

**ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM PEMBIAYAAN BAGI HASIL PADA
BANK UMUM SYARIAH DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**
(Studi atas Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri)

IKIT, S.E., M.E.I¹

Abstrak

Dalam pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil di bank umum syariah (BUS) dengan menggunakan akad *mudhârabah* dan *musyârahah*. Untuk mendapatkan pembiayaan dengan skim bagi hasil di bank umum syariah, maka nasabah harus memenuhi prosedur-prosedur yang telah ditentukan oleh perbankan. Terkait dengan permasalahan-permasalahan yang ada didalam pembiayaan bagi hasil di bank umum syariah (BMI dan BSM) di DIY. Untuk mengatasi masalah moral bank umum syariah (BMI dan BSM) menerapkan *incentive-compatible constraints* dan *attribut screening*. Sedangkan untuk mengatasi masalah biaya bank umum syariah lebih mengedepankan *off-site monitoring* setiap bulan, sedangkan *on-site monitoring* dilakukan setiap tiga bulan sekali atau sesuai dengan kebijakan bank. Untuk mengatasi masalah teknis bank umum syariah (BMI dan BSM) memberikan pelatihan-pelatihan kepada pegawainya terkait dengan operasional bank syariah dan memberikan edukasi kepada nasabah terutama tentang pembuatan laporan keuangan. Untuk membuat pembiayaan bagi hasil menarik, maka bank memberikan nisbah bagi hasil yang bersaing dengan suku bunga bank konvensional. Terkait dengan masalah *ineffesiensi* di Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) di DIY, menjelaskan bahwa pembiayaan bagi hasil itu lebih efisien dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah* meskipun prosentasinya lebih kecil.

Kata kunci: *Bank Syariah, Pembiayaan Bagi Hasil, Permasalahan Bagi Hasil.*

A. PENDAHULUAN

Dalam sistem ekonomi, Islam telah mengharamkan transaksi dalam bisnis yang mengandung unsur riba. Pelarangan riba bukanlah tidak beralasan, selain mengandung unsur eksploitasi juga menimbulkan ketidakadilan dalam masyarakat terutama bagi para pemberi modal (*perbankan*) yang pasti menerima keuntungan tanpa mau tahu apakah para peminjam dana(*debitor*) memperoleh keuntungan

¹Dosen Tetap Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam (IAI) Al-Azhaar Lubuklinggau

atau tidak. Dari persoalan riba tersebut, maka para tokoh ekonomi Islam mencoba merumuskan sistem perbankan yang berbeda dengan bank konvensional yang telah lama beroperasi dengan menggunakan konsep bunga, yang kemudian dikenal dengan bank Islam atau bank syariah.

Bank syariah, bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga. Bank merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai penghimpun dana (*Funding*) untuk disalurkan (*financing*) kepada orang atau lembaga yang membutuhkannya dengan sistem bagi hasil. Sistem perbankan ini secara garis besar terinspirasi oleh nilai-nilai moral keagamaan yang berlandaskan pada nilai-nilai Ilahiyah, menjunjung tinggi kejujuran (*honesty*), menjamin keseimbangan (*balance*), menekankan sifat saling percaya (*trust*) dan saling tolong menolong antara kedua belah pihak.

Begitu juga dalam operasionalisasi perbankan syariah harus mengikuti ketentuan-ketentuan Islam, yang berada dalam koridor prinsip-prinsip syariah diantaranya adalah:

1. Keadilan, bank syariah memberikan bagi hasil, transfer prestasi dari mitra usaha sesuai dengan hasil kerjanya masing-masing dalam proporsi yang adil sesuai dengan fitrah alam
2. Kemitraan, posisi nasabah investor, pengguna dana dan bank berada sejajar sebagai mitra usaha yang saling menguntungkan dan bertanggung jawab.
3. Transparansi adalah faktor yang inheren dalam sistem perbankan syariah.
4. Universal dalam kemitraan, bank syariah harus menjadi alat yang ampuh untuk mendukung perkembangan usaha tanpa membedakan suku, agama, ras, dan antar golongan.

Pada saat ini perkembangan perbankan syariah belum menyentuh pada sektor riil, namun perkembangan penyaluran pembiayaan khususnya sistem bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) yang disalurkan Bank Umum Syariah mengalami peningkatan yang cukup baik. Pada tahun 2011 untuk pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 8,631 miliar meningkat pada Maret 2010 menjadi Rp. 8,767 miliar. Sedangkan pembiayaan *musyarakah* pada Bank Umum Syariah pada

tahun 2010 sebesar Rp. 14,624 miliar, meningkat menjadi 14,988 miliar per 31 Desember 2011. Pada tahun 2010 Non Performing Finance (NPF), rasio NPF (*Gross*) mengalami peningkatan dari 3,02% tahun 2010 meningkat menjadi 3,60% pada Desember 2011. Sedangkan FDR nya mengalami peningkatan dari 89,54% pada tahun 2010 menjadi 93,22% pada Desember 2011. Hal inilah yang menjadi alasan peneliti untuk meneliti lebih jauh tentang permasalahan bagi hasil. Fokus penelitian ini akan diarahkan pada permasalahan yang berkaitan dengan analisis pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada bank umum syariah di daerah istimewa Yogyakarta (studi atas bank muamalat Indonesia dan bank syariah mandiri).

B. RUMUSAN MASALAH

Dari latar belakang masalah diatas maka dapat ditarik pokok permasalahan, menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada bank umum syariah di daerah istimewa Yogyakarta?
2. Apa saja permasalahan-permasalahan dalam pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada bank umum syariah di daerah istimewa Yogyakarta?

C. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

1. Tujuan penelitian diantaranya; (a) Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan dan menganalisis Bagaimana pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada Bank Umum Syariah (DSM dan BMI) dan (b) Untuk mengetahui apa saja yang menjadi permasalahan-permasalahan dalam pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada Bank Umum Syariah (DSM dan BMI).
2. Kegunaan penelitian diantaranya (a) Untuk menambah wawasan keilmuan dalam hal manajemen pembiayaan sistem bagi hasil pada perbankan syariah. Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi pihak-

pihak yang berkepentingan, dan (b) Untuk memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi islam bagi akademisi dan bagi praktisi sebagai pertimbangan dalam memberikan pembiayaan yang berbasis bagi hasil. Dan diharapkan penelitian ini menjadi pijakan dalam pengembangan bank syariah dimasa yang akan datang.

D. METODE PENELITIAN

1. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi penelitian ini adalah 2 (dua) Bank Umum Syariah yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta yaitu Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri, sedangkan sampel penelitian ini adalah pengelola pembiayaan bank umum syariah (BMI dan BSM) sehingga data yang diperoleh lebih maksimal dengan melihat kapabilitas dan kualitas dari masing-masing manajemen bank syariah.

Pengambilan sampel dilakukan dengan cara *purposive sampling* yaitu sampel yang dipilih dengan cermat hingga relevan dengan mengambil orang-orang yang terpilih betul oleh peneliti menurut ciri-ciri yang spesifik dengan desain kualitatif. Dengan jumlah sampel sebanyak dua orang yang berwenang dibidang pembiayaan di bank umum syariah yang berada di daerah istimewa Yogyakarta. Teknik pengambilan sampel ini digunakan dengan pertimbangan; (a) bank umum syariah yang menjadi sampel adalah bank syariah yang telah menerapkan pembiayaan dengan skim bagi hasil, (b) bank syariah yang dijadikan sampel adalah bank syariah yang belum pernah mengalami kerugian dalam menyalurkan pembiayaan bagi hasil. Dengan asumsi bahwa bank umum syariah di daerah istimewa Yogyakarta menerapkan manajemen pembiayaan secara professional dalam pembiayaan bagi hasil. Alasan lain yang menjadikan pertimbangan peneliti dalam penelitian dengan memilih dua bank tersebut adalah bank muamalat Indonesia merupakan bank umum pertama berdiri dengan konsep syariah diharapkan dapat memberikan informasi bagaimana pelaksanaan pembiayaan bagi hasil dan masalah-masalah yang dihadapi, sedangkan bank

syariah mandiri yang berdiri dengan sistem syariah (BUS) yang dikenal dengan istilah *duel system banking*.

2. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Untuk menjawab pertanyaan penelitian ini, maka Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer, data primer adalah data internal bank yaitu data yang diperoleh dari sumber lapangan (Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri) yang berkaitan dengan analisis pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil. Teknik pengumpulan data dapat menggunakan beberapa cara diantaranya adalah: (a) *Observasi*, (b) *Wawancara (In Depth Interview)* dan (c) *Dokumentasi*.

3. Instrumen Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian *Deskriptif- Analitis*, Pedoman wawancara dan dokumentasi dikembangkan berdasarkan pada kerangka teori yang digunakan untuk menyusun pertanyaan penelitian. Adapun pertanyaan utama dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: (a) Bagaimana pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada bank umum syariah (Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri) di Daerah Istimewa Yogyakarta? Dan (b) Apa saja yang menjadi permasalahan-permasalahan dalam pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada bank umum syariah (Bank Muamalat Indonesia dan Bank Syariah Mandiri) di Daerah Istimewa Yogyakarta?

Dari dua pertanyaan utama tersebut kemudian dikembangkan menjadi 20 (dua puluh) pertanyaan sebagai pedoman wawancara dalam penggalan data di lapangan. Dari 20 pertanyaan dapat diarahkan kedalam 3 bagian yaitu 6 pertanyaan sebelum akad pembiayaan bagi hasil, 5 pertanyaan didalam perjalanan akad pembiayaan bagi hasil dan 9 pertanyaan sesudah terjadi akad pembiayaan bagi hasil.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja yang disajikan oleh data. Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan sejak pengumpulan data berlangsung di lapangan

dan setelah pengumpulan data berlangsung, aktivitas analisis data dilakukan secara interaktif dan terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya berkesinambungan. Untuk menganalisa pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil pada bank umum syariah (bank muamalat Indonesia dan bank syariah mandiri), penelitian menggunakan pendekatan *deskriptif comparative eksploratif* yaitu suatu metode penganalisaan terhadap data-data yang diperoleh dilapangan dengan teknik wawancara (in depth interview), observasi dan dokumentasi yang kemudian di komparasikan letak perbedaan-perbedaan melaksanakan pembiayaan skim bagi hasil di dua bank syariah di daerah istimewa Yogyakarta.

E. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Muamalat Indonesia Cabang Daerah Istimewa Yogyakarta

1. Sebelum Akad Pembiayaan Bagi Hasil

Untuk membantu BMI cabang DIY dalam melakukan analisis terhadap rencana pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*), tahap pertama yang harus dilakukan oleh calon nasabah (*mudharib*) adalah memenuhi syarat-syarat yang bersifat administratif yang dibutuhkan oleh BMI cabang DIY, adapun syarat-syaratnya adalah:

- a. Menyertakan proposal pembiayaan yang memuat tentang gambaran umum usaha *mudharib*, rencana/prospek usaha, rincian dan penggunaan dana, jumlah nilai nominal dari kebutuhan/*plafond*; di harapkan calon nasabah menjelaskan dengan rinci dan jelas sehingga dapat meyakinkan BMI cabang DIY. Jika terjadi ketidak sesuaian antara proposal dengan kenyataan maka BMI cabang DIY menolak.
- b. *Mudharib* mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh Bank Muamalat Indonesia disertai dengan materai Rp.6.000,-;
- c. Legitimasi usaha (NPWP, SIUP, TDP, Akte Pendirian dan AD/ART perusahaan). Legitimasi usaha ini dibutuhkan untuk mengetahui bahwa perusahaan yang akan dibiayai oleh BMI cabang DIY berbadan hukum;

- d. Laporan keuangan/*cash flow* dibutuhkan untuk melihat kinerja dan pengalaman usaha yang mencakup rasio likuiditas, rasio solvabilitas dan rasio profitabilitas. *Past Performance* dapat tercermin dari mutasi rekening koran. Sedangkan *Cash Flow Projection* diperlukan untuk melihat rencana penggunaan dana pembiayaan;
- e. Adanya jaminan, jaminan merupakan faktor penting sebagai bahan pertimbangan bagi BMI cabang DIY dalam memberikan pembiayaan bagi hasil (*mudharaba atau musyarakah*).

Selanjutnya analisis pembiayaan bagi hasil (*mudharaba atau musyarakah*) yang dilakukan pihak BMI cabang DIY adalah dengan menggunakan analisis “5 C”. Penerapan metode ini harus dilakukan dengan tepat dan teliti sehingga analisis pemberian pembiayaan bagi hasil (*mudharaba atau musyarakah*) tepat pada sasaran dan dapat diukur dengan baik sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi pihak BMI cabang DIY dikemudian hari. Adapun kelima hal tersebut yang dianalisis oleh BMI cabang DIY melalui *account officer* (AO) diantaranya adalah;

1. *Character* (penilaian watak)

Merupakan analisis watak dan sifat dari calon nasabah (*mudharib*). Analisis karakter ini sangat penting dilakukan oleh BMI cabang DIY, karena hal ini berkaitan dengan sejauhmana iktikad baik dan kemauan calon nasabah untuk memperoleh pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) dari BMI cabang DIY. Pemberian pembiayaan harus dilandaskan pada kepercayaan dan keyakinan. Kepercayaan dan keyakinan ini merupakan implementasi dari karakter seseorang dalam kehidupan. Ada beberapa teknik yang digunakan BMI Cabang DIY dalam menganalisis *character* calon nasabah diantaranya adalah: (a) Melalui riwayat hidup calon nasabah dari sini BMI Cabang DIY mengetahui dari data pribadi calon nasabah, (b) Melihat reputasi calon nasabah dalam pekerjaan dan usaha, (c) Meminta informasi pada bank lain, dan (d) Melihat hobi dan kebiasaan calon nasabah.

2. *Capacity* (penilaian kemampuan)

Dalam penilaian *Capacity* ini pihak AO (*account officer*) BMI cabang DIY menggunakan pendekatan *financial* (laporan keuangan nasabah) calon nasabah diantaranya; (a) Pendekatan historis, dimana BMI cabang DIY melakukan penilaian *past performance* apakah menunjukkan perkembangan atau tidak dalam usaha calon nasabah artinya mengetahui pengalaman berbisnis nasabah, (b) Pendekatan pendidikan yaitu dimana BMI cabang DIY melihat tingkat pendidikan calon nasabah dengan asumsi semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin besar penghargaan *financial* yang diperoleh, dan (c) Pendekatan manajerial dengan melihat sejauhmana kemampuan dan keterampilan calon nasabah untuk menjalankan bisnis atau perusahaan yang dikelola, dan (c) Melihat Aspek manajemen, Aspek pemasaran, Aspek produksi, dan Aspek personalia.

3. *Capital* (penilaian terhadap modal)

Setiap usaha memiliki modal yang berbeda-beda semakin besar modal yang dimiliki oleh nasabah maka semakin baik tingkat kemampuan finansialnya. Dengan kata lain nasabah yang memiliki modal yang besar maka semakin besar peluang nasabah tersebut untuk dapat menjalankan usahanya dengan sukses dan dapat memberikan bagi hasil yang menguntungkan BMI cabang DIY. Semakin besar kemampuan modal berarti semakin besar porsi proyek usaha yang didukung oleh modal sendiri, diantaranya dapat diukur diantaranya adalah: Besarnya dan komposisi modal, Perkembangan profitabilitas usaha minimal dua periode terakhir, Angka DER (*debt equity ratio*) dapat dilihat dari komposisi hutang jangka panjang dan pendek, jika hutang jangka pendek semakin besar, maka kondisi likuiditas usaha semakin rentan karena dalam waktu pendek nasabah harus melunasi kewajiban dan Harga saham (jika perusahaan *go public*) hal ini untuk melihat tingkat kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan nasabah (*mudharib*).

2. *Collateral* (penilaian terhadap angunan)

Salah satu syarat seseorang mendapatkan pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) di BMI cabang DIY adalah adanya jaminan. Jaminan atas proyek merupakan aspek penting yang harus dipenuhi oleh seorang calon nasabah (*mudharib*) untuk mendapatkan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*). Jaminan yang digunakan dalam pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) di BMI cabang DIY berupa barang-barang mempunyai nilai ekonomis yang baik seperti sertifikat tanah. Jaminan diminta untuk memastikan bahwa calon nasabah akan benar-benar memenuhi kewajibannya terhadap BMI cabang DIY dan untuk menghindari seandainya hal terburuk terjadi seperti nasabah dengan sengaja tidak mau mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan. Jika barang jaminan dianggap memenuhi syarat untuk dijadikan jaminan maka BMI cabang DIY akan mengabulkan pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) yang diajukan oleh nasabah.

5. *Conditional Of Economic* (penilaian terhadap ekonomi)

Kondisi ekonomi sangat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu mikro ekonomi dan makro ekonomi. Adapun faktor mikro ekonomi dapat dilihat dari internal perusahaan nasabah seperti komitmen karyawan, profesional dalam bekerja, dan manajemen yang baik. Sedangkan faktor makro ekonomi dapat dilihat seperti kondisi ekonomi nasional maupun global, stabilitas politik, keamanan sosial, dan budaya. Faktor-faktor ini akan berakibat pada keadaan perekonomian yang mungkin pada suatu saat nanti mempengaruhi kelancaran proses pembiayaan oleh nasabah.

2. Dalam Perjalanan Akad Pembiayaan Bagi Hasil

Pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) merupakan salah satu produk yang ada di bank syariah dan disalurkan (*financing*) kepada masyarakat atau lembaga bisnis yang membutuhkan dengan memadukan antara modal dengan skill menjalankan bisnisnya. Pada pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) BMI cabang DIY bertindak sebagai *Sahib Al-Mal* (penyandang dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *mudharib*

(pengelola bisnis) dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*margin*). Sistem kerjasama yang baik akan menghasilkan sesuatu yang baik dan bermanfaat untuk kemaslahatan bersama, maka dengan prinsip *take and give* akan dapat saling menguntungkan baik bagi BMI cabang DIY maupun bagi masyarakat/nasabah itu sendiri yang mendapatkan pembiayaan dari BMI cabang DIY. Dalam perjalanan akad ini BMI cabang DIY melakukan analisis diantaranya adalah:

1. Penentuan Nisbah Bagi Hasil

Setelah calon nasabah (*mudharib*) disetujui proposal maka hal yang harus dilakukan antara bank dengan nasabah adalah menentukan nisbah bagi hasil. Menurut Bachtiar staf BMI cabang DIY nisbah yang mereka tawarkan kepada nasabah tergolong kompetitif sehingga bisa bersaing dengan bank syariah lain maupun bank konvensional. Untuk menentukan nisbah bagi hasil (dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*) BMI cabang DIY mempertimbangkan beberapa hal diantaranya adalah:

- a. Jenis usaha, dipertimbangkan dalam menentukan nisbah bagi hasil (*mudharabah* atau *Musyarakah*) hal ini BMI cabang DIY ingin melihat tingkat risiko. Jika jenis usaha tersebut memiliki tingkat risiko yang tinggi maka kemungkinan BMI cabang DIY akan meminta nisbah bagi hasil yang lebih besar. Hal ini sesuai dengan prinsip dalam bisnis bahwa *high risk = high return* (resiko yang tinggi berarti imbalan hasil yang tinggi pula). Sedangkan jenis usaha yang tingkat risiko yang rendah seperti usaha koperasi, BMI cabang DIY berani meminta nisbah bagi hasil yang rendah. Dari jenis usaha ini BMI cabang DIY dapat melihat berapa lama usaha beroperasi, bahan bakunya dan lain sebagainya.
- b. Volume usaha mempengaruhi besarnya nisbah bagi hasil yang akan diminta oleh BMI cabang DIY dari nasabah. Hal ini karena bank memiliki suatu ekspektasi *return* tertentu dari nasabah sebelum memberikan pembiayaan untuk modal kerja berdasarkan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Contohnya BMI cabang DIY memiliki *ekspektasi return* sebesar 20.000 dari

setiap pembiayaan maka ketika volume usaha nasabah memiliki omzet sebesar 1 juta setiap bulan, sehingga nisbah bank atas nasabah adalah $20.000/1 \text{ juta} = 2\%$ (nisbah berbanding 2:98). Karena hal inilah volume usaha nasabah juga mempengaruhi tingkat bagi hasil yang diminta oleh BMI cabang DIY. Sehubungan dengan padangan diatas penlit berpendapat bahwa salah satu karakteristik kontrak *mudharabah* atau *musyarakah* adalah harus adanya kejelasan dalam memberikan presentase (%) nisbah.

- c. Jumlah modal yang dibiayai oleh bank. Dengan jumlah pendapatan yang sudah diperkirakan, tingkat nisbah pun dipengaruhi oleh jumlah/besarnya modal yang diberikan oleh BMI. Pembiayaan modal yang lebih besar akan berakibat pada tingkat nisbah yang lebih tinggi daripada pembiayaan yang lebih kecil. Dengan kata lain bank tidak bisa meminta tingkat nisbah yang lebih tinggi ketika porsi bank terhadap jumlah pendapatan usaha nasabah hanya.

2. Penandatanganan Kontrak

Setelah semua tahapan telah dianalisis oleh BMI cabang DIY mulai dari analisis administrasi, analisis 5 C dan penentuan nisbah bagi hasil antara kedua belah pihak. Maka dilanjutkan dengan membuat perjanjian/kontrak dengan nasabah. Penandatanganan kontrak yang sering disebut *ijab* dan *qabul*. Penandatanganan kontrak yang telah dilampiri materai (Rp 6000) untuk mengikat kedua belah pihak. Ketika akad telah di setujui maka ada hak dan kewajiban yang melekat kedua belah pihak. Kewajiban nasabah menjalankan usaha semaksimal mungkin dan memberikan hak kepada bank.

3. Pencairan dana

Bagi nasabah yang telah disetujui semua persyaratanya untuk mendapatkan pembiayaan dengan sistem bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*), maka BMI cabang DIY melalui persedur bank akan mencairkan dana yang dibutuhkan nasabah. Nasabah (*mudharib*) menerima pembiayaan tersebut dalam bentuk uang tunai atau dalam bentuk barang (sesuai dengan kontrak/akad). Pemberian modal dalam bentuk uang tunai sudah sesuai

dengan ketentuan bahwa modal tersebut harus jelas jumlahnya dan jenisnya serta diketahui oleh kedua belah pihak.

3. Sesudah Terjadi Akad Pembiayaan Bagi Hasil

Setelah proses pembiayaan telah direalisasi, maka yang harus dilakukan BMI cabang DIY adalah:

1. Pengawasan terhadap proyek.

Wewenang pengawasan ini dilakukan oleh staf BMI cabang DIY yang ahli dibidang pengawasan yaitu bagian *Account Officer* (AO) yang ditunjuk untuk mengawasi kegiatan nasabah, dan sistem monitoring yang dipakai oleh team monitoring yang dilakukan oleh BMI cabang DIY adalah memakai dua pola, *Pola Pertama* yaitu dengan melihat dokumen-dokumen berupa laporan keuangan yang telah di *Audit* atau juga berupa *cash flow* bisnis *mudharib*. Di dalam pengawasan data keuangan dapat dilakukan harian, mingguan atau bulanan tergantung kebutuhan pihak perbankan. *Pola kedua* adalah pengawasan secara langsung kelapangan (*inspeksi on the spot*), hal ini dilakukan untuk melihat berlangsungnya bisnis *mudharib* secara langsung dan sistem ini juga berguna agar tidak terjadi *side streaming* dalam penggunaan dana yang diberikan oleh bank tersebut. Bank secara umum tidak mengetahui secara pasti sifat dan watak nasabah/*mudharib*, jika pengawasan secara langsung tidak diterapkan dapat dikemungkinan *mudharib* memberikan laporan-laporan yang tidak sesuai dengan kejadian yang sebenarnya (*asymmetrik information*) yang menyebabkan terjadinya *moral hazard*. Pengawasan langsung (*inspeksi on the spot*) yang dilakukan oleh BMI cabang DIY pada proyek pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) minimal satu kali dalam dua bulan atau bahkan sekali dalam tiga bulan tergantung kepada kelancaran usaha *mudharib*.

2. Pembagian Laba

Keuntungan yang di bagi hasilkan menurut Bachtiar staf BMI cabang DIY di dasarkan pada pendapatan usaha (*revenue sharing*). Hal ini sesuai dengan peraturan bank indonesia yang menyebutkan bahwa pembagian keuntungan dilakukan dengan menggunakan metode bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*). Laba untuk masing-

masing pihak sesuai dengan bagian (%) yang disepakati dalam akad. Demikian juga dengan resiko yang terkandung dalam kerjasama, jika usaha kerjasama tidak dapat menghasilkan laba sama sekali, maka resiko *investor* (dalam hal ini BMI cabang DIY) adalah kehilangan sebagian atau seluruh modal yang ada sepanjang tidak ditemukan bukti kesalahan-kesalahan dari pengelolaan usaha. Sementara resiko yang ditanggung *mudharib* adalah tidak mendapatkan upah atau imbalan atas kerja dan usahanya sehingga nasabah kehilangan usahanya/pekerjaan.

Kesepakatan bagi hasil untuk masing-masing pihak yang terlibat dalam kontrak pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) di BMI cabang DIY, dalam prakteknya didasarkan dan disesuaikan dengan kebijakan referensi margin keuntungan yang ditetapkan BMI cabang DIY, dengan merujuk pada ketentuan yang ditetapkan dalam rapat ALCO dewan direksi. Disamping itu, penentuan nisbah bagi hasil ini juga ditetapkan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (antara bank dengan nasabah) terhadap proyeksi pendapatan. Mekanisme pendapatan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) yang ditetapkan BMI cabang DIY ini secara umum dapat dikatakan tidak bertentangan dengan konsep *mudharabah* dan *musyarakah* dalam muamalah islam. Nisbah yang ditetapkan bukan ditentukan dalam jumlah nominal yang pasti atas keuntungan yang ada, namun didasarkan dalam bentuk prosentase (%) keuntungan atas perkiraan (proyeksi) pendapatan yang selalu berubah dalam usaha *mudharib*. Perjanjian bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) ini diberlakukan secara efektif setelah usaha mulai berjalan dan mampu menghasilkan pendapatan (keuntungan). Contohnya salah satu nasabah BMI cabang DIY yaitu Koperasi X, persentase nisbah bagi hasil (60:40 60% bagian nasabah dan 40% bagian BMI cabang DIY) pendapatan koperasi X Rp 10.000.000 maka pembagiannya dilakukan sesuai dengan presentase (%) akad. Maka $60 * 10.000.000 = 6.000.000$ untuk nasabah dan $40 * 10.000.000 = 4.000.000$ untuk BMI cabang DIY.

Bila usaha *mudharib* mengalami kerugian sehingga menyebabkan *mudharib* tidak dapat memberikan keuntungan dan mengembalikan modal kepada BMI cabang DIY. Maka pihak bank terlebih dahulu menganalisis penyebab

terjadinya risiko. Dalam penelitian ini pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*), kalau pembiayaan bagi hasil *mudharabah* maka BMI cabang DIY akan menganalisis kejadian-kejadian yang mengakibatkan timbulnya risiko kerugian. Bila kerugian yang terjadi diakibatkan dengan kondisi perekonomian secara *Global* maupun *Nasional* maka pihak bank akan bertanggung jawab sepenuhnya. Tapi sebaliknya ketika kesalahan itu diakibatkan oleh kelalaian nasabah (*mudharib*) maka risiko tersebut yang bertanggung jawab sepenuhnya adalah nasabah (*mudharib*). Kalau pembiayaan bagi hasil *musyarakah* kerugian akan ditanggung sesuai dengan porsi modal (%) masing-masing antara bank dengan nasabah.

3. Pengembalian Modal

Dalam kesepakatan (akad) awal antara nasabah dengan BMI cabang DIY dalam pengembalian modal usaha dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) dilakukan dengan sistem angsuran perbulan. Menurut Bachtiar staf/karyawan BMI cabang DIY nasabah mengembalikan modal beserta dengan bagi hasil kepada bank setiap akhir bulan yang telah disepakati pada awal perjanjian/akad dengan nasabah (*mudharib*). Hal ini dikarenakan modal yang dikembalikan oleh nasabah akan diputar kembali oleh BMI cabang DIY kepada calon nasabah yang lainnya. BMI cabang DIY memberikan waktu kepada nasabah dalam mengembalikan modal beserta bagi hasil selama 24 bulan (2 tahun) atau bisa lebih dari waktu 2 tahun tergantung dari besar kecilnya pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah dan tergantung dari perjanjian/akad dengan nasabah.

Menurut Bachtiar staf/karyawan BMI cabang DIY mengatakan bahwa waktu dalam pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) dapat dilihat dari sektor usaha, pemilik, kondisi perusahaan dan seberapa besar dana yang diperlukan oleh nasabah (*mudharib*). Adapun pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) dengan jangka panjang dengan waktu di atas 1 tahun lebih, hal ini dapat di implementasikan dalam hal-hal investasi seperti membangun rumah/gedung, membeli mesin dll. Sedangkan pembiayaan bagi hasil

(*mudharabah atau musyarakah*) dalam jangka waktu pendek kurang dari 1 tahun biasanya digunakan dalam bentuk keperluan modal kerja.

Salah satu contoh yang peneliti dapat dari BMI cabang DIY adalah koperasi X membutuhkan dana untuk menambah modal kerja usaha dagangnya dalam jangka waktu 1 tahun, dengan mengajukan fasilitas pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) kepada BMI cabang DIY sebesar Rp 50.000.000 setelah melalui tahapan analisis dan kelayakan usaha dan berdasarkan kesepakatan-kesepakatan antara nasabah dengan BMI cabang DIY. Maka BMI cabang DIY menyetujui pemberian pembiayaan kepada koperasi X dengan ketentuan sebagai berikut:

Plafond	Rp. 50.000.000
Jangka waktu	12 bulan (1 Tahun)
Nisbah bagi hasil	40:60 (40% untuk BMI cabang DIY dan 60% untuk Koperasi X)
Pembayaran bagi hasil	Dilaksanakan pada akhir bulan
Pengembalian pokok	Koperasi X wajib mengakumulasikan pengembalian pokok dengan keuntungan bagi hasil yang akan disetor setiap akhir bulan kepada bank

Berdasarkan ketentuan-ketentuan dan kesepakatan-kesepakatan antara nasabah dan pihak BMI cabang DIY sebagaimana kasus diatas, maka cara penghitungan untuk jumlah setoran hasil usaha dan setoran modal pokok adalah seperti yang tertera pada tabel contoh perhitungan berikut ini:

Tabel 4.2 Perhitungan bagi hasil dan pengembalian pokok di BMI cabang
DIY

Bulan	Pendapatan Usaha	Laba bersih	Bank (40%)	Nasabah (60%)	Cicilan Pokok	Total Setoran
1	2.000.000	2.000.000	800.000	1.200.000	4.250.000	5.050.000
2	3.000.000	2.745.000	1.098.00	1.647.000	4.250.000	5.348.000

			0			
3	1.700.000	1.411.000	564.400	846.600	4.250.000	4.814.400
4	2.500.000	1.862.000	745.000	1.117.500	4.250.000	4.995.000
5	2.750.000	1.815.000	726.000	1.089.000	4.250.000	4.976.000
6	1.500.000	862.500	345.000	517.500	4.250.000	4.595.000
7	5.000.000	2.450.000	980.000	1.470.000	4.250.000	5.230.000
8	2.800.000	1.134.000	453.600	680.400	4.250.000	4.703.600
9	4.300.000	1.376.000	550.400	825.600	4.250.000	4.800.400
10	1.900.000	446.500	178.600	267.900	4.250.000	4.428.600
11	2.650.000	397.500	159.000	238.500	4.250.000	4.409.000
12	1.250.000	356.250	142.500	213.750	4.250.000	3.392.500
Total	31.350.00	16.856.25	6.742.50	10.113.75	50.000.00	56.742.50
	0	0	0	0	0	0

Keterangan :

1. Pendapatan usaha adalah seluruh pendapatan aktual yang diperoleh nasabah (jumlah selalu berubah) sebelum dikurangi biaya-biaya.
2. Laba bersih adalah hasil usaha bersih yang akan dibagi hasilkan yang diperoleh dengan rumus sebagai berikut :

$$HUY/LB = PU - (CP * (n-1) * PU) / MP$$
3. Cicilan pokok atau angsuran pinjaman disesuaikan dengan kemampuan nasabah.
4. Total setoran adalah akumulasi cicilan pokok dengan nisbah bagi hasil keuntungan bank.

Analisis Pelaksanaan Sistem Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Syariah Mandiri Cabang Daerah Istimewa Yogyakarta

1. Sebelum Akad Pembiayaan Bagi Hasil

Sebagai lembaga yang bergerak dalam dunia bisnis, perbankan memiliki metode dan cara yang berbeda dalam mengelola bisnis. Namun demikian perusahaan perbankan baik itu bank syariah maupun bank konvensional memiliki tujuan yang sama dalam bisnis yaitu mendapatkan *return* baik, begitu juga dengan BSM cabang DIY. Sebagai analisis awal dalam pembiayaan sistem bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) BSM cabang DIY melakukan wawancara dengan calon nasabah melalui pihak yang berwenang yaitu *Account Officer* (AO) yang

kemudian ditindak lanjuti dengan kunjungan lapangan (*call visit*) untuk digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menganalisis proposal pengajuan pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) yang diajukan oleh calon nasabah.

Penyaluran pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) di BSM cabang DIY tidak hanya disalurkan pada usaha yang telah *bonafid*, akan tetapi usaha tersebut telah memiliki laporan keuangan atau *cash flow* yang baik. Hal ini di pertegas oleh staf BSM cabang DIY, bahwa penyaluran pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) hanya dapat disalurkan pada sektor Koperasi, BMT dan Korporasi, dan individu/UKM. Laporan keuangan *cash flow* dibutuhkan oleh BSM cabang DIY sebagai bahan analisis, dalam memberikan pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) pada usaha tertentu, laporan keuangan dipergunakan untuk mengetahui besar kecilnya perolehan yang didapat selama bisnis dan dapat juga menentukan besar kecilnya nisbah bagi hasil.

Dalam kaitanya dengan penyaluran pembiayaan bagi hasil menurut hemat penulis, bahwa BSM cabang DIY hanya dapat menyalurkan pembiayaan pada sektor yang bersifat produktif untuk pengembangan modal suatu usaha. Untuk itu prosedur atau mekanisme yang ditetapkan oleh BSM cabang DIY, dalam menyalurkan dana pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) ini mempunyai syarat-syarat yang bersifat administratif sebagai proses awal analisis diterima tidaknya pengajuan pembiayaan diantaranya adalah:

2. Calon Nasabah Memenuhi Persyaratan Administrasi.

Untuk mengetahui lebih dalam mengenai calon nasabah (*mudharib*), maka nasabah harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh BSM cabang DIY diantaranya adalah:

- a. Calon *Mudharib* mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh BSM cabang DIY disertai dengan materai Rp.6.000.
- b. Menyertakan proposal proyek pembiayaan yang memuat tentang gambaran umum usaha calon *mudharib*, rencana/prospek usaha, rincian

dan penggunaan dana, jumlah nilai nominal dari kebutuhan/*plafond* dan jangka waktu peminjaman.

- c. Legitimasi usaha (NPWP, SIUP, TDP, Akte Pendirian dan AD/ART Perusahaan).
- d. Laporan keuangan/*cash flow* perusahaan harus disertakan dalam pengajuan pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) BSM cabang DIY dengan tujuan agar bank syariah mengetahui bahwa proyek usaha berpotensi untuk memberikan *return* yang baik.
- e. Adanya jaminan, jaminan merupakan faktor penting sebagai bahan pertimbangan bagi BSM cabang DIY dalam memberikan pembiayaan bagi hasil apakah itu pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*.

2. Survey Usaha Calon Nasabah

BSM cabang DIY merupakan lembaga bisnis yang berbasis amanah, karena itu menurut staf BSM cabang DIY, pada saat akan memasuki kontrak/akad bisnis dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) di BSM cabang DIY memperhatikan aspek-aspek yang mempengaruhi terjadinya akad bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) sehingga keamanan dari pihak lain yang berhubungan dengan BSM cabang DIY tetap terjaga. Dengan demikian, menurut penulis, keamanan tersebut harus tercermin dari mekanisme penerimaan proyek yang akan dibiayai seperti; (1) objek usaha harus jelas dan transparan, tidak boleh ada unsur *maisir*, *gharar* dan *riba* (maghib), (2) akad bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) harus jelas yaitu usaha yang diberikan pembiayaan akan memberikan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan, jika terjadi keuntungan dan kerugian ditanggung sesuai dengan akad yang diberikan bank syariah. Jika akad *mudharabah* maka kerugian akan ditanggung oleh bank, kecuali kesalahan yang berasal dari nasabah maka *mudharib* yang bertanggung jawab, sedangkan akad *musyarakah* sesuai dengan porsi modal antara kedua belah pihak.

Dari analisis yang dilakukan oleh BSM cabang DIY, proyek yang dapat dipertimbangkan untuk mendapatkan pembiayaan dengan skim bagi hasil

(*mudharabah* atau *musyarakah*) di BSM cabang DIY harus memiliki ciri-ciri diantaranya adalah:

- a. Proyek usaha yang dibiayai memiliki risiko yang rendah, artinya bahwa BSM cabang DIY dapat memberikan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) pada usaha yang tidak berpotensi risiko yang dapat merugikan bank.
- b. Proyek yang layak dibiayai memiliki pangsa pasar yang baik, artinya dengan memberikan pembiayaan pada usaha yang memiliki pangsa pasar yang baik, maka BSM cabang DIY akan menerima *return* dari proyek yang dibiayai oleh bank.
- c. Jangka waktu kontrak tidak terlalu lama, maksimal dua tahun (24 bulan). Semakin lama jangka waktu pembiayaan maka akan semakin rentan dengan risiko.
- d. Jaminan, nasabah harus memiliki jaminan atas dana yang dipinjam dari BSM cabang DIY.
- e. Kesehatan usaha, proyek yang sehat adalah telah berjalan minimal dua tahun (2 tahun). Proyek yang demikian menurut para pejabat pembiayaan di bank umum syariah dapat dikategorikan proyek yang baik dan layak dijadikan pertimbangan.

Dalam membuat batasan-batasan pada pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*), BSM cabang DIY menerapkan prinsip kehati-hatian (*Prudential Banking*). Kehati-hatian dalam menyalurkan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) sangat diperhatikan hal ini dikarenakan mengandung risiko tinggi. Mengingat sumber dana yang ada di perbankan berasal dari pihak ketiga (*masyarakat*) baik itu tabungan, giro maupun deposito. Proses yang perlu di pertimbangkan dalam pemberian pembiayaan mencakup antara lain; kebijakan pemberian pembiayaan, tata cara penilaian kualitas pembiayaan, profesionalisme dan integritas pejabat pemberi pembiayaan. Dalam kebijakan pemberian pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) sekurang-kurangnya harus ditetapkan tata cara penyaluran pembiayaan yang

sehat, pengaturan penyaluran pembiayaan kepada pihak-pihak yang terkait baik bank maupun calon nasabah (*mudharib*). Pembiayaan bagi hasil merupakan pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) yang menuntut adanya kepercayaan (*trust*), kejujuran (*honesty*) dan amanah diantara kedua belah pihak baik pihak perbankan maupun calon nasabah (*mudharib*).

Berkas administrasi diperiksa dan dianalisis oleh staf BSM cabang DIY dalam hal ini *Account Officer* (AO) dan *Bagi Marketing*, bila dianggap telah memenuhi segala kelengkapan administrasi dan usaha dapat dikatakan layak. Selanjutnya pihak BSM cabang DIY survey/menilai terhadap kepribadian nasabah baik dari sisi usaha, karakter, kekayaan nasabah dan kondisi jaminan. Kalau dinyatakan oleh BSM cabang DIY sesuai dengan prosedur yang berlaku. Maka pihak perbankan melakukan analisis yang lebih lanjut, artinya persyaratan dalam hal administrasi telah dapat dinyatakan lulus oleh BSM cabang DIY, maka pihak BSM cabang DIY melakukan analisis yang lebih mendalam lagi pada tahap selanjutnya hal ini akan diurai dalam perjalanan akad pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) antara pihak nasabah (*mudharib*) dengan pihak BSM cabang DIY.

2. Dalam Perjalanan Akad Pembiayaan Bagi Hasil

Hubungan kerjasama (*Partnership*) antara BSM cabang DIY dengan *mudharib* harus selalu seimbang (*balance*) dimana skill *mudharib* dalam mengelola usaha sangat berperan demi terwujudnya *return* yang baik. Tidaklah heran jika BSM cabang DIY pada pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) menyalurkan pada lembaga-lembaga yang telah *bonafid* dan memiliki reputasi baik dalam bisnis. Dalam menjalankan bisnis/usaha, BSM cabang DIY senantiasa selalu bersinggungan dengan risiko, namun risiko itu dikelola dengan baik, maka akan dapat menghasilkan *yield* (imbal hasil) yang sesuai dengan risiko yang diambil dan memberikan *return* yang memadai bagi *Stakeholders*. Menurut praktisi perbankan maupun para pakar ekonomi islam bahwa risiko pada pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) sangat kompleks yang terdapat di bank, berhubungan dengan karakter nasabah (*mudharib*), skill dalam mengelola bisnis

dan juga prospektus proyek yang di biayai. Adapun hal-hal yang harus dianalisis lebih mendalam oleh BSM cabang DIY diantaranya adalah:

1. Analisis Pembiayaan dengan “5 C”

BSM cabang DIY dituntut untuk memberikan kepercayaan penuh kepada *mudharib* dalam memberikan pembiayaan. Prinsip kepercayaan, kejujuran, serta amanah menjadi landasan utama bagi BSM cabang DIY, sehingga yang menjadi barometernya adalah sifat karakteristik dan skill *mudharib* dalam mengelola bisnis/usahanya. Proses penganalisaan yang dilakukan dalam memberikan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) di BSM cabang DIY rata-rata pada usaha-usaha yang produktif yang memiliki pangsa pasar yang baik, maka BSM cabang DIY melakukan proses Analisis pada pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) dengan menggunakan prinsip 5 C yaitu:

1. *Character*, pada unsur ini BSM cabang DIY benar-benar mengetahui tentang riwayat hidup calon nasabah (*mudharib*) untuk menghindari terjadinya *moral hazard*, terkadang *mudharib* dapat memperdaya bank dengan sengaja menciptakan pembiayaan macet. BSM cabang DIY perlu kewaspadaan terhadap kemungkinan, dengan mencoba untuk membuat suatu keputusan berdasarkan informasi obyektif tentang karakter *mudharib*, maka yang harus diketahui dari karakter ini adalah:
 - a. Reputasi dalam bisnis, dalam hal ini adalah *mudharib* memiliki keahlian dalam menangani bisnis yang disesuaikan dengan bidang usaha yang sedang dijalankan.
 - b. Riwayat perusahaan, maksudnya perusahaan yang akan dibiayai memiliki asal-usul yang baik dalam perjalanan bisnis dan belum pernah terjadi kegagalan yang fatal dalam pengelolaan bisnis dan bergerak dalam usaha yang tidak dilarang oleh islam.
 - c. Catatan kriminal, bahwa *mudharib* ataupun proyek yang dibiayai tidak atau sedang dalam wilayah penyelidikan pihak berwajib.
 - d. Gaya hidup, BSM cabang DIY cukup mengetahui kehidupan sehari-hari *mudharib* dengan menanyakan pada sanak keluarga atau tetangga terdekat.

- e. Tingkat kooperatif selama proses analisa atau evaluasi dilakukan, artinya bahwa kerjasama *mudharib* sangat dibutuhkan dengan tidak mempersulit proses penganalisaan.
 - f. *Bank to bank information* (tingkat hubungan/kerjasama dengan bank lain sebelum mengajukan permohonan pembiayaan pada BSM cabang DIY), dengan sistem ini BSM cabang DIY meminta catatan bank lain terkait dengan permohonan pembiayaan selama menjalankan bisnis.
 - g. Kecenderungan bisnis selama ini (*tingkat return*), perusahaan/usaha *mudharib* tidak atau belum pernah mengalami kegagalan yang bersifat fatal terhadap keberlangsungan bisnisnya.
 - h. Budaya perusahaan yang kooperatif dan solid baik atasan kebawahan atau sebaliknya.
 - i. Legalitas usaha permohonan telah terdaftar pada pihak yang berwenang.
 - j. Akte pendirian badan usaha.
 - k. Catatan intern bank, memiliki catatan baik dari bank selama kerja sama.
2. *Capacity*, BSM cabang DIY melihat calon *mudharib* terhadap kemampuan mengelola bisnis yang berimplikasi kepada kemampuan membayar kembali pinjamannya, tujuannya antara lain:
- a. Tingkat kemampuan membayar yang diperoleh dari hasil usaha, objek yang akan dibiayai oleh BSM cabang DIY.
 - b. Tingkat kemampuan membayar untuk pembiayaan produktif dipengaruhi oleh:
 - 1) Aspek manajemen, sistem manajemen yang profesional yang diterapkan oleh perusahaan/usaha artinya adalah kemampuan dan kecakapan dalam menangani bisnis menjadi pertimbangan BSM cabang DIY.
 - 2) Aspek pemasaran, dalam hal ini yang dianalisa oleh BSM cabang DIY adalah usaha *mudharib* telah memiliki pangsa pasar dengan jangkauan yang luas.
 - 3) Aspek produksi, dalam hal ini tenaga kerja dan peralatan yang dipakai dalam usaha tersebut masih dapat memproduksi produk.

- 4) Aspek personalia memiliki kapabilitas dan kualitas sesuai dengan bidang masing-masing.
3. *Capital*, pada unsur ini BSM cabang DIY menganalisis ukuran kemampuan usaha *mudharib* untuk mendukung pembiayaan dengan modalnya sendiri (*own share*). Semakin besar kemampuan modal berarti semakin besar porsi proyek usaha yang didukung oleh modal sendiri, diantaranya yang diukur adalah:
- a. Besar dan kecilnya komposisi modal yang dimiliki oleh nasabah (*mudharib*).
 - b. Perkembangan profitabilitas usaha minimal dua priode terakhir, tinggi rendahnya profitabilitas mencerminkan tingi rendahnya kemampuan modal sendiri dari laba.
 - c. Angka DER (*Debt Equity Ratio*), dilihat komposisi hutang jangka panjang dan pendek. Jika hutang jangka pendek semakin besar maka kondisi likuiditas usaha semakin rentan karena dalam waktu pendek pemohon harus melunasi kewajibanya.
4. *Condition of economy*, pada unsur ini BSM cabang DIY melihat aspek-aspek eksternal yang dihadapi oleh perusahaan *mudharib* yang dapat mempengaruhi kelangsungan usahanya. Pihak BSM cabang DIY perlu melakukan analisis yang cermat atas kondisi makro guna mengambil langkah-langkah antisipasi atas kondisi pembiayaan.
5. *Collateral*, jaminan yang dibutuhkan oleh BSM cabang DIY untuk mempererat hubungan kerjasama antara bank dengan nasabah dapat meyakinkan bank terkait dengan kesungguhan untuk mendapatkan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*). menurut staf BSM cabang DIY Jaminan pada bank terdapat dua bentuk yaitu: (a) Jaminan pokok artinya jaminan yang pengadaannya bersumber dari dana pembiayaan bank, dan (b) Jaminan tambahan artinya jaminan yang tidak termasuk dalam jaminan pokok, dapat berwujud aktiva tetap diluar proyek yang dibiayai.

Sedangkan pada unsur *constrains* BSM cabang DIY tidak memasukan dalam penganalisaan pembiayaan karena dengan menggunakan unsur 5 C

dianggap telah cukup mengingat pembiayaan sistem bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) di BSM cabang DIY sebagian besar disalurkan pada sektor koperasi, BMT, korporasi (CV/PT) dan UKM, di mana lembaga tersebut telah *bonafit* dan memiliki reputasi usaha yang bagus dan dapat dipertanggung jawabkan baik dari sisi keuangan (*laporan keuangan atau cash flow telah memenuhi standard*).

2. Penentuan Nisbah Bagi Hasil

Disamping itu, dalam menetapkan nisbah bagi hasil pembiayaan bagi hasil, pihak BSM cabang DIY juga mempertimbangkan beberapa faktor sebagai dasar untuk menentukannya yaitu; (a) referensi tingkat (marjin) keuntungan berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan oleh rapat ALCO dewan direksi BSM cabang DIY. (b) perkiraan (ekspektasi) tingkat keuntungan bisnis atau proyek yang dibiayai yaitu dihitung dengan mempertimbangkan aspek-aspek perkiraan penjualan usaha, harga penjualan, keuntungan usaha, lama proses produksi, perkiraan biaya-biaya langsung (*Cost Of Goods Sold* atau COGS) maupun tidak langsung (*Overhead Cost* atau OVC) dan hal-hal lain yang dapat membantu untuk memperkirakan tingkat keuntungan usaha nasabah.

3. Sesudah Terjadi Akad Pembiayaan Bagi Hasil

Setelah pembiayaan pada usaha *mudharib* direalisasikan, BSM cabang DIY tidak akan lepas begitu saja terhadap dana yang telah disalurkan, akan tetapi BSM cabang DIY memiliki tugas penting terkait dengan kemungkinan-kemungkinan terjadi risiko kerugian pada proyek yang dibiayai oleh BSM cabang DIY, mengingat pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) tergolong pada pembiayaan yang mengandung unsur ketidakpastian sehingga kemungkinan terjadinya kerugian yang tidak diinginkan atau tidak terduga. Dengan kata lain “kemungkinan” itu sudah menunjukkan adanya ketidakpastian. Adapun hal-hal yang dilakukan oleh BSM cabang DIY diantaranya adalah:

1. Monitoring/pengawasan terhadap proyek

Ketika pembiayaan telah direalisasi oleh BSM cabang DIY maka tugas selanjutnya yang harus dilakukan oleh BSM cabang DIY adalah monitoring atau

memantau nasabah agar tidak melakukan penyimpangan atau menyalahi kesepakatan yang telah dibuat antara nasabah dengan pihak bank. BSM cabang DIY menerapkan dua metode dalam melakukan pemantauan pembiayaan bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*) di antaranya adalah:

a. *Off-Site Monitoring*

Pemantauan yang dilakukan oleh BSM cabang DIY dengan memeriksa dokumen-dokumen tertulis yang berkaitan dengan usaha nasabah seperti laporan keuangan (neranca, laba rugi, arus kas, perubahan modal). Selain itu BSM cabang DIY juga selalu memantau aktivitas rekening nasabah yang bersangkutan, hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa dana pembiayaan yang diberikan kepada nasabah digunakan dengan semestinya dan tidak terjadi penyimpangan. *Cash Flow Analysis* adalah laporan yang menunjukkan perubahan kas selama suatu periode tertentu dan memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya. Metode ini cara yang paling baik dan sering dipergunakan untuk mengetahui kebutuhan modal kerja pembiayaan nasabah. Menurut praktisi perbankan syariah arus kas lebih ditekankan pada target-target yang diperoleh oleh bank dalam memberikan pembiayaan.

b. *On-Site Monitoring*

Jenis pemantauan yang kedua, dilakukan oleh BSM cabang DIY dengan cara datang langsung ketempat lokasi usaha. Menurut staf BSM cabang DIY dalam mengawasi nasabah melakukan peninjauan ketempat usaha dapat dilakukan dalam waktu 3 sampai dengan 6 bulan. Cara yang pertama dilakukan oleh BSM cabang DIY dengan memantau secara diam-diam tanpa diketahui oleh nasabah yang bersangkutan. Cara ini dilakukan oleh BSM cabang DIY, apabila bagi hasil yang diberikan oleh nasabah sesuai atau mendekati *ekspektasi* yang telah ditentukan oleh BSM cabang DIY. Misalnya saja bagi hasil yang diberikan nasabah masih berada disekitar *ekspektasi* yang telah ditetapkan oleh BSM cabang DIY, meskipun ada penurunan bagi hasil namun selama penurunan itu sedikit.

Cara yang kedua yang dilakukan menurut staf BSM cabang DIY dengan mendatangi tempat lokasi usaha nasabah secara langsung dan menemui nasabah yang bersangkutan. Cara ini dilakukan ketika bagi hasil yang diberikan oleh nasabah jauh dari *ekspektasi*. Maka BSM cabang DIY akan memeriksa langsung usaha nasabah apakah terjadi ketidak beresan dalam proses operasional usaha atau hal tersebut terjadi memang karena iklim usaha yang lagi menurun maka pihak BSM cabang DIY akan memaklumi tapi sebaliknya jika kesalahan itu dibuat oleh nasabah maka pihak bank berhak untuk menegurnya. Jika terjadi ketidak beresan dalam operasional maka BSM cabang DIY memberikan teguran kepada nasabah baik secara lisan maupun tulisan.

2. Pembagian Keuntungan

Setelah usaha nasabah berjalan sesuai dengan keinginan kedua belah pihak, maka nasabah diharuskan untuk membuat laporan hasil usahanya. Hal ini dimaksudkan untuk memperhitungkan bagi hasil bila usaha memperoleh keuntungan dan bagi rugi bila usaha tersebut rugi. BSM cabang DIY mengharuskan adanya laporan hasil usaha dari nasabah guna mengetahui kinerja usaha nasabah dan sebagai bahan evaluasi bagi nasabah dan bagi BSM cabang DIY. Dalam hal pembagian keuntungan menurut staf BSM cabang DIY disesuaikan dengan nisbah (%) di awal akad/kontrak, berapa untuk BSM cabang DIY dan berapa untuk nasabah, bukan dalam bentuk nominal seperti Rp. 100.000 untuk nasabah dan Rp 50.000 untuk BSM cabang DIY. Menurut staf BSM cabang DIY, bahwa hasil yang akan dibagikan antara nasabah dengan BSM cabang DIY ditetapkan dengan didasarkan pada pendapatan usaha. Hal ini telah sesuai dengan dengan teori pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) yang menyatakan bahwa hasil dari pengelolaan modal pembiayaan bagi hasil dapat dihitung dengan cara perhitungan pendapatan proyek (*revenue sharing*). Hal ini juga sesuai dengan peraturan Bank Indonesia (BI) yang menyebutkan bahwa pembagian keuntungan dilakukan dengan menggunakan metode bagi untung dan bagi rugi (*profit and loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*). Pelaku usaha menghendaki hasil usahanya dapat diperoleh secara baik dan mendapatkan keuntungan yang baik pula.

3. Pengembalian Modal

Setelah nasabah mendapatkan hasil dari usahanya tindakan selanjutnya yang harus dilakukan oleh nasabah adalah mengembalikan modal *sahibul mal* (BSM cabang DIY). Penentuan angsuran pokok dapat dilakukan dengan dua cara diantaranya adalah (1) pembiayaan berjangka waktu di bawah satu tahun, pembiayaan dengan jangka waktu kurang satu tahun dapat dilakukan pada saat jatuh tempo, sedangkan (2) pembiayaan berjangka waktu di atas satu tahun, pembayaran pokok wajib diangsur secara proposional selama jangka waktu pembiayaan, yang dimaksud dengan proposional adalah pembayaran angsuran sesuai dengan arus kas (*Net Cash Inflow*) dari usaha nasabah. Menurut staf BSM cabang DIY cara pengembalian dari modal pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) adalah dengan cara mengangsur dan ditambah dengan keuntungan bagi hasil setiap bulan. Hal ini dikarenakan pembiayaan skim bagi hasil yang terjadi di BSM cabang DIY waktunya lebih dari satu tahun. Kebijakan yang dilakukan oleh BSM cabang DIY telah sesuai dengan ketentuan peraturan Bank Indonesia (BI) yang menyatakan bahwa pengembalian modal dapat dilakukan secara berangsur maupun pada akhir periode/tahun. Jangka waktu kontrak merupakan syarat bagi berlakunya kontrak *mudharah* dan *musyarakah*. Menurut para praktisi perbankan syariah jangka waktu pembiayaan dilakukan sesuai dengan kesepakatan awal antara nasabah dengan bank.

Analisis Permasalahan-Permasalahan dan Solusinya Dalam pelaksanaan Sistem Pembiayaan Bagi Hasil

Bank umum syariah (BMI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan bank dengan konsep yang islami dan memiliki karakteristik yang berbeda-beda dalam menyalurkan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*). Namun demikian perbedaan-perbedaan tersebut tidak terlalu memiliki arti yang signifikan hanya pada bagian-bagian tertentu saja akan tetapi memiliki substansi yang sama. Hal ini terlihat dari permasalahan-permasalahan yang terjadi pada sistem pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) diantaranya adalah:

1. Masalah Moral

Dalam pelaksanaan bank syariah banyak ditemui permasalahan-permasalahan diantaranya masalah moral. Masalah moral yang tergolong rendah di Negara-Negara muslim menjadi salah satu masalah dalam pemberian pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*). Meskipun ada pendapat yang menyatakan demikian, bukan berarti seluruh penduduk di Negara Islam memiliki moral yang rendah. Moral termasuk dalam karakteristik (*sifat*) yang dimiliki seseorang dimana sifat merupakan sesuatu yang tersembunyi di dalam diri manusia. Moral yang tidak baik ini akan berpengaruh dengan operasional bank syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah.

Menurut Taqi Usmani, solusi terhadap masalah moral ini tidak sesulit yang biasa diyakini sebegini besar orang karena hal tersebut sering terlalu dilebih-lebihkan. Salah satu cara untuk terjadinya penyimpangan moral ini adalah dengan menerapkan *sistem auditing* yang rapi dengan menjaga dan memantau rekening para nasabah. Sedangkan untuk mengurangi adanya perbedaan pendapat dalam tingkat keuntungan, lebih baik digunakan sistem *Gross Profit (net revenue sharing)* dalam pembagian hasil. Masalah moral ini dalam istilah lain bisa dimasukkan dalam masalah *agency* di mana masalah moral ini terjadi karena adanya *Asymmetric Information*. Untuk mengurangi masalah ini, menggunakan *screening attribut* yang terdiri dari *screening attribut proyek* dan *screening attribute mudharib*. Sedangkan cara lain untuk mengurangi masalah moral ini dapat menggunakan *Incentive-Compatible Constraint*. Solusi yang ditawarkan oleh BMI cabang DIY adalah dengan cara memantau aktivitas rekening nasabah setiap bulannya dengan cara melihat laporan keuangan baik itu perbulan maupun pertahun. Solusi yang lain yang ditawarkan oleh BMI cabang DIY adalah dengan memperpendek waktu pembiayaan (kredit) hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya moral hazard dari nasabah. Sedangkan solusi yang ditawarkan oleh BSM cabang DIY mengenai masalah moral melakukan pendekatan persuasif dengan nasabah, memberikan pengertian mengenai rasa tanggung jawab terhadap apa yang telah kita disepakati antara nasabah dengan bank dan pihak bank meminta jaminan yang memadai seberapa besar modal yang nasabah pinjam.

2. Masalah Biaya dan Teknis

Pemberian pembiayaan berdasarkan sistem bagi hasil memerlukan kewaspadaan yang lebih tinggi dari pihak bank. Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) kemungkinan besar meningkatkan kualitas pegawainya dengan cara memperkerjakan para teknisi dan ahli manajemen untuk menganalisis dan mengevaluasi proyek usaha yang dipinjam untuk mencermati lebih teliti dan lebih jeli terhadap permasalahan yang ada. Hal ini akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan oleh para banker dalam menjaga efisiensi kinerja perbankannya yang secara langsung akan berimbas terhadap pengembalian dana pinjaman.

Dalam pembiayaan dengan skim bagi hasil di Bank Umum Syariah (BMI dan BSM), Biaya yang dikeluarkan oleh bank terutama terkait dengan monitoring tidaklah begitu besar seperti yang sering dibahas didalam literatur keuangan dan perbankan syariah. Hal ini karena jangka waktu pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) maksimal 5 (lima) tahun dan minimal 2 (dua) tahun. Jangka waktu singkat ini tentu saja tidak terlepas dari sifat modal kerja/usaha yang perputarannya cepat sehingga bisa menghasilkan return yang cepat pula.

Selain itu, solusi yang ditawarkan oleh Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) menerapkan monitoring secara rutin dimana pemantauan ini terdiri dari dua macam yaitu *off site monitoring* yang dilakukan setiap bulan dan *on site monitoring* yang dilakukan setiap tiga bulan sekali atau sebulan sekali sesuai dengan hasil laporan keuangan yang didapat oleh nasabah. Telah dibahas diatas, bahwa Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) cabang DIY menggunakan sistem ekspektasi terkait dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah. Sehingga hal ini berarti bahwa bank tidak terlalu bekerja keras dalam memantau usaha nasabah terkait dengan kejujuran nasabah dalam memberikan laporan selama bagi hasil yang diberikan nasabah memenuhi/mendekati tingkat ekspektasi yang telah ditentukan oleh bank.

Namun Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) cabang DIY menyadari masalah teknis perlu mendapatkan perhatian agar bisa teratasi dan bisa meningkatkan nasabah yang mau mengambil pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*). Terkait dengan masalah teknis antara pihak

perbankan dengan nasabah akan mempengaruhi keberlangsungan pelaksanaan sistem bagi hasil. Pada satu sisi dari Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) cabang DIY sendiri yaitu yang berhubungan dengan kemampuan profesionalisme pegawai pada saat ini kurang memadai dari segi keahlian dan pengetahuan dalam menjalankan mekanisme bagi hasil. Disisi lain dengan menggunakan sistem bagi hasil, bank membutuhkan pengetahuan yang luas mengenai perilaku aktivitas ekonomi yang berguna untuk memprediksi keuntungan yang akan diperoleh pada tiap-tiap jaringan serta mengetahui secara menyeluruh tentang keadaan keuangan investor dan komitmennya dalam menjalankan proyek usaha. Dari sisi nasabah kebutuhannya masih menyelimuti masyarakat di dunia muslim. Hal ini menyulitkan dapat terlihat dalam pembuatan catatan akuntansi secara rinci, padahal ini sangat penting untuk transaksi bagi hasil. Dan perhitungan keuntungan dalam sistem bagi hasil juga mengalami kesulitan untuk diterapkan, karena sistem bagi hasil perhitungannya harus mengikuti apa yang terjadi secara aktual dalam bisnis.

Dari segi perbankan solusi yang ditawarkan yang berhubungan dengan bagian *Account Officer* (AO) dalam penyaluran pembiayaan bagi hasil agar benar-benar maksimal dan menguntungkan. Bank umum syariah (BMI dan BSM) mengadakan beberapa training untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan marketingnya. Sedangkan terkait dengan masalah teknis pada nasabah dan perhitungan keuntungan, terutama dalam pembuatan laporan keuangan, bank umum syariah (BMI dan BSM) mengadakan beberapa agenda edukasi terutama terkait dengan penyusunan laporan keuangan. Edukasi ini dilaksanakan dalam beberapa waktu dengan sasaran dan tempat yang berbeda-beda. Sasaran dan edukasi penyusunan laporan keuangan ini adalah para pelaku usaha (UKM, UMKM, para pedagang, koperasi dan koporasi). Dengan adanya edukasi ini, maka para nasabah terutama dari kalangan pelaku usaha mendapatkan pengetahuan tambahan tentang penyusunan laporan keuangan sehingga mereka yang sebelumnya, belum bisa akan menjadi bisa. Jika para pelaku usaha sudah bisa menyusun laporan keuangan dengan baik, maka secara otomatis mereka tidak

akan kesulitan lagi untuk mengajukan dan mendapatkan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah/musyarakah*) dari bank umum syariah (BMI dan BSM).

3. Kurang Menariknya Skim Bagi Hasil

Selain itu, alasan mengapa masih banyak nasabah yang belum mau mengambil pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah* dan lebih memilih kredit bank konvensional padahal mereka juga termasuk orang islam. Sistem bagi hasil dianggap lebih mahal daripada tingkat bunga yang ditawarkan bank konvensional. Untuk mengatasi masalah ini dan berusaha menjaring nasabah agar tertarik dengan pembiayaan modal kerja/usaha berdasarkan skim bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*), bank umum syariah menggunakan ekspektasi dalam menentukan keuntungan yang diharapkan oleh bank. Dengan ekspektasi ini maka nasabah pun bisa memiliki sedikit gambaran tentang berapa kira-kira yang bagi hasil yang akan diberikan kepada bank meskipun pada realisasinya belum tentu sama persis dengan ekspektasi.

Solusi yang ditawarkan oleh BMI cabang DIY mengenai kurang menariknya sistem bagi hasil, memberikan edukasi kepada masyarakat luas baik itu masyarakat umum, mahasiswa dan para pengusaha, mengenai bedanya sistem bagi hasil dengan sistem bunga sehingga masyarakat tertarik dengan sistem bagi hasil diperbankan syariah. Menurut staf/karyawan BSM cabang DIY dalam mengatasi masalah kurang menariknya bagi hasil, berusaha menawarkan tingkat bagi hasil yang bersaing dengan bunga bank konvensional. Dengan kata lain, bank berusaha menawarkan bagi hasil yang lebih tinggi jika dibandingkan bunga bank konvensional.

4. Keengganan Nasabah Untuk Berbagi Untung

Pemberian pinjaman/pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah baik itu berupa pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah* kepada nasabah tidak lepas dari risiko. Salah satunya nasabah memberikan informasi keuangan yang tidak sesuai dengan kejadian yang sebenarnya. Diantaranya keengganan nasabah untuk berbagi untung, dikarenakan nasabah berasumsi tidak adanya pihak yang bertanggung jawab terhadap beban operasional perusahaan. Keengganan nasabah untuk berbagi untung ini bukan berarti nasabah tidak mau membagikan

keuntungannya sama sekali dengan pihak bank, namun nasabah sering melakukan ketidakjujuran dengan menutupi keuntungan yang sebenarnya baik dengan cara meningkatkan biaya-biaya operasional atau lainnya. Masalah ini sebenarnya terkait dengan masalah moral atau agensi. Salah satu alasan mengapa nasabah enggan memberikan jumlah keuntungan yang sebenarnya adalah karena nasabah merasa biaya-biaya operasional ditanggung oleh nasabah sendiri.

Solusi yang ditawarkan oleh BMI cabang DIY melakukan pendekatan persuasif antaran nasabah dengan pihak perbankan dan memberikan pemahaman mengenai rasa tanggung jawab dan solusi yang lain memberikan nisbah yang besar kepada nasabah sehingga nasabah merasa dengan adanya nisbah yang besar meringankan biaya-biaya operasional usaha nasabah. Sedangkan solusi yang ditawarkan oleh BSM cabang DIY dengan melakukan pengawasan *On-Site Monitoring* dikarenakan ketidak beresan dalam hal laporan keuangan dan memberikan solusi-solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh nasabah. Dengan kata lain apa yang telah dilakukan oleh bank umum syariah dengan menerapkan net revenue sharing merupakan salah satu cara untuk menghindari perselisihan tentang siapa yang harus menanggung biaya-biaya bisnis. Ketika cara ini digunakan, maka akan meminimalkan peluang nasabah untuk menyembunyikan keuntungan yang sebenarnya, dan juga cara ini jauh lebih muda dari pada sistem *profit sharing* yang harus menghitung biaya-biaya terlebih dahulu.

5. Masalah Efisiensi

Tingkat investasi bagi hasil mungkin lebih tinggi dibandingkan dengan sistem lainya. Karena didalam sistem bagi hasil diberikan penawaran yang sesuai terhadap dana-dana yang dapat dipinjamkan. Jika efisiensi dikaitkan dengan tingkat keuntungan yang tinggi dan risiko yang rendah, maka bisa dikatakan bahwa pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*) kurang efisiensi karena tingkat resikonya tinggi. Sekalipun demikian jika pengelolaan resiko benar-benar akurat dan efektif maka pembiayaan sistem bagi hasil ini akan menghasilkan tingkat keuntungan yang tinggi. Meskipun ada istilah umum yang menyatakan bahwa *high risk, high return* (resiko tinggi menghasilkan

tingkat keuntungan yang tinggi pula), namun pengelolaan risiko seminimal mungkin tetaplah harus dijalankan dalam perbankan.

Dalam penerapannya Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) bisa dikatakan bahwa pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*) dalam pembiayaan usaha/bisnis terhitung efisiensi. Hal ini dikarenakan tingkat keuntungan yang diberikan oleh pembiayaan berdasarkan bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*) lebih tinggi. Solusi yang ditawarkan oleh BMI cabang DIY dalam permasalahan efisiensi salah satunya mengurangi/memotong biaya-biaya pengeluaran yang kurang menambah nilai dalam pelaksanaan sistem bagi hasil. Berbeda dengan BSM cabang DIY solusi yang ditawarkan mengukur efisiensi dengan anggaran yang telah ditentukan sebelumnya.

Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

- a. Pelaksanaan sistem pembiayaan bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) di Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta. Menjelaskan bahwa sistem pembiayaan bagi hasil pada dasarnya adalah pengelolaan dana bank dengan sebaik-baiknya sehingga menghasilkan keuntungan. Pembagian keuntungan antara bank dengan nasabah berdasarkan kesepakatan awal (akad) antara bank dengan nasabah. Kedudukan pemilik modal dengan pengelola modal adalah sejajar karena pemilik modal dan pengelola saling berkepentingan dan saling membutuhkan. Inti dari pada sistem bagi hasil terletak pada kesepakatan dalam akad atau perjanjian yang harus ditaati oleh kedua belah pihak (baik bagi bank maupun nasabah). Dalam pelaksanaan sistem bagi hasil bank umum syariah (BUS) menawarkan dua alternatif pembiayaan yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan dana seluruhnya (100%) modal, sedangkan pihak kedua menjadi pelaku usaha (*mudharib*). Jika terjadi risiko yang diakibatkan oleh kesalahan oleh nasabah maka yang bertanggung jawab adalah nasabah, tapi jika kesalahan itu disebabkan oleh kondisi

perekonomian global maupun nasional maka dalam kondisi ini yang bertanggung jawab adalah pihak bank. Sedangkan *Musyarakah* dapat diartikan akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih, untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Untuk mendapatkan pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) nasabah (*mudharib*) harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang berada di pihak perbankan seperti mengajukan proposal pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah* atau *musyarakah*) sebagai dasar bagi bank untuk menganalisis.

- b. Ada beberapa masalah terkait dengan skim bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di antaranya adalah masalah moral, masalah biaya, masalah teknis, kurang menariknya skim bagi hasil, keengganan nasabah berbagi untung dan masalah efisiensi. Untuk meminimalisir masalah moral Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta, melakukan strategi analisis 5C, jangka waktu yang singkat dan menerapkan *Incentive-Compatible Constraints*. Sedangkan untuk mengatasi masalah biaya Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta, memilih memberikan pembiayaan dengan jangka waktu yang pendek dan lebih menekankan pada monitoring secara *Off-Site Monitoring*, sedangkan *On-Site Monitoring* dilakukan secara berkala. Masalah teknis Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta, memberikan training/pelatihan kepada para karyawan yang bertanggung jawab pembiayaan dan juga memberikan pelatihan kepada calon nasabah bagaimana tata cara mengelola usaha dan bagaimana pembuatan laporan keuangan dengan baik dan terstruktur. Sedangkan untuk membuat sistem bagi hasil menarik bagi kalangan bisnis Bank Umum Syariah (BMI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan menggunakan tingkat ekspektasi dalam bagi hasil dan berusaha memberikan nisbah bagi hasil yang lebih tinggi dan baik jika dibandingkan dengan suku bunga bank konvensional. Sedangkan untuk mengatasi masalah yang enggan berbagi untung bank menerapkan sistem *Net Revenue Sharing*

sehingga tidak ada pihak yang dirugikan baik itu perbankan maupun nasabah. Kemudian masalah efisiensi dimana Bank Umum Syariah (BUI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta, berusaha mengatasi problem yang ada di dalam sistem bagi hasil, dan memberikan informasi lengkap dan memberikan pelayanan yang baik sehingga tepat pada sasaran, bisa dikatakan sistem bagi hasil di bank umum syariah ternyata lebih efisien daripada pembiayaan *murabahah*.

2. Saran

1. Sebagai bank dengan konsep islam yang memiliki skala nasional dan telah bonafid, sudah sepatutnya bank muamalat Indonesia dan bank syariah mandiri di daerah istimewa Yogyakarta tidak hanya menyalurkan pembiayaan hanya kepada lembaga-lembaga besar yang secara manajemen usaha dan kemampuan dari segi modal telah bagus (*bonafid*) sesuai dengan visi dan misi.
2. Harus memahami kondisi perekonomian suatu negara, perekonomian Indonesia adalah ekonomi kerakyatan oleh karena itu perbankan syariah harus lebih mengoptimalkan perekonomian yang berbasis kerakyatan artinya Bank Umum Syariah (BUI dan BSM) di Daerah Istimewa Yogyakarta memberikan atau menawarkan pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) untuk kegiatan-kegiatan ekonomi riil masyarakat seperti industri rumah tangga, koperasi, UKM, BMT maupun korporasi sehingga terciptanya keseimbangan pendapatan baik itu bagi kalangan masyarakat bawah maupun masyarakat atas.
3. Masih diperlukan terobosan baru dan penelitian lebih jauh lagi untuk berusaha membuat pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*) diminati oleh masyarakat. Hal ini tentu saja memerlukan partisipasi aktif dari kalangan praktisi dan akademisi agar bisa menemukan solusi terbaik. Sehingga produk-produk bank syariah diminati oleh masyarakat umum terutama masyarakat Indonesia, dalam pembiayaan dengan skim bagi hasil (*mudharabah atau musyarakah*).

4. Keterbatasan dalam memperoleh data-data lapangan karena berbenturan dengan aturan perbankan syariah sehingga penelitian ini kurang mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i, Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik, cet, ke-5, Jakarta: Gema Insane Press, 2002.*
- Arifin, Muhammad, Riba Dan Tinjauan Kritis Perbankan Syariah, Bogor: CV. Darul Ilmi, 2008.*
- Arifin, Zainul, Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah, Jakarta: Alfabeta dan Tazkia institute, 2002.*
- Ascarya, Akad Dan Produk Bank Syariah, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.*
- Dendawijaya, Lukman, Manajemen Perbankan, cet, ke-II, Jakarta: Ghalia, 2003.*
- Djuwaini, Dimyauddin, Pengantar Fiqh Muamalah, cet. Ke-2, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.*
- Darmawi, Herman, Manajemen Resiko, cet. ke-11, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.*
- Hadi, Purwanto. Keputusan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 01 Tahun 2000.*
- Huda, Nurul, Dan Mustafa Edwin Nasution, Investasi Pada Pasar Modal Syariah, Cet. Ke-2, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008.*
- Karim, A diwarman, Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.*
- _____, Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer, Jakarta: Gema Insani, 2001*
- Mahmadah Hanafi, Syafiq, Sistem Ekonomi Islam Dan Kapitalisme: Relevansi Ajaran Agama Dalam Aktivitas Ekonomi, cet. ke-1, Yogyakarta: cakrawala, 2007.*

Misanam, Munrokhim, *dkk, Ekonomi Islam, cet. ke-3, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.*

Muljono, Teguh Pudjo, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil, cet, ke-IV, Yogyakarta: BPFE, 2007.*

Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer, Yogyakarta: UII Press, 2000.*

_____, *Manajemen Bank Syariah, Edisi Revisi. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.*

Nurhayati, Sri dan Wasilah, *Akuntansi Syariah Di Indonesia, Jakarta: Salemba Empat, 2009.*

Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah.

Rifai, Veitzhal dan Permata Veitzhal Andria, *Islamic Financial Management, Jakarta: Rajawali Press, 2008.*

Soemardi, Andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.*

Sudarsono, Heri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, Yogyakarta: EKONISA, 2003.*

Syarif Harahap, Sofyan, *Menuju Perumusan Teori Akuntansi Islam, cet. ke-3, Jakarta: PT. Pustaka Quantum Prima, 2006.*

Sunandar, Heri. *Peran dan Fungsi Dewan Pengawas Syariah (Shari'a Supervisory Board) Dalam Perbankan Syariah di Indonesia Hukum Islam. Vol. IV No. 2 Desember 2005*