

OPTIMALISASI SKEMA BAGI HASIL SEBAGAI SOLUSI PERMASALAHAN PRINCIPAL-AGEN DALAM PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PT. BANK SYARIAH CABANG MAKASSAR

Musdalifah

(musdalifah@gmail.com)

Sri Wahyuni

(sriwahyuni@unismuh.ac.id)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Makassar

andiawingsriani@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to find out how to optimize the revenue sharing scheme so that it can be a Principal-Agent problem solution in mudharabah financing. This research was conducted at PT. Bank BNI Syariah Makassar Branch. This research uses qualitative descriptive analysis techniques. The type of data used is primary and secondary data. Primary data is obtained from the results of field research with direct interviews with the BNI Syariah Productive Funding Assistant in Makassar Branch. Secondary data is obtained from company documents and other sources related to research. The results of this study indicate that there are two Principal-Agent problems that occur in financing with mudharabah contracts, namely adverse selection and moral hazard. Determination of optimal profit sharing schemes, namely those that meet the utility of Islamic banks and customers, the problem of adverse selection and moral hazard that occurs in mudharabah financing can be minimized. Although mudharabah financing has a high risk, by optimizing the profit sharing scheme on mudharabah financing, the existing risks can be reduced and there will be an increase in the amount of mudharabah financing to Islamic banks.

Keywords: Financing Mudharabah, Adverse Selection, Moral Hazard.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil sehingga dapat menjadi solusi permasalahan Principal-Agent dalam pembiayaan mudharabah. Penelitian ini dilakukan di PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Jenis data yang dipakai adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penelitian lapangan dengan wawancara langsung dengan Asisten Pembiayaan Produktif BNI Syariah Cabang Makassar. Data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada dua permasalahan Principal-Agent yang terjadi dalam pembiayaan dengan akad mudharabah yaitu adverse selection dan moral hazard. Penetapan skema bagi hasil yang optimal yaitu yang memenuhi utilitas bank syariah dan nasabah maka masalah adverse selection dan moral hazard yang terjadi dalam pembiayaan mudharabah dapat ditekan seminimal mungkin. Meskipun pembiayaan mudharabah memiliki resiko yang tinggi, dengan mengoptimalkan skema bagi hasil pada pembiayaan mudharabah maka resiko-resiko yang ada dapat ditekan dan nantinya dapat meningkatnya jumlah pembiayaan mudharabah pada bank syariah.

Kata kunci: Pembiayaan Mudharabah, Adverse Selection, Moral Hazard.

1. PENDAHULUAN

a. Latar Belakang

Berkembangnya bank syariah saat ini merupakan bukti bahwa ajaran agama Islam juga bisa diterapkan dalam kegiatan perekonomian. Hal ini didukung dengan keunggulan sistem bank syariah yang menggunakan skema bagi hasil. Skema bagi hasil atau yang biasa dalam *fiqh mu'amalah* disebut sebagai transaksi *mudharabah* merupakan perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah. Menurut Muhammad (2008:1) bank syariah mempunyai *core product* pembiayaan berupa produk bagi hasil yang dikembangkan dalam produk *musyarakah* dan *mudharabah*. Secara terminologi, merujuk Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah*, *mudharabah* adalah akad kerja sama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

Dalam Maharani (2008) hubungan kontrak keuangan seperti dalam *mudharabah* ini biasanya dikenal dengan nama hubungan keagenan. Oleh karena itu, kontrak seperti ini menuntut adanya transparansi bagi kedua belah pihak. Jika salah satu pihak (utamanya nasabah) tidak menyampaikan secara transparan tentang hal-hal yang berhubungan dengan perolehan hasil, sehingga dapat terjadi aktivitas *adverse selection* yaitu masalah yang timbul dalam menyeleksi nasabah yang akan diberikan pembiayaan, hal ini disebabkan karena susahnya pihak bank untuk mengetahui dengan pasti kriteria yang dimiliki calon nasabah, bank mungkin akan salah dalam menilai kriteria nasabah. Sedangkan *moral hazard* yaitu masalah yang dihadapi pihak bank ketika pembiayaan sudah dijalankan, adanya risiko bahwa nasabah kemungkinan menggunakan dana yang diberikan tidak untuk semestinya dan kemungkinan nasabah akan melaporkan hasil yang didapatkan tidak sesuai dengan yang seharusnya. Dalam transaksi keuangan, masalah *adverse*

selection dan moral hazard merupakan masalah asymmetric information.

PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar merupakan salah satu bank syariah di Indonesia yang menjalankan konsep *mudharabah* berdasarkan PSAK No. 105, akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola dan keuntungan dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan, sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana. Bank BNI Syariah Cabang Makassar memberikan pelayanan pembiayaan *mudharabah* yang berupa pembiayaan untuk usaha produktif, jangka waktu, tata cara pengembalian dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua pihak.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar yang merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang keuangan yang berada di

Jalan Andi Pangeran Pettarani, Ruko Sardony Nomor 1 - 2 Panakkukang, Makassar. Metode Pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu penelitian pustaka dan penelitian lapangan. Untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif. Dengan metode analisis deskriptif data yang diperoleh baik dari wawancara maupun studi dokumen dengan mengkaji, memaparkan, menelaah dan menjelaskan data-data yang diperoleh mengenai cara-cara dan tahapan yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar dalam mendesain dan mengoptimalkan skema bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

3. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

a. Fasilitas Pembiayaan pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar

PT. Bank BNI Syariah selain menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan atau deposito, Bank BNI Syariah juga menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan

untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal pendanaan baik itu untuk keperluan konsumtif ataupun modal usaha. Kegiatan Bank BNI Syariah dalam menghimpun dan menyalurkan dananya berlandaskan dengan akad-akad yang telah diatur dalam *fiqih muamalah* Islam. Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang kelebihan dana, Bank BNI Syariah juga melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah, seperti: *Sharf* (jual beli valuta asing) dan *ijarah* (sewa).

Untuk penyaluran dana ke masyarakat yang bersumber dari menghimpun dana masyarakat yang memiliki dana lebih, Bank BNI Syariah menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan yang berlandaskan syariah Islam. Bagian Asisten Pembiayaan Produktifmenjelaskan:

“Pembiayaan syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.” Bank BNI Syariah membagi 2 bentuk pembiayaan, yaitu Pembiayaan Konsumtif Syariah adalah suatu kesepakatan bersama dalam pengadaan barang yang didasarkan pada transaksi “jual-beli” yang didudukkan dalam suatu akad sesuai syariah Islam yang wajib dipenuhi oleh kedua belah pihak. Sedangkan Pembiayaan Produktif Syariah adalah suatu kerjasama dalam pengelolaan/pengembangan usaha melalui penambahan dana/modal atau melalui pengadaan alat-alat produksi yang didudukkan dalam suatu akad sesuai syariah Islam yang wajib dipenuhi oleh kedua belah pihak.

Penyaluran pembiayaan PT. Bank BNI Syariah menggunakan beberapa macam akad yang berlandaskan Syariah Islam, antara lain *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan *Rahn*. Salah satunya akad yang digunakan dalam pembiayaan produkif pada PT. Bank BNI Syariah adalah akad *mudharabah*. PT. Bank BNI Syariah juga menggunakan dua bentuk *mudharabah* pada produk pembiayaannya, yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah*

muqayyadah. PT. Bank BNI Syariah menggunakan akad *mudharabah* dalam pembiayaan produktifnya karena pembiayaan produktif bersifat kerjasama, yaitu kerjasama antara bank sebagai *Shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib*. Sehingga akad yang sesuai dan dapat digunakan dalam pembiayaan produktif berdasarkan Syariah Islam adalah akad *mudharabah*. Hasil wawancara dengan bagian Asisten Pembiayaan Produktif menjelaskan:

“Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang dilakukan melalui kerjasama usaha antara dua pihak dimana pemilik modal/Bank (*shahibul maal*) menyediakan modal 100% sedangkan *mudharib/nasabah* bertindak selaku pengelola usaha dalam bentuk dan jenis usaha serta pembagian keuntungan yang telah disepakati dalam kontrak.”

b. Masalah *Principal-Agent* yang dihadapi PT. Bank BNI Syariah dalam Pembiayaan Produktif dengan Akad *Mudharabah*

Pembiayaan produktif merupakan pembiayaan dengan tingkat risiko yang tinggi. Oleh karena itu, Bank BNI Syariah dalam menyalurkan dananya dengan akad

mudharabah sangat selektif dan biasanya jangka waktu yang diberikan pendek. Walaupun *mudharabah* dikatakan sebagai sesuatu yang ideal untuk perbankan Islam, dan mempunyai banyak keuntungannya dan lebih baik dibandingkan dengan sistem lainya, namun ternyata *mudharabah* dalam kenyataannya belum mejadi skema pembiayaan yang utama pada BNI Syariah. Skema *mudharabah* hanya terpakai 20% secara rata-rata pada BNI Syariah dan *musyarakah* sekitar 50% sedangkan *murabahah* hampir 95%. Penjelasan bagian Asisten Pembiayaan Produktif PT. Bank BNI Syariah.

Pembiayaan dengan akad *mudharabah* adalah pembiayaan yang memiliki risiko tertinggi. Sedangkan untuk pembiayaan *murabahah* yaitu akad dengan jual-beli memiliki risiko yang relatif lebih kecil dikarenakan jumlah penghasilan tetap dan *margin* keuntungan bank sudah ditentukan pada awal akad. Sedangkan untuk pembiayaan menggunakan akad *musyarakah* yaitu akad kerjasama yang dimana antara pihak bank dan nasaban masing-masing menyettor modalnya untuk membiayai usaha yang dijalankan oleh pihak nasabah memiliki risiko yang lebih tinggi dari akad *murabahah* tetapi jika dibandingkan

dengan akad *mudharabah* masih lebih rendah.”

Akad *mudharabah* memiliki tingkat risiko yang paling tinggi karena nasabah diberikan 100% modal dari pihak bank syariah dan kemudian pendapatan yang diterima bank tidak tetap dikarenakan pendapatan yang diterima dihitung berdasarkan proporsi bagi hasil yang telah ditetapkan pada awal akad. Oleh karena itu akad *mudharabah* termasuk kelompok *Natural Uncertainty Contracts* yang tidak memberikan kepastian *return*/pengembalian, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Risiko yang dihadapi Bank BNI Syariah dalam pembiayaan dengan akad *mudharabah* merupakan risiko yang disebabkan karena adanya hubungan *Principal-Agent*, yaitu hubungan antara bank sebagai penyedia modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai pengelola modal (*mudharib*).

Dalam kontrak *mudharabah* ini, akan terjadi *Asymmetric information* yaitu tidak seimbangya informasi yang diterima bank dibanding informasi yang dimiliki nasabah. Hal ini disebabkan karena nasabah dalam kontrak ini lebih mengetahui informasi tentang usaha yang ia jalankan, sedangkan bank syariah hanya dapat melihat usaha

tersebut dari luar dan tidak ikut campur tangan terhadap usaha nasabah yang dijalankan. Untuk masalah *Principal-Agent* ini dapat dibagi menjadi 2 bagian, yaitu masalah yang menyangkut *adverse selection* dan *moral hazard*.

a. Masalah *Adverse Selection*

Dalam setiap pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah* akan selalu dihadapkan dengan masalah *Principal-Agent*. Demikian juga dengan PT. Bank BNI Syariah yang menggunakan akad *mudharabah* pada pembiayaan produktifnya. Ada beberapa permasalahan yang dihadapi Bank BNI Syariah, salah satunya dalam menyeleksi nasabah sebagai *mudharib* yang akan diberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah*. Tingginya risiko yang dihadapi dalam menggunakan akad *mudharabah* pada pembiayaan produktif menyebabkan Bank BNI Syariah menerapkan standar analisis yang lebih ketat dibandingkan dengan akad *murabahah* dan akad *musyarakah*.

Permasalahan *adverse selection* yang dihadapi Bank BNI Syariah dalam hal ini adalah sulitnya mengetahui karakter

nasabah yang sesungguhnya dan kemampuan nasabah yang sesungguhnya dalam menjalankan usaha yang akan diberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah*. Bank BNI Syariah dalam menyeleksi calon nasabah hanya mengandalkan pada verifikasi informasi mengenai data diri calon nasabah yang dibuatnya. Untuk dapat mengetahui dengan benar mengenai informasi yang diberikan calon nasabah kepada bank sebagai *shahibul mall*, bank harus mengeluarkan biaya verifikasi yang tinggi untuk memeriksa dan mendapatkan kebenaran mengenai informasi calon nasabah. Verifikasi dengan biaya yang tinggi tidak akan dilakukan bank karena hanya akan menghasilkan pendapatan yang kecil bagi pihak bank, sebab tingginya biaya verifikasi.

Masalah lain yang dihadapi Bank BNI Syariah yaitu mengenai usaha yang diajukan calon nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank sebagai *shahibul maal*. Dalam hal ini, bank harus menganalisis kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha yang akan diberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah* dan menganalisis usaha yang akan

dimodali. Untuk menghasilkan profit, nasabah harus mempunyai kemampuan dalam menjalankan usaha yang akan dimodali pihak bank. Sebab tujuan dari pembiayaan dengan akad *mudharabah*, yaitu memperoleh profit yang nantinya keuntungan dari usaha tersebut akan dibagi antara bank sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib* sesuai dengan kesepakatan bagi hasil yang telah ditetapkan.

Selain kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha, bank juga harus dapat memprediksi usaha yang diajukan nasabah. Usaha tersebut harus dapat menghasilkan profit dan dapat memiliki prospek yang bagus kedepannya. Bank akan memprediksi profit yang akan dihasilkan oleh usaha nasabah, karena bank syariah dalam menyalurkan pembiayaannya memiliki tingkatan profit yang diinginkan bank syariah dalam menyalurkan dananya, jika pihak bank syariah melihat bahwa usaha yang akan dibiayai tidak mampu menghasilkan profit seperti yang diinginkan bank, maka bank tidak akan memberikan pembiayaan kepada nasabah/*mudharib* tersebut. Calon nasabah dalam

mengajukan pembiayaannya akan berusaha meyakinkan pihak bank bahwa dirinya layak mendapatkan pembiayaan dengan memberikan informasi yang bagus kepada bank, nasabah kemungkinan akan memberikan informasi yang tidak sesuai untuk meyakinkan bank. Wawancara dengan Asisten Pembiayaan Produktif Bank BNI Syariah mengatakan:

“Bank terkadang sulit untuk mendapatkan informasi yang 100% akurat mengenai data diri serta dokumen-dokumen lainnya yang diberikan oleh nasabah. Bank harus memverifikasi data yang diberikan oleh nasabah salah satunya dengan menghubungi orang terdekat dari nasabah dan mengecek langsung usahanya yang akan dibiayai jika usaha tersebut telah berjalan. Untuk usaha yang baru akan dimulai, bank dapat melihat lokasi serta kebutuhan lain yang diperlukan oleh nasabah dalam menjalankan usahanya. Jaminan juga harus dicek kepemilikannya dan ditaksir harganya dengan benar.”

Hal utama yang perlu bank perhatikan selain kemampuan nasabah dan prospek dari usaha yang akan dibiayai, bank harus memastikan bahwa nasabah

menjalankan usaha tersebut sesuai dengan *syariah* Islam. Usaha yang nantinya akan dibiayai juga harus sesuai dengan *syariah* Islam. Nasabah bisa saja memiliki kemampuan yang tinggi dalam menghasilkan profit tetapi itu harus sesuai dengan *syaraih* Islam, karena bisa saja nasabah melakukan perjudian atau menipu hanya untuk mendapatkan profit yang tinggi. Meskipun usaha tersebut memiliki prospek yang baik dalam menghasilkan laba, misalnya rumah judi dan berjualan minuman keras tetapi usaha tersebut dilarang dalam *syariah* Islam.

b. Masalah Moral Hazard

Selain permasalahan *adverse selection* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar juga dihadapkan dengan permasalahan *moral hazard*. Permasalahan *moral hazard* dalam hal ini berkaitan dengan proses berjalannya usaha yang dibiayai bank/*shahibul maal*. Setelah melakukan seleksi nasabah yang akan diberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah*.

selanjutnya bank akan melaksanakan pembiayaan tersebut. Selama proses berlangsungnya pembiayaan sampai tahap pelaporan dan

pembagian hasil yang didapatkan dari usaha yang dibiayai ada beberapa kendala yang bisa muncul. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Asisten Pembiayaan Produktif Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

Keterbatasan SDM untuk memantau nasabah salah satu masalah yang dihadapi Bank. Sulitnya memantau nasabah dalam menjalankan usaha yang dibiayai oleh bank, akan menyebabkan nasabah merasa kurang mendapat pengawasan oleh bank sehingga nasabah akan melakukan penyimpangan dalam menjalankan usahanya. Nasabah bisa saja menjalankan usahanya diluar ketentuan atau keinginan bank. Hal ini juga akan berdampak pada kurangnya informasi yang didapatkan bank mengenai hasil yang akurat dari usaha yang dibiayai oleh bank karena dalam hal ini nasabah lebih mengetahui hasil yang diperoleh dari usahanya. Pada akhirnya akan berdampak pada bagi hasil yang diperoleh dari usaha itu tidak akan sesuai dengan prediksi bank.

Dari pernyataan wawancara tersebut dapat dilihat bahwa masalah *moral hazard* menjadi permasalahan yang akan muncul

dalam proses berjalannya pembiayaan. Keterbatasan SDM dan tingginya biaya dalam melakukan pengawasan terhadap nasabah dalam menjalankan usahanya merupakan masalah yang dihadapi Bank BNI Syariah. Bank sebagai *shahibul maal* bisa melakukan pengawasan yang ketat untuk mendapatkan informasi yang lengkap mengenai keadaan usaha *mudharib*, tetapi itu akan memerlukan biaya yang tinggi yang berdampak pada sedikitnya bagi hasil yang nantinya akan diperoleh dan dibagi dari kerjasama dengan akad *mudharabah* tersebut. Hal lain yang menyebabkan timbulnya masalah *moral hazard* dalam pembiayaan dengan akad *mudharabah* karena adanya keterbatasan bank sebagai *shahibul maal* yang tidak boleh ikut campur dalam usaha yang akan dijalankan oleh nasabah sebagai *mudharib*. Bank dalam hal ini hanya sebagai pemilik modal yang menanamkan modalnya dalam suatu usaha yang kemudian nantinya hasil yang didapatkan dari usaha tersebut akan dibagi menurut persentase yang telah disepakati di awal kesepakatan kerjasama *mudharabah*.

Untuk beberapa kondisi, bank harus melakukan *monitoring* yang ketat kepada *mudharib* untuk menghindari timbulnya kerugian yang lebih besar akibat menurunnya hasil yang diperoleh *mudharib*. Dalam hal ini *mudharib* bisa saja melakukan hal-hal yang menyimpang dari batasan-batasan yang diberikan oleh bank sehingga usaha tersebut tidak berjalan sesuai yang diharapkan bank dan akan berdampak pada bagi hasil yang tidak sesuai dengan yang diprediksi bank sebagai *shahibul maal* bahkan bisa saja usaha tersebut rugi. Wawancara dengan Asisten Pembiayaan Produktif menyebutkan bahwa.

Bank hanya akan melakukan program *monitoring* yang standar dalam mengawasi nasabah sebagai *mudharib*, misalnya memeriksa laporan berkala tiap bulan mengenai hasil yang diperoleh dari usaha *mudharib*. Tetapi ketika terjadi perubahan yang signifikan dari hasil yang dilaporkan oleh *mudharib*, maka bank sebagai *shahibul maal* akan melakukan *monitoring* yang lebih ketat kepada *mudharib*. Hal iniberkaitan dengan modal yang diberikan bank untuk usaha tersebut, supaya bank dapat mengantisipasi kerugian yang

lebih besar. Misalnya *mudharib* melakukan kelalaian dalam mengelola usahanya sehingga menyebabkan kerugian. Bank dalam hal ini tidak ingin modal yang disetornya untuk usaha tersebut habis, sehingga ketika terjadi hal-hal yang tidak biasa maka bank sebagai *shahibul maal* akan melakukan *monitoring* yang lebih kepada *mudharib*.

Hal tersebut berhubungan dengan level upaya yang dilakukan *mudharib* dalam menghasilkan *profit*. Nasabah bisa saja tidak menggunakan upayanya dalam menghasilkan *profit* pada level yang maksimal. Dalam hal keadaan ekonomi yang tidak berubah, upaya yang dilakukan *mudharib* dalam menjalankan usahanya lebih mudah diukur, karena bank dalam hal ini akan melihat hasil dari usaha tersebut. Kecuali terjadi krisis ekonomi atau hal lainnya yang mempengaruhi usaha nasabah tersebut, maka semaksimal apapun upaya yang dilakukan nasabah juga tidak akan menghasilkan profit yang besar.

Selain masalah upaya *mudharib* yang tidak maksimal dalam menjalankan usahanya, pelaporan mengenai jumlah profit yang dihasilkan oleh usaha

kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* menjadi masalah yang dihadapi bank. Dalam hal ini, nasabah bisa saja melaporkan jumlah profit yang diperolehnya tidak sesuai dengan kebenarannya atau dengan kata lain *mudharib* memanipulasi laporan jumlah profit yang diperolehnya. Untuk mendapatkan laporan yang pasti mengenai jumlah profit yang dihasilkan, bank harus melakukan pemeriksaan yang tentunya akan memerlukan biaya. Penambahan biaya pemeriksaan ini nantinya akan berdampak pula pada kecilnya bagi hasil yang diperoleh, disebabkan tingginya biaya dalam mengawasi dan memeriksa setiap laporan mengenai hasil dari usaha yang dibiayai dengan akad *mudharabah*.

Beberapa permasalahan yang ditimbulkan karena adanya hubungan *Principal-Agent* menyebabkan kurangnya minat bank syariah dalam melaksanakan pembiayaannya dengan akad *mudharabah*. Adanya hubungan *Principal-Agent* akan menimbulkan *asymmetric information*, yaitu kurangnya informasi yang didapatkan salah satu pihak dalam hal ini Bank BNI Syariah selaku *shahibul maal*. Tentunya hal ini

berisiko bagi bank syariah dalam menyalurkan pembiayaannya dengan akad *mudharabah*. Terlepas dari itu, pembiayaan dengan akad *mudharabah* merupakan pembiayaan yang baik bagi kedua pihak yang menjalankannya yaitu antara *shahibul maal* dan *mudharib*. Sebab jika dilihat, akad ini memiliki kelebihan dimana dua pihak yang bertemu saling membantu dan bekerjasama dalam mencapai tujuannya bersama. Dalam akad *mudharabah* ini juga tercipta suatu keadilan bagi pihak-pihak yang menjalankannya.

c. Penerapan Optimalisasi Skema Bagi Hasil Sebagai Solusi Permasalahan *Principal-Agent* dalam Pembiayaan dengan Akad *Mudharabah* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar

Bank Syariah dapat memberikan pembiayaan modal kerja yang dibutuhkan oleh nasabah melalui tiga produk, yaitu *mudharabah*, *musyarakah*, dan *murabahah*, dimana untuk pembiayaan modal kerja nasabah yaitu prinsip bagi hasil *mudharabah* dan *musyarakah* serta prinsip jual beli yaitu *murabahah*. Produk-produk yang dilakukan

Bank BNI Syariah Cabang Makassar dalam membiayai modal kerja nasabahnya berdasarkan prinsip bagi hasil yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*.

Pembiayaan *mudharabah* merupakan kerja sama antara bank sebagai penyedia modal kerja dengan nasabah sebagai penyedia proyek beserta manager profesionalnya dengan ketentuan adanya pemberlakuan bagi hasil dalam keuntungan yang diperoleh. Tujuan pembiayaan ini untuk menyalurkan modal dari pemilik dana yang tidak memahami seluk beluk usaha kepada pengusaha yang ahli dibidang tertentu tetapi tidak mempunyai modal. Oleh karena itu, pembiayaan ini disediakan untuk pengembangan usaha diberbagai bidang baik perdagangan, pertanian, peternakan, industri rumah tangga dan sebagainya. Pembiayaan yang diberikan harus jelas jumlah nominalnya, sedangkan pembagiam keuntungan harus dinyatakan dalam prosentase dari keuntungan yang mungkin akan dihasilkan nanti. Kesepakatan rasio prosentase ini melalui negoisasi yang kemudian dituangkan dalam sebuah kontrak. Langkah-langkah PT Bank BNI Syariah Cabang

Makassar dalam melakukan bagi hasil pembiayaan muharabah adalah:

- a. Adanya kesepakatan antara pihak Bank BNI syariah cabang makassar dengan nasabah atas usaha yang dijalankan
- b. Pihak nasabah memberikan sertifikat usahanya sebagai jaminan pada bank.
- c. Sistem bagi hasil yang di lakukan oleh pihak bank sesuai dengan kelangsungan usaha di mana pihak nasabah harus dapat memenuhi kewajibannya dalam pembayaran pokok.
- d. Nisbah yang di kenakan oleh nasabah yang satu dengan yang lainnnya dapat berbeda walaupun jenis usahanya sama.
- e. Perbedaan nisbah di sebabkan karena antara lain :
 - 1) Pengalaman dan keahlian nasabah
 - 2) Efisiensi usaha
 - 3) Tingkat keuntungan yang di proyeksikan

Dalam menyalurkan pembiayaan dengan akad *mudharabah*, Bank BNI Syariah akan dihadapkan dengan risiko timbulnya masalah-masalah yang disebabkan karena adanya hubungan *Principal-Agent*.

Asymmetric information diyakini merupakan alasan timbulnya risiko dalam pembiayaan dengan akad *mudharabah*. Perlunya biaya yang besar untuk mendapatkan informasi tersebut sehingga tidak efisien bagi *shahibul maal* untuk berusaha mendapatkannya. Adanya perbedaan kepentingan antara *mudharib* dan *shahibul maal* menyebabkan tingginya risiko dalam pembiayaan dengan akad *mudharabah*.

Untuk dapat menekan permasalahan *asymmetric information*, baik *adverse selection* dan *moral hazard* maka Bank BNI Syariah selaku *shahibul maal* perlu membuat skema bagi hasil yang memenuhi harapan kedua belah pihak yang berkontrak. Skema bagi hasil yang sesuai dengan harapan nasabah/*mudharib* adalah skema bagi hasil yang nantinya dapat menekan permasalahan *adverse selection* dan *moral hazard*. Untuk menekan kedua permasalahan tersebut, maka pihak bank syariah dalam menetapkan skema bagi hasil harus bisa memenuhi harapan nasabah, hal ini nantinya berdampak pada pengungkapan karakter nasabah yang jujur, level upaya yang dilakukan *mudharib* lebih maksimal dan meningkatnya

profit yang dihasilkan *mudharib* yang nantinya pihak bank juga mendapatkan bagi hasil yang besar dari profit yang dihasilkan. Perlunya membuat rasio bagi hasil yang dirasa adil bagi *mudharib* (dalam hal ini tingkat rasio bagi hasil sesuai dengan harapan *mudharib*) nantinya dapat mendorong level upayanya dan meminimalkan risiko terjadinya penyimpangan. Pengungkapan karakter nasabah dan level upaya yang maksimal nantinya akan dapat menekan biaya pengawasan dan verifikasi yang harus dikeluarkan dalam kontrak *mudharabah*, sehingga profit yang dibagi nantinya juga meningkat.

Untuk mencegah *adverse selection* dengan pembiayaan *mudharabah*, pihak bank menetapkan kriteria yang lebih ketat. Bank BNI Syariah bahkan hanya memberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah* kepada nasabah yang sebelumnya sudah pernah memperoleh pembiayaan dengan akad *murabahah* (jual-beli) atau *musyarakah*. Hal ini disebabkan sulitnya bank mengetahui dengan pasti karakter nasabah yang akan diberikan pembiayaan *mudharabah*. Selain itu bank lebih memilih nasabah

dengan usaha yang tingkat kepastiannya lebih tinggi. Adapun kebijakan pemberian nisbah bagi hasil yang berlaku di Bank BNI Syariah Cabang Makassar ini adalah minimum 20% (nasabah) : maksimum 80% (Bank) dan maksimum 40% (nasabah) : minimum 60% (Bank), hal ini disesuaikan dengan perkiraan resiko yang akan ditanggung kecil dan peminjam sudah memiliki image yang baik juga terkadang bank juga memberikan nisbah hingga 60% (nasabah) : 40% (Bank) dan 80% (nasabah) : 20% (bank).

Bank BNI Syariah Cabang Makassar mempunyai kebijakan pada nasabah yang melunasi sebelum jatuh tempo berupa *muqasah* dan yang menunggak atau belum bisa melunasi saat jatuh tempo diberlakukan denda. Nilai nominal *muqasah* tergantung kebijakan Bank BNI Syariah Cabang Makassar, dan pemberian *muqasah* ini tidak diperjanjikan pada awal akad. Sedangkan kebijakan untuk denda yang berupa pengurangan nisbah bagi hasil, hal ini juga tergantung pada kebijakan Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Keuntungan dan kerugian dari pembiayaan mudharabah akan

diakui dalam periode terjadinya hak bagi hasil sesuai nisbah. Kerugian akan ditanggung oleh bank jika tidak ada unsur kesengajaan oleh pengelola dana dalam menjalankan usahanya, sehingga rugi tersebut mengurangi saldo pembiayaan mudharabah. Tapi jika kerugian terjadi akibat kelalaian atau kesalahan pengelola dana maka rugi tersebut dibebankan pada mudharib.

Perhitungan bagi hasil yang berlaku pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar menggunakan metode *revenue sharing*, yaitu sistem bagi hasil yang didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Bank BNI syariah Cabang Makassar dapat berperan sebagai pengelola maupun pemilik dana, ketika bank berperan sebagai pengelola maka biaya tersebut akan ditanggung oleh bank, begitu pula sebaliknya jika bank berperan sebagai pemilik dana akan membebankan biaya tersebut pada pihak nasabah pengelola dana. Pembayaran pembiayaan mudharabah pihak pengelola dana dari pihak bank diberikan kebijaksanaan, yaitu

pembayaran dapat dilakukan secara tunai disaat jatuh tempo (pokok beserta bagi hasil keuntungan) atau secara angsuran setiap bulannya (hanya bagi hasil keuntungannya saja, sedangkan pokok pinjaman dibayar pada saat jatuh tempo), tergantung pada kemampuan pengelola dana dan kesepakatan yang telah dibuat pada awal akad.

Sebelum melaksanakan nisbah bagi hasil ada beberapa tahap yang harus dilakukan, tahap pertama; pihak bank memberikan formulir permohonan pembiayaan kepada nasabah. Tahap kedua; setelah nasabah mengisi formulir bank melakukan wawancara dan memberikan penjelasan kepada nasabah. Tahap ketiga; bank Sistem perhitungan bagi hasil tersebut :

melakukan survei lapangan untuk membuktikan kevaliditan data nasabah. Tahap keempat; ketika semua data nasabah valid, bank menentukan nisbah bagi hasil yang akan diperoleh. Berikut ini kasus kegiatan operasional pada PT. Bank BNI Syariah yang berkaitan dengan pembiayaan yang menggunakan prinsip bagi hasil : “Seorang ahli bengkel kendaraan berniat untuk membuka cabang usaha bengkel perawatannya dengan menggunakan prinsip bagi hasil kedua kalinya. Pendirian bengkel perawatan tersebut membutuhkan investasi dan modal kerja sebesar Rp. 300.000.000. Mekanik tersebut mempunyai keyakinan akan memperoleh omset atau jasa sebesar Rp 30.000.000 per bulan.”

| | | | |
|---|--------------------------|---|----------------------------|
| - | Kebutuhan modal kerja | : | Rp 300.000.000 |
| - | Modal sendiri | : | Rp 0 |
| - | Pembiayaan bank | : | Rp 300.000.000 |
| - | Rencana penerimaan usaha | : | Rp.30.000.000 per bulan |
| | | : | Rp.360.000.000 per tahun |
| - | Jangka waktu | : | 1 Tahun (12 bulan) |
| - | Expectasi rate | : | 24% |
| - | Expectasi bagi hasil | : | 12: 12 x 24% x 300.000.000 |

: 72.000.000 per tahun

- Nisbah bank : $72.000.000 : 360.000.000 = 20\%$

- Nisbah nasabah : $100\% - 20\% = 80\%$

Besarnya bagi hasil yang diterima oleh kedua belah pihak tergantung pada jumlah pendapatan yang diperoleh. Jadi bila pendapatan yang diperoleh

a. Bank : $20\% \times 72.000.000 = 14.400.000$

b. Nasabah : $80\% \times 72.000.000 = 57.600.000$

Perhitungan bagi hasil yang diterapkan oleh PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar untuk produk pembiayaan mudharabah tidak diterapkan angsuran, tetapi setiap bulannya hanya membayar bagi hasilnya saja, dan pokok pembiayaan dibayar pada waktu selesai kontrak. Berbeda dengan pembiayaan dengan prinsip mudharabah wal murabahah, setiap bulannya nasabah membayar angsuran atau cicilan dan bagi hasilnya sesuai dengan ketentuan telah disepakati bersama. Tetapi jika nasabah

terlambat membayar angsuran, maka dikenakan denda perhari sebesar 000069% dikalikan dengan besar angsuran. Dana hasil denda tersebut akan dimasukkan kedalam dana zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS). Setelah bank menentukan nisbah bagi hasil, bank akan menjelaskan terhadap nasabah.

4. PENUTUP

a. Simpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya

maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Dalam menentukan besarnya bagi hasil pada pembiayaan mudharabah dilakukan dengan beberapa tahap. Tahap pertama; pihak bank memberikan formulir permohonan pembiayaan nasabah. Tahap kedua; setelah nasabah mengisi formulirnya bank melakukan wawancara dan memberikan penjelasan kepada nasabah. Tahap ketiga; bank melakukan survei lapangan untuk membuktikan kevaliditan data nasabah. Tahap keempat; ketika semua data nasabah valid, bank menentukan nisbah bagi hasil yang akan diperoleh. Tahap kelima; setelah bank menentukan nisbah bagi hasil, bank akan menjelaskan terhadap nasabah. Jika nasabah setuju dengan penentuan nisbah bagi hasil tersebut maka bank melakukan kesepakatan terhadap nasabah. Dan bank memberikan Surat Persetujuan Pembiayaan (SP3) kepada nasabah. Tahap keenam, melakukan akad pembiayaan mudharabah.
- b. Permasalahan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam pembiayaan produktif

dengan akad *mudharabah* pada Bank Syariah dapat diatasi dengan mengoptimalkan skema bagi hasil yang ditetapkan. Skema bagi hasil ini berupa pemenuhan harapan yang diinginkan nasabah dan pihak bank. Rasio bagi hasil yang ditetapkan oleh bank dapat memenuhi keinginan nasabah yaitu 80% (nasabah) dan 20% (bank) sehingga pihak nasabah merasa adil pada saat pendapatan yang dihasilkan dibagikan. Sedangkan bagi pihak Bank Syariah, pengungkapan karakter dan usaha yang jujur oleh nasabah akan menentukan rasio bagi hasil yang akan ditetapkan nantinya

b. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah dilakukan maka terdapat hal yang dapat disarankan yaitu meskipun Bank BNI Syariah dalam menerapkan pembiayaan produktifnya dengan akad *mudharabah* sudah dapat memenuhi harapan yang diinginkan nasabah. Bank BNI Syariah bisa lebih meningkatkan jumlah pembiayaannya dengan

menawarkan nisbah bagi hasil yang tinggi kepada nasabah yang baru melakukan akad pembiayaan mudharabah, ini dapat menarik masyarakat luar untuk melakukan pembiayaan mudharabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Al-hadist
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta:Gema Insani.
- Arthesa. 2006. *Bank Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: PT. IndeksKelompok Gramedia.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan. 2007. *PSAK No. 105. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia*.
- Dewan Syariah Nasional. *Majelis Ulama Indonesia. 2006. Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional. CV Gaung Persada*.
- Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoretis dan Praktis)*, Cet 1, Jakarta: Kencana.
- Karim, Adiwarmanto. 2004. *Bank Islam: Analisis fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Karim, Adiwarmanto. 2011. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan, Edisi Keempat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Maharani, S. N. 2008. "Menyibak Agency Problem pada Kontrak Mudharabah dan Alternatif Solusi". *Jurnal Keuangan dan Perbankan*. Vol. 12, No. 3, hlm. 479-493.
- Mishkin, Frederic S. 2008. *Ekonomi Uang, Perbankan dan Pasar Keuangan*. Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Muhammad. 2008. *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah sebagai Akibat Masalah Agency*. Jakarta: Rajawali.
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2013. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tarsidin. 2010. *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi