

Analisis Dominasi Penggunaan Akad Murabahah Pada Praktik Penyaluran Dana di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto

Niken Ayu Setiawan¹, Rafidah², Erwin Saputra Siregar³

¹²³Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
e-mail: nikenniken979@gmail.com

Abstrak

Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyebutkan harga dan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Di hampir semua bank syariah, produk pembiayaan yang paling dominan digunakan adalah murabahah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan juga menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara. Data yang digunakan adalah data primer yaitu data yang diambil langsung dari tempat penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tujuh faktor yang mempengaruhi dominasi pembiayaan murabahah di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto yang pertama transparansi. Kedua yaitu faktor risiko lebih rendah. Ketiga yaitu kebutuhan masyarakat. Keempat yaitu prinsip neogosiasi. Kelima yaitu permintaan pasar. Keenam yaitu sistem pembayaran secara angsuran. Ketujuh yaitu terhindar dari riba. Lembaga keuangan khususnya di Jambi diharapkan lebih efektif lagi dalam mensosialisasikan produk-produk bank syariah khususnya produk mudharabah guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat luas.

Kata kunci: *Bank Syariah, Murabahah, Pembiayaan*

Abstract

Murabahah financing is a sale and purchase agreement for goods stating the price and profit agreed between the seller and the buyer. In almost all sharia banks, the most dominant financing product used is murabahah. This study uses qualitative methods and also uses data collection techniques through interviews. The data used is primary data, namely data taken directly from the research site. The research results show that there are seven factors that influence the dominance of murabahah financing at Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto, the first is transparency. Second, there are lower risk factors. Third, namely community needs. Fourth is the principle of negotiation. Fifth, namely market demand. Sixth, namely the installment payment system. Seventh, namely avoiding usury. Financial institutions, especially in Jambi, are expected to be more effective in socializing sharia banking products, especially mudharabah products, in order to increase economic growth for the wider community.

Keywords : *Sharia Banking, Murabahah, Financing*

PENDAHULUAN

Bank syariah telah memperkenalkan suatu sistem yang tidak hanya menguntungkan bank tetapi juga memperhatikan kesejahteraan nasabah, yaitu transaksi berbasis bagi hasil. Sistem ini menekankan bahwa dalam setiap transaksi, selalu ada kemungkinan untung atau rugi. Namun dalam prakteknya, prinsip bagi hasil bukanlah hal yang mudah karena metode pembiayaan bagi hasil ini penuh dengan risiko dan hasil yang tidak pasti, sehingga praktisi perbankan syariah lebih cenderung memilih metode pembiayaan jangka pendek lain dengan risiko yang lebih rendah, lebih manfaat eksplisit, yaitu murabahah. Ketergantungan bank syariah pada produk murabahah didorong oleh kepastian keuntungan yang ditetapkan pada awal akad.

Berdasarkan teori yang berkembang pada dekade 1950-an bank syariah pada dasarnya merupakan perbankan yang bebas bunga dan beroperasi berdasarkan konsep konsep *mudharabah* dan *musyarakah*, dan konsep ini dijalankan dengan sistem *Profit and Loss sharing* (PLS) atau bagi hasil, baik hasilnya berupa keuntungan ataupun kerugian. Di Indonesia konsep yang dianut adalah konsep *revenue sharing*. Dan dengan adanya pandangan seperti itu, maka para teoritis perbankan Islam pertama, seperti Qureshi di tahun 1974, Uzair, 1978, dan Siddiqi menganggap bahwa karakteristik perbankan Islam merupakan perbankan yang beroperasi dengan konsep bagi hasil.

Sistem bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana.

Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Bisa disimpulkan terdapat empat kelompok produk pembiayaan bank syariah dalam menyalurkan dana kepada nasabah yang dibedakan berdasarkan tujuannya, yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (Ba'i). Diterapkan pada akad murabahah, salam, dan *istishna'*.
2. Pembiayaan dengan prinsip sewa. Diterapkan pada akad *ijarah* dan *ijarah muntahia bit tamlik*.
3. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (Syirkah). Diterapkan pada akad *musyarakah*, *mudharabah*.
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap. Produk jasa ini merupakan layanan perbankan dimana bank menerima imbalan atas jasa perbankan diluar fungsi utamanya sebagai lembaga intermedesi keuangan yaitu akad *wakalah*, *kafalah*, *sharf*, *wardh*, *rahn*, *hiwalah*, *ijarah*, *al-wadiah*

Pendapat Kurniawati yang mengatakan secara teori produk inti bank syariah adalah produk bagi hasil yang dikembangkan dalam bentuk pembiayaan *musyarakah* dan pembiayaan *mudharabah*. Namun, skema bagi hasil tidak dapat dilakukan sepenuhnya oleh bank syariah, sedangkan skema murabahah lebih dominan

dilakukan. Rendahnya portofolio pembiayaan mudharabah terutama disebabkan oleh persepsi skema bagi hasil yang berisiko tinggi dan tidak efisien.

Dominasi pilihan yang jatuh pada akad murabahah tersebut disebabkan karena untuk jual-beli itulah kebutuhan riil masyarakat. Bank syariah dalam prakteknya selama ini juga cenderung melakukan akad murabahah, karena bank syariah ingin memperoleh pendapatan yang tetap (*fixed income*), dari tingkat keuntungan murabahah yang telah ditentukan. Dan juga dapat dikatakan pembiayaan *murabahah* ini merupakan salah satu pembiayaan yang memberikan kepastian pendapatan dari selisih harga jual dengan harga beli sehingga menjadi salah satu pemenuhan kebutuhan masyarakat terkait aset yang diperjualbelikan.

Bahkan praktek di lapangan, nasabah diberikan pembiayaan tanpa memperdulikan objek yang akan diperjual belikan. Sehingga muncul kesan bagi nasabah yang terbiasa dengan skim kredit konsumtif bahwa "*bank syariah sama saja dengan bank konvensional*", karena kebutuhan nasabah bukan lagi untuk pembelian barang akan tetapi untuk kebutuhan dana segar. Bahkan ada yang berpendapat bahwa *murabahah* bukan jual beli melainkan *hilah* dengan tujuan untuk mengambil riba. Ada sebagian ulama berpendapat bahwa tujuan *murabahah* adalah untuk memperoleh riba dan menghasilkan uang sebagaimana bank konvensional. Penyimpangan dalam prakteknya ditemukan berulang kali pada pembiayaan pembelian barang pesanan tidak dilakukan pihak bank tapi cukup dengan penyerahan bukti pembelian barang yang akan *dimurabahahkan*, dimana hakikatnya nasabah sendiri yang telah memberi barang tersebut atas nama nasabah di faktur. Bank tinggal membayar nominal yang tertera di faktur ditambah dengan keuntungan (*margin*) yang disepakati bersama. Beberapa kasus praktek *murabahah* menunjukkan adanya penyimpangan dari aturan yang mendasari adanya transaksi *murabahah* itu sendiri. Penyimpangan itu berupa selipan akad wakalah dalam transaksi *murabahah*.

Bank Syariah merupakan bank yang menerapkan prinsip bagi hasil dalam pembiayaannya, namun jika dilihat pada tabel tersebut fenomena yang terjadi adalah akad jual beli yang mendominasi. Secara syariah akad non bagi hasil tidak dilarang hanya saja bank syariah akan kehilangan jati dirinya dan akan kehilangan apa yang menjadi tujuan mulianya saat pertama kehadirannya.

Dengan demikian bahwa peran BSI sebagai lembaga keuangan Islam harus melakukan peningkatan kualitas secara terus menerus. Pengenalan sistem ekonomi Islam perlu dilakukan agar masyarakat tidak terjebak dalam arus riba. BSI harus melakukan penanganan yang serius dalam upaya meningkatkan pembiayaan yang ideal yaitu pembiayaan mudharabah dan musyarakah. Citra pembiayaan mudharabah harus dapat direbut kembali agar sistem ekonomi Islam mampu berjalan dengan baik. Rendahnya pembiayaan mudharabah diiringi dengan kurangnya pengetahuan terhadap pembiayaan ini sendiri sehingga BSI Gatot Subroto perlu melakukan upaya agar pembiayaan-pembiayaan lainnya meningkat. Beda dengan pembiayaan murabahah yang secara konsep lebih cepat dimengerti.

Penulis menelaah literatur karya ilmiah sebelumnya yang berkaitan dengan judul yang diteliti. Penelitian-penelitian terdahulu yang pernah dilakukan sebelumnya

perlu dikemukakan hasilnya sebagai perbandingan penelitian dilakukan penulis. Misalnya penelitian Trimulato tentang eksistensi perbankan syariah melalui dominasi pembiayaan profit and loss sharing. Penelitian tersebut mengatakan bahwa rendahnya pembiayaan bagi hasil menyebabkan hilangnya jati diri bank syariah sebagai bank dengan prinsip bagi hasil karena akad non bagi hasil lebih dominan di bank syariah. Ini dikarenakan adanya risiko yang besar (*high risk*) yang menyebabkan komposisi penyaluran pembiayaan kepada masyarakat yang lebih banyak menggunakan pembiayaan jual beli, bila dibandingkan pembiayaan bagi hasil.

Dari latar belakang di atas, peneliti merasa tertarik untuk melakukan sebuah penelitian ini karena bank syariah dikenal sebagai bank dengan prinsip bagi hasil, sedangkan akad yang terkenal pada bank syariah adalah akad murabahah yang merupakan akad jual beli. Merujuk pada prinsip dasar perbankan syariah bahwa pola bagi hasil sesuai dengan syariat Islam, semestinya produk-produk perbankan yang berupa bagi hasil lebih unggul daripada produk-produk lainnya. Kenyataan inilah yang menimbulkan kesan bahwa bank syariah sebenarnya bukan bank bagi hasil, melainkan "Bank Murabahah". Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti tentang dominasi penggunaan akad murabahah di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto, agar dapat diterapkan secara maksimal dalam penelitian yang berjudul "Analisis Dominasi Penggunaan Akad Murabahah Pada Praktik Penyaluran Dana Di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto".

METODE

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang umumnya digunakan dalam dunia ilmu sosial budaya. Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Indonesia **Gatot Subroto** No.29 A, Kel. Sungai Asam, Kec. Pasar Jambi, Kota Jambi. Adapun objek yang dijadikan sumber dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto. Ada dua jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu data primer dan data sekunder. Kriteria informan pada penelitian ini yaitu karyawan yang bekerja sebagai tim marketing di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto dan nasabah Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pada penelitian ini menggunakan uji kredibilitas untuk menguji keabsahan data. Uji kredibilitas data dilakukan dengan triangulasi. Metode analisis data berupa pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Penyebab Dominasi Akad Murabahah Pada Praktik Penyaluran Dana di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto

Setelah melakukan wawancara mengenai pertanyaan apa saja penyebab yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk yang paling dominan, penulis mendapatkan jawaban yang beragam dari seluruh

responden. Responden penelitian dilakukan pada pihak bank dan nasabah untuk mengetahui penyebab tersebut dari dua sisi.

Dari jawaban yang diberikan oleh masing-masing responden, terdapat tujuh penyebab yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk yang paling dominan. Di antaranya adalah sebagai berikut:

a. Transparansi

Transparansi merupakan penyebab utama yang mempengaruhi dominasi pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis, dimana seluruh responden memberikan jawaban yang sama mengenai apa saja penyebab yang mempengaruhi dominasi pembiayaan murabahah.

b. Risiko Lebih Rendah

Risiko lebih rendah juga mempengaruhi dominasi pembiayaan murabahah, dimana pihak bank dan nasabah mengatakan hal yang sama mengenai pertanyaan tentang apa saja penyebab yang mempengaruhi dominasi pembiayaan murabahah. Dari hasil wawancara di menyatakan bahwa dari pihak bank dan nasabah menyebutkan hal yang serupa meskipun keduanya melihat dari sudut pandang yang berbeda, dimana melihat dari sudut pandang bank dan dari sudut pandang nasabah.

c. Kebutuhan Masyarakat

Kebutuhan masyarakat tidak kalah berpengaruh terhadap dominasi pembiayaan murabahah, hal ini terlihat dari hasil wawancara yang telah dilakukan penulis, dimana dari sudut pandang bank dan nasabah mengatakan hal yang sama. Karena pada era modern ini kebanyakan nasabah yang datang ke BSI Gatot Subroto itu untuk melakukan pembiayaan murabahah konsumtif.

d. Prinsip Negosiasi

Prinsip negosiasi juga berpengaruh terhadap dominasi jumlah pembiayaan murabahah, meskipun hanya satu responden yang menyebutkan yaitu dari pihak bank. Munculnya prinsip negosiasi yang menjadi salah satu penyebab dominan dalam pembiayaan murabahah hanya dapat dilihat dari sudut pandang bank, bukan dari sudut pandang nasabah.

e. Permintaan Pasar

Permintaan masyarakat juga mempengaruhi dominasi pembiayaan murabahah, meskipun jawabannya hanya diperoleh dari satu responden yaitu pihak bank. Permintaan pasar juga sama dengan penyebab sebelumnya, hanya bisa dilihat dari sudut pandang bank, bukan dari sudut pandang nasabah.

f. Sistem Pembayaran Secara Angsuran

Pembayaran secara angsuran juga menjadi salah satu penyebab dominan dalam pembiayaan murabahah. Penyebab ini didapat dari hasil wawancara dengan nasabah, hal ini berbeda dengan penyebab permintaan

pasar, dimana permintaan pasar dilihat dari sudut pandang bank sedangkan pembayaran cicilan dilihat dari sudut pandang nasabah.

g. Terhindar Dari Riba

Terakhir yang mempengaruhi dominasi pembiayaan murabahah adalah menghindari riba, penyebab ini juga sama dengan point-point sebelumnya yang hanya dilihat dari sudut pandang nasabah. Penyebab ini didapatkan setelah melakukan wawancara dengan beberapa nasabah pembiayaan murabahah.

Dari penelitian yang telah penulis lakukan terhadap apa saja yang menyebabkan dominasi akad murabahah pada praktik penyaluran dana di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto terdapat 7 point yaitu transparansi, risiko lebih rendah, kebutuhan masyarakat, prinsip negosiasi, permintaan pasar, sistem pembayaran secara angsuran, dan terhindar dari riba. Namun penyebab utamanya adalah di transparansi, sebab dari hasil wawancara kepada nasabah, rata-rata semua nasabah memberikan jawaban yang sama yaitu transparansi membuat kepercayaan nasabah kepada bank meningkat karena bank syariah sudah memberitahukan margin serta sistem pembayaran pada awal akad sehingga nasabah tidak merasa ditipu oleh pihak bank.

Namun point-point tersebut berbeda dengan penelitian yang diteliti oleh Cicih Amelia Putri yang mengatakan bahwa dominasi pembiayaan murabahah disebabkan oleh 5 penyebab yaitu:

a. Mudah Diterapkan

Dalam proses pembiayaan dengan akad murabahah tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam dan juga tidak mengharuskan nasabah memiliki laporan keuangan, karena murabahah merupakan akad jual beli barang yang keuntungannya telah ditentukan terlebih dahulu. Sesuai kesepakatan, bukan kontrak kerjasama dengan sistem bagi hasil.

b. Keuntungan (*Margin*) Sudah Dapat Terlihat di Awal

Dalam pembiayaan murabahah, bank syariah mampu memprediksi pendapatan yang akan diterima, karena dalam pembiayaan murabahah hutang nasabah sama dengan harga pokok ditambah margin. Sedangkan besarnya margin telah disepakati pada saat penandatanganan kontrak perjanjian. Sehingga margin bank syariah bisa terlihat di awal.

c. Tidak Perlu Banyak Personil/Karyawan

Untuk mengelola pembiayaan yang sedang berlangsung berbeda dengan jenis pembiayaan lain, seperti pembiayaan dengan skema bagi hasil yang harus memerlukan beberapa personil untuk menangani khusus pembiayaan bagi hasil.

d. Pelayanan Ramah

Jika bank syariah memberikan pelayanan yang baik maka nasabah akan merasa puas dan jika nasabah merasa puas kemungkinan besar mereka akan loyal kepada bank tersebut.

e. Tidak Terlalu Bergantung Pada *Moral Hazard*

Dalam hal ini nasabah tidak jujur dalam memberikan informasi kepada pihak bank dan menyembunyikan keuntungan yang ia peroleh, artinya ketidakjujuran nasabah dalam melaporkan keuntungan usaha yang ia jalani. Maka dari itu pihak bank memilih melakukan pembiayaan murabahah saja yang keuntungannya sudah ditentukan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ikbal mengatakan terdapat 4 penyebab sehingga akad murabahah ini banyak digunakan oleh masyarakat, yaitu:

a. Transaksi Yang Transparan

Karena skema kontrak yang mewajibkan penjual memberitahukan kepada pembeli mengenai harga pembelian suatu produk dan harus menyepakati keuntungan tersebut. Sehingga kedua belah pihak saling puas dengan transaksi ini karena pembeli merasa aman dan merasa bahwa transaksi ini dilakukan dengan cara yang amanah dan jujur.

b. Memprioritaskan Kepentingan 2 Pihak

Dalam kontrak ini kedua belah pihak saling memperoleh keuntungan. Karena penentuan keuntungan telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

c. Risiko Rendah

Pembiayaan investasi jangka pendek dengan tingkat risiko tertentu yang lebih kecil dibandingkan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Sebab akad Murabahah mempunyai tingkat resiko yang lebih tinggi lebih rendah dibandingkan kontrak lainnya, masyarakat lebih memilihnya akad murabahah ini.

d. Sistem Pembayaran Dengan Cicilan

Transaksi murabahah bila dilakukan secara kredit dinilai memiliki risiko yang lebih rendah karena tidak berhubungan dengan kondisi bisnis pelanggan, baik mengalami untung maupun rugi. Transaksi hutang ini harus diselesaikan oleh pelanggan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati.

Dari keseluruhan penyebab diatas dapat disimpulkan mengapa akad murabahah ini paling banyak digunakan oleh masyarakat yaitu karena risiko yang rendah. Penyebab ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Cicih dan Ikbal bahwa risiko lebih rendah merupakan penyebab sehingga masyarakat memilih akad murabahah. Pada penelitian yang dilakukan oleh Cicih hanya terdapat 5 penyebab yaitu, mudah diterapkan, keuntungan sudah dapat dilihat di awal, tidak perlu banyak karyawan, pelayanan ramah, dan tidak terlalu bergantung pada moral hazard. Pada penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ikbal terdapat 4 penyebab sehingga masyarakat banyak menggunakan akad murabahah yaitu, transaksi yang transparan, memprioritaskan kepentingan dua pihak, risiko rendah, dan sistem pembayaran dengan cicilan.

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian yang penulis lakukan membuat penemuan baru, yang dimana terdapat 7 penyebab

sehingga masyarakat banyak menggunakan pembiayaan dengan akad murabahah di Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto. Perbedaan penelitian yang penulis lakukan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cicih dan Ikbal terletak pada kebutuhan masyarakat, prinsip negosiasi, permintaan pasar, dan terhindar dari riba. Yang dimana 4 point ini tidak terdapat pada penelitian yang dilakukan oleh Cicih dan Ikbal. Sehingga dapat dikatakan penelitian yang penulis lakukan membuat penemuan baru yang menyebabkan masyarakat di Jambi lebih menyukai akad murabahah.

2. Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah Tidak Diutamakan Dibandingkan Dengan Pembiayaan Jual Beli

Terdapat beberapa faktor yang mengakibatkan pembiayaan dengan skema bagi hasil di BSI Gatot Subroto kurang diutamakan dibandingkan dengan pembiayaan berbasis jual beli, antara lain:

a. Risiko Yang Tinggi (*high risk*)

Risiko tinggi menjadi permasalahan utama yang menyebabkan rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil pada bank syariah. Bank sebagai pemilik modal sangat menghindari risiko, bank takut akan ketidakpastian yang akan terjadi sehingga menyebabkan bank menanggung kerugian yang besar. Sebab dalam pembiayaan berbasis bagi hasil terdapat risiko yang mungkin terjadi. Oleh karena itu, bank ingin meminimalkan risiko pembiayaan bagi hasil dengan beralih ke pembiayaan non-bagi hasil (murabahah). Sebab, risiko pada pembiayaan jual beli lebih rendah dibandingkan dengan risiko pada pembiayaan bagi hasil.

b. Terjadinya *Asymmetric Information*

Dalam pembiayaan bagi hasil ini diperlukan transparansi antara kedua belah pihak, tetapi yang terjadi oleh nasabah mereka tidak jujur dalam melaporkan hasil usaha yang dijalankan. Hal tersebut menyebabkan kurangnya kepercayaan pihak bank kepada nasabah. Sehingga nasabah hanya melaporkan kerugian saja dan memanipulasi keuntungan sehingga bank akan mengalami kerugian.

c. Penanganan Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil Rumit

Menangani pembiayaan berbasis bagi hasil tidak semudah menangani pembiayaan non-bagi hasil. Sebab dalam pembiayaan non profit sharing (murabahah) bank lebih pasti dalam menentukan harga dan keuntungan yang akan diperoleh. Sedangkan pada pembiayaan berbasis bagi hasil, peran bank hanya sebagai shahibul maal atau pemilik modal. Rumitnya penanganan pembiayaan berbasis bagi hasil menyebabkan bank enggan menggunakan atau menawarkan pembiayaan bagi hasil kepada nasabah, ketika penanganan pembiayaan murabahah lebih mudah maka bank akan mengalihkan segala bentuk pembiayaan ke akad murabahah. Karena ketika penanganannya rumit, otomatis memerlukan biaya penanganan yang besar pula.

d. Adanya *Moral Hazard*

Pada aspek nasabah, masalah pertama yang menyebabkan rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil adalah aspek moral hazard, di mana nasabah enggan menyampaikan laporan keuangan dan menyembunyikan keuntungan yang sebenarnya. Hal ini menjadi masalah karena nasabah tidak mau jujur dan tidak mau berbagi keuntungan dengan bank.

e. Kurangnya Pemahaman Masyarakat Tentang Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil

Kurangnya pemahaman masyarakat terkait pembiayaan bagi hasil ini menyebabkan masyarakat tidak mengerti terkait sistem pembiayaan yang ada di bank syariah. Masyarakat masih menganggap bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional. Sehingga masyarakat yang sudah terbiasa dengan bank konvensional enggan untuk beralih ke bank syariah.

Faktor tersebut sesuai dengan yang dikatakan Zaenal Arifin dalam bukunya yang berjudul Akad Mudharabah. Ia mengatakan bahwa risiko tinggi karena dalam akad mudharabah ini biasanya pada saat proses produksi dimulai, pihak nasabah/mudharib menunjukkan etika yang baik atas tindakan yang telah disepakati bersama, namun setelah dijalankan muncul tindakan yang tidak terkendali yaitu Moral Hazard (tindakan yang tidak dapat dilakukan/diamati). Hal ini terjadi jika nasabah/mudharib mempunyai reaksi yang menyimpang terhadap akad yang disepakati dan adanya seleksi yang merugikan (etika nasabah/mudharib yang secara melekat tidak diketahui oleh pemilik modal/bank). Hal ini terjadi pada akad utang/pembiayaan ketika kualitas nasabah/mudharib hanya mampu mengembalikan tingkat pengembalian melebihi batas yang ditentukan (biasanya kurang dari yang diminta pemilik modal).

Dan juga sesuai dengan pernyataan Sabrina yang mengatakan penyebab bagi hasil kurang diutamakan atau rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil pada bank syariah adalah risiko yang tinggi. Namun sebenarnya jika dilihat lebih jelas, faktor tersebut tidak menjadi alasan bagi perbankan untuk meninggalkan pembiayaan bagi hasil, pembiayaan bagi hasil dapat diperbaiki dengan cara pihak bank melakukan pengembangan dan inovasi-inovasi pada produk bagi hasil agar risiko pada pembiayaan bagi hasil dapat diminimalkan dan nasabah semakin lebih tertarik dan berminat sehingga pembiayaan bagi hasil bisa meningkat.

Kelemahan sistem bagi hasil dalam penerapannya menyebabkan berbagai masalah yang berkaitan dengan penggunaan profit and loss sharing. Kegiatan investasi bank syariah, hal ini terjadi karena beberapa sebab diantaranya yaitu standar moral. Ada pendapat bahwa standar moral yang terkandung di dalamnya mayoritas masyarakat muslim tidak memberikan kebebasan untuk menggunakan *profit and loss sharing* sebagai mekanisme investasi. Hal ini didasarkan pada argumen bahwa mendorong bank untuk melakukan pemantauan lebih intensif terhadap investasi yang diberikan.

Permasalahan minimnya penggunaan akad mudharabah dalam aspek pembiayaan terjadi karena dominasi bank syariah yang begitu kuat terhadap nasabahnya. Dominasi ini disebabkan bank syariah lah yang mempunyai uang yang dibutuhkan nasabah. Bank juga mempunyai kewenangan untuk menentukan margin.

3. Upaya Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto Dalam Meningkatkan Pembiayaan Bagi Hasil

Upaya yang dilakukan BSI Gatot Subroto untuk meningkatkan pembiayaan dengan skema bagi hasil yaitu dengan beberapa cara yaitu dengan cara melakukan pelatihan UMKM, melakukan program talenta wirausaha muda serta peningkatan promosi dan sosialisasi terhadap pembiayaan bagi hasil secara efektif.

a. Pelatihan UMKM

Pelatihan UMKM yang dilakukan oleh bank syariah bagi pelaku UMKM memegang peranan penting. Dengan adanya pelatihan tersebut bank syariah dapat mengembangkan perekonomian masyarakat dan juga dapat mengurangi kemiskinan serta menyerap banyak tenaga kerja sehingga otomatis mengurangi pengangguran. Dengan sistem bagi hasil yang berbasis kemitraan sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat, masyarakat sejahtera dan sekaligus para pelaku usaha dapat mengembangkan usahanya.

Dengan prinsip bagi hasil, bank syariah dapat menciptakan iklim investasi yang sehat dan adil karena semua pihak dapat berbagi baik keuntungan maupun potensi risiko yang timbul sehingga tercipta keseimbangan posisi antara bank dan nasabahnya. Bagi hasil merupakan instrumen halal yang digunakan untuk kerjasama baik mudharabah maupun musyarakah.

b. Program Talenta Wirausaha Muda

Program ini diharapkan dapat melahirkan wirausaha-wirausaha muda yang handal dan mendukung percepatan pertumbuhan UMKM, sehingga wirausaha muda ini secara langsung menjadi garda terdepan untuk dapat memperkenalkan pembiayaan berbasis bagi hasil secara luas ke masyarakat yang belum mengetahui tentang pembiayaan berbasis bagi hasil. Kontribusi bank syariah dalam program ini diharapkan dapat berjalan dengan baik. Salah satu contohnya adalah peningkatan ketersediaan pembiayaan, yaitu memberikan kemudahan persyaratan dan melakukan pelatihan serta pendampingan usaha.

c. Peningkatan Promosi dan Sosialisasi Terhadap Pembiayaan Bagi Hasil Secara Efektif

Promosi merupakan salah satu cara bagi BSI Gatot Subroto untuk meningkatkan pembiayaan dengan skema bagi hasil. Tujuan promosi yang dilakukan adalah untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah khususnya pada pembiayaan bagi hasil, agar pembiayaan dengan skema

bagi hasil ini dapat meningkat. Adanya keterbatasan informasi yang diterima masyarakat pada umumnya memang menjadi hal utama dalam menyampaikan informasi. Kegiatan sosialisasi ini secara langsung dapat menjadi kegiatan yang efektif dalam menyampaikan informasi yang sempurna kepada masyarakat. Promosi dan sosialisasi dilakukan dengan memanfaatkan masyarakat yang mempunyai kemampuan dan akses besar dalam menyebarkan informasi kepada masyarakat luas, sehingga penyampaian informasi dapat dengan mudah dilakukan serta tepat sasaran.

Dengan berbagai upaya tersebut diharapkan masyarakat lebih banyak lagi yang mengenal pembiayaan berbasis bagi hasil. Adanya pembiayaan bagi hasil, masyarakat dapat memperoleh akses untuk memperoleh dana yang diperlukan untuk mengembangkan suatu usaha. Hal ini akan memicu pertumbuhan ekonomi yang lebih baik. Dengan semakin banyak masyarakat yang menggunakan pembiayaan tersebut maka dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Pembiayaan dengan skema bagi hasil merupakan instrumen keuangan yang strategis dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak, selain memperluas penyediaan lapangan kerja, memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, dan meratakan peningkatan pendapatan berdasarkan prestasi.

SIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat disimpulkan bahwa Upaya yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto dalam meningkatkan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yaitu dengan cara melakukan pelatihan UMKM, melakukan program talenta wirausaha muda, serta peningkatan promosi dan sosialisasi terhadap pembiayaan bagi hasil secara efektif. Cara itu dilakukan agar lebih banyak lagi masyarakat yang mengetahui tentang pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil.

DAFTAR PUSTAKA

- Afkar, Taulikhul, and Teguh Purwanto. "Penyaluran Dana Bank Syariah Melalui Pembiayaan Murabahah, Istishna, dan Ijarah Sebelum dan Selama Pandemi Covid 19." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no. 2 (July 1, 2021). <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i2.2423>.
- Afrida, Yenti. 2016. *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*. JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam). Vol.1 (2).
- Arifin, H Zaenal. *Akad Mudharabah (Penyaluran Dana Dengan Prinsip Bagi Hasil)*. Indramayu: CV. Adanu Abimata, 2021
- Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad. *Ensiklopedi Fiqh Muamalah Dalam Pandangan Empat Mazhab*. Jakarta: Maktabah Al-Hanif., 2009.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta, N.D, 2009.

- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Hadi, Ahmad Chairul. "Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Indonesia." *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics* 3, no. 2 (November 5, 2015). <https://doi.org/10.15408/aiq.v3i2.2129>.
- Ikbal, Muhammad, and Chaliddin. "Akad Murabahah Dalam Islam." *Al-Hiwalah: (Sharia Economic Law)* Vol. 1, No. 2 (2022).
- Irawan, Sandi, Muhammad Iqbal Fasa, and A. Kumedi Ja'far. "Analisis Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Indonesia Cabang Pringsewu."
- Kurniawati. "Masalah Keagenan (Agency Problem) Dalam Kontrak Mudharabah Di Bank Syariah." Universitas Indonesia Program Pascasarjana, 2008.