*. IAI, Jakarta

- DSAK IAI, (2007), *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 101 tentang Penyajian Laporan Keuangan Syariah*. IAI, Jakarta.
- DSAK IAI, (2007) *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 105 tentang Akuntansi Mudharabah*. IAI, Jakarta.
- Ernawati, (2016), Risk of profit loss sharing financing: The case of Indonesia, *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah (Journal of Islamic Economics)* Vol. 8, No. 1, pp. 101 - 116.
- Febianto, I. (2012), Adapting risk management for profit and loss sharing financing of Islamic banks. *Modern Economy*, Vol. 3 No. 1, pp 73-80.
- Furqaini, N and Yaya, R. (2016), Faktor-faktor yang mempengaruhi volume dan porsi bagi hasil pada perbankan syariah di Indonesia, *Jurnal Riset Akuntansi dan Komputerisasi Akuntansi*. Vol.7 No.1, pp. 22 - 38.
- Kayed, R. N. (2012) The entrepreneurial role of profit-and-loss sharing modes of finance: theory and practice, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 5 No. 3, pp.203-228.
- Kompas (2010) BMT Sudah Layani 3 Juta Nasabah, <https://ekonomi.kompas.com/read/2010/10/18/1429513/bmt.sudah.layani.3.juta.nasabah>.  
<https://ekonomi.kompas.com/read/2010/10/18/1429513/bmt.sudah.layani.3.juta.nasabah>
- Majid, M.S.A, and Kassim, S.H. (2015), Assessing the contribution of Islamic finance to economic growth, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 6 No. 2. pp. 292 - 310.
- OJK (2016), *Statistik Perbankan Syariah (Islamic Banking Statistics)*. Bank Indonesia, Jakarta.
- Sekreter, A. (2011) Sharing of Risks in Islamic Finance, *IBSU Scientific Journal*, Vol 5 No. 2, pp 13 - 20.



- Shaikh, S.A. (2017), Poverty alleviation through financing microenterprises with equity finance, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 8 No. 1. pp 87-99.
- Tabash, M. I. and Dhankar, R.S. (2014), The Relevance of Islamic Finance Principles in Economic Growth, *International Journal of Emerging Research in Management & Technology*, Vol. 3 No. 2, pp. 49-54.
- Usmani, Muhammad Taqi, (2002), *An Introduction to Islamic Finance*, Kluwer Law International, Netherland.
- Yaya, R., Erlangga, A., dan Abdurahim, A. 2014. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer- Berdasarkan PAPSII 2013 edisi ke-2*. Salemba Empat. Jakarta.
- Yaya R dan Saud, Saud, I. M. (2016) Analisis Tata Kelola Penyaluran Dana Berbasis Bagi Hasil pada Lembaga Keuangan Syariah. Laporan Hasil Penelitian Unggulan Prodi. LP3M UMY, Yogyakarta.
- Yaya, R dan Saud, Saud, I. M. (2017) Governance of Profit and Loss Sharing Financing in Achieving Socio-economic Justice. Makalah di presentasikan di *3rd International Conference on Islamic Perspective of Accounting, Finance, Economics and Management* 23 -25 November Yıldız Technical University, Istanbul.