

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Situs Penelitian**

##### **1. Sejarah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Barokah Dana Sejahtera (BPRS BDS)**

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Barokah Dana Sejahtera (BPRS BDS) didirikan pada tanggal 6 Juli 2007, tercatat berdasarkan akta pendirian PT dari Menteri Hukum dan HAM dengan nomor W22-00107 HT.01.01-th 2007 dan secara resmi mendapat surat izin usaha dari Bank Indonesia dengan nomor 9/51/KEP.GBI/2007 pada tanggal 10 Oktober 2007. BPRS BDS didirikan dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat terutama kelompok usaha mikro dan menengah (UMKM), menambah lapangan kerja bagi masyarakat kecil dan meningkatkan ukhuwah islamiyah dalam rangka meningkatkan ekonomi masyarakat melalui usaha-usaha yang berkelanjutan. Kantor pusat BPRS BDS beralamat di Jln. Sisingamangaraja No. 71 Brontokusuman Mergangsan Yogyakarta. BPRS BDS saat ini memiliki kantor cabang yang beralamat di Jl. Magelang Km 12,5 Wadas, Tridadi, Sleman Yogyakarta dan dua kantor kas yang beralamat di RSIY PDHI Jl. Solo Km. 12,5 Kalasan Sleman Yogyakarta dan Jl. Sugiman No. 14 Pengasih Pengasih Kulonprogo.

## **2. Visi dan Misi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Barokah Dana Sejahtera (BPRS BDS)**

### **a. Visi**

Menjadi lembaga perbankan syariah yang besar dan sehat serta memberi kemanfaatan pada ummat.

### **b. Misi**

- 1) Melakukan operasional perbankan secara kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian.
- 2) Memberikan pelayanan prima dan optimal pada nasabah, mengembangkan dan menumbuhkan sektor riil berbasis bagi hasil.
- 3) Mengembangkan sumberdaya manusia berdasarkan aspek profesionalitas dan spiritualitas.
- 4) Mengembangkan prinsip keseimbangan dalam semua aspek termasuk pemenuhan hak bagi seluruh stakeholder.
- 5) Bekerjasama dengan perbankan syariah lainnya menuju kebaikan dan kemaslahatan ummat. ([www.bprsbds.co.id](http://www.bprsbds.co.id))

## **3. Budaya Organisasi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Barokah Dana Sejahtera (BPRS BDS)**

### **a. Budaya Kerja SMART ([www.bprsbds.co.id](http://www.bprsbds.co.id))**

- 1) **Senyum, Salam, Sapa, Sopan, Santun** (Berkomitmen melayani dengan baik dan cepat).
- 2) **Melayani dan Menentramkan** (Berkomitmen melayani dengan baik dan cepat)

- 3) **.Adil dan Amanah** (Melaksanakan tugas sesuai tuntunan syariah dan perusahaan dengan penuh tanggung jawab).
- 4) **Rapi dan Religius** (Melaksanakan tugas dengan tata kelola organisasi yang sehat, jujur dan berorientasi pada Ridho Allah).
- 5) **Tertib dan Terukur** (Teratur dalam urusan dan komitmen meningkatkan keahlian sesuai tugas).

b. Budaya Organisasi

BPRS BDS mempunyai budaya organisasi yang unik dan selalu mengedepankan nilai-nilai islam di dalamnya, seperti :

1. Baca Al-Quran *One Day One Juz* yang biasa dilakukan setelah apel pagi dan jika terdapat waktu luang.
2. Menganjurkan shalat Duha bagi setiap karyawan.
3. Mengedepankan shalat berjamaah (dzuhur dan ashar) dan wajib meninggalkan pekerjaan jika adzan sudah berkumandang.
4. Mengarahkan untuk menjalankan ibadah sunah seperti puasa sunah senin dan kamis, shalat malam, serta shalat subuh berjamaah.
5. Menghafalkan surah Al-quran yang berbeda-beda setiap bulannya.
6. Pelaksanaan pengajian sebagai lahan berdakwah dan mempererat ukhuwah di lingkungan sekitar.

**B. Proses Wawancara**

Wawancara dilakukan kepada pihak-pihak yang berkaitan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini. Proses wawancara dilakukan pada saat peneliti magang di BPRS BDS selama 1 Bulan dan setelah magang untuk

menggali informasi yang mendukung dalam penelitian. Berikut daftar informan yang diwawancarai oleh peneliti:

**Tabel 4.1.**  
Daftar Informan

No	Nama	Informan	Tanggal
1.	Edi Sunarto, S.E	Direktur Utama	21 Februari 2018
2.	Budi Nugroho, S.E	Kepala Cabang Sleman	24 Mei 2018
3.	Rukhan, S.E	Manajer Operasional	08 Februari 2018
4.	Anis Mu'arifah, SEI	Manager Marketing	10 Februari 2018
5.	Doni Priasani, S.E	<i>Account Officer</i>	02 Februari 2018
6.	Murdiyantoro, S.T	<i>Account Officer</i>	02 Februari 2018
7.	Nur Hadi Ariyanto	<i>Account Officer</i>	10 Februari 2018
8.	Nasabah	Nasabah	24 Mei 2018
9.	Dr. Rizal Yaya, S.E, M.Ec., Akt	Pakar Syariah	21 Mei 2018
10.	Syah Amelia Manggala Putri, S.EI., M.E.I	Pakar Syariah	16 Mei 2018

### C. Prosedur Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Barokah Dana Sejahtera (BPRS BDS)

*Mudharabah* adalah bentuk kerjasama kedua belah pihak atau lebih, dimana bank sebagai penyedia dana 100% dan nasabah berkontribusi tenaga, keahlian, skill dan keterampilan. Pembiayaan *mudharabah* di BPRS BDS hampir seluruhnya ditawarkan oleh pihak bank. Pada kenyataannya

nasabah yang datang ke BPRS BDS tidak mengetahui produk-produk perbankan syariah, mereka hanya mengetahui untuk mengajukan permohonan pembiayaan sesuai dengan kebutuhannya. Hal tersebut sesuai yang dikatakan pak Rukhan selaku manajer operasional dan pak Doni selaku *account officer*.

“kita tawarkan, nasabah itu rata-rata gak tahu, mereka kesini cuma mau mengajukan pembiayaan apa gitu, beli rumah atau usaha atau buat macam-macam, ya buat sewa, buat bayar karyawan, buat apa gitu, nah nanti kita yang memasukan ini ke akad apa yang pas “ (pak Rukhan)

“kalau di kami kita menawarkan apa namanya modal atau mungkin pembiayaan untuk pembelian motor dan sebagainya cuma kadang-kadang ada nasabah yang mengajukan aja dan kita merekomendasikan pengajuan nasabah ini apakah ini *mudharabah* atau *musyarakah* itu kita yang merekomendasikan atau AO yang merekomendasikan” (pak Doni)

Melihat kondisi tersebut kurangnya pengetahuan nasabah terhadap mekanisme pembiayaan di perbankan syariah maka pihak bank atau *account officer* akan merekomendasikan jenis pembiayaan yang cocok atas permohonan nasabah yang telah diajukan sebelumnya, apakah cocok dengan akad *mudharabah* atau cocok dengan akad lainnya.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan pak Rukhan dan informan lainnya diperoleh hasil bahwa prosedur pembiayaan *mudharabah* di BPRS BDS sebagai berikut:

1. Calon nasabah terlebih dahulu mengajukan permohonan pembiayaan di BPRS BDS, kemudian mengisi aplikasi pembiayaan atau formulir melalui *customer service* atau *account officer*, jika melalui *customer service* maka *customer service* akan menyampaikan, memilihkan atau menawarkan ke *account officer*.

2. Permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah di analisa oleh *account officer* untuk menentukan jenis pembiayaan apa yang cocok dengan pengajuan permohonan yang dilakukan oleh calon nasabah. Pihak bank akan merekomendasikan jenis pembiayaan yang akan digunakan untuk pembiayaan tersebut apakah itu menggunakan *mudharabah* dengan prinsip bagi hasil, *murabahah* dengan prinsip jual beli atau jenis pembiayaan lainnya.
3. Calon nasabah harus memenuhi dokumen persyaratan pembiayaan di BPRS BDS yang meliputi:
  - a. Mengisi formulir pembiayaan (dokumen terlampir)
  - b. Fotocopy KTP
  - c. Fotocopy kartu keluarga
  - d. Fotocopy buku nikah
  - e. Fotocopy Agunan
  - f. Laporan keuangan
  - g. Memiliki rekening tabungan BDS
  - h. Surat Kuasa Potong Gaji
  - i. Fotocopy Legalitas Usaha
4. Permohonan pembiayaan yang dilakukan dari project pemerintah atau swasta, maka calon nasabah harus menyertakan Surat Perintah Kerja atau SPK bahwa nasabah tersebut memang mendapatkan *project* dari pemerintah atau perusahaan swasta.

5. Pemberkasan sudah lengkap, maka *account officer* akan memproses data - data tersebut, untuk dipertimbangkan layak atau tidaknya calon nasabah tersebut diberikan pembiayaan. Hal ini perlu dilakukan untuk melihat sejauh mana kemampuan calon nasabah mengembalikan pembiayaan tersebut.
6. Setelah calon nasabah memenuhi semua persyaratan administratif selanjutnya *account officer* dan atau manajer marketing melakukan *On The Spot* (OTS). OTS merupakan tinjauan lapangan yang dilakukan oleh bank terhadap calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan. Pihak bank melakukan *survey* dengan datang kerumah calon nasabah dan tempat jaminan, dimana tujuannya untuk melihat dan mengetahui prospek usaha yang akan dijalankan, tempat tinggal dan kemampuan calon nasabah apakah pengajuannya itu sesuai dengan kriteria dan layak untuk dibiayai. *Account officer* melakukan wawancara langsung kepada calon nasabah untuk memperkuat data-data yang telah diberikan oleh calon nasabah. *Survey* langsung ini sangat penting dilakukan oleh pihak bank untuk lebih mengetahui karakter calon nasabah. Seperti yang dikatakan oleh pak Doni selaku *account officer*.

“kita datang kerumahnya atau ketempat jaminannya untuk ketemu orangnya lah, kita wawancara untuk menggali sejauh mana karakternya yang bisa kita tangkap sekilas, kadang-kadang kita bisa mengetahui karakter orang itu kuat kalau sudah ketemu, kalau cuma lewat telepon aja enggak bisa”

Tujuan utama dalam proses wawancara langsung adalah memastikan kemampuan usaha calon nasabah, kepastian jaminan dan karakter nasabah, karena hal tersebut tidak bisa di ketahui dengan komunikasi telepon saja. Pada OTS ini jika pembiayaan yang diajukan berasal dari project pemerintah maka *account officer* akan memverifikasi SPK yang telah dibawa oleh nasabah, apakah nasabah ini benar-benar mendapatkan proyek dari pemerintah atau swasta.

7. *Account officer* kemudian membuat resume dari tinjau lapangan tentang apa yang mereka temukan, apakah ada ketidaksesuaiam antara data yang telah diberikan oleh calon nasabah dengan kenyataan yang ada dilapangan.
8. *Account officer* melakukan presentasi mengenai pengajuan nasabahnya kepada komite pembiayaan, manajer marketing dan beberapa *account officer* senior yang telah berpengalaman, jika plafond pembiayaan yang diajukan melebihi pmutus kewenangannya maka direksi ikut dalam komite pembiayaan. Seperti yang dikatakan oleh pak Rukhan selaku manajer operasional.

“komite pembiayaan ada dari bagian direksi ketika ada wewenang pmutusnya ada direksi tapi kalau memang gak ada itu sesuai dengan kewenangannya misalkan kewenangan pmutusnya itu pembiayaan 100 juta, nah 100 juta itu harus melibatkan direksi maka direksi juga ikut dalam komite”

9. Tahap selanjutnya komite akan berdiskusi mengenai pembiayaan tersebut, setelah dikomitekan dan disetujui, maka semua komite tanda tangan di proposal yang dibuat oleh *account officer*. Proposal tersebut berisi analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition*), analisa

keuangan laba rugi usaha, analisa cash flow dan analisa bagi hasil. Berikut ini analisis 5C:

a. *Character*

Menggambarkan karakter dari calon nasabah tersebut, seperti sejauh mana tingkat kejujuran dan tekad baik dari calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya dalam perjanjian yang telah disepakati bersama. Apabila calon nasabah pembiayaan merupakan nasabah lama maka pihak bank melihat riwayat pembiayaan terdahulu, apakah calon nasabah ini mempunyai sejarah baik selama menjadi nasabah di BPRS BDS. Apabila calon nasabah merupakan nasabah baru maka pihak bank bisa menilai dari *survey* langsung yang telah dilakukan sebelumnya, dimana salah satu tujuannya untuk membaca karakter nasabah dengan cara wawancara langsung maupun mencari informasi dari tetangga lingkungan sekitar. Membaca karakter secara kuat pada calon nasabah sangat penting dilakukan dalam pembiayaan *mudharabah* karena pembiayaan ini hanya berdasarkan kepercayaan antara pihak bank dengan nasabah. Menghindari risiko yang tinggi dalam pembiayaan *mudharabah* maka pihak BPRS BDS lebih menekankan pembiayaan *mudharabah* untuk nasabah lama atau nasabah yang sebelumnya telah bermuamalah dengan BPRS BDS seperti yang dikatakan oleh bu Anis selaku manajer marketing.

“Rata-rata dia sebelum *bermudharabah* dia sudah pernah bekerja sama dengan BDS dengan akad yang lain *murabahah*, *musyarakah* nah itu baru kita bisa kasih pembiayaan *mudharabah*”

b. *Capacity*

Kemampuan calon nasabah untuk memenuhi kewajiban-kewajiban di dalam pembiayaan, dilihat seberapa besar pengalaman dari mengelola usaha sebelumnya apakah mempunyai riwayat yang baik. Capacity lebih mengarah pada kemampuan calon nasabah untuk membayar angsuran ataupun mengembalikan pokok modal dari pembiayaan. Nasabah yang mengajukan pembiayaan *mudharabah* harus mempunyai *record* yang baik dalam proyek yang sebelumnya dijalankan dan tentunya mempunyai *background* yang baik dalam bidang usaha tersebut.

c. *Capital*

Seberapa besar aset atau kekayaan yang dimiliki untuk dikelolanya atau berapa besar pendapatan nasabah. Hal ini dapat menentukan apakah calon nasabah layak untuk dibiayai dan berapa besar plafond pembiayaan yang akan diberikan.

d. *Condition*

Memerhatikan kondisi saat ini, misalnya kondisi perekonomian baik secara global maupun mikro yang akan berpengaruh pada usaha calon nasabah.

e. *Collateral*

Jaminan yang diberikan oleh calon nasabah, apabila dalam periode pembiayaan nasabah terbukti melanggar kesepakatan yang diperjanjikan

maka jaminan ini akan dieksekusi oleh bank. Jaminan di BPRS BDS berupa jaminan fidusia yang merupakan jaminan kebendaan atas benda yang bergerak baik berwujud maupun tidak berwujud. Jaminan ini seperti BPKB motor atau mobil dan sertifikat hak milik, jadi hanya BPKB dan sertifikat yang ditahan oleh bank sedangkan bendanya merupakan kekuasaan calon nasabah. Dari analisis ini dinilai apakah jaminan dapat mengcover pembiayaan yang diberikan.

Selain analisa 5C ada dua aspek yang diperhatikan yaitu aspek risiko dan syariah. Risiko kerugian yang ditimbulkan dalam akad ini banyak ditanggung oleh Shahibul Maal sebagai penyedia dana 100%. Hal tersebut seperti yang dikatakan oleh pak Hadi selaku *account officer*.

“kita gak usah memungkiri ya, mungkin dari segi risiko sebenarnya kalau saya pribadi sebagai AO untuk risiko kedepannya *mudharabah* itu, nantinya risiko yang ditimbulkan paling banyak oleh si *shahibul maal* dalam hal ini”

Dasar dari *mudharabah* adalah kepercayaan, dimana shahibul maal mempercayakan dananya 100% kepada nasabah untuk mengelola usaha yang telah disepakati di awal. Kita tahu bahwa karakter atau watak dari setiap orang itu berbeda-beda, maka dari itu BPRS BDS harus lebih berhati-hati dalam melakukan pembiayaan *mudharabah*. Aspek syariah dilihat dari usaha yang dijalankan oleh calon nasabah tidak bertentangan dengan syariat Islam serta pelaksanaannya juga harus benar sesuai dengan prinsip syariah.

10. Pembuatan SP3 atau Surat Persetujuan Pembiayaan bahwa komite yang diiringi BPRS BDS menyetujui prinsip dari pembiayaan tersebut yang meliputi plafond pembiayaan, jangka waktu, bagi hasil, jaminan serta ketentuan lainnya dalam pembiayaan tersebut. *Account officer* kemudian memberikan SP3 ke nasabah untuk dipelajari, apakah nasabah tersebut akan melanjutkan pembiayaan atau memang ada hal lain yang kurang setuju untuk dirubah kembali. Nasabah sudah setuju dengan ketentuan pembiayaan yang ada di SP3, maka SP3 tersebut di proses oleh bank dan dibuatkan akad yang sesuai dengan pembiayaan tersebut, namun jika nasabah kurang setuju ingin bernegosiasi *pricing* atau lainnya hal itu bisa dilakukan sampai deal antara nasabah dan bank.
11. Tahap selajutnya *Legal officer* membuat akad dan menjadwalkan akadnya untuk ditandatangani oleh nasabah dan pihak bank.
12. Setelah nasabah dan pihak bank melakukan ijab qabul atau menandatangani akad tersebut kemudian pemberkasan akad akan diinput ke sistem dan di *droping* atau direalisasikan langsung pencairan dananya masuk ke rekening nasabah. Pencairan ini bisa bertahap atau langsung seluruhnya tergantung kesepakatan kedua belah pihak.

Prosedur pembiayaan *mudharabah* di BPRS BDS secara keseluruhan sudah sesuai dengan prinsip syariah, hal tersebut seperti yang disampaikan oleh Ibu Syah Amel selaku pakar syariah.

“Kalau secara alur ini sudah benar dan sesuai, soalnya masing-masing bank mempunyai kebijakan masing-masing, secara general ini sudah sesuai [prinsip syariah].

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Rizal Yaya selaku pakar syariah yang menjelaskan bahwa:

“Secara umum prosedurnya tidak ada masalah, memang begitu. Cuma ada potensi terkait syariah, ada pelanggaran syariah, potensi tidak dilaksanakannya sesuai syariah. Laporan nasabah tidak berdasarkan realisasi tetapi mengacu pada proyeksi. Jika menggunakan proyeksi, disana letak pelanggaran syariah, karena syariah dasarnya tidak proyeksi, tapi secara realisasi”

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah bahwa pembagian nisbah bagi hasil masih berdasarkan proyeksi. Hal tersebut merupakan pelanggaran syariah.

Namun hal ini di konfirmasi oleh pak Budi selaku kepala cabang yang menjelaskan bahwa :

“Basicnya sebenarnya realisasi, proyeksi hanya alat bantu, nah tetapi nasabah itu ada keterbatasan dalam menyajikan laporan keuangannya atau keterbatasan terkait dengan waktunya beliau. Ya sudah ini saja saya setornya senilai dengan proyeksi, nah kadang kalau kita berbicara itu syariah atau tidak, ketika nasabah itu sudah mengakadkan bahwa itu lah keuntunganku senilai itu, ya sudah kita terima. Dilapangan itu ada yang bisa realisasi ada , bisa dengan senilai proyeksi karena adanya keterbatasan tadi. Kita yang benar-benar realisasi ada namanya pak Nuri, tapi sudah lunas, Usahanya jam digital masjid sama karpet masjid.

Pada kenyataannya prosedur sistem bagi hasil di BPRS BDS masih ditemukan adanya pelanggaran syariah, yang terkait dengan nisbah bagi hasil yang mengacu pada proyeksi bukan pada realisasi. Hal ini disebabkan adanya faktor dari nasabah itu sendiri, karena praktik dilapangan menunjukkan bahwa nasabah masih kesulitan dalam menyajikan laporan usahanya dan ataupun karena keterbatasan waktu yang dimilikinya, sehingga nasabah lebih memilih untuk mengakadkan keuntungannya sesuai dengan proyeksi.

#### D. Perhitungan Nisbah Bagi Hasil

Konsep bagi hasil merupakan ciri khas dari bank syariah dan menjadi perbedaan yang mendasar dari perbankan konvensional. Dewan Syariah Nasional dalam fatwanya dengan Nomor 15 tahun 2000 menyatakan bahwa lembaga keuangan syariah boleh menggunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) maupun bagi untung (*profit sharing*) sebagai dasar bagi hasil. Bagi hasil atas pembiayaan *mudharabah* di BPRS BDS menggunakan metode *revenue sharing*. *Revenue sharing* dianggap lebih maslahat melihat karakter dari setiap orang berbeda-beda.

Prinsip dari *mudharabah* adalah kepercayaan, dimana pihak bank sepenuhnya mempercayakan usahanya kepada nasabah termasuk dalam hal pelaporan keuangan. Nasabah bisa memanfaatkan laporan keuangan untuk memaksimalkan keuntungan mereka. Untuk menghindari hal tersebut maka pihak bank memilih menggunakan *revenue sharing* daripada *profit sharing*. Seperti yang dikatakan oleh bu Anis sebagai manajer marketing dan pak Rukhan sebagai manajer operasional.

“Karena gini kita tahu karakter masyarakat kita, masyarakat kita itu bukan masyarakat yang sudah jaman-jaman sahabat, jaman-jaman rasulullah yang akan menyampaikan laporan keuangan dengan sebenarnya artinya kalau kita menggunakan *profit sharing* itu kan sangat berisiko, berisikonya bagi hasil yang akan dibayarkan ke bank itu akan dibawah proyeksi. Karena apa? Karena ada poin poin biaya itu bisa ditambahkan oleh si nasabah itu, bisa dimasukan semua di dalam biaya-biaya itu” (Bu Anis)

“Kita pengennya *fair* aja, *fairnya* kita ya antipasi juga sih, antipasi ketika nasabahnya itu bermain-main dalam ranah biaya, ketika memang pas pendapatannya besar, dia memainkan bonus gaji misalkan, kan bisa aja gaji tambah bonus sehingga ujung-ujungnya dibuat rugi. Nah kalau misalkan pakai profit, *profit sharing* ketika ada rugi sama enggak kan,

akan berpengaruh di bagi hasil, tapi ketika dipendapatan tidak akan berpengaruh. (Pak Rukhan)

Berikut contoh perhitungan nisbah bagi hasil untuk nasabah di BPRS BDS:

Pada tanggal 12 mei 2018 Ibu purwanti mengajukan permohonan pembiayaan untuk modal kerja dalam mengembangkan usaha jual beli mobil bekas dengan menggunakan akad *mudharabah* dengan plafond pembiayaan sebesar Rp. 45.000.000.

Berikut laporan laba rugi pada bulan Januari-Maret tahun 2018

**Tabel 4.2.**  
Laporan Laba Rugi  
Bulan Januari-Maret 2018

<b>LAPORAN KEUANGAN JUAL-BELI MOBIL</b>		
<b>Jual Beli mobil 2nd (Januari)</b>		
Pendapatan Kotor	Rp 45,000,000	
Biaya-Biaya		
Biaya Pembelian mobil	Rp 43,200,000	
Jumlah Biaya Operasional	Rp 43,200,000	
Laba		Rp 1,800,000

<b>LAPORAN KEUANGAN JUAL-BELI MOBIL</b>		
<b>Jual Beli mobil 2nd (Februari)</b>		
Pendapatan Kotor	Rp 47,000,000	
Biaya-Biaya		
Biaya Pembelian mobil	Rp 45,000,000	
Jumlah Biaya Operasional	Rp 45,000,000	
Laba		Rp 2,000,000

<b>LAPORAN KEUANGAN JUAL-BELI MOBIL</b>		
<b>Jual Beli mobil 2nd (Maret)</b>		
Pendapatan Kotor	Rp 47,000,000	
Biaya-Biaya		
Biaya Pembelian mobil	Rp 46,000,000	
Jumlah Biaya Operasional	Rp 46,000,000	
Laba		Rp 1,000,000

**Tabel 4.3.**  
Analisa Keuangan Laba Rugi Usaha

<b>ANALISA KEUANGAN LABA/RUGI USAHA</b>			
Omzet penjualan Januari	Rp 45,000,000		
Biaya oprasional		Rp 43,200,000	
Laba			Rp 1,800,000
Omzet penjualan Februari	Rp 47,000,000		
Biaya oprasional		Rp 45,000,000	
Laba			Rp 2,000,000
Omzet penjualan Maret	Rp 47,000,000		
Biaya oprasional		Rp 46,000,000	
Laba			Rp 1,000,000
Laba rata-rata			Rp 1,600,000

**Tabel 4.4.**  
Analisa Bagi Hasil

<b>ANALISA BAGI HASIL</b>				
Proyeksi Laba Bank	Rp 45,000,000	x	1.50%	Rp 675,000
Proyeksi Laba Nasabah	Rp 1,600,000			
Nisbah Basil Bank	Rp 675,000	x	100%	42.19%
	Rp 1,600,000			
Nisbah Basil Nasabah	100%	-	42.19%	57.81%

Perhitungan menggunakan *revenue sharing* tentunya akan lebih memudahkan pihak bank dalam pelaporan keuangan, karena pihak bank tidak perlu melihat

biaya-biaya operasional dalam usaha tersebut. hal tersebut seperti yang disampaikan oleh pak Edi selaku direktur utama.

“Ya kalau lebih mudah di laporan itu, *revenue sharing* atau pendapatan kotor, karena tidak perlu kita lihat detail biaya-biayanya”

Laporan keuangan dari usaha dengan skema *mudharabah* dibuat oleh pelaku usaha atau nasabah, hal ini menjadi celah bagi nasabah untuk menambahkan biaya-biaya operasional yang seharusnya tidak dikeluarkan. Penambahan biaya-biaya tersebut dapat memaksimalkan keuntungan nasabah dan memperkecil return bagi bank. Bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* masih terikat oleh adanya regulasi dari pemerintah ( Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan), apabila bagi hasil yang disetorkan dibawah 80% maka nasabah dikatakan kolektibilitas atau macet. Penggunaan metode *revenue sharing* ini juga digunakan untuk menjaga nama nasabah agar tetap bagus diperbankan. Melihat kondisi tersebut, maka pihak bank lebih memilih untuk menggunakan *revenue sharing* daripada *profit sharing*.

Hal senada disampaikan oleh Ibu Syah Amel selaku pakar syariah yang menjelaskan bahwa:

“Metode *revenue sharing* sudah ada fatwanya dan DPS lebih menyarankan penggunaannya”

#### **E. Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan *Mudharabah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Barokah Dana Sejahtera (BPRS BDS)**

Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang memiliki risiko yang tinggi, maka dari itu BPRS BDS sebelum merealisasikan pembiayaan *mudharabah* harus lebih memperhatikan dan menganalisis pembiayaan itu

untuk menetralsir risiko yang akan terjadi. *Mudharabah* adalah bentuk kerjasama dimana calon nasabah atau *mudharib* mempunyai hak penuh untuk mengelola usaha yang akan dijalankan, sedangkan pihak bank hanya boleh melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan usaha tersebut. Kerugian yang ditanggung dalam kerjasama ini sepenuhnya ditanggung oleh pihak bank atau *shahibul maal* jika kerugian tersebut bukan karena kelalaian dari *mudharib*, hal ini tentunya mengakibatkan akad ini sangat rentan terhadap masalah moral hazard. Pada penelitian suciningtias (2017) ditemukan adanya indikasi moral hazard pada pembiayaan *mudharabah*, dimana pelaku usaha atau *mudharib* cenderung memaksimalkan keuntungan sehingga *return* yang didapat oleh bank sebagai *shahibul maal* menjadi berkurang.

1. Berikut Sebab-Sebab Pembiayaan *Mudharabah* Bermasalah di BPRS BDS berdasarkan hasil dari wawancara informan.

a. Kapasitas Modal

Nasabah tidak mempunyai kemampuan membayar bagi hasil setiap bulannya ataupun mengembalikan pokok modal pada saat jatuh tempo. Kesulitan modal yang dialami nasabah ini disebabkan karena usaha yang dijalankan tidak berjalan dengan semestinya atau mengalami kerugian, tertipu oleh karyawan atau rekan bisnisnya, apabila dalam bentuk proyek pemerintah bisa jadi disebabkan oleh tertundanya pembayaran dari pemerintah.

b. Komitmen

Modal yang diberikan oleh BPRS BDS tidak dikelola oleh nasabah untuk jenis usaha yang sesuai dengan kesepakatan, justru nasabah menggunakan modal untuk kepentingan usaha lainnya. Seperti yang dikatakan oleh Bu Anis selaku manajer marketing dan Pak Toro selaku *account officer*.

“Emmmm...biasanya dia tidak menggunakan dana yang kita berikan tidak sebagaimana kesepakatan di akad” (Bu Anis)

“Ciri-cirinya biasanya dia tidak komitmen, tidak komitmen itu ketika kita melakukan pembiayaan *mudharabah* dia tidak komitmen terhadap akadnya” (Pak Toro)

Melihat kondisi bahwa tidak amanahnya nasabah dalam mengelola modal yang diberikan oleh pihak bank hal ini dapat membuat pembiayaan *mudharabah* macet atau bermasalah.

c. Ekonomi dan politik

Faktor ekonomi baik dalam negeri maupun secara global akan mempengaruhi usaha yang dijalankan oleh nasabah. Adanya regulasi pemerintah dan kebijakan-kebijakan baru yang dikeluarkan akan mempengaruhi usaha nasabah dan mengakibatkan omset nasabah menjadi turun dan berdampak pada pembagian bagi hasil, apabila masalah ini berkelanjutan tentunya nasabah akan kesulitan untuk mengembalikan pokok modal ke BPRS BDS.

## 2. Upaya Penyelesaian Pembiayaan *Mudharabah* Bermasalah di BPRS BDS

Hal yang paling utama atau yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional adalah jika ada nasabah yang bermasalah maka hal yang pertama kali dilakukan adalah dengan penyelesaian dengan menggunakan pendekatan kekeluargaan. Upaya dari pendekatan kekeluargaan adalah bermusyawarah untuk menemukan solusi atas kendala-kendala yang dialami oleh nasabah yang membuat mereka tidak membayar angsuran bagi hasil ataupun pengembalian pokok modal yang telah diberikan. Pihak BPRS BDS mendatangi rumah nasabah untuk menanyakan hal-hal yang menyebabkan nasabah tidak mampu membayar angsuran secara rutin.

BPRS BDS akan menawarkan beberapa solusi dari masalah yang ada seperti *reschedule* (penjadwalan ulang), dimana jangka waktunya di perpanjang sehingga mengurangi beban angsuran nasabah. Beban angsuran sudah diturunkan namun nasabah tetap tidak mempunyai kemampuan membayar maka pihak bank akan meminta jaminan dalam pembiayaan *mudharabah*. Pihak bank membolehkan nasabah untuk menjual sendiri jaminannya dan diberi waktu 1 sampai 2 bulan, apabila nasabah belum berhasil menjual jaminannya maka pihak bank akan menjual jaminan tersebut. Pihak bank akan mempublikasikan barang atau benda yang telah dijamin oleh nasabah, jika pihak bank tidak berhasil menjual jaminan tersebut maka langkah terakhir dengan cara litigasi. Pada kenyataannya jalur litigasi sangat dihindari oleh bank karena membutuhkan waktu yang

panjang dan biaya yang tidak sedikit seperti yang dikatakan oleh pak Doni dan pak Hadi selaku *account officer*.

“Pendekatan kita tetap jangan sampai ke lewat hukum lah. Kalau lewat hukum itu prosesnya lama dan makan waktu dan tenaga yang besar”(Pak Doni)

“Proses litigasi itu pun memerlukan waktu yang cukup panjang dan itu rugi waktu untuk lembaga keuangan syariah itu sendiri, rugi waktu, rugi biaya seperti itu”(Pak Hadi).