

OPTIMALISASI TINGKAT PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DI PERBANKAN SYARIAH STUDI KASUS: PT. BRI SYARIAH PEKANBARU

Ahmad Hamdalah

Dosen Tetap pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau
Jl. Soebrantas km 15 No. 155 Pekanbaru, 28293
Email: hamdalahvip@gmail.com

Abstrak

Sharia bank is identified with the term profit sharing bank, it is reflected from one type of financing in the form of profit sharing or mudharabah financing. However, the condition in the field that portion of mudharabah financing is still too small compared with other types of non-profit financing. Therefore, this study aims to explore the system of mudharabah financing in PT. BRISyariah Pekanbaru, identified the constraints faced and the efforts made in improving mudharabah financing as well as and analysis of that financing. This research is Field Research and is analytical descriptive that is describe and analyze findings that it can. Obtained from the finding that the operational Mudharabah Financing in BRI Syariah is 100% including Mudharabah Linkage category, while the obstacles faced include complex mudharabah agreement, insufficient Human Resources (SDI), Information Technology (IT) system that has not supported and customer responsibility. Mudharabah financing optimization efforts are done in the form of financing with Linkage Program model, financing to special customers, and improving SDI.

Keyword *Shariah Bank, Optimization, FinancingMudharabah, PT.BRISyariah*

Pendahuluan

Bank syariah sering diidentikkan dengan istilah bank bagi hasil, hal tersebut tercermin dari salah satu jenis pembiayaannya berupa pembiayaan bagi hasil atau mudharabah. Namun kondisi di lapangan ternyata tingkat pembiayaan mudharabah masih sangat rendah dibandingkan dengan jenis pembiayaan non-bagi hasil lainnya (seperti

pembiayaan murabahah). Adapun komposisi pembiayaan secara nasional yang diberikan umumnya menggunakan skema *Debt Based Financing* (Murabahah dan Ijarah), seperti per September 2012 sebesar +/- 64% atau sebesar 77,153 Triliun. Sedangkan skema *profit loss sharing* (musyarakah & mudharabah) per September 2012 +/- 26 % atau sebesar 35,840 Triliun. Sisanya Qardh dan Istishna.¹

¹Statistik Perbankan Syariah (*Islamic Banking Statistics*), January 2013. Di download pada 05 September 2013

Oleh sebab itu perlu eksplorasi lebih mendalam dan mengidentifikasi faktor penyebab serta perlu dicarikan upaya solutif untuk mengatasi permasalahan tersebut, dan salah satu bank syariah yang menjadi fokus penelitian dalam permasalahan ini diantaranya adalah PT.BRISyariah Pekanbaru.

Tinjauan Pustaka

Kajian ilmiah tentang mudharabah masih dapat dikatakan langka untuk tidak dikatakan tidak sama sekali. Tulisan-tulisan yang ada lebih banyak mengulas masalah teori dan praktek operasional mudharabah di perbankan syariah.

Beberapa hasil penelitian yang telah dilakukan tentang hal ini adalah antara lain:

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Adi Bastian Salam, Penerapan sistem mudharabah dalam pemberian kredit usaha produktif di kota Bengkulu (2006), melalui penelitian teoritis dan empiris ini ditemukan bahwa dalam penerapan sistem mudharabah dalam pemberian kredit usaha produktif di kota Bengkulu menerapkan jenis mudharabah mutlak yakni sistem kredit yang memberikan kebebasan pada penerima kredit untuk mengelola dana tersebut dan menjalankan usahanya tanpa campur tangan dari pemberi dana dan ditemukan pula bahwa bidang usaha yang dapat dilakukan dari kredit usaha produktif dengan sistem mudharabah ini meliputi semua bidang usaha, misalnya: bidang usaha perdagangan, industri rumah

tingga, peternakan, perikanan dan pertanian atau perkebunan.²

Kedua, Penelitian yang dilakukan oleh Refaat Zharfan, Optimalisasi skema bagi hasil sebagai solusi permasalahan *principal agent* dalam pembiayaan mudharabah pada PT. Bank BNI Syariah cabang Makassar (2012). Melalui penelitian teoritis dan empiris ditemukan bahwa penetapan skema bagi hasil yang optimal yaitu yang memenuhi utilitas bank syariah dan nasabah maka resiko-resiko yang ada dapat ditekan dan nantinya dapat meningkatnya jumlah pembiayaan mudharabah pada bank syariah.³

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Neneng Nurhasanah, Optimalisasi peran mudharabah sebagai salah satu akad kerjasama dalam pengembangan ekonomi syariah (2010). Menurutnya, perlu optimalisasi peran mudharabah dalam kehidupan muamalah terutama di lembaga keuangan syariah, diantaranya melalui pendidikan dan sosialisasi kepada masyarakat mengenai manfaat mudharabah, penyempurnaan regulasi yang terus menerus oleh pihak yang berwenang, dan peran serta dari pihak yang terkait, seperti lembaga-lembaga keuangan syariah, MUI, akademisi, tokoh masyarakat dalam meningkatkan penerapan mudharabah dalam bermuamalah.⁴

Dari berbagai penelitian tersebut tampaknya belum ada tinjauan terhadap BRI Syariah Pekanbaru, yang mendeskripsikan praktik operasional pembiayaan mudharabah, menganalisis faktor-faktor yang menjadi kendala BRI

² www.isjd.pdii.LIPI.go.id [13 Nopember 2011]

³ Jurnal LIPI, [online] tersedia di www.isjd.pdii.LIPI.go.id [13 Nopember 2011].

⁴ Jurnal LIPI, [online] tersedia di www.isjd.pdii.LIPI.go.id [13 Nopember 2011].

Syariah Pekanbaru dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah dan menganalisis langkah-langkah yang bisa dilakukan untuk optimalisasi pembiayaan mudharabah di BRI Syariah Pekanbaru. Padahal bila dilihat lebih jauh, BRI Syariah Pekanbaru mempunyai peranan yang urgen dalam mengakses pembiayaan yang cakupannya lebih kecil bila dibandingkan pembiayaan yang diberikan oleh bank bank umum syariah, diantaranya seperti perannya dalam menjangkau UKK/UKM yang sedang tumbuh dan berkembang di tanah air yang apabila digerakkan maka akan berdampak signifikan dalam menumbuhkan sektor riil dan pada akhirnya nanti akan menjadi faktor penentu dan pendorong kemajuan suatu bangsa.

Penelitian ini bisa dikatakan kelanjutan dari penelitian sebelumnya, mengeksplorasi sisi-sisi lain serta analisis dari perspektif ekonomi Islam terutama tentang urgensi peran pembiayaan mudharabah.

Metode penelitian

Penelitian ini adalah *Field Research* (penelitian lapangan) dan bersifat *deskriptif analitis* yakni mendeskripsikan dan menganalisa temuan yang di dapat. Penelitian *deskriptif* bermaksud untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu variabel atau tema, gejala atau keadaan yang ada, yaitu keadaan suatu gejala menurut apa adanya pada waktu penelitian dilakukan.⁵

⁵Hidayat Syah, *Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Verifikatif*, (Pekanbaru: Suska Press, 2010), hlm: 27

Dengan demikian, peneliti akan memaparkan data atau menggambarkan dan menganalisis data-data yang diperoleh berkaitan dengan pembiayaan mudharabah di PT BRI Syariah (BRIS) Pekanbaru.

Lokasi penelitian adalah tempat peneliti melakukan penelitian tentang pembiayaan mudharabah dalam hal ini penulis melakukan penelitian di PT. BRI Syariah Pekanbaru, yang beralamatkan di Jl. Tuanku Tambusai No.320 A,B,C Pekanbaru.

Dalam penelitian ini diklasifikasikan menjadi dua kategori, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang berkaitan dengan pembiayaan mudharabah di PT. BRI Syariah Pekanbaru, data ini bersumber dari *Account Officer* (AO) yang bertindak sebagai *Key Person* dalam pembiayaan mudharabah di PT. BRI Syariah Pekanbaru.

Sedangkan data sekunder adalah data yang dapat membantu memperjelas data primer tersebut. Data ini bersumber dari literatur, statistik, dan informasi lainnya baik cetak maupun elektronik yang ada relevansinya dengan penelitian ini.

Adapun sumber data dalam penelitian ini dibagi kepada dua kategori, yakni data primer dan data sekunder. Data Primer

Adalah sumber data yang utama yang akan peneliti minta informasi tentang pembiayaan mudharabah di PT. BRI Syariah Pekanbaru dilihat dari segi praktik operasional, kendala-kendala yang dihadapi dan strategi optimalisasi porsi

pembiayaan mudharabah di bank syariah tersebut. Adapun yang akan menjadi sumber data utama dalam penelitian ini adalah bersumber dari *Account Officer* (AO) yang bertindak sebagai *Key Person* dalam pembiayaan mudharabah di PT. BRI Syariah Pekanbaru.

Sumber data sekunder adalah sumber data pelengkap atau pendukung yang dapat memperjelas data primer tersebut dan berfungsi untuk melengkapi data-data yang diperlukan oleh peneliti sehingga diperoleh hasil penelitian yang valid.

Adapun sumber data yang diperlukan meliputi: hasil pengamatan (observasi), data-data perbankan, literatur-literatur serta dokumen-dokumen tentang pembiayaan mudharabah di PT. BRI Syariah Pekanbaru.

Adapun data yang dikumpulkan adalah data khusus yang berhubungan dengan variabel yang diteliti, diantaranya adalah:

1. Praktik operasional pembiayaan mudharabah PT. BRI Syariah Pekanbaru
2. Alur pembiayaan mudharabah PT. BRI Syariah Pekanbaru
3. Kendala-kendala yang dihadapi PT. BRI Syariah Pekanbaru dalam pembiayaan mudharabah
4. Upaya PT. BRI Syariah Pekanbaru dalam mengoptimalkan porsi pembiayaan mudharabah.
5. Dan lain-lain

Data yang didapatkan dan diidentifikasi dikumpulkan melalui tiga Metode Pengumpulan Data:

Pertama, Metode Observasi. Observasi adalah pengamatan dan pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena

yang diteliti. Untuk memperoleh data yang sesuai dengan tujuan penelitian ini, penulis menggunakan teknik observasi partisipatif (*Participatory Observation*) yaitu melakukan pengamatan dan pencatatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung, pengamat ikut mengambil bagian kelas. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data tentang letak geografis PT. BRI Syariah Pekanbaru dan segala aspek yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan pembiayaan mudharabah khususnya tentang pembiayaan mudharabah yang menjadi objek penelitian untuk dianalisis berdasarkan kerangka teoritik. Dengan demikian dapat membuktikan langsung terhadap pelaksanaan praktik pembiayaan mudharabah di bank syariah tersebut dan dapat memperkuat data dan informasi yang diperoleh melalui wawancara (*interview*) langsung.

Kedua, Metode *Interview* (Wawancara). Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan (*interviewer*) dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang menjawab pertanyaan. Pengumpulan data melalui wawancara dilakukan baik secara formal dengan menggunakan daftar wawancara. Secara formal ialah dengan mendatangi tempat kerja (kantor) *key person* dalam penelitian tersebut. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara terbuka dan mendalam, hanya menggunakan pedoman yang merupakan garis besar tentang hal-hal yang ditanyakan. Metode ini digunakan dengan maksud untuk mengetahui gambaran tentang masalah yang diteliti meliputi Praktik operasional pembiayaan mudharabah PT. BRI Syariah Pekanbaru, Alur pembiayaan mudharabah PT. BRI

Syariah Pekanbaru, Kendala-kendala yang dihadapi PT. BRI Syariah Pekanbaru dalam pembiayaan mudharabah, Upaya PT. BRI Syariah Pekanbaru dalam mengoptimalkan porsi pembiayaan mudharabah.

Pola Pembiayaan Mudharabah pada PT. BRI Syariah Pekanbaru

Dalam hal penyaluran pembiayaan mudharabah, PT. BRI Syariah telah menjalin kerjasama dengan Universitas Riau (UR), Koperasi Nusa Lima dan Koperasi Karyawan Bank Bumi Putra, serta di tahun 2014 berusaha mencoba bekerjasama dengan koperasi UIN Suska Riau.

Adapun untuk koperasi karyawan Bank Bumi Putera, pembiayaan ditujukan juga untuk investasi, misalnya anggota koperasi membeli ruko dari koperasinya dan juga untuk membeli kendaraan operasional Bank Bumi Putera, tapi untuk pembiayaan yang murni *linkage* itu ditujukan kepada KOPKAR Nusa Lima dan koperasi UR (Universitas Riau).

Jadi aplikasi metode pembiayaan Mudharabah *Linkage* itu dilakukan dengan cara pihak BRI Syariah melakukan pengikatan (akad) dengan koperasi UR akan tetapi koperasi UR yang menyalurkan pembiayaan dari BRI Syariah kepada anggotanya yang berjumlah lebih kurang 1.500 anggota.

Sistem pembiayaan *Mudharabah Linkage* ini memang 100% pembiayaan disalurkan kepada nasabah melalui kerjasama dengan koperasi-koperasi yang telah menjalin kerjasama dengan PT. BRI

syariah. Koperasi-koperasi tersebutlah yang mengelola dana pembiayaan mudharabah. Sehingga sistem yang diterapkan adalah sistem bagi hasil dan *sharing* pokok pembiayaan.⁶

Adapun jangka waktu pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh PT. BRI Syariah adalah maksimal 5 tahun. Selama ini memang ada kendala pada pembiayaan mudharabah *linkage* di PT. BRI Syariah, seperti dalam pengajuan pembiayaan ke UIN Suska RIAU. Misalnya pertama; izin-izinnya sudah jatuh tempo, kedua; tidak seluruh dosen yang ada di UIN Suska Riau yang menjadi anggota koperasi, akan tetapi pihak BRIS sudah *sounding* kembali dengan bagian keuangan UIN Suska Riau suska, diperoleh informasi bahwa sekarang koperasi UIN Suska Riau sudah mempunyai kepengurusan yang baru.⁷

Jadi PT. BRI Syariah menyalurkan pembiayaan ke koperasi, barulah nanti koperasi menyalurkannya lagi ke anggota. Setiap bulan sistem di BRIS memotong gaji anggotanya, jadibendaharawan UR yang akan mereferensikan siapa-siapa yang bisa diberikan pembiayaan, setelah mendapatkan datanya barulah koperasi mereferensikannya ke BRI Syariah, adapun untuk pengikatannya bank BRI Syariah akan mengikat koperasinya.

Jenis pengikatannya ada dalam bentuk *line* atau *wa'ad*, BRI Syariah misalnya memberikan *plafon* Rp. 5.000.000.000, selanjutnya untuk penarikannya sesuai dengan kebutuhan. Akan tetapi pembiayaan yang Rp. 5.000.000.000 ini oleh BRI Syariah memberikan jangka waktunya selama satu tahun, apakah koperasi itu menarik sekaligus atau tidak, akan tetapi koperasi

⁶T. Muhammad Haris, (*wawancara*), *Account Officer* (AO) PT. Bank BRISyariah Pekanbaru, Senin, 07 April 2014

⁷Ibid

itu biasanya melakukan penarikan secara bertahap dan tidak sekaligus.

Adapun momentum yang biasanya koperasi menarik dana pembiayaan ke PT. BRI Syariah Misalnya, pada waktu anak-anak akan masuk sekolah, pada saat akan lebaran yang biasanya merupakan *event* paling besar, pada *event-event* seperti itu biasanya ada penarikan dari koperasi-koperasi yang dibiayai BRI Syariah.

Jadi misalnya koperasi ingin menyalurkan dana Rp. 5.000.000.000 untuk jangka waktu setahun, pihak koperasinya punya kebebasan untuk melakukan penarikan kapan saja dikehendaki. Apakah penarikan dalam satu bulan sekali, atau sekali dua bulan itu terserah koperasi tersebut.

Jadi untuk pengikatan antara koperasi dengan anggota, PT. BRI Syariah akan meminta tim verifikator untuk memverifikasi ke koperasi tersebut. Untuk memastikan bahwa dana yang disalurkan ke koperasi itu memang benar sudah masuk ke rekening anggota koperasi, dan tentunya anggotanya itu sudah membuka masing-masing rekeningnya di BRI Syariah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan bank PT. BRI Syariah.

Adapun tujuan dari ketentuan wajibnya membuka rekening bagi anggota koperasi yang ingin mendapatkan pembiayaan dari PT. BRI Syariah adalah untuk monitoring (pengawasan), jadi dana yang disalurkan ke koperasi nanti akan ditransfer ke rekening-rekening anggota. Maka wajib tiap-tiap anggota buka rekening ke PT. BRI Syariah yang otomatis secara tidak langsung menambah jumlah rekening pada PT. BRI Syariah.

Sedangkan peruntukan dari pembiayaan ini adalah bagi pegawai tetap di instansi terkait, sebagaimana diungkapkan T. Muhammad Haris; *Account Officer* PT. BRI Syariah:

“Dan pembiayaan ini bisa kita berikan untuk pegawai tetap di sana, apakah pegawai rektoratnya atau pegawai di masing-masing fakultas sama dosen-dosennya. Itu kita batasi juga kemarin, kalau kategorinya pegawai, itu pembiayaannya itu maksimal 56 tahun, kemudian untuk dosen itu sampai dengan 65 tahun, untuk profesor sampai dengan 70 tahun, itu skim yang sudah kita berikan kepada mereka seperti itu. Jadi sistemnya 100% dananya dari kita, koperasi jual keahliannya dalam artian di sini mereka yang mengelola dananya. Nanti terserah mereka pengelolaannya seperti apa. tapi sih selama ini misalnya kita asumsikan ekuivalen marginnya itu misalnya kalau dari bank ke koperasi itu ekuivalen sekitar 15% misalnya seperti itu, nanti mereka menyalurkan ke anggota itu ada ekuivalen sekitar 2-3%. Apakah dari biaya administrasi atau diambil dari marginnya sendiri mereka ambil seperti itu. Jadi kasarnya keuntungan koperasi itu ya dari itu tadi, dari administrasi yang mereka lakukan sama pembukuan untuk monitoring mereka dari situlah mereka mendapatkan hasinya dari sekitar 3%. Misalnya dari BRI Syariah ekuivalennya 15%, ekuivalen untuk mereka itu sekitar 18%.”⁸

Itulah selama praktek pembiayaan mudharabah ini yang berlangsung di PT.

⁸Ibid

BRI Syariah, adapun untuk bagi hasilnya sendiri tergantung dari nominal pembiayaan dan jangka waktunya. Kalau selama ini untuk bagi hasilnya itu lebih kurang 80:20. Jadi *sharingnya* untuk bank dari perputaran yang dilakukan koperasi itu 80% untuk bank, sisanya 20% untuk koperasi. Begitulah bentuk skemanya.

Adapun untuk jangka waktu pembiayaan tersebut, seperti disebutkan T. Muhammad Haris:

“Dan jangka waktu kita biasanya selama ini 5 tahun maksimal, dan paling sedikit itu selama setahun. Tapi umumnya mereka minta 5 tahun jangka waktunya. Pokoknya intinya kita verifikasinya ke pihak UR sama koperasi. Kalau UR verifikasi untuk gaji dari bendaharawannya. Sementara UR ini nanti dia melihat kira-kira pengajun ke koperasi itu sudah maksimal atau seperti apa. Jadi kalau asumsinya dari gaji mesti memadai tapi di koperasinya sendiri melihat pinjamannya sudah banyak dan tidak memungkinkan kalau kita berikan pembiayaan, mereka boleh bilang menolak.”⁹

Mengenai persyaratan yang mesti dipenuhi oleh anggota koperasi yang ingin mendapatkan pembiayaan dari PT. BRI Syariah, adalah seperti yang diungkapkan T. Muhammad Haris berikut ini:

“Tapi intinya semua persyaratan-persyaratan kita mintakan, kalau sekarang itu aturan internal di BRIS untuk pembiayaan di atas 70 juta itu wajib SK asli dititip ke kita, kemudian kartu taspenya wajib yang aslinya ke kita, terus sama kartu pegawai elektronik itu yang di sana ada askes

itu dimintain juga. Tetapi kalau pembiayaan di bawah 70 juta itu cukup photo kopinya saja, sama identitas nasabah pembiayaan, kemudian kartu keluarga, kemudian akad-akad mereka ke koperasi, karena dari bank ke koperasi kan akadnya mudharabah tapi akad dari koperasi ke endusernya itu murabahah. Misalnya mereka peruntukannya untuk beli alat-alat elektronik, untuk beli bahan-bahan bangunan untuk renovasi rumah, untuk beli mobil, itu mereka akadnya murabahah. Jadi nanti dari koperasi menyediakan permohonan, sama perjanjian murabahahnya dia mengasih foto kopiannya ke kita. Sementara kita end usernya kita mintakan datanya masing-masing kita analisa itu nanti ada daftar defenitif namanya, daftar defenitif itu dibuat oleh pihak koperasi, diketahui oleh bendaharawan gaji UR untuk menyatakan ke kita bahwa mereka ini layak atau tidak untuk dapat pembiayaan dari kita. Dan kategorinya itu nanti kalau misalnya untuk pembayaran kewajibannya itu sudah tidak memadai, mereka tidak akan mendapatkan rekomendasi. Jadi intinya data yang mereka berikan ke BRIS itu kan namanya data nominatif nanti kalau sudah direvisi data finalnya itu data defenitif namanya. Nah, seperti itu sistemnya.”¹⁰

Pembiayaan Mudharabah di BRI Syariah adalah 100% termasuk kategori mudharabah linkage, jika pembiayaan itu tujuannya untuk personal maka akan di berikan pembiayaan jenis pembiayaan

⁹Ibid

¹⁰Ibid

konsumtif atau *Employee Benefit Program* (EMBP).

Kriteria Lembaga keuangan Mitra Pembiayaan Mudharabah PT. BRI Syariah Pekanbaru

Adapun koperasi atau lembaga yang layak untuk diberikan pembiayaan oleh BRI Syariah adalah koperasi yang melakukan RAT (Rapat Anggaran Tahunan) setiap tahun, aset-asetnya yang sudah berjumlah Milyaran, laporan keuangannya harus *audited*, seperti yang dijelaskan *Account Officer* BRI Syariah berikut ini:

“Sebenarnya dari dinas koperasi sendiri sudah ada kategori-kategorinya, seperti ada kategori A kategori B, Namun biasanya BRI Syariah minta kategori A yaitu mereka yang bisa melakukan RAT setiap tahun, karena ini membuktikan bahwa pertanggungjawaban dari pengurus itu jelas setiap tahunnya (kategori sehat), kedua; untuk aset-asetnya yang sudah milyaran, ketiga; laporan keuangannya harus audited sehingga sudah ada pihak independen yang sudah melakukan audit, makanya BRI Syariah minta laporan keuangan yang audited. Kalaupun laporan keuangannya tidak audited, BRI Syariah mungkin verifikasi lagi misalnya terkait dengan mutasi rekeningnya, kemudian perputaran modalnya pada bulan itu seperti apa, segmen-segmen bisnisnya apa-apa saja, BRI Syariah lihat dari situ.”¹¹

Selama ini, BRI Syariah melihat koperasi yang terdaftar itu banyak menurut data dinas koperasi, namun yang bisa melakukan RAT setiap tahun itu paling berjumlah sekitar 50an koperasi¹². Sehingga bahkan ada koperasi itu yang sama sekali tidak melakukan RAT sehingga dianjurkan oleh dinas koperasi untuk dibubarkan, karena pertanggungjawabannya tidak jelas. BRI Syariah melihat ke laporan pertanggungjawabannya seperti apa, kalau setiap tahun berarti kategorinya bagus.

Dalam hal rencana kerjasama dengan BMT atau sejenis koperasi syariah, pihak BRI Syariah pernah sempat diskusi dengan pimpinan untuk masuk ke BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) dengan sistem seperti yang disalurkan ke koperasi, pernah ada salah satu BMT di Kampar¹³ yang ingin bekerjasama dengan BRI Syariah perihal pembangunan rumah untuk anggota-anggotanya, namun kendalanya itu rumahnya semi permanen, maksudnya di bawahnya permanen di atasnya kayu. Di BRI Syariah ini menjadi kendala karena pembiayaan tidak menjadi 100%. Jadi BRI Syariah mengasumsikan nilai yang permanennya saja, sementara BRI Syariah minta agunannya bisa tidak dengan sertifikat, ternyata mereka punya Namun SKGR (Surat Keterangan Ganti Rugi) dari camat. Dari BRIS menginginkan agar bisa ditingkatkan. Karena peningkatan dari SKGR ke sertifikat biayanya mahal. Jadi akhirnya mereka tidak jadi kerjasama dengan BRI Syariah. Tapi jika suratnya sudah sertifikat dan perumahan yang dibangun permanen kemungkinan kerjasama bisa dilanjutkan.

¹¹Ibid

Hal di atas seperti yang dipaparkan oleh T. Muhammad Haris berikut ini:

*"Kami belum melihat adanya BMT yang bonafide, jadi BRI Syariah masih menjalin kerjasama dengan koperasi-koperasi BUMN (Badan Usaha Milik Negara) atau BUMD (Badan Usaha Milik Daerah). Pernah juga koperasi INHUTANI mengajukan kerjasama dengan BRI Syariah, namun dari segi margin BRI Syariah belum dapat kesepakatan, karena mereka juga mendapatkan penawaran dari BSM yang bekerjasama dengan pola yang sama dengan margin yang lebih kecil dari BRI Syariah sehingga masih menunggu konfirmasi, sampai saat ini kami belum dapat informasi dari mereka apakah jadi atau tidak, jadi mereka masih mempertimbangkan."*¹⁴

Pembiayaan Mudharabah tersebut verifikasi bisa ke mikro, bisa modal kerja bisa investasi, tapi kedepannya bisa jadi pembiayaan mudharabah ini bisa BRI Syariah tingkatkan jika misalnya ada perubahan kebijakan atau ada koperasi yang dengan segenap anggota yang profesional dan bisa dipercaya yang punya sistem yang lebih bagus dan profesional dalam pengelolaannya sehingga bank menjadi yakin dengan segmen bisnis yang dibukanya sama anggota-anggotanya bisa jadi sewaktu-waktu bisa seperti itu. Jadi sebenarnya itu saja pengelolaannya belum 100% profesional, masih *fifty:fifty* kadang administrasi rapi pembukuannya tidak bagus, terkadang pembukuannya bagus administrasinya tidak rapi, itu yang sering pihak BRI Syariah jumpai.

Teknis Pembiayaan Mudharabah pada PT. BRIS Pekanbaru

Langkah pertama, BRI Syariah kunjungan berjumpa dengan pengurus lembaga atau koperasi dan menanyakan untuk pertama kalinya dari segi aspek legalitasnya yang terdiri dari anggaran dasarnya, susunan kepengurusan yang baru, keputusan pengangkatan pengurus yang baru, laporan keuangan sama keputusan RAT terakhir. Jika sudah terpenuhi dan memadai lalu BRI Syariah membuat surat pengajuan untuk pembiayaannya ke bagian pembiayaannya, sambil berjalan BRI Syariah juga minta beberapa hal kepada koperasi, yang paling penting itu BRI Syariah meminta rekap data nama-nama anggota yang mengambil pembiayaan ke BRI Syariah itu berapa orang, kira-kira untuk setahun kedepan kira-kira angsang-angsan pembiayaannya maksimal itu berapa, sehingga nanti bisa BRI Syariah buat total pembiayaannya. Misalnya koperasi minta dari hasil RATnya untuk tahun ini Rp. 5.000.000.000,-, BRI Syariah akan bukakan pembiayaannya Rp. 5.000.000.000,- dari Rp.5.000.000.000 ini dari mereka terserah mau menariknya kapan, apakah mau menarik sekaligus, bertahap terserah, Namun BRI Syariah berikan jangka waktu setahun untuk mereka memanfaatkan fasilitas ini.

Barulah nanti setelah mereka ada nasabah pembiayaan, biasanya mereka ada *batches* (kelompok-kelompoknya) misalnya penarikan pertama ada Rp. 1.000.000.000 untuk 10 nasabah pembiayaan yang masing-masing mereka

¹⁴Ibid

mendapatkan pembiayaan Rp.100.000.000.

Setelah itu BRI Syariah akan meminta dari koperasi itu daftar yang diketahui oleh pengurus sama bendaharawannya kira-kira gajinya berapa, atas nama siapa kemudian besar pembiayaannya berapa, jangka waktunya berapa, angsuran perbulan berapa, kegunaannya untuk apa, data ini BRI Syariah rekap dan setelah itu BRI Syariah siapkan dokumen-dokumen lampiran akadnya.

Biasanya lampiran akadnya untuk angsuran perbulanya berapa, maksimal jangka waktunya berapa kemudian tanda terima uangnya BRI Syariah buat pada saat akad itu kemudian para pengurus yang berhak untuk tanda tangan di akadnya siapa-siapa saja.

Selanjutnya bagian legalnya itu pada saat nanti dokumen-dokumen dan izin-izinnya diberikan ke BRI Syariah, bagian legal akan melakukan *legal review* terlebih dahulu. Kira-kira koperasi ini apa saja yang perlu ditambahkan jika masih ada dokumen-dokumen yang kurang, jika sudah lengkap dan sudah diyakini bisa dilakukan akad dengan catatan jika masih ada yang kurang bisa dilengkapi dulu tapi jikalau sudah lengkap bisa dilakukan akad karena datanya sudah *prover*, setelah itu barulah BRI Syariah sampaikan surat penawaran dari BRI Syariah ke koperasi, nanti kalau koperasi setuju pengurus bisa tanda tangan di atas materai dan itu berlaku selama 14 hari untuk BRI Syariah persetujuan akad dalam artian BRI Syariah kasih penawaran dulu untuk bisa mereka tanda tangan, mereka memberikan ke BRI Syariah berbarengan dengan permohonan mereka, nanti mereka mau penarikannya berapa, nanti

jika sudah setujubarulah BRI Syariah siapkan akad-akadnya, kalau sudah setuju BRI Syariah prepare dengan minta ke pihak legal itu untuk order ke notaris untuk prepare akadnya. Karena BRI Syariah nanti untuk *prepare* akadnya itu untuk akad line nya Rp. 5.000.000.000 itu BRI Syariah pakai notaris, nanti diikat piutang daripada end user ke bank BRI Syariah pakai akadnya fidusia.

Setelah akad barulah mereka melakukan penarikan dana dalam jumlah tertentu dan BRI Syariah minta buka rekening di BRI Syariah, setelah buka rekening maka pencairan pertama itu nanti akan masuk ke rekening anggota, sehingga jelas peruntukannya masuk ke rekening anggota. Setelah itu BRI Syariah akan memberikan *schedule* ke masing-masing anggota, *bat* satu itu berupa angsurannya setiap bulan nanti koperasi menyetor ke BRI Syariah setelah dipotong dari bendaharawan UR dan disetorkan ke rekening koperasi, nanti koperasi motong lagi dan masukkan ke rekening BRI syariah, jadi yang dipotong ke BRI Syariah dari rekening koperasi saja dan tidak rekening masing-masing anggota, memang perjanjian BRI Syariah dengan koperasi, Namun bukti pemotongan ke masing-masing anggota itu yang diperlukan BRI Syariah. Karena terkadang ada juga yang koperasi itu anggota pembiayaan 10 orang tapi yang disalurkan namun untuk 5 orang, BRI Syariah tak mau seperti itu, BRI Syariah maunya yang minta 10 orang maka harus masuk ke rekening ke 10 orang tersebut, sehingga tidak ada yang namanya pembiayaan tidak jelas.

Karena terkadang koperasi itu yang butuh dana pembiayaan 50 akan tetapi dibuat 100, BRI Syariah tidak mau di *mark up* dan menghindari yang seperti itu.

Dengan memakai sitem seperti tadi bisa ketahuan. Maka kebijakan ini mulai BRI Syariah perketat, kalau dulu bisa masuk ke rekening koperasi saja kalau sekarang tidak bisa harus dari koperasi dan transfer lagi ke anggota-anggotanya, itu teknis yang berlaku selama ini.

Setelah itu barulah sistem potong gaji itu berjalan sampai lima tahun. Jika ada karyawan itu yang meninggal dunia itu *discover* dengan asuransi jiwa, sehingga nanti kalau ada yang meninggal dunia end usernya maka koperasi melaporkannya ke BRI Syariah, penarikan batch berapa atas nama siapa dan nanti BRI Syariah klaim ke asuransi jiwa, setelah itu pihak asuransilah yang akan mengcover untuk sisa pembiayaannya. Sehingga nantinya ahli waris anggota tidak terbabani hutang lagi, Selama ini sistemnya berjalan seperti itu.

Kendala yang Dihadapi PT. BRIS dalam Penyaluran Pembiayaan Mudharabah

Dalam penyaluran pembiayaan mudharabah di BRI Syariah tentunya banyak kendala dan persoalan yang dihadapi, hal ini wajar karena mengacu pada prinsip *high risk, high return*, besarnya keuntungan sebanding dengan besarnya risiko, pembiayaan mudharabah adalah salah satu pembiayaan yang sangat berisiko, tapi juga memiliki potensi profit yang besar bagi bank syariah.

Berikut adalah identifikasi beberapa kendala yang dihadapi oleh BRI Syariah Pekanbaru dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah:

1. Akad Mudharabah yang Kompleks

Di BRI Syariah ada proses *maintainance*, yang setiap bulan itu melakukan yang namanya monitoring deklarasi, di situ tergambar kemampuan nasabah setiap bulannya, dan BRI Syariah mendeklarasikan setiap bulan dengan rutin.

Jika pembiayaan itu murabahah itu dengan proses mencicil, begitu BRI Syariah input di sistem, dipotongnya dari rekening secara otomatis sedangkan untuk pembiayaan musyarakah dan mudharabah tidak, BRI Syariah harus mengontrolnya setiap bulan dan itu yang menjadi kendala, sehingga yang namanya manusia pasti mencari yang praktis.

Adapun jenis pembiayaan mudharabah yang dilakukan BRI Syariah adalah *mudharabah muqayyadah*, karena BRI Syariah tidak langsung melepas 100% ke koperasi, memang secara langsung BRI Syariah tidak intervensi tapi BRI Syariah mengarahkan. Misalnya dari pihak BRI Syariah menanyakan dana ini untuk apa? Lalu dijawab koperasi dana ini untuk modal kerja untuk *end user* (anggotanya), untuk pembiayaan konsumtif, BRI Syariah membolehkan dengan syarat pencairannya masuk ke rekening masing-masing anggota koperasi tersebut.

BRI Syariah tidak memakai jenis mudharabah *muthlaqah* karena jika mudharabah *muthlaqah* dana tersebut bebas terserah koperasi menggunakannya untuk apa, jadi cara mengontrolnya dari BRI Syariah adalah pencairan dananya masuk ke rekening masing-masing anggota, dengan begitu BRI Syariah meyakini bahwa benar uang yang BRI Syariah salurkan ke koperasi itu benar untuk para anggota.

Adapun penyaluran pembiayaan dari koperasi ke anggotanya, koperasi lebih memilih dan cenderung

menyalurkannya ke pegawai tetap atau yang sudah masuk kategori PNS, hal ini dikarenakan pegawai kontrak ada sisi lemahnya yaitu mudah diputus, makanya selama ini BRI Syariah verifikasinya kalau anggota itu Pegawai Negeri Sipil, sepertinya jaranglah BRI Syariah temukan bermain, karena BRI Syariah melihatnya Pegawai Negeri Sipil itu lebih aman. Tapi kalau kontrak itu ada kendala karena pada saat pembiayaan berjalan sewaktu-waktu misalnya ada pengurangan pegawai, atau ada misalnya pergantian kepemimpinan, dimana yang honor-honor dan yang kontrak diputus, itu yang BRI Syariah hindari.

Terkecuali pihak koperasinya berani *memback up* dengan membuat pernyataan dan itu memadai. Selama ini BRI Syariah mintanya dari pegawai tetap dan Pegawai Negeri Sipil, tapi walaupun non Pegawai Negeri Sipil tapi ada keterangan dari koperasi UR yang menyatakan ia sebagai pegawai tetap dan sudah bekerja selama minimal 2 tahun itu bisa.

Biasanya untuk verifikasi di UR sudah ada pernyataan gajinya berapa, pangkatnya apa dan golongan berapa sudah disebutkan semua. Biasanya yang dimintakan ke *end user* itu diantaranya fotokopi SK terakhir dan awal foto kopi identitas dari perusahaannya, kemudian BRI Syariah mintakan juga amprah gajinya, foto kopi kartu keluarga, fotokopi KTP, dan membuka rekening ke BRI Syariah, untuk menambah Dana Pihak Ketiga (DPK atau tabungan).

Jadi pembiayaan mudharabah itu banyak efeknya terutama peningkatan dari sisi dana pihak ketiga, karena *end user*nya masing-masing buka rekening,

minimal saldo mereka ada yang mengendap di BRI Syariah, apalagi di BRI Syariah dengan saldo Rp. 50.000 bisa buka rekening, sehingga cukup menambahlah terutama jumlah rekening, seperti koperasi UR ingin menarik dana pembiayaan BRI Syariah nanti akan ada sekitar 400 orang anggota yang akan buka rekening di BRI Syariah.

Adapun rata-rata pembiayaan mudharabah yang disalurkan ke koperasi yang bekerjasama dengan BRI Syariah itu berkisar antara 6-7 Milyar/tahun.¹⁵

2. SDI (Sumber Daya Insani) Bank Syariah

Menurut pengalaman yang ada di BRIS, pemahaman personal bank syariah harus persepsinya disamakan, misalnya pendidikan dasar di pihak internal BRI Syariah itu hanya 2 minggu sementara jika diperhatikan untuk membaca musyarahah dan mudharabah itu mungkin tidak cukup waktu satu bulan, karena banyak sekali konsep-konsep disana yang harus BRI Syariah fahami ada nisbahnya ada syirkahnya pemahaman itu sebenarnya belum detil difahami, dan itu semua kembali kepada praktisinya, kalau mereka punya rasa ingin tahu, minimal mereka punya literatur dan rajin membaca serta rajin diskusi. Makanya BRI Syariah di BRI Syariah ini setiap ada event-event training mengenai perbankan syariah dan konsep syariah, masing-masing AO nanti akan diutus secara bergantian maksudnya biar BRI Syariah sama-sama belajar. Setelah pulang dari kursus, mereka harus membuat presentasi mereka paparkanapa yang didapat sewaktu training dan pihak BRI Syariah diskusikan secara bersama-sama.

¹⁵Ibid

3. Sistem Perbankan yang Belum Memadai dan Belum Mendukung

Karena perbankan syariah itu baru berkembang pesat 5-6 tahun ini, sistemnya masih ada kekurangan di sana sini, contohnya saja pelunasan sebagian, itu di sistem belum memadai jadi sementara BRI Syariah pakai sistem manual, sementara di bank konvensional pelunasan saat itu juga bisa tapi di bank syariah itu tidak, pertimbangannya banyak, seperti sisa pokoknya berapa, margin yang memadai yang bisa BRI Syariah kasih berapa, yang bisa BRI Syariah berikan diskon itu kategorinya seperti apa, sistemnya juga belum mendukung, itu yang termasuk menjadi kendala.

4. Tanggungjawab Nasabah

BRI Syariah memberikan pembiayaan cenderung dg akad murabahah, Karena jika murabahah mereka tentunya sudah punya modal, misalnya mereka ada DP (*Down Payment*) dan maksimal pembiayaan yang BRI Syariah berikan 80%, contoh kasus untuk pembelian rumah, misalnya nasabah ingin membeli rumah kalau tipe 70 kebawah itu DP nya 20%, sedangkan untuk tipe 70 ke atas itu DP nya 30%.

Adapun alasan diberlakukannya DP supaya nasabah itu punya rasa tanggungjawab dan setiap dia mengangsur dia merasa apa yang dia bayarkan itu milik dia. Berbeda jika pembiayaan itu 100% dibiayai bank, mereka bisa saja berasumsi jika pembiayaan dimacetkan saja tak masalah karena mereka merasa rumah itu bukan milik dia tapi milik bank karena

merasa tidak ada pengorbanan atau DP dari mereka.

Oleh sebab itu dalam hal upaya peningkatan porsi pembiayaan mudharabah pada BRI Syariah Pekanbaru di dapatlah beberapa upaya yang telah nyata dilakukan di antaranya adalah sebagai berikut:

Penyaluran Pembiayaan mudharabah dengan Model *LinkageProgram*.

Pihak BRI Syariah Optimis dalam hal porsi pembiayaan mudharabah dan BRI Syariah punya harapan dan keyakinan untuk konsep mudharabah dan musyarakah itu pasti bagus, walaupun sampai saat ini untuk porsi pembiayaan di BRI Syariah itu sendiri 70% dengan akad murabahah sisa yang 30% itu adalah mudharabah dan musyarakah, hal ini karena mudharabah dan musyarakah itu akadnya kompleks dan SDM bank syariah itu juga tidak menguasai syariah karena *background-*nya dari bank konvensional, sehingga pendidikan untuk transaksi-transaksi syariah itu kurang memahami. .

Sebenarnya konsep yang riil untuk bisnis syariah itu yang benar itu memang mudharabah dan musyarakah (bagi hasil) karena BRI Syariah *fair*, kalau kita untung BRI Syariah sebutkan BRI Syariah untung, sehingga bagi hasilnya fair, begitu juga kalau BRI Syariah rugi harus berbagi rugi sesuai porsi modal masing-masing. Namun memang budaya masyarakat BRI Syariah ini belum sadar dalam artian mereka masih memakai konsep konvensional, mereka masih melihat bank syariah itu sekedar labelnya saja isinya sama seperti konvensional, kedua karena personil atau SDM di perbankan syariah yang tidak memahami konsep

mudharabah dan musyarakah, mereka mengambil yang simple yang mencicil tiap bulan, sehingga untuk mantaince mereka setiap hari tidak repot, dibandingkan misalnya dengan musyarakah BRI Syariah konsen dalam artian dalam bulan ini berapa riil pendapatannya, kalau BRI Syariah melihat dari *profit* atau *revenue*-nya berapa, yang kedua nasabah tidak mendukung dalam artian jika suatu saat dia untung besar, mereka seharusnya *share* dan melaporkan bahwa untungnya besar, ketika terjadi rugi dia melaporkan rugi, jika dapat untung besar tidak pernah mau jujur dapat berapa, artinya di sana terjadi kendala.

Di BRI Syariah ada proses *maintainance*, yang setiap bulan itu melakukan yang namanya monitoring deklarasi, di situ tergambar kemampuan nasabah setiap bulannya, dan BRI Syariah deklarasikan setiap bulan dengan rutin.

Setiap *end user* yang mengajukan pembiayaan melalui BRI Syariah, BRI Syariah akan minta rekomendasi dari bendaharawan koperasi, karena dia yang mengetahui anggota yang bersangkutan mempunyai pinjaman atau pembiayaan di mana saja, jika kiranya bendaharawan menyatakan bahwa anggotanya ini untuk pembiayaannya tidak memadai, maka dia tidak mendapatkan rekomendasi, karena ada pernyataan jika sekiranya pembiayaan dari anggota yang direferensikan tersebut ada kendala maka BRI Syariah akan menagih ke bendaharawannya itu untuk penyelesaiannya. Tapi seperti kerjasama dengan koperasi UR sejak 2009 alhamdulillah lancar. Karena ada *back up* dari koperasi dan yang lebih penting dari bendaharawannya. Makanya BRI Syariah pastikan bendaharawan itu betul-betul kontrol dananya karena kalau tidak resiko

ke BRI Syariah. Itulah salah satu antisipasi dari BRI Syariah.

Dan selama ini BRI Syariah minta verifikasi dari bagian pencairannya, BRI Syariah minta amprah gajinya, karena amprah gaji itu lebih riil dibanding dengan slip gaji karena ada tunjangan-tunjangan, tapi kalau amprah gaji adalah memang yang benar-benar murni dibayarkan berapa, dan tunjangannya berapa. Itu yang BRI Syariah mintakan untuk verifikasinya.

Selama ini yang berjalan di BRI Syariah sudah termasuk bagus dalam hal verifikasi, untuk validasi data, BRI Syariah juga langsung berhubungan dengan pihak bendaharawan gaji. Jadi BRI Syariah tahu gaji yang dibawa pulang berapa, pembayaran angsuran berapa, dengan koperasi UR maksimal angsurannya adalah 40% jadi jika penghasilannya 1.000.000 maka maksimal angsurannya itu adalah 400.000, di atas 400.000 tidak bisa tapi di bawah 400.000 masih bisa.

Dalam hal monitoring, dari BRI Syariah membuat laporan kunjungan yang paling maksimal 3 bulan, Namun paling cepat itu setiap bulan, jadi saya setiap bulan sekali pergi kesanalah. BRI Syariah lihat dan kadang juga BRI Syariah photo, siapa saja anggota yang di sana yang menarik BRI Syariah photo, untuk memastikan orangnya benar tidak siapa, kemudian plafon yang dia ajukan benar tidak berapa, pada saat dia tanda tangan akad.

Kemudian jika ada dokumen-dokumen dari penarikan sebelumnya yang belum lengkap maka untuk penarikan berikutnya BRI Syariah tidak bisa memberikan, karena harus

dilengkapi terlebih dahulu. Itu termasuk kontrol juga.

Kemudian setiap bulannya juga BRI Syariah mintakan mutasi keuangan mereka, dari beberapa bank, BRI Syariah minta juga laporan keuangan mereka apakah per enam bulan, per 3 bulan juga BRI Syariah minta yang namanya cek schedule angsuran, jadi BRI Syariah lihat siapa-siapa saja nasabahnya, sudah berapa yang bayar dan sudah berapa yang lunas, BRI Syariah cek secara random tidak semuanya, mungkin untuk sampel ada sekitar 50%. Untuk memastikan saja bahwa benar pembiayaan itu berjalan lancar. Selama ini di mereka transfer ke BNI dan BNI transfer ke BRI Syariah. Biasanya monitoring dari situ.

Seperti diungkap oleh praktisi BRISyariah berikut ini:

“Misalkan sudah tanggal 2, angsuran tidak masuk, saya langsung telpon kendalanya apa, nanti mereka nelpon ternyata kendalanya di BNI karena ada beberapa pengururuss yang belum tanda tangan, atau rektornya sedang keluar kota, BRI Syariah cross cheknya seperti itu. Jika angsurannya sudah masuk berarti sudah tenang. Setiap tahunnya juga internal auditor juga masuk mereka on the spot kesana melihat, jangan hanya kontrol itu di cabang tapi juga dari kantor pusat, untuk memastikan kebenarannya.”¹⁶

Adapun hal-hal yang mesti dipatuhi dan dijalankan oleh koperasi seperti yang dijelaskan oleh Account Officer BRI Syariah berikut ini:

“Selama ini BRI Syariah tidak menghendaki adanya konkalikong, baik dari pihak internal dan koperasi sendiri,

biasanya BRI Syariah ada medianya pada saat BRI Syariah menawarkan surat penawaran disetujui, di situ ada salah satu kalimat BRI Syariah yang dibuat di bagian bawah “nasabah tidak boleh memberikan ucapan terimakasih dalam bentuk apapun” itu selama ini yang BRI Syariah perhatikan betul, karena kalau tidak dituliskan nasabah sebagaimana BRI Syariah tahu ada saja caranya.”¹⁷

Memberikan Pembiayaan Mudharabah kepada Nasabah Khusus.

Adapun jika nasabah itu sudah existing lama di BRISyariah dan sudah faham betul dengan karakter nasabahnya, hal seperti itu bisa BRISyariah memberikan pembiayaan mudharabah dengan tujuan supaya nasabah tersebut tidak pindah ke bank lain, seperti diungkap oleh praktisi BRISyariah berikut ini:

“Kalau nasabah itu sudah existing lama di kita dan kita sudah tahu orangnya seperti apa hal seperti itu bisa kita lakukan supaya nasabah tersebut tidak pindah ke bank lain, karena bank syariah jika dikatakan marginnya mahal tidak juga kalau dikatan marginnya murah tidak juga jadi pertengahanlah, jadi pertanyaannya bagaimana kita melakukan service ke nasabah, kalau kita sudah tahu track record nasabahnya, hystorical nasabahnya apalagi jumlah depositonya di kita sudah banyak misalnya sudah bermilyar-milyar tidak ada salahnya kita memberikan pembiayaan mudharabah paling nanti back-up

¹⁶Ibid

¹⁷Ibid

nyadepositonya kita blokir sampai pembiayaannya lunas atau kita minta agunan tambahan apakah itu kendaraan pribadinya atau kendaraan operasionalnya atau aset-asetnya yang lain atau rumahnya sendiri. Misalnya ada 30% dari agunan rumah (fix asset), secara moral itu sudah memadai untuk dibiayai.”¹⁸

Dalam hal ini ada beberapa nasabah yang mendapat perlakuan khusus dengan pertimbangan mereka loyal ke BRI Syariah, transaksi rekeningnya cukup aktif di BRI Syariah, nasabah itu sendiri *track record*nya bagus dan sumbangsihnya ke BRI Syariah sudah cukup besar. Tidak mungkin management itu bertindak tanpa ada dasar-dasarnya, Namun BRI Syariah berusaha untuk meyakinkan karena sebenarnya yang menyetujui itu sebenarnya adalah komite, kalau BRI Syariah sebagai AO ini kan hanya mengusulkan, itulah cara BRI Syariah untuk meyakinkan komite supaya nasabah itu layak untuk dibiayai dengan akad mudharabah. Terkadang menurut BRI Syariah layak belum tentu menurut komite layak, karena ada beberapa pertimbangan-pertimbangan. itu yang perlu BRI Syariah kembangkan wawasannya sehingga nasabah itu benar-benar dikenal oleh komite, historisnya tahu, karakternya tahu.

Mengenai nasabah perlakuan khusus ini seperti dituturkan *Account Officer* BRI Syariah berikut ini:

“Karena ada juga nasabah yang bagus itu kurang ramah, maksud kurang ramah itu misalnya ada saja sedikit permasalahan contohnya transfernya terlambat dia akan menelpon bank

*dengan nada marah, tapi memang karakternya bagus, makanya tidak heran kalau nasabah yang bagus itu sedikit detil, kemudian pertanyaannya banyak itu sering, misalnya angsurannya belum dipotong maka dia mempertanyakan kenapa belum dipotong, karena dia memperhitungkan jangan sampai terjadi tunggakan yang dikenakan denda atau jika ada pelaporan ke BI *track record*nya jadi tidak bagus. Biasanya nasabah-nasabah yang bagus itu sangat menjaga *track record* dan nama baiknya di dunia perbankan karena masing-masing bank itu saling berhubungan (*link*), jadi kalau dia mau mengajukan ke bank manapun tidak ada kendala.”¹⁹*

Dalam hal untuk mengetahui person atau jumlah nasabah dalam perlakuan khusus ini pihak BRI Syariah belum bisa *mem-blow up* ke publik, seperti dijelaskan berikut ini:

“Karena dari peraturan BI sendiri yang namanya nasabah depositan dan yang menitipkan tabungannya ke BRI Syariah tidak boleh di ekspos keluar, berbeda dengan nasabah pembiayaan yang pada BRI Syariah juga sebenarnya ada, terkecuali nanti izinnya itu melalui lembaga-lembaga tertentu, seperti KPK (Komisi Pemberantasan Korupsi) ingin melakukan pengecekan karena adanya kasus tindakan pidana atau korupsi itu bisa, tapi kalau BRI Syariah untuk klarifikasi tidak bisa.”²⁰

Selama ini yang berjalan di BRI Syariah sudah termasuk bagus dalam hal verifikasi, untuk validasi data, BRI

¹⁸Ibid

¹⁹Ibid

²⁰Ibid

Syariah juga langsung berhubungan dengan pihak bendaharwan gaji. Jadi BRI Syariah tahu gaji yang dibawa pulang berapa, pembayaran angsuran berapa, dengan koperasi UR maksimal angsurannya adalah 40% jadi jika penghasilannya 1.000.000 maka maksimal angsurannya itu adalah 400.000, di atas 400.000 tidak bisa tapi di bawah 400.000 masih bisa.

Dalam hal monitoring, dari BRI Syariah membuat laporan kunjungan yang paling maksimal 3 bulan, Namun paling cepat itu setiap bulan, jadi saya setiap bulan sekali pergi kesana. BRI Syariah lihat dan kadang juga BRI Syariah photo, siapa saja anggota yang di sana yang menarik BRI Syariah photo, untuk memastikan orangnya benar tidak siapa, kemudian plafon yang dia ajukan benar tidak berapa, pada saat dia tanda tangan akad.

Kemudian jika ada dokumen-dokumen dari penarikan sebelumnya yang belum lengkap maka untuk penarikan berikutnya BRI Syariah tidak bisa memberikan, karena harus dilengkapi terlebih dahulu. Itu termasuk kontrol juga.

Kemudian setiap bulannya juga BRI Syariah mintakan mutasi keuangan mereka, dari beberapa bank, BRI Syariah minta juga laporan keuangan mereka apakah per enam bulan, per 3 bulan juga BRI Syariah minta yang namanya cek schedule angsuran, jadi BRI Syariah lihat siapa-siapa saja nasabahnya, sudah berapa yang bayar dan sudah berapa yang lunas, BRI Syariah cek secara random tidak semuanya, mungkin untuk sampel ada

sekitar 50%. Untuk memastikan saja bahwa benar pembiayaan itu berjalan lancar. Selama ini di mereka transfer ke BNI dan BNI transfer ke BRI Syariah.

Berangkat dari realitas pembiayaan mudharabah yang ada di BRIS Pekanbaru yang menyalurkannya dengan pola kemitraan dengan lembaga keuangan mikro syariah, yaitu dengan menggunakan *Model Linkage Program*, dan memang skim tersebut sudah dikenalkan oleh BI (Bank Indonesia) pada beberapa waktu yang lalu, Model *linkage* program ini terdiri dari *executing* (pembiayaan ke LKMS dengan *equity financing*), *join financing* (pembiayaan bersama), atau *chanelling*. Pola kemitraan dengan lembaga keuangan mikro ini dilakukan karena lembaga keuangan mikro (BPRS, koperasi syariah, BMT) yang tersebar di seluruh pelosok wilayah lebih mengenal kebutuhan jasa keuangan, karakter, adat istiadat, dan sifat nasabah setempat, khususnya UMKM sehingga potensi munculnya risiko pembiayaan macet dapat ditekan.²¹

Sementara itu di BRIS Pekanbaru pola kemitraan yang masih dibangun baru sebatas kerjasama dengan Lembaga Keuangan Mikro seperti dengan koperasi-koperasi BUMN, koperasi-koperasi BUMD, koperasi UR, koperasi UMRI, koperasi Nusa Lima dan koperasi INHUTANI. Sedangkan untuk menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan mikro syariah (BPRS, Koperasi syariah dan BMT) sepertinya belum terlaksana di BRISyariah pekanbaru, walaupun pada kenyataannya BRISyariah sendiri sudah melirik akan adanya potensi dan prospek

²¹Alfan Bastian, *Pembiayaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan* paper Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, hlm: 10

bisnis di beberapa lembaga keuangan mikro syariah tersebut.

Bagi penulis, yang menarik dan sudah selayaknya menjadi perhatian bagi *stakeholder* adalah bagaimana mengupayakan agar sinergisitas BRIS bisa masuk dan membaur dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS), dengan harapan LKMS yang ada bisa lebih maju dan berkembang serta supaya Model *linkage* program ini tidak 100% hanya bertumpu pada *join financing* (pembiayaan bersama), atau *chanelling* dengan beberapa koperasi atau lembaga BUMN atau BUMD saja.

BRIS dalam pengalaman mengaplikasikan model *linkage* ini memang tidak mengalami hambatan yang berarti, bisa dikatakan sudah menjalankannya dengan baik dan lancar, namun demikian sayangnya BRISyariah seakan “menutup mata” dengan realita perkembangan industri LKMS yang sudah mulai memperlihatkan eksistensinya di bumi melayu Riau, karena memang selama ini belum ada satupun lembaga keuangan mikro syariah yang bermitra dengan BRISyariah dalam pembiayaan mudharabah, oleh karenanya sangat perlu kiranya bagi pihak BRISyariah untuk mulai mempertimbangkan beberapa BPRS, koperasi syariah dan BMT yang ada untuk bisa masuk kedalam daftar mitra BRISyariah dalam hal pembiayaan mudharabah.

Dalam hal perlunya keterlibatan BMT, koperasi syariah dan BPRS dalam menjalin kerjasama dengan BRISyariah hal ini patut dicarikan solusi efektif agar sinergisitas antara BRISyariah dan LKMS terjalin dengan baik, mengingat di

BRISyariah sendiri belum ada satupun LKMS yang menjadi mitra dalam pengelolaan dana mudharabah.

BRISyariah sendiri tampaknya masih melihat LKMS belum memiliki *bargaining* yang cukup kuat, sehingga tampaknya masih tersaingi oleh LKM konvensional. Tentunya hal ini mesti menjadi evaluasi dan tantangan yang besar bagi LKMS khususnya yang berada di Pekanbaru dan sekitarnya agar lebih berbenah diri agar bisa menjadi lebih *accountable* dan lebih profesional.

Ada banyak contoh koperasi-koperasi umat Kristiani yang “bagus”, seperti koperasi Kanisius, koperasi GKI, koperasi Siberia yang ada di gereja-gereja, berkaca dari itu semua tentunya diharapkan agar LKMS bisa mengejar segala bentuk ketertinggalan dalam rangka percepatan pertumbuhan bisnis syariah di tanah air.

Adapun kalau kita melihat porsi pembiayaan mudharabah saat ini, porsi pembiayaan di BRI Syariah itu sendiri 70% dengan akad murabahah sisa yang 30% itu adalah mudharabah dan musyarakah,²² kondisi ini tentunya belum menjadi kondisi yang diinginkan karena belum mencerminkan *ruh* dari perbankan syariah itu sendiri. Keadaan ini ternyata juga terjadi di perbankan syariah nasional bahkan internasional. Hal ini tentu tak lepas dari berbagai kendala berat yang dihadapi dunia perbankan syariah khususnya BRISyariah pekanbaru dalam mengaplikasikan konsep dan sistem pembiayaan bagi hasil khususnya mudharabah.

Tingginya porsi pembiayaan non-bagi hasil di BRISyariah merupakan

²²T. Muhammad Haris, (*wawancara*), *Account Officer* (AO) PT. Bank BRISyariah Pekanbaru, Senin, 07 April 2014

kelemahan dari perkembangan pembiayaan bank syariah di BRISyariah, karena:

Pertama, Skema murabahah dan juga ijarah, sesungguhnya merupakan *fixed return modes*, karena kalau kita mau jujur bahwa yang membedakan secara prinsipil antara bank Islam dan bank konvensional terletak pada prinsip *risk-profit sharing*-nya,²³

Kedua, Skema murabahah cenderung menambah bahan bakar kepada kemungkinan terjadinya inflasi, di mana harga komoditas barang cenderung meningkat.²⁴ Dan secara tidak langsung lebih cenderung mendidik sifat konsumerisme.

Ketiga, Skema murabahah tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan produktivitas barang dan jasa, selain itu tingginya pembiayaan non-bagi hasil tidak hanya menimbulkan masalah bagi dunia usaha, tetapi juga mengakibatkan rendahnya perolehan pendapatan bank syariah itu sendiri, karena walaupun dengan risiko yang lebih tinggi produk pembiayaan bagi hasil dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar daripada produk pembiayaan non-bagi hasil apabila dikelola dengan manajemen risiko.²⁵

Hal ini menjadi begitu penting mengingat sejak awal bank syariah didirikan diidentikkan dengan bank bagi hasil, dan agar jangan sampai identitas tersebut sirna diakibatkan oleh dominasi pembiayaan non-bagi hasil (murabahah,

salam, *istishna'*) yang seakan membuat bank syariah seolah-olah hanya menjadi "pedagang", walaupun jenis pembiayaan yang bersifat jual beli itu tidaklah terlarang namun implikasi dari dua jenis pembiayaan tersebut berbeda secara signifikan.

Yang perlu digaris bawahi adalah dengan adanya instrumentasi *risk sharing* dalam produk bank BRI Syariah seperti pembiayaan mudharabah, hal itu merupakan salah satu keistimewaan dan keunggulan dari *Islamic Finance* karena dalam sistem tersebut *investor* dan pengguna dana saling berbagi resiko dan keuntungan.

Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam transaksi pembiayaan mudharabah, oleh karena itu, menjadi sangat penting bagi bank syariah (*shahibul mal*), sebelum transaksi dimulai untuk meneliti dan menepong unsur watak atau karakter dari calon mudharib, sebagai salah satu faktor dari *the five C's of credit*, dalam hal bank melakukan analisis terhadap permohonan kredit calon nasabah debitur dan kemampuan usaha yang akan dibiayai untuk menghasilkan dana sebagai sumber pelunasan kepada bank. Oleh karena itu *shahibul mal* tidak dapat meminta jaminan dari debitur karena memang debitur tidak akan menanggung resiko bila terjadi kerugian, selain resiko *non financial*.²⁶ Hal ini menjadi penting, manakala BRISyariah mengaplikasikan pembiayaan mudharabah maka semua biaya harus di kontrol ketat karena besar pasak daripada tiang akan berbahaya dan berujung pada

²³Irfan Syauqi Beik, *Bank Syariah dan Pengembangan Sektor Riil*, Jakarta; pesantren virtual.com dalam Alfan Bastian, *Pembiayaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan* Artikel Pada Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, hlm: 10

²⁴Ibid

²⁵Ibid

²⁶Wawan Muhwan Hariri, *Hukum Perikatan Dilengkapi Hukum Perikatan Dalam Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2011), hlm: 321

kerugian bagi kedua belah pihak. Tentulah hal ini amat sangat tidak diinginkan karena bisa jadi akan berakibat fatal (kerugian dana dan tenaga).

Begitu juga bagi mudharib mesti amanah dalam menjalankan usaha karena Rasul bersabda: berpegang teguh pada amanah akan mendatangkan rezeki, dan khianat akan membuat pelakunya menjadi fakir.²⁷ Penjelasan hadis tersebut adalah bahwa Allah akan memberkahi pihak-pihak yang melakukan akad syirkah selama syirkah (kerjasama) selama syirkah tersebut tidak terdapat pengkhianatan.²⁸ Oleh karena itu, pengkhianatan dapat menjadi penghalang (*mani'*) berkah. Dengan kata lain, pengkhianatan dalam akad syirkah menjadi penyebab hilangnya keberkahan harta dan/atau usaha.²⁹

Begitupun dalam memenuhi janji kedua belah pihak harus senantiasa menepati setiap perjanjian yang dibuat karena menghormati perjanjian menurut Islam hukumnya wajib. Hal ini karena ia memiliki pengaruh yang besar dalam memelihara perdamaian disamping dapat menyelesaikan persengketaan. Allah swt memerintahkan agar memenuhi janji, baik itu terhadap Allah maupun manusia.³⁰

Pada tahap pelaksanaan perjanjian, para pihak harus melaksanakan apa yang telah dijanjikan atau apa yang telah menjadi kewajiban

dalam perjanjian tersebut, kewajiban memenuhi apa yang dijanjikan itulah yang disebut sebagai pemenuhan prestasi, sedangkan apabila salah satu pihak atau bahwa kedua pihak tidak melaksankan kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang dibuatnya, maka itulah yang disebut sebagai wanprestasi.³¹

Ketika BRISyariah gencar dalam mengaplikasikan pembiayaan mudharabah secara tidak langsung akan mendongkrak *entrepreneurship* dan minat terjun ke dunia usaha karena resiko tidak ditanggung sendiri tapi di *sharing*. Jika hal ini terwujud tentu menjadi kontribusi bagi negara yaitu turut andil dalam meningkatkan jumlah pengusaha dan wirausaha di tanah air, karena memang sebuah negara itu bisa dikatakan sebagai negara yang maju bila jumlah pengusahanya 2% dari keseluruhan jumlah penduduk, sebagai contoh negara Singapura yang jumlah pengusahanya adalah 7% dari total jumlah penduduknya, di Pusat perbelanjaan Shanghai 80% orang kaya baru adalah berasal dari pengusaha muda, sedangkan di Indonesia jumlah pengusaha baru sekitar 0,28%, tentulah hal ini merupakan tantangan besar yang harus dihadapi oleh bangsa Indonesia dalam memajukan perekonomian bangsa.

Pengaruh pembiayaan mudharabah ini juga dapat disaksikan dengan lajunya pergerakan sektor riil

²⁷Ali Fikri, *Muamalat Al Madiyah Wa Al Adabiyah (Mesir: Musthaf Al Babi Al Halabi Wa Awladuh*, 1946) Vol III, Hlm. 242 dalam H. Maulana Hasanuddin & H Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm: 52

²⁸haroen (ed), *Ensiklopedi Hukum*, Vol III, hlm 913 Dalam H. Maulana Hasanuddin & H Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012,) hlm: 52

²⁹Sabiq, *Fiqh Al Sunnah*, Vol III, Catatan Kaki No.4 dalam H. Maulana Hasanuddin & H Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm: 52

³⁰Sayid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terjemahan Nor Hasanuddin, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2007), hlm: 81 dalam H. Maulana Hasanuddin & H Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm: 85

³¹Ibid

karena pembiayaan ini disalurkan untuk kebutuhan investasi dan modal kerja, pandangan para ekonom Islam pun tidak mengenal perbedaan antara sektor moneter dan sektor riil. Sektor moneter merupakan bayangan atau cermin dari sektor riil. Jika sektor riilnya tidak ada maka bagaimana ada sektor moneter? oleh karena itu penciptaan produk financial yang terlepas dari sektor riil akan mengakibatkan derivasi yang menyebabkan timbulnya *bubble economics*.³²

Jika investasi di sektor riil meningkat tentunya akan menciptakan kesempatan kerja, hal ini seperti yang dinyatakan oleh Irfan Syaqui Beik:

“Tingginya porsi pembiayaan berbasis bagi hasil mempunyai beberapa keunggulan, yaitu; *pertama*, pembiayaan musyarakah dan mudharabah akan menggerakkan sektor riil karena pembiayaan ini bersifat produktif yakni disalurkan untuk kebutuhan investasi dan modal kerja. Jika investasi di sektor riil meningkat tentunya akan menciptakan kesempatan kerja baru sehingga dapat mengurangi pengangguran sekaligus meningkatkan pendapatan masyarakat. *Kedua*, nasabah akan memiliki dua pilihan, apakah akan mendepositokan dananya pada bank syariah atau bank konvensional. Nasabah akan membandingkan antara *expected rate of return* yang ditawarkan bank syariah dengan tingkat suku bunga bank konvensional. Dimana selama ini, kecenderungannya *rate of return* bank syariah lebih tinggi daripada suku bunga bank konvensional. Dengan demikian

diharapkan akan menjadi pendorong peningkatan jumlah nasabah di bank syariah. *Ketiga*, peningkatan persentase pembiayaan bagi hasil akan mendorong tumbuhnya pengusaha atau investor yang berani mengambil keputusan bisnis yang berisiko. Pada akhirnya akan berkembang berbagai inovasi baru yang akan meningkatkan daya saing bank syariah. *Keempat*, pola pembiayaan mudharabah dan musyarakah adalah pola pembiayaan berbasis produktif yang memberikan nilai tambah bagi perekonomian dan sektor riil sehingga kemungkinan terjadinya krisis keuangan akan dapat dikurangi.”³³

Peranan BRISyariah dan bank syariah pada umumnya sangat menentukan dalam hal kestabilan sektor keuangan di Indonesia, betapa tidak dengan pengalaman krisis keuangan yang telah melanda negara Indonesia dan negara-negara lainnya di belahan bumi ini dimana semenjak abad ke-20 setidaknya sudah ada terjadi sekitar 21 kali krisis. Hal ini tentunya sudah menjadi gambaran bagi dunia perbankan untuk segera beralih ke sistem yang sangat bertumpu kepada sektor riil, sangat bertumpu kepada asset, sangat bertumpu kepada transaksi yang nyata dan tidak terlalu merekomendasikan di *monetary sectors derivatives* dan sesungguhnya ini kelihatannya seperti konservatif tapi justru ini adalah yang *prudent*.

Jadi sistem pembiayaan mudharabah yang menjadi salah satu bagian dari *Islamic Finance* diharapkan menjadi *to survive and to rescue the global economy crisis*, sehingga pola-pola syariah yang diterapkan itu bisa mengangkat

³²Hakim, dalam Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hlm: 37

³³Irfan Syaqui Beik, *Bank Syariah dan Pengembangan Sektor Riil*, Jakarta; pesantren virtual.com

dalam Alfan Bastian, *Pembinaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan* Artikel Pada Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, hlm: 10

bangsa dari sistem yang terlalu kapitalistik dan dari keterpurukan serta krisis ekonomi.

Jika dilihat dari opsi nasabah dalam mendepositokan uangnya di BRISyariah tampaknya nasabah akan memiliki dua pilihan, apakah akan mendepositokan dananya pada BRISyariah atau pada bank konvensional lainnya hal ini disebabkan oleh analisa perbandingan yang dilakukan nasabah terhadap *expected rate of return* (yang diantaranya berasal dari *profit* pembiayaan mudharabah) yang ditawarkan BRISyariah dengan tingkat suku bunga pada bank konvensional. Di mana selama ini kecenderungannya *rate of return* bank syariah lebih tinggi daripada suku bunga bank konvensional. Dengan demikian diharapkan akan menjadi pemicu peningkatan DPK (tabungan) dan jumlah nasabah di BRISyariah.

Para ekonom Islam tidak mengenal perbedaan antara sektor moneter dan sektor riil. Sektor moneter merupakan bayangan atau cermin dari sektor riil. Oleh karena itu pembuatan produk financial yang terlepas dari sektor riil akan mengakibatkan derivasi yang menyebabkan timbulnya *bubble economics*.³⁴

Peningkatan persentase pembiayaan mudharabah di BRISyariah akan mendorong tumbuhnya pengusaha atau investor yang berani mengambil keputusan bisnis yang berisiko. Pada akhirnya akan berkembang berbagai inovasi baru yang akan meningkatkan daya saing dan *bargaining* bank syariah.

Dalam rangka mereduksi pengangguran adanya pembiayaan merupakan suatu keniscayaan, karena orang dalam Islam harus didorong untuk bekerja dan salah satu alat pendorong dan pendongkrak motivasi bekerja adalah dengan adanya kucuran modal dengan sistem mudharabah. Jadi, pembiayaan Mudharabah ternyata mampu *planning* bagaimana mereduksi pengangguran.

Yang harus kita tekankan adalah bagaimana penguatan ekonomi daerah dengan adanya dana pembiayaan dari bank syariah khususnya BRISyariah melalui pembiayaan mudharabah karena pembiayaan mudharabah ini memiliki potensi untuk memberantas kemiskinan, Karena dalam Islam orang yang kaya itu lebih baik dari orang miskin tak sabar.

Upaya untuk mengoptimalkan pembiayaan bagi hasil pada bank syariah dapat dilakukan dengan berbagai upaya. Menurut Muhammad Imadudin³⁵, upaya untuk mengoptimalkan *mudharabah* pada bank syariah melalui berbagai langkah, antara lain adalah:

Pertama, Kesenambungan dan transparansi informasi terhadap usaha yang akan dijalankan. Informasi usaha dan pasar adalah sesuatu yang sangat penting dan berharga dalam setiap usaha. Oleh karena itu langkah ini bisa dimaksimalkan melalui database yang aktual, rinci, dan faktual, sambil terus mencari dan menemukan format usaha yang sesuai dengan iklim usaha tersebut.

Kedua, Pengembangan industri-industri kecil yang dibina langsung oleh

³⁴Hakim, dalam Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hlm: 37

³⁵Muhammad Imaduddin *Mudharabah dan Sektor Riil*, www.republika.co.id dalam Afnan Bastian,

Pembiayaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro semester V, 2005. hlm. 8-9

bank syariah. Industri ini benar-benar milik rakyat, prospektif, dan dikelola dengan amanah. Industrialisasi adalah salah satu kunci penting bagi negara BRI Syariah untuk dapat *survive* di saat krisis seperti ini, dan melatih bangsa BRI Syariah menjadi bangsa yang mandiri.

Ketiga, Membuat aturan dan regulasi yang tepat, terstandarisasi, dan sesuai dengan prinsip syariah.

Terkait dengan masalah *Asimetric information*, Presley & Session mengenalkan konsep *incentive-compatible constraint* yang mencakup empat aspek, yaitu: pertama, *higher stake of net worth*, kedua *high operating risk firms have higher leverage*, ketiga *lower fraction of unobservable cash-flow*; dan keempat *lower fraction of non-controllable cost*.

Model ini diadopsi oleh Karim dalam Muhammad³⁶ untuk mengendalikan penerapan pembiayaan *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia dengan mengurangi kemungkinan terjadinya risiko *asimetric information* dengan menerapkan batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib*, yaitu:

pertama, menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak *mudharibnya* lebih besar dan atau mengenakan jaminan.

Kedua, menerapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang risikonya lebih rendah, *Ketiga*, Menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan, *Keempat*, Menetapkan syarat

agar *mudharib* melakukan bisnis yang biaya terkontrolnya rendah.

Menurut Ahmad Sumiyanto³⁷ model-model untuk mengurangi *risiko asimetric information* tersebut diatas dapat dijelaskan secara lebih detail yaitu;

1. *Higher Stake In Net Worth*, dalam praktiknya syarat yang dapat diterapkan berupa; (1) penetapan praktiknya : syarat yang dapat diterapkan apabila porsi modal *mudharib* dalam suatu usaha lebih tinggi, insentifnya untuk berlaku berlaku tidak jujur akan berkurang dengan signifikan, karena pengusaha juga akan menanggung kerugian atas tindakannya. (2) penetapan agunan berupa *fixed asset* pengenaan jaminan juga akan mencegah *mudharib* melakukan penyelewengan karena jaminan yang sudah diberikan itu menjadi harga dari penyelewengan perilakunya (*character risk*). (3) penggunaan pihak penjamin; seringkali bank sebagai pemilik dana tidak mengenal dekat karakter calon *mudharib*, oleh karena itu bank dapat meminta agar calon *mudharib* menyediakan pihak penjamin yang mengenal calon *mudharib*, dan bersedia menjadi penjamin atas *character risk* calon *mudharib*. (4) penggunaan pihak pengambil alih utang: Dalam beberapa kasus, pihak penjamin bersedia mengambil alih kewajiban calon

³⁶Muhammad. *Permasalahan Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah di Indonesia*. Disertasi. Yogyakarta: UII Yogyakarta Afnan Bastian, *Pembiayaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan*, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro semester V, 2005. hlm. 9

³⁷Sumiyanto, Ahmad. *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah*. Yogyakarta : Magistra Insania Press dalam Afnan Bastian, *Pembiayaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan*, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro semester V, 2005. hlm: 9-10

mudharib bila terjadi kerugian yang disebabkan *character risk* calon *mudharib*.

2. *Lower Operating Risk*, dalam praktiknya syarat yang dapat diterapkan berupa; penetapan rasio maksimal *fixed asset* terhadap total asset, hal ini dimaksudkan agar dana mudharabah tidak digunakan untuk investasi pada *fixed asset* secara berlebihan.

3. *Unobservable Cash Flow*, dalam praktik syarat dapat diterapkan berupa;

Pertama, monitoring secara acak atau inspeksi secara mendadak karena bisnis *mudharib* arus kas nya tidak dapat diketahui secara transparan oleh pemilik dana. Metode ini biasanya di terapkan pada; (1) bisnis yang skala usahanya tidak cukup besar untuk dilakukan monitoring secara periodik, (2) bisnis yang musiman atau berjangka pendek.

Kedua, monitoring secara periodik, Dalam metode ini, *mudharib* di dorong untuk menyiapkan laporan periodik atas bisnis yang di biayai oleh dana *mudharabah*.

Ketiga, melibatkan pihak ketiga sebagai auditor yang akan memeriksa kebenaran laporan keuangannya.

4. *Non-controllable Cost*, dalam praktiknya syarat yang diterapkan adalah;

(1) *Revenue sharing*, metode ini dilakukan untuk mengurangi

timbulnya perselisihan terutama atas biaya-biaya yang timbul.(2) Penetapan minimal profit margin; metode ini di lakukan untuk mengantisipasi adanya indikasi bahwa *mudharib* lebih mementingkan volume penjualan yang besar dengan mengorbankan tingkat profit marginnya sehingga dapat merugikan pihak bank sebagai pemilik dana.

Penerapan manajemen risiko merupakan salah satu upaya untuk mengotimalkan pembiayaan bagi hasil pada bank syariah. Penerapan manajemen risiko ini terkait untuk mengantisipasi berbagai macam risiko yang potensial akan muncul dalam pembiayaan bagi hasil, diantaranya risiko kredit, dan risiko pasar (tekait usaha yang dibiayai).

Menurut Muhammad³⁸ penerapan manajemen risiko dapat diawali dengan melakukan penyaringan (*screening*) terhadap calon nasabah dan proyek yang dibiayai, karena manajemen pembiayaan bank syariah sangat berkaitan dengan risiko karakter nasabah dan proyek yang akan dibiayai. Menurut Muhammad (2005), risiko karakter nasabah dapat dilihat dari aspek; (I) faktor skill, meliputi kefamiliaran terhadap pasar, mampu mengoreksi risiko bisnis, mampu melakukan usaha yang berkelanjutan, mampu mengartikulasi bahasa bisnis. (II) faktor reputasi, meliputi *track-recod* baik sebagai karyawan, direkomendasikan sumber terpercaya, memiliki jaminan usaha. (III) faktor asal usul, meliputi memiliki hubungan keluarga atau

³⁸Muhammad. *Permasalahan Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah di Indonesia*. Disertasi. Yogyakarta: UII Yogyakarta dalam Afnan Bastian, *Pembiayaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya*

Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro semester V, 2005. hlm: 10-11

persahabatan dengan investor, sebagai pebisnis yang sukses, berasal dari kelas social terpendang. Sementara itu risiko terhadap proyek atau usaha terjadi karena ;*pertama*, kemungkinan terjadinya kebangkrutan bisnis dan yang *kedua* adalah jaminan yang diberikan oleh nasabah atas besarnya pembiayaan yang terima.

Terhadap proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan mudharabah biasanya bankir akan melihat tingkat kesehatan proyek, jaminan kesepakatan pembayaran, prospek yang baik, laporan keuangan proyek, kejelasan persyaratan kontrak, dan ketegasan waktu kontrak.³⁹

Antonio dan Arifin menguraikan penyebab utama terjadinya resiko kredit adalah terlalu mudahnya bank memberikan pinjaman atau investasi karena terlalu dituntut untuk memmanfaatkan kelebihan likuiditas. Akibatnya, penilaian pembiayaan kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan resiko usaha yang dibiayainya. Risiko ini akan semakin tampak ketika perekonomian dilanda krisis. Turunnya penjualan mengurangi penghasilan pengusaha sehingga perusahaan mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban membayar utang-utangnya. Hal ini semakin dibebani oleh meningkatnya tingkat bunga. Pada saat bank akan mengeksekusi pembiayaan macet, bank tidak akan memperoleh hasil yang memadai karena jaminan yang ada tidak sebanding dengan besarnya pembiayaan yang diberikan.⁴⁰

Sedangkan untuk meminimalisasi risiko *asimetric information* dan menekan

biaya monitoring pada pembiayaan bagi hasil ke sektor UMKM, bank syariah dapat melakukan pola kemitraan dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah, yaitu dengan menggunakan model *Lingkage Program* yang sudah di kenalkan oleh Bank Indonesia, Model *Lingkage Program* ini terdiri dari *Executing* (Pembiayaan ke LKMS dengan *equity financing*), *Join Financing* (pembiayaan bersama), atau *Channeling*. Pola kemitraan dengan Lembaga keuangan mikro ini di lakukan karena lembaga keuangan mikro (BPRS, Koperasi Syariah, BMT) yang tersebar di seluruh pelosok wilayah lebih mengenal kebutuhan jasa keuangan, karakter, adat istiadat dan sifat nasabah setempat, khususnya UMKM sehingga potensi munculnya risiko kredit macet dapat di tekan, selain itu dengan pola kemitraan ini diharapkan dapat menekan biaya monitoring perbankan, karena lembaga keuangan mikro dapat berperan sebagai auditor atau pengawas dan pendamping usaha nasabah dengan efektif dan efisien, karena letak usahanya lebih dekat dengan tempat usaha nasabah yang di biayai.

Menurut Ascarya⁴¹, alternatif solusi untuk pemecahan masalah rendahnya pembiayaan bagi hasil bank syariah terdapat beberapa macam alternatif, yaitu :

- a. Internal bank syariah
 1. Peningkatan jumlah dan pemahaman/kualitas Sumber Daya Insani bank syariah
 2. Pengembangan Produk yang menarik, aplikatif dan simpel

³⁹Ibid, hlm: 59

⁴⁰Ibid

⁴¹Diana Yumanita, Ascarya. *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah*

Indonesia. Jakarta: Bank Indonesia dalam Anfan Bastian, *Pembiayaan Bagi Hasil: Sebagai Upaya Memberdayakan UMKM Yang Berkeadilan*, Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro semester V, 2005, hlm: 11

- b. Nasabah bank syariah Sosialisasi perbankan syariah dan produknya ke masyarakat
- c. Pemerintah dan Regulasi
 1. Revisi semua regulasi yang kurang mendukung, memberlakukan system insentif, dan atau menerapkan regulasi tegas
 2. Menata kembali fungsi, struktur, dan hubungan DSN, DPS, BI (konsultan, jika memungkinkan) agar tercipta sinergi yang harmonis.
 3. Sedangkan menurut Muhammad Imaduddin⁴² terdapat beberapa alternatif solusi yang dapat dilakukan bank syariah dalam mengembangkan produk bagi hasil, yang intinya bekerjasama dengan pihak lain dalam menanggung risiko, antara lain:
 1. Adanya lembaga penjamin yang memiliki kredibilitas dan amanah dalam *memback-up* usaha yang dijalankan dengan sistem *musyarakah* dan *mudharabah*.
 2. Melibatkan LAZ yang amanah dan profesional sebagai penjamin usaha nasabah.
 3. Bank syariah harus mempunyai sasaran dan target usaha yang jelas dan baik prospeknya untuk dikembangkan, tidak hanya sekedar ada jaminan saja yang layak dikembangkan.

4. Bank syariah juga sebaiknya memiliki jiwa *entrepreneurship*, artinya, mereka juga harus memiliki jiwa pengusaha yang berani mengambil risiko sesuai kemampuan.

Ketersediaan *asset* bank syariah ternyata berhubungan positif dengan tingkat penyaluran produk pembiayaan bagi hasil kepada nasabah. Oleh karena itu, dengan kondisi tingkat Suku bunga sekarang ini yang terus turun pada kisaran 8 persen, sebenarnya merupakan momentum yang tepat bagi bank syariah untuk meningkatkan jumlah *assetnya* melalui penghimpunan dana dari nasabah, karena bank syariah dapat memberikan *expected rate of return* yang lebih tinggi dibandingkan dengan *interest rate* bank konvensional.

Upaya peningkatan *asset* bank syariah juga dapat ditempuh melalui peningkatan akses pelayanan bank syariah yang lebih luas ke masyarakat yang dapat dilakukan melalui pembukaan kantor cabang baru beserta infrastruktur pendukungnya. Sehingga dengan peningkatan jumlah *asset* yang memadai, bank syariah lebih fleksibel dalam menyalurkan pembiayaan bagi hasil untuk memberdayakan UMKM dan berani mengambil risiko dalam melakukan pembiayaan usaha. Selain itu untuk mengatasi permasalahan ketidakcocokan (*mismatch*) dana bank syariah, yaitu sumber dana yang bersifat jangka pendek sedangkan dananya digunakan untuk membiayai proyek bagi hasil yang cenderung bersifat jangka panjang maka diperlukannya suatu hubungan kemitraan

⁴²Republika Online, 2007, Republika.co.id.

dengan lembaga keuangan lain, dalam hal ini peran perusahaan asuransi dan pengelola dana pensiun syariah dapat dijadikan sebuah solusi. Hal ini karena sumber dana asuransi dan dana pensiun yang bersifat jangka panjang sehingga dana masyarakat yang dikumpulkan dapat digunakan untuk pembiayaan proyek bagi hasil dengan mekanisme *Join Financing* maupun melalui instrumen obligasi yang di terbitkan bank syariah.

Penutup

Teknis operasional Pembiayaan Mudharabah di PT.BRIS Pekanbaru adalah *pure* 100% termasuk kategori *Mudharabah Linkage*, Jadi aplikasi metode pembiayaan Mudharabah *Linkage* itu dilakukan dengan cara pihak BRI Syariah melakukan pengikatan (akad) dengan koperasi mitra akan tetapi koperasi mitra yang menyalurkan pembiayaan dari BRI Syariah kepada anggotanya. Hal tersebut merupakan usaha yang sangat penting bagi optimalisasi pembiayaan mudharabah di PT.BRIS Pekanbaru.

Faktor-faktor yang menjadi kendala bagi PT. BRI Syariah Pekanbaru dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah diantaranya adalah *pertama*; akad mudharabah yang kompleks, *Kedua*; SDI (Sumber Daya Insani) Bank Syariah yang harus belajar banyak lagi dan mendalami ekonomi dan perbankan syariah. *Ketiga*; Sistem IT perbankan yang belum memadai dan belum mendukung, *Keempat*; Tanggungjawab Nasabah, kekhawatiran pihak BRISyariah terhadap rasa tanggungjawab nasabah.

Adapun upaya PT. BRIS Pekanbaru dalam rangka optimalisasi tingkat pembiayaan mudharabah diantaranya adalah:

Pertama; Penyaluran Pembiayaan mudharabah dengan Model *Linkage Program*, walaupun untuk porsi pembiayaan di BRI

Syariah sampai saat ini 70% dengan akad mudharabah sisa yang 30% itu adalah mudharabah dan musyarakah, hal ini karena berbagai kendala yang dihadapi. Aplikasi metode pembiayaan Mudharabah *Linkage* itu dilakukan dengan cara pihak BRI Syariah melakukan pengikatan (akad) dengan koperasi mitra akan tetapi koperasi mitra yang menyalurkan pembiayaan dari BRI Syariah kepada anggotanya yang berjumlah ribuan anggota.

Kedua, Memberikan pembiayaan mudharabah kepada nasabah khusus. Adapun jika nasabah itu sudah *existing* lama di BRISyariah dan sudah faham betul dengan karakter nasabahnya, hal seperti itu bisa BRISyariah memberikan pembiayaan mudharabah dengan tujuan supaya nasabah tersebut tidak pindah ke bank lain.

Ketiga, Meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) Bank Syariah yang harus belajar banyak lagi dan mendalami ekonomi dan perbankan syariah khususnya mengenai pembiayaan mudharabah.

Adapun saran yang bisa penulis berikan diantaranya adalah:

1. Diperlukan sosialisasi mengenai perbankan syariah beserta seluruh produk-produknya termasuk produk pembiayaan bagi hasil seperti mudharabah dengan lebih efektif dan efisien sehingga masyarakat bisa mengetahui dan memahami dengan baik, dan pada akhirnya tertarik untuk menitipkan dananya di bank syariah dan dikembangkan dengan sistem mudharabah (bagi hasil).
2. Perlu diberikannya apresiasi dan penghargaan yang istimewa terhadap bank syariah yang sanggup mengelola dana nasabah dengan sistem mudharabah yang berimpilikasi terhadap pengikatan porsi pembiayaan mudharabah

dibandingkan dengan jenis pembiayaan lainnya, seperti pemotongan terhadap pajak bagi hasil yang diperoleh dan lain sebagainya.

3. Dibutuhkan peningkatan kualitas dan kuantitas SDI (Sumber Daya Insani) perbankan syariah yang memiliki aspek pemahaman yang utuh terhadap sistem perbankan syariah dan memiliki jiwa *entrepreneurship* yang tinggi, sehingga sanggup mengelola sistem pembiayaan mudharabah berdasarkan prinsip manajemen resiko bank syariah.
4. Bagi pihak bank perlu kiranya mempertimbangkan tentang usaha untuk melibatkan peran pihak Lembaga Amil Zakat (LAZ), Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA) atau badan amil zakat nasional (BAZNAS) yang amanah dan profesional sebagai pihak penjamin yang mem-back up usaha dari nasabah pembiayaan mudharabah dalam upaya mendongkrak peningkatan porsi pembiayaan mudharabah di BRISyariah.
5. Pihak bank juga perlu untuk mengembangkan kreasi berupa inovasi-inovasi produk pembiayaan mudharabah yang kompetitif, menarik, simpel dan aplikatif serta memberikan solusi menang-menang (*win-win solution*) bagi bank BRISyariah dan pihak nasabah pembiayaan mudharabah.

DAFTAR PUSTAKA

Al- Quran Al-karim (2009), Departemen Agama Republik Indonesia.

Ali Fikri, *Muamalat Al Madiyah Wa Al Adabiyah* (Mesir: *Musthaf Al Babi Al Halabi Wa Awladuh*, 1946) Vol III,

Bastian, Adi (2006), *Penerapan Sistem Mudharabah Dalam Pemberian Kredit Usaha Produktif Di Kota Bengkulu*, *Supremasi Hukum*, [online] tersedia di www.isjd.pdii.LIPI.go.id [13 Nopember 2011].

Beik, Irfan Syauqi. 2007. *Bank Syariah dan Pengembangan Sektor Riil*. Jakarta: pesantrenvirtual.com.

Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013),

Data pembiayaan BRI Syariah Pekanbaru (2013), rentang waktu tahun 2011-2013.

Diana Yumanita, Ascarya. 2005. *Mencari Solusi Rendahya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.

Dicky Hartanto, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain (Konsep Umum Dan Syariah)*, Yogyakarta, Aswaja Pressindo, 2012,

H. Maulana Hasanuddin & H Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012),

- Hakim, 2004 dalam Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007),
- Iwan Triyuwono, *Perpektif, Metodologi, Dan Teori Akuntansi Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006),
- Imaduddin, Muhammad, (2005). *Bank Syariah Sang Enterpreneur*. Inggris: Leicestershire. dalam www.pesantrenvirtual.com.
- , (2005). *Mudharabah dan Optimalisasi Sektor Riil*, dalam www.republika.co.id.
- Konsep Wawancara Awal Penelitian (2013), Pada PT. BRI Syariah Pekanbaru: dengan bapak Hadi pada tanggal 26 Agustus 2013.
- Muhammad (2005), *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- , (2005), *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- , (2005). *Permasalahan Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah di Indonesia*. Disertasi. Yogyakarta: UII Yogyakarta
- , (2005). *Manajemen Bank Syariah Edisi Revisi*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN.
- Muslich, Ahmad Wardi, (2010), *Fiqh Muamalah*, Sinar Grafika Offset.
- Mustafa Edwin dan Ranti Williasih, *ProfitSharing Dan Moral Hazard Dalam Penyaluran Dana Pihak Ketiga di Indonesia*, (Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia Vol VIII, 2007) dalam Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013),
- Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Fajar Interpratama Offset)
- Nurhasanah, Neneng (2010), *Optimalisasi peran mudharabah sebagai salah satu akad kerjasama dalam pengembangan ekonomi syariah*. [online] tersedia di www.isjd.pdii.LIPI.go.id [13 Nopember 2011].
- Outlook Perbankan Syariah (2013). *Perspektif Akademisi dan Dewan Syariah Nasional*.
- Republika.co.id. 2005. situs resmi harian Republika.
- Syah, Hidayat (2010), *Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Verifikatif*, Pekanbaru: Suska Press.
- Statistik Perbankan Sya

riah (2013) *Islamic Banking Statistics*, [online] tersedia [05 September 2013]

Sayid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, Terjemahan Nor Hasanuddin, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2007), hlm: 81 dalam H. Maulana Hasanuddin & H Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012),

Sumiyanto, Ahmad. 2005. *Problem dan Solusi Transaksi Mudharabah*. Yogyakarta : Magistra Insania Press.

Wawan Muhwan Hariri, *Hukum Perikatan Dilengkapi Hukum Perikatan Dalam Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2011),

Zarfan, Refaat (2012) *Optimalisasi skema bagi hasil sebagai solusi permasalahan principal agent dalam pembiayaan mudharabah pada PT. Bank BNI Syariah cabang Makassar*. Skripsi, [online] tersedia di www.isjd.pdii.LIPI.go.id [13 Nopember 2011].