

## **BAB IV**

### **Hasil Penelitian**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Bank Pengkreditan Rakyat Syariah Bangun Drajat Warga**

BPRS Bangun Drajat Warga merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang menjalankan setiap bisnisnya menggunakan prinsip syariah. BPRS BDW berdiri sejak tahun 1993. Tujuan dibuatnya BPRS merupakan untuk menjalankan usaha di dalam bidang usaha sebagai Bank Pembiayaan Rakyat yang semata-mata yang akan beroperasi menggunakan sistem bagi hasil baik itu terhadap debitur maupun terhadap kreditur.

Adapun tujuan berdirinya BPRS BDW ini untuk menjalankan setiap kegiatan usahanya untuk pembiayaan rakyat yang sesuai dengan prinsip syariah dan memiliki manfaat bagi masyarakat maupun untuk memenuhi kebutuhan dari calon nasabah.

Sebagai BPRS, tugasnya adalah menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat dalam bentuk produk-produk tabungan dan deposito kemudian dapat disalurkan dalam bentuk pembiayaan seperti pembiayaan iB jual beli, multi jasa, sewa, modal kerja, modal kerja sama dan pembiayaan iB BDW kebajikan. Sesuai dengan visi yang ada di BPRS BDW: “Menjadikan BPR Syariah Bangun Drajat Warga Sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang unggul dan terpercaya”. Maka dari itu BPRS BDW terus berusaha untuk memberikan berbagai pembiayaan ke masyarakat

untuk menjadi yang lebih unggul dan tentunya akan selalu dapat dipercaya oleh masyarakat luas.

Berawal dari usulan / ide dari Majelis Ekonomi Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Yogyakarta agar dibentuk sebuah lembaga keuangan yang berlandaskan Syari'at Islamiyah, yang selama itu Muhammadiyah masih menganggap bahwa lembaga keuangan atau disebut Bank dengan sistim bunga masih dihukumi "Musytabihat" (perkara yang masih meragukan, karena tidak jelasnya antara halal dan haram).

Dalam hal ini yang dimaksud adalah lembaga keuangan / Bank milik Pemerintah sementara Bank swasta dihukumi riba atau haram. Alasan tersebut merupakan titik tolak mulai dirintis berdirinya lembaga keuangan syari'ah di Yogyakarta. Maka terbentuklah tim pendiri yang beranggotakan 42 orang yang merupakan aktivis Muhammadiyah, kemudian berazzam / berniat untuk mewujudkan apa yang menjadi cita-cita / usulan tersebut.

Alhamdulillah, berkat rahmat Allah SWT pada hari Rabu, 02 Februari 1994 telah berdiri PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bangun Drajat Warga yang berkedudukan di Ngipik, Baturetno, Banguntapan, Bantul dan diresmikan oleh Ketua Pimpinan Pusat Muhammadiyah waktu itu Bapak KH. Akhmad Azhar Basyir, MA.

PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bangun Drajat Warga (BPR Syari'ah BDW) didirikan berdasarkan Akte Notaris Muhammad Agus Hanafi, SH sesuai No.33 tanggal 24 Pebruari 1993, dengan akte perubahan No. 18 tanggal 15 Mei 1993 dari Notaris yang sama, serta disahkan dengan

SK Menteri Kehakiman No. C2-4457.HT.01.01.1993 tanggal 10 juni 1993. Pada tanggal 7 Desember 1992 Ijin prinsip dari Menteri Keuangan turun dan persyaratan yang ditentukan telah lengkap, maka pada tanggal 30 Nopember 1993 Ijin Operasional dikeluarkan dengan No. 275/KM17/1993.

Perubahan Anggaran Dasar sesuai dengan Keputusan Mentri Hukum dan Hak Asasi Manusia No. AHU-36165.AH.01.02 tahun 2009 nama **Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah** dirubah menjadi **Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah BANGUN DRAJAT WARGA**.

## 2. Visi, Misi dan Budaya

### a. Visi BPR Syariah Bangun Drajat Warga

“Menjadikan BPR Syari'ah Bangun Drajat Warga Sebagai Lembaga Keuangan Syari'ah yang unggul dan terpercaya.”.

### b. Misi BPR Syariah Bangun Drajat Warga

- 1) Mengembangkan dan mensosialisasikan pola, sistem dan konsep perbankan syari'ah.
- 2) Memajukan BPRS BDW dengan prinsip bagi hasil yang saling menguntungkan antara nasabah dan BPRS BDW dalam kerangka amar ma'ruf nahi munkar.
- 3) Mendapatkan profit sesuai dengan target yang ditetapkan.
- 4) Memberikan kesejahteraan kepada pengguna jasa, pemilik, pengurus dan pengelola BPRS BDW secara layak

### c. Budaya Kerja BPR Syariah Bangun Drajat Warga

- 1) Mengutamakan pelayanan kepada nasabah dengan sopan, ramah, simpatik dan memuaskan baik kepada nasabah penabung maupun nasabah pembiayaan.
- 2) Pelayanan memuaskan dengan proses analisa maksimal 1 minggu.
- 3) Bekerja dengan jujur, teliti, serius, bersemangat serta cepat dalam membuat analisa dan proses.
- 4) Menciptakan suasana *Ukhuwah Islamiyah* di lingkungan perusahaan.
- 5) Taat pada peraturan dan pimpinan tanpa mengurangi kreatifitas yang positif.
- 6) Kompak dan saling menghormati dalam *team work* yang utuh.

### 3. Produk-Produk BPR Syariah Bangun Drajat Warga

#### a. Produk Pendanaan

##### 1) Tabungan

##### a) Tabungan iB ONH BDW

Setiap muslim bercita-cita menunaikan ibadah setidaknya sekali seumur hidup. iB ONH BDW merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi Ongkos Naik Haji (ONH) yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah. Keuntungan Nasabah :

- i. Bagi hasil berdasarkan fluktuasi pendapatan Bank
- ii. Saldo minimum tetap diberikan bagi hasil
- iii. Tidak dikenakan biaya administrasi

##### b) Tabungan iB IQWAM BDW

Tabungan yang direncanakan untuk kegiatan masa mendatang seperti idul adha, idul fitri, atau walimahan.

Keuntungan Nasabah :

- i. Bagi hasil yang kompetitif
- ii. Tidak dikenakan biaya administrasi.

c) Tabungan iB WADIAH BDW

Adalah simpanan pihak ketiga pada Bank (Perorangan atau Badan Hukum) yang penarikannya dapat dilakukan setiap waktu.

Keuntungan Nasabah :

- i. Bank akan mengembalikan titipan secara utuh (sebesar pokok yang dititipkan) dengan memberikan bonus setiap proses bagi hasil.
- ii. Setoran Awal Minimal Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah)

2) Deposito

Deposito *mudharabah* adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*. Dalam deposito ada beberapa jangka waktunya sebagai berikut:

a) Deposito iB BDW 1 BULAN

Adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 1 bulan. Nisbah bagi hasil 45% untuk nasabah, 55% untuk bank.

b) Deposito iB BDW 3 BULAN

Adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan. Nisbah bagi hasil 50% untuk nasabah, 55% untuk bank.

c) Deposito iB BDW 6 BULAN

Adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 6 bulan. Nisbah bagi hasil 52% untuk nasabah, 48% untuk bank.

d) Deposito **iB BDW 12 BULAN**

Adalah simpanan berjangka dengan akad bagi hasil yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 12 bulan. Nisbah bagi hasil 55% untuk nasabah, 45% untuk bank. Keuntungan Deposito untuk Nasabah :

- i. Aman karena prinsip syariah
- ii. Bagi hasil berdasarkan besar kecilnya pendapatan bank
- iii. Tidak dikenakan biaya administrasi dan biaya materai

- iv. Pilihan jangka waktu yang fleksibel dan dapat diperpanjang secara otomatis setiap jatuh tempo
- v. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan IB Jual Beli

PT. BPRS Bangun Drajat Warga menawarkan kerjasama bagi mitra yang membutuhkan fasilitas untuk kepemilikan maupun pembelian, antara lain :

- a) Kendaraan
- b) Barang Elektronik
- c) Perumahan
- d) Tanah

Fasilitas tersebut dapat dilakukan baik secara perseorangan maupun secara kolektif dengan margin yang kompetitif dan selanjutnya pembiayaan ini dengan sistem jual-beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin / keuntungan yang telah disepakati bersama dengan jangka waktu tertentu yang selanjutnya di akad kan dengan prinsip *murabahah*.

Persyaratannya :

- a) Foto copy KTP Pemohon
- b) Foto copy KTP Suami atau Istri
- c) Foto copy KK/C1
- d) Foto copy Akta/Surat Nikah

## 2) Pembiayaan IB BDW Multi Jasa

PT. BPRS Bangun Drajat Warga juga menawarkan kerjasama bagi mitra dalam bentuk multijasa dengan pembiayaan sistem sewa yang telah disepakati bersama dengan pengembalian secara angsuran, antara lain :

- a) Biaya Sekolah
- b) Biaya Rumah Sakit
- c) dan lain-lain

Fasilitas pembiayaan ini dilakukan dengan sistem sewa sebesar biaya jasa ditambah dengan ujarah / jasa yang telah disepakati bersama dengan jangka waktu tertentu yang selanjutnya di akad kan dengan prinsip *ijarah multijasa*.

Persyaratannya :

- a) Foto copy KTP Pemohon
- b) Foto copy KTP Suami/ Istri
- c) Foto copy KK/C1
- d) Foto copy Akta/Surat Nikah
- e) Foto copy Sli Gaji/ Data keuangan usaha
- f) Foto copy jaminan (BPKB, Sertifikat, Deposito, dll)

## 3) Pembiayaan iB BDW Sewa

PT. BPRS Bangun Drajat warga juga menawarkan kerjasama dalam bentuk sewa-menyewa atas manfaat suatu barang dan / atau jasa antara obyek sewa dengan penyewa untuk

mendapatkan imbalan jasa (*ujrah*) bagi pemilik obyek sewa, untuk sewa menyewa antara lain :

- a) Sewa rumah
- b) Sewa ruko / tempat usaha
- c) Dan lain-lain

Fasilitas pembiayaan ini dengan sistem sewa menyewa barang sebesar harga pokok sewa barang ditambah dengan *ujrah* / jasa yang telah disepakati bersama dengan jangka waktu tertentu yang selanjutnya di akad kan dengan prinsip *ijarah*.

Persyaratannya :

- a) Foto copy KTP Pemohon
  - b) Foto copy KTP Suami/ Istri
  - c) Foto copy KK/C1
  - d) Foto copy Akta/ Surat Nikah
  - e) Foto copy Slip Gaji/ Data Keuangan Usaha
  - f) Foto copy jaminan (BPKB, Sertifikat, Deposito)
- 4) Pembiayaan iB BDW Modal Kerja

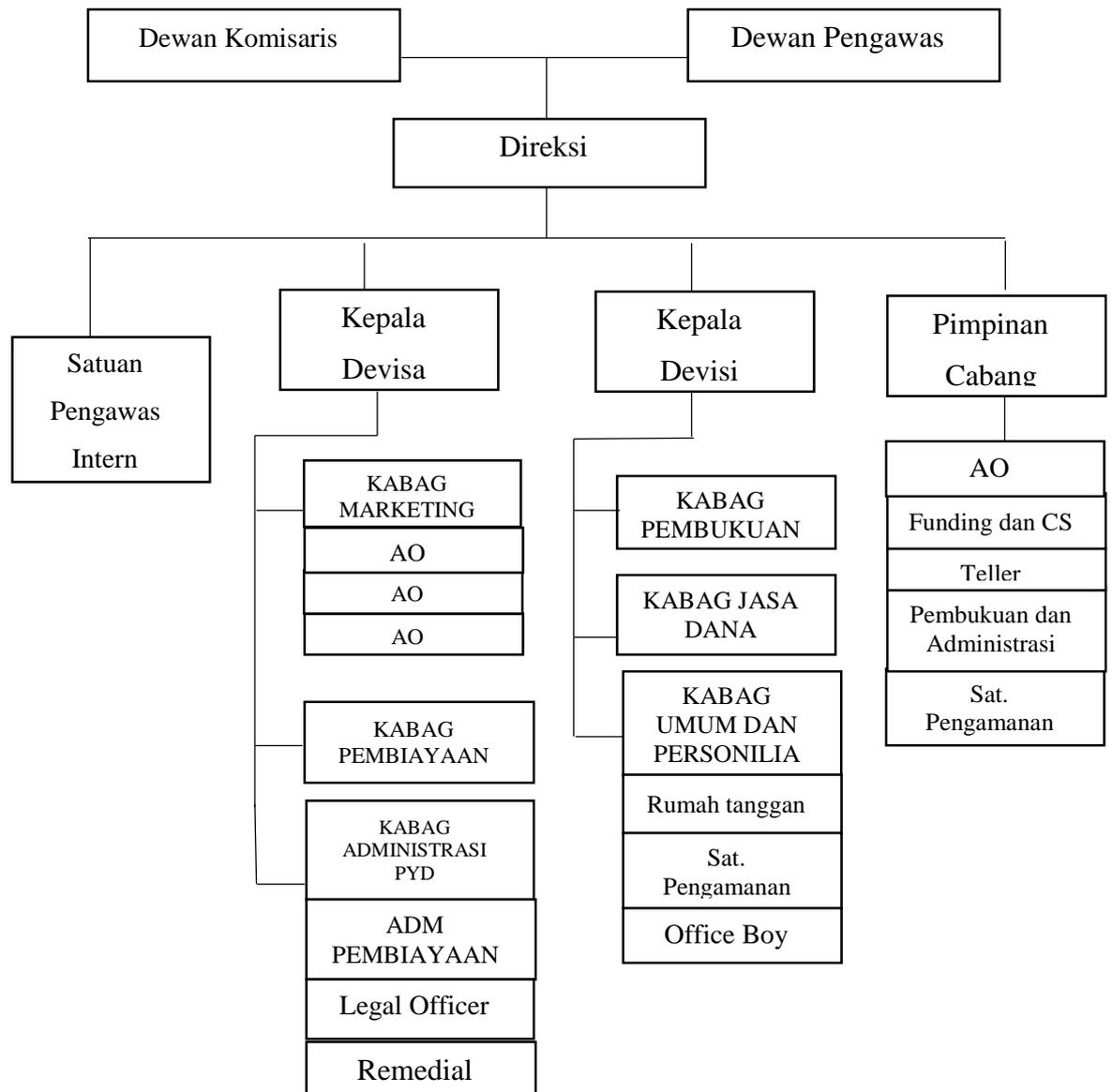
PT. BPRS Bangun Drajat Warga juga menawarkan kerjasama bagi mitra yang membutuhkan penguatan modal untuk pengembangan usaha dengan fasilitas modal 100 % sesuai kebutuhan nasabah dengan pembagian keuntungan sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati bersama yang selanjutnya di akad kan dengan prinsip *mudharabah*. Persyaratannya:

- a) Foto copy KTP Pemohon
  - b) Foto copy KTP Suami/ Istri
  - c) Foto copy KK/C1
  - d) Foto copy Akta/ Surat Nikah
  - e) Foto copy Slip Gaji/ Data Keuangan Usaha
  - f) Foto copy jaminan (BPKB, sertifikat, Deposito)
- 5) Pembiayaan iB BDW Modal Kerja Bersama

PT. BPRS Bangun Drajat Warga juga menawarkan kerjasama bagi mitra yang membutuhkan penambahan permodalan untuk menjalankan usaha dengan fasilitas modal sesuai dengan kesepakatan para pihak (*bank dan para mitra*) dengan pembagian keuntungan sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati bersama dan selanjutnya di akad kan dengan prinsip *musyarakah*. Syarat pembiayaan:

- a) Foto copy KTP Pemohon
- b) Foto copy KTP Suami/ Istri
- c) Foto copy KK/C1
- d) Foto copy Akta/Surat Nikah
- e) Foto copy Slip Gaji/ Data Keuangan Usaha
- f) Foto copy jaminan (BPKB, Sertifikat, Deposito, dll)

#### 4. Struktur Organisasi BPR Syariah Bangun Drajat Warga



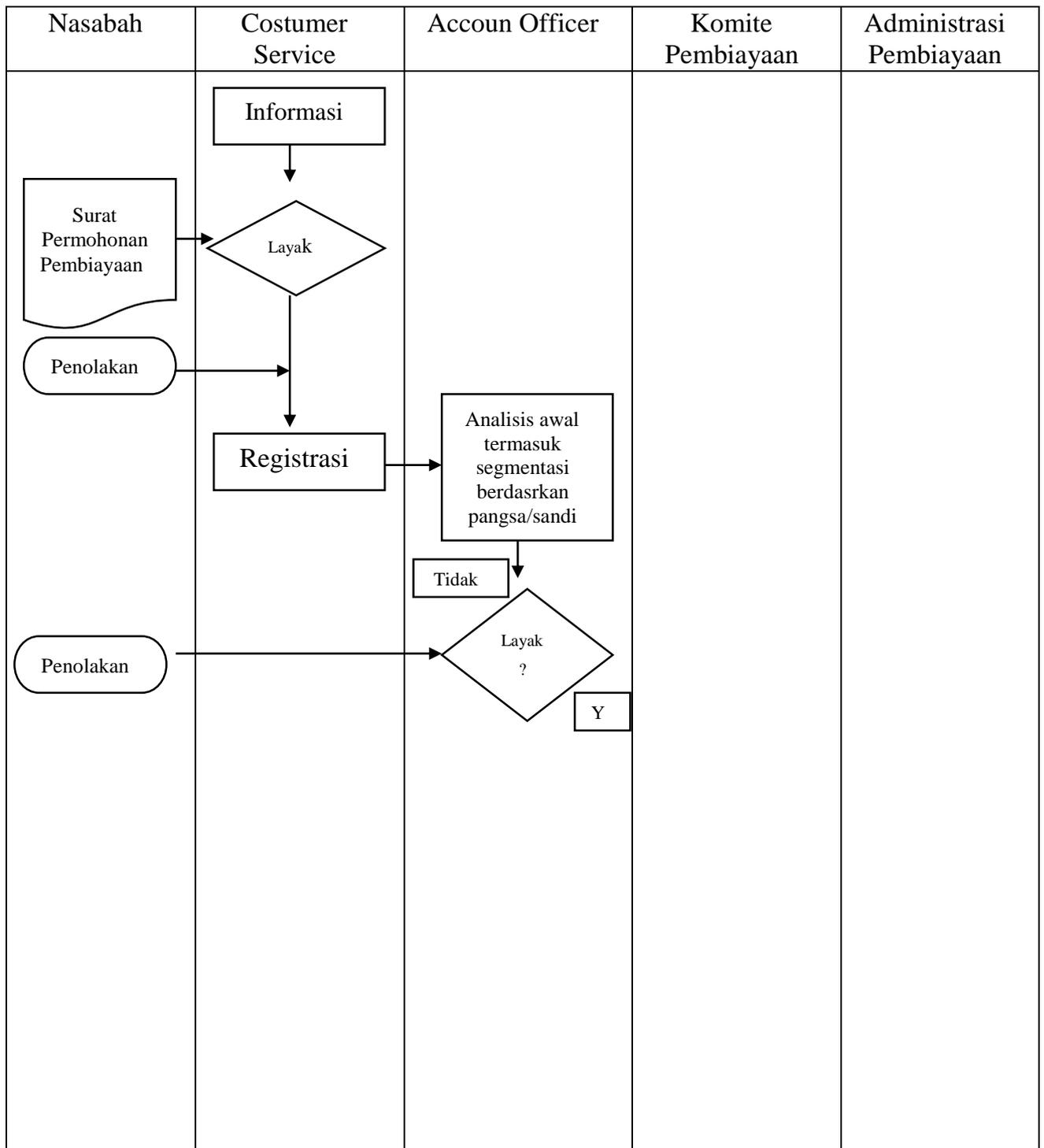
**Gambar 4.1**

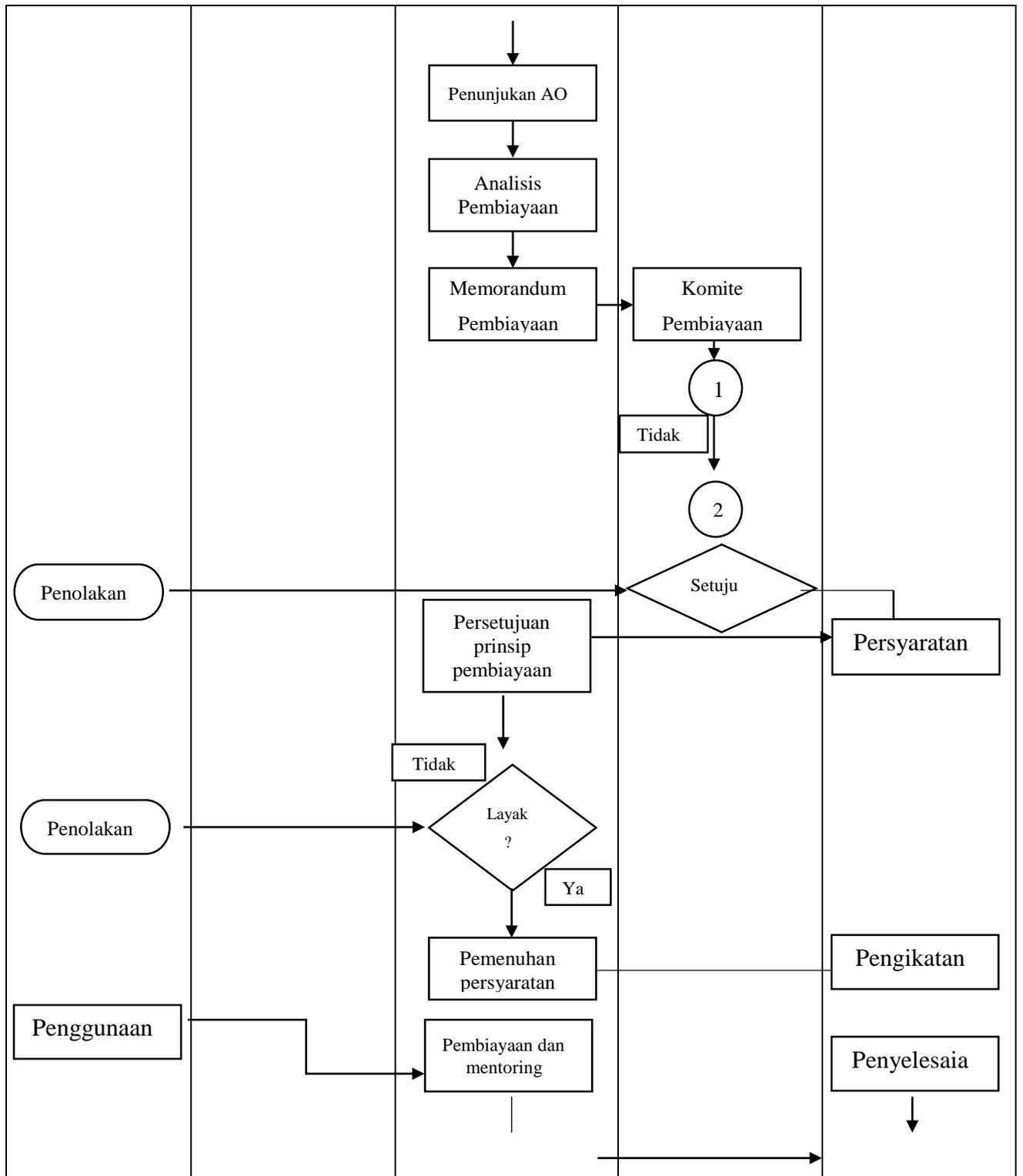
**Struktur Organisasi BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta**

## B. Praktik Pembiayaan Mudharabah di BPR Syariah Bangun Drajat

### Warga

#### 1. Mekanisme Pembiayaan Mudharabah di BPRS Bangun Drajat Warga





Sumber : (Muhammad, 2005)

**Gambar 4.2**  
**Flowchart Pembiayaan**

Keterangan alur pembiayaan mudharabah BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta:

- a. Tim Marketing sekaligus *Account Officer* atau AO BPRS Bangun Drajat Warga mencari nasabah yang ingin melakukan pembiayaan.

Ada beberapa cara yang dilakukan oleh marketing dan AO untuk memprospek nasabah. Setiap AO memiliki cara yang berbeda dalam mempromosikan produk pembiayaan ke masyarakat. Cara yang dilakukan yaitu melakukan pendekatan ke masyarakat khususnya sektor UMKM. Kemudian menjelaskan bagaimana produk pembiayaan *mudharabah* itu seperti apa dan mekanismenya.

BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta juga menjalin hubungan baik dengan amal usaha Muhammadiyah, jadi untuk pemasaran produk lebih mudah. Banyak nasabah yang melakukan pembiayaan yaitu dari sektor amal usaha milik Muhammadiyah seperti sekolah ataupun bisnis. Hubungan baik pihak BPRS dengan anggota Muhammadiyah membuat BPRS Bangun Drajat Warga sudah dipercaya.

Kepercayaan nasabah membuat orang semakin mengenal dan ingin melakukan pembiayaan di BPRS Bangun Drajat Warga. Menjaga kepercayaan nasabah itu sangat penting dan menjalin hubungan baik walaupun pembiayaan yang telah diajukan telah selesai.

- b. Nasabah datang mengajukan pembiayaan ke BPRS Bangun Drajat warga.

Ada beberapa nasabah yang langsung datang ke BPRS untuk mengajukan pembiayaan. Sebagian nasabah juga ada yang langsung

berkomunikasi dengan Marketing atau AO. Nasabah datang ke BPRS kemudian menemui CS.

Di CS nasabah akan menjelaskan maksud dan tujuannya, kemudian dari CS akan diantarkan ke bagian Pembiayaan. Setelah itu nasabah akan dijelaskan oleh AO pembiayaan yang sesuai dengan pengajuan. Kemudian akan dibuat kesepakatan harga, bagi hasil dan sebagainya.

c. Survey ke lokasi untuk melakukan pengecekan lokasi pembiayaan.

Tujuan dari survey yang dilakukan untuk melakukan pengecekan antara berkas dengan lokasi. Pengecekan dilakukan untuk menghindari tindak kecurangan yang akan dilakukan oleh nasabah. Seluruh bagian dari usaha atau proyek yang akan dibiayai akan dicek oleh pihak BPRS.

Ketika survey pihak BPRS BDW akan melakukan pengecekan jaminan yang dimiliki oleh nasabah. Kemudian survey ke lokasi yang akan dibiayai. Pihak BPRS BDW akan melakukan dokumentasi atas semua yang terkait dalam pembiayaan.

d. Pembuatan proposal pembiayaan yang terdiri dari latar belakang nasabah, analisis keuangan nasabah dan nisbah bagi hasil. Isi dari proposal tersebut yaitu hasil survey yang dilakukan sebelumnya oleh pihak AO.

e. Rapat Komite oleh pihak BPRS yang dihadiri oleh Kepala Cabang, *Account Officer* dan Marketing. Hasil rapat komite yaitu diterima atau ditolak pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Jika diterima

maka proses pembiayaan akan dilanjutkan, sedangkan jika ditolak maka pihak AO akan menjelaskan ke nasabah bahwa pembiayaan tersebut ditolak.

f. Pengecekan kembali persyaratan dari nasabah.

Persyaratan yang dimaksud yaitu terdiri dari formulir pembiayaan, akad pembiayaan, persyaratan atau berkas-berkas pembiayaan. Pengecekan dilakukan oleh bagian Administrasi pembiayaan BPRS BDW, apabila persyaratan sudah lengkap maka akan dilakukan proses selanjutnya.

g. Melakukan tanda tangan akad yang terdiri dari Kadiv Marketing, Direktur, Direktur utama, *Account Officer* dan nasabah.

h. Pencairan pembiayaan oleh pihak BPRS ke pihak Bank. Jangka waktu pencairan pembiayaan dengan awal pengajuan sekitar 1 minggu - 2 minggu.

i. Setelah pencairan ke nasabah maka nasabah langsung mendistribusikan uang tersebut untuk bisnis ataupun proyek.

j. Dengan selesainya pencairan maka setiap bulan nasabah akan melakukan pembayaran angsuran ke pihak BPRS.

k. Setelah jangka waktu selesai, maka nasabah akan melakukan pelunasan ke BPRS BDW. Pelunasan Pembiayaan *mudhrabah* dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang diakad pembiayaan.

## 2. Ketentuan Bagi Hasil dalam Pembiayaan Mudharabah di BPRS Bangun Drajat Warga

Bagi hasil dalam arti terminologi asing yaitu *profit sharing* sedangkan didalam kamus ekonomi *profit sharing* diartikan yaitu pembagian keuntungan/laba. Di Bank Syariah mekanisme pendaparan bagi hasil ini didapat dari produk-produk pembiayaan, baik pembiayaan menyeluruh atau *mudharabah* dan berbentuk kerjasama atau *musyarakah*. Dalam mekanisme bagi hasil semua pihak yang terlibat harus melaksanakan transparansi dan kemitraan yang baik dan sesuai prinsip syariah. Pemasukan dan pengeluaran yang berhubungan dengan pembiayaan bukan kebutuhan pribadi nasabah disaat melakukan pembiayaan (Dr. Muhammad, 2011).

Kerjasama yang dilakukan dalam pembiayaan mudharabah dan musyarakah adalah salah satu karakter masyarakat muslim. Kerja sama ekonomi yang dilaksanakan meliputi produksi, distribusi dan jasa. Dengan melakukan pembiayaan bagi hasil kedua belah pihak tidak menerima bunga melainkan bagi hasil dari proyek sesuai kesepakatan (Dr. Muhammad, 2011).

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio perbedaan bunga dan bagi hasil :

**Tabel 4.1**  
**Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil**

Bunga	Bagi Hasil
Bunga ditetapkan di awal waktu akad dan sesuai dengan asumsi pasti mendapatkan keuntungan.	Besarnya nisbah bagi hasil sesuai dengan akad dengan pedoman dan kemungkinan akan mengalami keuntungan.
Persentase keuntungan sesuai dengan jumlah uang modal yang dipinjamkan.	Rasio nisbah bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang diterima nasabah.
Bunga di bayar tetap sesuai dengan perjanjian tanpa menimbang apakah usaha tersebut mengalami keuntungan atau kerugian.	Keuntungan bagi hasil tergantung pada proyek atau usaha yang dilakukan nasabah. Jika usaha tersebut mengalami kerugian maka kedua belah pihak sama-sama menanggung kerugian.
Jumlah bunga tidak mengalami peningkatan ketika usaha yang dijalani nasabah mengalami keuntungan lebih.	Pembagian jumlah laba mengalami peningkatan jika jumlah pendapatan meningkat.
Eksistensi bunga diragukan oleh ajaran agama islam.	Keabsahan bagi hasil tidak diragukan.

Sumber : (Antonio, 2001)

Masyarakat masih banyak yang belum paham mengenai perbedaan bunga dan bagi hasil. Salah satu kendala yang dihadapi pihak bank dalam menjalankan pembiayaan bagi hasil yaitu karena masyarakat masih belum paham. Menurut salah satu Bapak Wakhid Kepala Bagian Marketing di BPR Syariah BDW:

*“Iya itu nasabah masih belum memahami prinsip bagi hasil dalam pembiayaan musyarakah ataupun mudharabah itu sendiri. Nasabah masih memiliki mindset bagi hasil sama halnya dengan bunga.”*

Dengan kurangnya pemahaman masyarakat terhadap sistem bagi hasil membuat mereka tidak begitu tertarik untuk melakukan pembiayaan bagi hasil. Bagi hasil didapat dari keuntungan nasabah ketika melakukan pembiayaan. Telah disebutkan di tabel perbedaan bunga dan bagi hasil bahwa jika nasabah mengalami keuntungan maka pihak bank juga akan

mendapatkan keuntungan dari nasabah tersebut. Untuk melihat apakah nasabah tersebut untung maka dilihat dari laporan keuangan usaha nasabah.

Menurut wawancara yang saya lakukan dengan salah satu nasabah pembiayaan Mudharabah di BPR Syariah bangun Drajat Warga yaitu Ibu Sudirah:

*“Tidak pernah melaporkan laporan keuangan ke pihak bank selama melakukan pembiayaan di sana.”*

Untuk mengatasi terkendalanya tidak ada laporan keuangan maka pihak BPRS Bangun Drajat Warga melakukan cara yaitu dengan membuat laporan keuangan nasabah pembiayaan. Setiap bulan pihak BPR Syariah melakukan tinjauan ke nasabah dan menanyakan keuntungan yang mereka terima kemudian di bantu untuk membuat laporan keuangan. Jadi sedikit membantu pihak BPRS dalam melihat perkembangan usaha nasabah.

Nasabah yang melakukan pembiayaan di BPR Syariah Bangun Drajay Warga Yogyakarta kebanyakan dari usaha mikro. Jumlah modal yang dibiayai juga tidak lebih dari 50 juta. Kebanyakan usaha mikro masih belum memiliki catatan sendiri terkait laporan keuangan yang baik tidak seperti perusahaan besar atau sektor makro.

Pada kenyataannya nasabah juga masih tidak melaporkan ke BPRS jika usaha yang sedang dijalankan itu mengalami keuntungan yang lebih. Seharusnya nasabah melaporkan ke pihak bank jika mendapatkan keuntungan, dan jika ditanyakan oleh pihak BPRS nasabah hanya

menjawab sama seperti bulan kemarin. Walaupun nasabah tidak melaporkan ke pihak BPRS akan tetapi ini tidak begitu berpengaruh.

Pada proses analisis pihak BPRS sudah melakukan analisis keuntungan yang akan didapat nasabah. Jadi ketika nasabah tidak melaporkan ketika mendapatkan keuntungan yang lebih maka pihak BPRS tetap mendapatkan keuntungan dan jika nasabah mengalami kerugian pihak Bank akan menanggung kerugian tersebut. Menurut Bapak Nur Hidayat salah satu AO dan Marketing pembiayaan di BPRS Bangun Drajat

Warga :

*“Keuntungan tinggi tetapi kendalanya juga banyak jadi semua punya resiko dan keuntungan masing-masing. Pembiayaan syariah sendiri bagi hasilnya kan sesuai keuntungan nasabah jadi kita pihak bank memproyeksi akan mendapatkan keuntungan sekian, tapi tidak terlalu mengambil prosentasi yang tinggi karna nanti jatuhnya sama seperti bank konvensional. Jadi pada pembiayaan bagi hasil jika keuntungan besar kita juga memperoleh laba yang besar juga, tapi jika rugi bank juga akan mendapatkan imbasnya tapi untuk modal masih bisa diselamatkan.”*

Kelebihan sistem bagi hasil daripada bunga yaitu terbangunnya pemerataan dan kebersamaan dan penataan ekonomi yang lebih merata. Dengan demikian membuat perekonomian di Indonesia semakin meningkat terkhusus untuk sektor mikro.

### 3. Analisis Kelayakan Pembiayaan di Perbankan Syariah

Menurut Muhammad dalam bukunya tujuan dari adanya analisis kelayakan pembiayaan yaitu menilai layak atau tidak usaha nasabah, menekan resiko jika terjadi kemacetan dalam pembayaran dan menghitung kebutuhan dalam pembiayaan tersebut. Pemberian kredit kepada nasabah

juga harus diperhatikan, agar pihak bank tidak salah ketika menerima pembiayaan tersebut.

Menurut Binti Nur Asiyah dalam bukunya, ada beberapa kriteria dalam penilaian kredit :

- a. Keamanan kredit yang akan dibiayai harus benar-benar dilihat untuk menjaga apakah nasabah tersebut dapat melunasi atau tidak.
- b. Tujuan dari pembiayaan tersebut terarah dan sejalan dengan kepentingan masyarakat dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- c. Pembiayaan tersebut harus menguntungkan untuk pihak nasabah maupun pihak bank.

Proses Analisis yang dilakukan pihak bank dalam pembiayaan berbeda-beda. Menurut Bapak Satria Utama, S.E.I, M.E.I mengenai analisis yang seharusnya dilakukan oleh pihak bank:

*“Ekspektasi pendapatan usaha yang menjadi analisis penting , karna kalau prediksi dari bank itu salah maka kerugian yang akan didapat. Kerugian yang dimaksud yaitu kerugian kesempatan, contoh seharusnya jika dia menggunakan akad mudharabah mendapatkan 30% akan tetapi kenyataannya bank mendapatkan hanya 7%. Pihak bank masih mendapatkan keuntungan tapi tidak sesuai harapan dan seharusnya apabila pembiayaan tersebut disalurkan ke akad murabahah dengan resiko yang kecil maka mendapat keuntungan 12%. Hal ini kan bank merasa lebih untung jika menggunakan murabahah daripada bagi hasil. Hal tersebut diluar faktor bencana alam dan lain-lain, oleh karena itu pihak bank harus bisa mempunyai kemampuan untuk memprediksi usaha nasabah. Analisis 5C juga harus benar-benar diterapkan dalam menganalisis pembiayaan bagi hasil ini.”*

Dalam menganalisis pembiayaan diperlukan prinsip analisis, prinsip analisis terdiri dari 6C yaitu :

1) *Character*

Mengetahui karakter nasabah merupakan hal yang sangat penting, karena dari karakter tersebut pihak bank bisa melihat bagaimana sifat nasabah tersebut. Nasabah pembiayaan harus memiliki karakter yang amanah, jujur dan dapat dipercaya. Karakter tersebut sangat penting agar pihak bank bisa melihat apakah nasabah tersebut bisa memenuhi kewajiban dalam membayar atau tidak.

2) *Capacity*

Adalah kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha mereka agar dapat menghasilkan keuntungan dan dapat mengembalikan pembiayaan dari keuntungan tersebut. Menurut Binti Nur Asiyah dalam bukunya pengukuran kemampuan nasabah dapat dilakukan dengan beberapa hal, diantaranya :

- a) Pendekatan *historis* yaitu dengan melakukan penilaian pas performance, apakah usaha nasabah tersebut mengalami peningkatan setelah melakukan pembiayaan.
- b) Pendekatan *finansial* yaitu dengan melakukan penilain latar belakang pendidikan nasabah. Hal tersebut berguna untuk melihat apakah nasabah tersebut profesionalitasnya terjamin.

- c) Pendekatan *yuridis* yaitu dilihat dari segi *yuridis* calon nasabah ini memiliki kapasitas untuk mewakili badan usaha dalam perjanjian pembiayaan atau tidak.
- d) Pendekatan manajerial yaitu menilai seberapa besar kemampuan dan keterampilan nasabah.
- e) Pendekatan teknis yaitu untuk melihat seberapa besar kemampuan nasabah mengelola faktor-faktor produksi contohnya administrasi, tenaga kerja dan lain-lain.

### 3) *Capital*

Capital atau modal merupakan hal yang perlu diperhatikan karena bisa dilihat dari jumlah modal yang akan dipinjam. Makin besar modal yang dimiliki nasabah maka makin besar kesungguhan nasabah untuk menjalankan usahanya sehingga bank akan lebih yakin untuk menerima pembiayaan tersebut.

### 4) *Collateral*

Jaminan ini diberikan kepada pihak bank untuk menjamis pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Penilaian jaminan terdiri dari jenis, lokasi jaminan, surat kepemilikan dan status hukum jaminan. Jaminan bisa berbentuk benda dan bisa juga berbentuk jaminan pribadi.

### 5) *Condition of economy*

*Condition of economy* yaitu berupa kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang dapat berpengaruh terhadap ekonomi.

## 6) *Constrain*

Adalah hambatan-hambatan yang bisa mengganggu pembiayaan dan mengganggu usaha yang sedang dijalani oleh nasabah.

Di BPR Syariah Bangun Drajat Warga memiliki cara menganalisis yaitu sesuai dengan SOP yang ada. Hal tersebut sesuai dengan dikatakan oleh Bapak Wakhid selaku AO dan Marketing :

*“Iya pertama kita akan cek di bi checking terlebih dahulu track record nasabah tersebut , jika tidak bermasalah maka lanjut dilihat dari dokumen-dokumen yang ada, nanti dokumen tersebut dicocokkan dengan survey yang dilakukan. Analisis laporan keuangan yang penting, disana akan terlihat bagaimana nasabah menjalankan usaha mereka. Dan analisis jaminan juga penting agar menjaga agar tidak terjadi pembiayaan yang macet.”*

BPRS Bangun Drajat Warga yang pertama dilakukan untuk menganalisis pembiayaan yaitu melakukan pengecekan di *BI Checking*. Pengecekan tersebut untuk melihat data nasabah dan bagaimana *track recordnya*. Data tersebut dijadikan pedoman untuk karakter nasabah yang akan dibiayai.

Kedua, pihak AO akan melakukan pengecekan berkas sesuai dengan persyaratan yang diajukan. AO akan survey ke lapangan untuk melihat usaha atau proyek mana yang akan dibiayai. Kemudian akan di cocokkan apakah datanya sama dengan realita yang ada. Disini dapat dilihat kejujuran nasabah dalam melakukan pembiayaan.

Ketiga yaitu analisis jaminan, pihak AO akan melihat kondisi jaminan yang diberikan. Harga jaminan tersebut harus lebih besar dari pada

jumlah pembiayaan. Hal ini untuk menjaga ketika terjadi sesuatu dalam menjalankan pembiayaan.

Setiap Bank Syariah memiliki cara yang berbeda-beda dalam menganalisis. *Account Officer* memiliki peran yang cukup besar dalam menganalisis pembiayaan. AO harus lebih paham terhadap nasabah yang mereka biyai.

*Account Officer* juga harus memahami secara teori maupun praktek tentang pembiayaan bagi hasil itu sendiri. Pembiayaan bagi hasil memiliki resiko yang cukup tinggi sehingga jika tidak berhati-hati dalam menganalisis maka akan merugikan pihak bank.

Menurut Muhammad dalam bukunya adapun prosedur Analisis Pembiayaan:

- a. Berkas dan Pencatatan
- b. Data pokok dan analisis pendahuluan
  - 1) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
  - 2) Rencana pembelian, produksi dan penjualan
  - 3) Jaminan
  - 4) Laporan Keuangan
  - 5) Data kuantitatif dari calon debitur
- c. Penelitian data
- d. Penelitian atas realisasi usaha
- e. Penelitian atas rencana usaha
- f. Penelitian dan penilaian barang jaminan

g. Laporan keuangan dan penelitiannya.

#### 4. Faktor-Faktor yang mempengaruhi bagi hasil

Menurut Antonio di perbankan syariah perhitungan bagi hasil disebabkan oleh beberapa faktor yaitu faktor langsung dan faktor tidak langsung.

##### a. Faktor langsung

###### 1) *Investment rate*

*Investment rate* adalah persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Bank menetapkan *investment rate* 80% ini berarti 20% dari total dana dialokasikan untuk memenuhi likuidasi.

2) Jumlah dana yang ada yang bertujuan untuk investasi. Perhitungan dana tersebut memakai metode rata-rata saldo minimum bulanan atau bisa menggunakan rata-rata saldo harian.

###### 3) Nisbah (*profit sharing ratio*)

Nisbah yang ditetapkan di awal dan sesuai dengan kesepakatan. Nisbah setiap bank berbeda dan setiap bank bisa juga berubah dari waktu ke waktu.

##### b. Faktor tidak langsung

###### 1) Penentuan pendapatan dan biaya

Pendapatan yang dibagikan adalah pendapatan yang didapat kemudian dikurangi biaya-biaya. Apabila besarnya biaya ditanggung oleh bank bagi hasil tersebut disebut *revenue sharing*.

## 2) Kebijakan Akunting

Secara tidak langsung dalam bagi hasil dipengaruhi oleh berjalanya aktivitas yang ditetapkan khususnya yang berhubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

### 5. Hambatan Pembiayaan Bagi hasil di BPRS Bangun Drajat warga

Didalam melakukan pembiayaan bagi hasil tentunya akan mengalami sedikit hambatan. Pembiayaan bagi hasil memiliki resiko yang cukup besar daripada pembiayaan lainnya. Dengan besarnya resiko yang dimiliki maka keuntungan yang didapat pun besar. Terbukti dengan prinsip *high risk high return*, Bank Syariah mendapatkan keuntungan yang cukup besar dari pembiayaan bagi hasil.

Resiko yang dihadapi dalam pembiayaan bagi hasil terdiri dari beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut tidak dapat dipastikan karna sesuai dengan keadaan alam dan ekonomi di Indonesia. Menurut Bapak Sukidi salah satu nasabah pembiayaan mudharabah mengatakan bahwa :

*“Setiap proyek itu memiliki kesulitan seperti target 4 bulan proyek selesai akan tetapi lagi musim hujan jadi terkendala oleh masalah yang tidak bisa di prediksi sehingga proyek saya terhambat. Ada juga itu tergantung pekerja yang ada diproyek saya, misalkan satu proyek 10 orang , ada beberapa hari Cuma ada 5-7 orang karna ada izin keperluan, saya juga tidak memaksakan jadi iya itu bisa sedikit menghambat selesainya proyek saya. Kebutuhan pribadi juga masih kadang tercampur dengan proyek, ini jadi penghambat juga.”*

Nasabah pembiayaan mudharabah di BPRS Bangun Drajat Warga kebanyakan usaha proyek. Kesulitan nasabah terjadi ketika target yang

direncanakan tidak sesuai dan dipengaruhi oleh faktor alam dan sumber daya manusia. Keadaan alam tidak dapat diprediksi dan ini menjadi salah satu penghambat dalam melakukan pembiayaan.

Faktor kebutuhan pribadi juga masih belum bisa dipisahkan dengan kebutuhan proyek yang sedang dilakukan. Nasabah masih sering mencampur uang yang seharusnya untuk proyek dengan kebutuhan pribadi. Jadi ketika proyek membutuhkan dana maka nasabah pun menjadi kebingungan bagaimana cara mengatur uang tersebut. Laporan keuangan itu sangat membantu sehingga perputaran uang jelas.

Laporan keuangan nasabah itu sangat penting bagi pihak bank untuk melihat bagaimana perkembangan usaha mereka. Pada implementasinya banyak nasabah yang tidak melaporkan laporan keuangan ke pihak bank.

Menurut Bapak Satria Utama, S.E.I, M.E.I :

*“Kendala yang dihadapi pihak bank pasti mengenai tidak adanya laporan keuangan, hal tersebut dapat membingungkan pihak bank terkait catatan keuntungan atau kerugian usaha nasabah tersebut. Jika tidak ada laporan pihak bank tidak bisa melihat apakah usaha tersebut mendapatkan keuntungan lebih”*

Hal tersebut juga dibenarkan oleh Bapak Nur Hidayat selaku AO dan Marketing pembiayaan di BPR Syariah Bangun Drajat Warga :

*“Masih ada beberapa nasabah yang belum melaporkan laporan keuangan mereka, karena nasabah kita itu kebanyakan mikro jadi nasabah itu masih mencampur keuangan usaha dengan rumah tangga. Jadi urusan bisnis jadi satu dengan urusan rumah tangga yang membuat laporan keuangan masih berantakan.”*

Ada juga nasabah yang melakukan pembiayaan bagi hasil untuk memajukan usahanya. Setelah melakukan pembiayaan usaha yang dijalani nasabah pastinya berkembang, akan tetapi ada kalanya usaha tersebut macet. Ketika usaha yang mereka jalani tidak berkembang, nasabah akan melaporkan ke pihak bank. Nasabah akan meminta perpanjangan waktu untuk membayar tagihan. Menurut Bapak Nur Hidayat salah satu AO sekaligus marketing mengatakan :

*“Nasabah itu ngeluh ke bank terkait usaha yang mereka jalani tidak lancar atau macet. Biasanya pas usaha mereka macet mereka akan meminta perpanjangan waktu untuk melunasi. Selebihnya allhamdulillah tidak ada”*

Faktor SDM dari pihak BPRS sendiri juga berpengaruh, karena apabila pihak BPRS tidak mengerti sistem dan mekanisme pembiayaan bagi hasil maka akan mempersulit menjelaskan kepada nasabah. Nasabah masih banyak yang tidak mengerti pembiayaan bagi hasil, sehingga pihak BPRS untuk menarik minat mereka harus memahami pembiayaan bagi hasil terlebih dahulu.

Nasabah yang melakukan pembiayaan jika tidak mengerti mekanisme pembiayaan bagi hasil sama saja mereka hanya berfikir bahwa itu sekadar perihal utang-piutang. Apabila nasabah paham terhadap pembiayaan bagi hasil maka pembiayaan tersebut akan berjalan sesuai prinsipnya.

Pihak BPRS juga seharusnya lebih memahami, agar dalam menjalani pembiayaan tidak terjadi kesalahan analisis maupun perhitungan. Sumber

daya manusia di perbankan syariah masih banyak yang tidak mengerti.

Seperti yang dikatakan oleh Bpk. Satria Utama.,S.E.I.,M.E.I :

*“Bank sendiri belum bisa menonjolkan pembiayaan bagi hasil itu seperti apa sehingga nasabah tidak tau keunggulan dari produk pembiayaan bagi hasil ini. SDM bank sendiri juga masih banyak yang belum paham tentang pembiayaan ini, jadi untuk menawarkan dan menyakinkan masyarakat masih ragu. Edukasi ke masyarakat tentang bunga dengan bagi hasil sebenarnya sederhana asalakan pihak bank nya paham terlebih dahulu. Jika nasabah sudah familiar dengan kongsi dan bagi hasil serta mekanisme mereka kemungkinan tertarik.”*

Pihak BPRS berperan dalam melakukan edukasi ke masyarakat untuk mengajak masyarakat melakukan pembiayaan bagi hasil. Edukasi yang dilakukan juga harus menggunakan beberapa pendekatan agar dapat diterima masyarakat.

Dari hambatan tersebut peneliti mereskomendasikan kepada pihak BPRS untuk mengurangi bagaimana cara agar nasabah bisa membuat laporan keuangan usaha dan melaporkan laporan keuangan tersebut ke pihak bank. Upaya ini dibuat agar pembiayaan *mudharabah* berjalan dengan optimal dan sesuai dengan ketentuan.

Kemajuan sebuah usaha dapat dilihat dari laporan keuangan usaha mereka. Dari laporan keuangan tersebut dapat dilihat berhasil atau tidak sebuah usaha. Isi dari laporan keuangan tersebut berisi tentang laporan transaksi dalam harian, mingguan dan bulanan. Pencatatan ini bersifat sangat penting agar menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

Pelaku bisnis masih banyak yang melupakan pentingnya laporan keuangan yang sedang dijalani. Ketika usaha tersebut sukses dan

membutuhkan modal maka pelaku bisnis akan melakukan peminjaman di bank. Pihak bank akan melihat usaha tersebut dari laporan keuangan, jika tidak ada maka pihak bank tidak dapat memastikan keadaan usaha tersebut.

Keuntungan pelaku bisnis ketika membuat laporan keuangan yaitu dapat melihat keadaan usaha mereka meningkat atau menurun. Hal tersebut dapat membantu pelaku bisnis pendanaan atas usaha yang dijalani. Keuangan usaha yang dijalani juga dapat dilihat dari laporan keuangan tersebut sehingga pelaku bisnis dapat menilai apa yang akan dilakukan kedepan untuk usaha tersebut. Apabila keadaan usaha tersebut meningkat maka pelaku bisnis dapat menaikkan jumlah barang ataupun cabang, akan tetapi jika terjadi penurunan maka dapat terlihat hal apa yang menyebabkan penurunan. Pelaku bisnis dapat mengambil keputusan kedepan untuk usaha yang dijalani dari laporan keuangan.

Ada beberapa macam laporan keuangan sederhana yang bisa dibuat oleh pelaku bisnis UMKM:

a. Buku Kas

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
1 Jan 2017	Saldo Kas awal	5.500.000	-	5.500.000
2 Jan 2017	Penjualan	4.000.000	-	9.500.000

## b. Buku Penjualan

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
2 Jan 2017	Penjualan Tunai	4.000.000	-	4.000.000

## c. Buku persediaan

Tanggal	Keterangan	Satuan	Dibeli	Dijual
2 Jan 2017	Singkong	Kg		10 Kg
	Kentang	Kg		10 Kg

## d. Buku Biaya

Tanggal	Keterangan	Biaya	Total
3 Jan 2017	Biaya Listrik	900.000	
	Tlp dan internet	600.000	
	Transportasi	500.000	
			2.000.000

## e. Buku Kas

Tanggal	Ket	Debet	Kredit	Saldo
1 Jan 2017	Saldo Awal	5.500.000		5.500.000
2 Jan 2017	Penjualan	4.000.000		9.500.000
3 Jan 2017	Biaya Listrik		900.000	
	Tlp dan internet		600.000	
	Transportasi		500.000	
				7.500.000

Menghitung Harga Pokok Penjualan yaitu seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual. Dengan rumus

$$\mathbf{HPP = Saldo Persediaan awal + Pembelian barang - persediaan}$$

Kemudian menghitung laba kotor dan laba bersih

$$\mathbf{Laba\ kotor = Penjualan - Harga\ Pokok\ Penjualan}$$

$$\mathbf{Laba\ Bersih = Laba\ kotor - Biaya}$$

Di BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta terdapat hambatan dalam melakukan proses pembiayaan *mudharabah* yaitu dengan tidak adanya laporan keuangan usaha dari nasabah ke pihak Bank. Hal tersebut disebabkan karena nasabah tidak mengerti bagaimana membuat laporan keuangan dan pihak BPRS hanya membantu membuat akan tetapi pihak nasabah dalam bentuk pertanyaan. Hal tersebut membuat saya mencari cara agar nasabah pembiayaan mudhrabah bisa membuat laporan keuangan. Cara yang dibuat sesederhana mungkin agar nasabah tidak kebingungan, diantaranya :

- 1) Bagian BPRS harus ada yang mengerti terlebih dahulu untuk jurnal akutansi, karena ketika pihak BPRS sendiri tidak mengerti maka nasabah juga akan tidak mengerti.
- 2) Setelah ada pihak BPRS yang mengerti kemudian pihak BPRS melakukan pendekatan ke nasabah yaitu dengan menjelaskan fungsi dan keuntungan kenapa harus membuat laporan keuangan. Keuntungan dan

fungsi sudah dijelaskan diatas sehingga pihak BPRS sebisa mungkin menjelaskan agar nasabah tersebut mengerti.

- 3) Kemudian setelah nasabah mengerti, pihak BPRS melakukan pembinaan ke pihak nasabah dengan menjelaskan akun-akun yang digunakan di laporan keuangan dan macam-macam laporan keuangan.
- 4) Ketika nasabah telah mengerti maka untuk awal pihak BPRS membuat Bentuk laporan keuangan yang sangat sederhana seperti diatas. Setelah dibuat maka nasabah hanya tinggal mengisi nominal dan menghitungnya. Hal ini dilakukan sekitar 2-3 bulan.
- 5) Setelah 2-3 bulan maka pihak BPRS melepaskan dan meminta agar nasabah membuat sendiri laporan keuangan sesuai dengan kebutuhan mereka. Pihak BPRS hanya selalu melakukan pengawasan dan pengecekan ke nasabah.
- 6) Pihak BPRS harus lebih menergetkan dan mewajibkan nasabah untuk membuat laporan keuangan, agar sama-sama melakukan tugas masing-masing sesuai dengan akad pembiayaan *mudharabah*.

### **C. Faktor-Faktor Penghambat Pembiayaan Mudharabah**

#### 1. Resiko dalam pembiayaan *mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* merupakan salah satu pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty Contracts*. Analisis resiko pembiayaan *Natural Uncertainty Contracts* merupakan resiko yang mengidentifikasi dan menganalisis akibat dari seluruh resiko dari nasabah sehingga

keputusan yang diambil harus diperhitungkan resiko yang ada dari pembiayaan tersebut. (Karim, 2010)

Menurut Adiwarmanto A. Karim dalam bukunya terdapat 2 aspek penilaian resiko yaitu :

a. *Bussiness Risk* (resiko bisnis yang dibiayai)

*Bussiness Risk* adalah resiko yang terjadi *first way out* yang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor tersebut diantaranya :

1) *Industry Risk*

Adalah resiko yang terdapat dalam jenis usaha yang disebabkan oleh karakteristik jenis usaha yang dibiayai dan kinerja keuangan usaha yang dibiayai.

2) Faktor negatif

Yang dimaksud dengan faktor negatif yaitu faktor yang dapat mempengaruhi bisnis nasabah, contohnya kondisi group bisnis, keadaan diluar batas kemampuan manusia, masalah hukum dan riwayat pembayaran.

*Bussiness Risk* yang dihadapi oleh BPRS adalah jenis usaha atau jenis proyek yang akan dibiayai. Di BPRS Bangun Drajat Warga target nasabah untuk pembiayaan mudharabah sendiri yaitu usaha kecil dan menengah. *Industry risk* dalam pembiayaan *mudharabah* yang ada di BPRS BDW yaitu dilihat dari jenis usaha yang dilakukan juga masih tergolong kecil. Untuk kriteria jenis usaha yaitu semua jenis usaha yang terpenting tidak keluar dari prinsip syariah. Ini sesuai dengan pendapat dari Bpk.Wakhid :

*“Tidak ada kriteria khusus untuk pembiayaan mudharabah, yang penting AO itu kejar target di setiap bulannya. Jadi jika ada calon nasabah yang berpeluang untuk melakukan pembiayaan maka akan langsung kita followup. Yang terpenting calon nasabah pembiayaan tersebut bisa dipercaya dan berkarakter baik karena untuk menganalisa pembiayaan mudharabah sangat perlu kehati-hatian.”*

Jenis usaha yang banyak dibiayai di BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta jika dilihat secara menyeluruh tidak terlalu memiliki resiko yang cukup besar. Nasabah paling banyak pengajuan pembiayaan *mudharabah* yaitu untuk proyek pembangunan rumah atau ruko dan usaha-usaha kecil. Resiko yang dimiliki dari usaha tersebut tidak terlalu tinggi, akan tetapi tetap harus ada pengawasan dari pihak BPRS untuk usaha yang dijalani nasabah.

Kinerja keuangan dari jenis nasabah pembiayaan *mudharabah* yang ada di BPRS Bangun Drajat Warga belum optimal. Pihak nasabah masih banyak yang belum melaporkan laporan keuangan mereka. Seperti sudah sudah dijelaskan sebelumnya laporan keuangan nasabah menjadi hambatan dalam pembiayaan *mudharabah*. Jenis usaha yang banyak dilakukan nasabah masih berbasis UMKM maka pihak bank membantu dengan membuat laporan keuangan.

Pihak BPRS membuat laporan keuangan untuk melihat perkembangan usaha yang dijalani nasabah. Dengan laporan tersebut pihak bank dapat berjaga-jaga dalam mengawasi pembiayaan yang dilakukan. Resiko yang akan terjadi dalam usaha yang dijalani nasabah bisa di perkirakan oleh pihak bank, karena masih berbasis UMKM. Berbeda halnya jika usaha yang dijalani nasabah usaha berbasis makro.

Untuk faktor negatif, pembiayaan yang ada di BPRS BDW adalah proyek-proyek usaha yang masih kecil dan menengah, sehingga untuk perencanaan sebelum bisnis dilakukan masih kurang. Usaha atau proyek yang dalam pembiayaan ini masih sangat rawan apabila terjadi kesalahan. Kesalahan yang terjadi akibat keadaan yang diluar batas kemampuan nasabah.

Riwayat pembayaran nasabah juga menjadi faktor negatif dalam pembiayaan ini. Nasabah pembiayaan *mudharabah* di BPRS BDW masih ada yang menunda dan bermasalah dalam pembayaran. Penundaan dalam pembayaran terjadi karena usaha dan proyek yang dijalani sedang terjadi masalah.

b. *Shrinking Risk*

*Shrinking Risk* atau resiko penyusutan adalah resiko yang terjadi pada *second way out* yang dipengaruhi beberapa faktor:

- 1) *Unusual Business risk* adalah resiko bisnis yang luar biasa dan dipengaruhi beberapa faktor diantaranya penurunan drastis tingkat penjualan bisnis yang melakukan pembiayaan, penurunan drastis harga jual barang dan harga barang dari bisnis yang telah dibiayai.
- 2) Jenis bagi hasil yang diterapkan apakah menggunakan *revenue sharing* atau *profit sharing*.
- 3) *Disaster risk* (resiko bencana) merupakan keadaan di luar rencana manusia yang berakibat besar terhadap bisnis yang sedang dibiayai oleh bank.

*Unusual Business risk dalam pembiayaan mudharabah* di BPRS BDW terjadi ketika keadaan ekonomi masyarakat. Bisnis atau proyek yang sedang berjalan banyak mengikuti *trend* pada masa kini. Khususnya untuk bisnis, usaha atau bisnis nasabah masih tergolong kecil dan menengah sehingga masih mengikuti trend. *Trend* yang ada di masyarakat tidak akan bertahan lama apabila nasabah tidak melakukan inovasi. Dengan hal tersebut membuat usaha yang dijalani nasabah mengalami penurunan yang drastis.

Masih ada beberapa proyek nasabah yang masih belum selesai bahkan ketika jangka waktu pembiayaan selesai proyek tersebut masih belum selesai. Kendala yang dihadapi dalam proyek tersebut beragam. Bencana alam juga menjadi salah satu resikonya.

Ketika proyek tersebut sedang berjalan, akan tetapi terjadi bencana diluar rencana manusia. Hal tersebut tidak terlalu banyak dialami oleh nasabah pembiayaan *mudharabah*. Mengingat di daerah Yogyakarta bencana alam pernah terjadi, akan tetapi usaha yang dimiliki nasabah tidak ada yang rusak ataupun hilang.

*c. Character Risk*

*Character risk* merupakan resiko yang terjadi ketika *Third Way Out* yang dapat dipengaruhi beberapa faktor yaitu:

- 1) Kelalaian nasabah ketika menjalankan bisnis yang sedang dijalankan.
- 2) Melanggar ketentuan yang disepakati sehingga nasabah apa yang dilakukan oleh nasabah selama pembiayaan diluar ketentuan.

3) Pengelolaan internal perusahaan, contohnya manajemen, strategi pemasaran, keuangan yang tidak dilaksanakan secara profesional agar sesuai standar pengelolaan.

Nasabah pembiayaan *mudharabah* memiliki beberapa karakter yang sangat sulit untuk ditebak. Karakter tersebut bisa menjadi gambaran pihak AO dalam menganalisa apakah pembiayaan dijalankan sesuai dengan kesepakatan dan prinsip syariah. Salah satu karakter nasabah yaitu kelalaian mereka dalam menjalankan bisnis.

Lancar atau tidak usaha yang dijalani oleh nasabah tergantung dari nasabah itu sendiri. Bagaimana nasabah tersebut memberikan inovasi dan merancang bisnis mereka. Untuk kelainan ada beberapa nasabah yang masih belum bisa menjalankan usaha mereka dengan baik sehingga mereka mendapatkan kendala. Kendala tersebut dialami oleh nasabah ketika nasabah tidak bisa mengelola dengan baik dan nasabah masih tidak paham dalam menjalankan usaha mereka

## 2. Penetapan Jumlah pembiayaan di BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta

Dalam peraturan Bank Indonesia penyaluran jumlah pembiayaan diatur dalam Peraturan Bank Indonesia No.13/5PBI/2011 tentang Batas Maksimum Penyaluran Dana. Dalam peraturan tersebut diatur batas maksimum penyaluran dana yang ada di BPRS yang disalurkan kepada pihak terkait atau tidak terkait. Dengan adanya peraturan tersebut maka pihak bank harus menjaga batas maksimum dana yang akan diberikan.

Dalam peraturan Peraturan Bank Indonesia No.13/5PBI/2011 untuk pihak terkait Batas Maksimum Penyaluran Dana yaitu sebesar 10% dari modal yang dimiliki BPRS. Pihak yang tidak terkait Batas Maksimum Penyaluran Dana sebesar 20% dari modal BPRS. Apabila pihak BPRS melanggar peraturan tersebut maka akan dikenakan beberapa sanksi sesuai dengan yang tertera di peraturan tersebut.

Secara spesifik Bank Indonesia atau Otoritas Jasa Keuangan tidak menetapkan jumlah penyaluran dana khususnya di BPRS. Penyaluran yang dimaksud dalam bentuk pembiayaan, sedangkan pembiayaan dalam BPRS sendiri terdiri dari berbagai macam produk. Peraturan tersebut hanya mengatur batasan untuk menyalurkan dana secara keseluruhan. Jadi untuk penyaluran dana tersebut dikembalikan lagi ke masing-masing BPRS, karena modal yang mereka miliki berbeda-beda.

Produk pembiayaan yang ada di BPRS sangat banyak sesuai dengan kebutuhan masyarakat, dengan berbagai macam akad yang digunakan seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan lain-lain. Pihak BPRS sudah merancang target mereka dalam penyaluran pembiayaan. Setiap BPRS memiliki target dan jumlah penyaluran yang berbeda.

Di BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta terdapat 5 produk pembiayaan dengan menggunakan akad yang berbeda. Pihak BPRS menargetkan penyaluran dana untuk keseluruhan sebesar 4 Miliar per bulan. Pernyataan itu sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Bpk Sindu sebagai Kepala Cabang :

*“Untuk nominal itu setiap kantor beda, untuk di cabang itu 800 juta sampai 1M dan untuk di kantor pusat sebesar 4M dalam sebulan untuk leanding jadi semua pembiayaan. Nanti pembagian mau pembiayaan apa itu tergantung kondisi masyarakat. Jadi tidak ada pembagian resmi untuk setiap pembiayaan.”*

Pernyataan tersebut juga sama dengan apa yang dikatakan oleh Bpk.

Nur Hidayat selaku AO dan marketing :

*“Jadi kita hanya menargetkan jumlah nominal saja, yaitu sebesar 4 Miliar untuk leanding, nah untuk pembagian nya kita sesuai kebutuhan masyarakat”*

BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta memiliki target penyaluran dana atau leanding sebesar 4M untuk kantor pusat dan 800jt-1M untuk di kantor cabang. Dari jumlah nominal tersebut penyaluran pembiayaan akan disalurkan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Jadi total 4 Miliar itu dibagi sesuai dengan apa yang dibutuhkan masyarakat pada bulan tersebut.

Pihak BPRS tidak ada target akad atau menargetkan jumlah pembiayaan per akad, karena hal tersebut tidak sesuai dengan prinsip syariah dan juga tidak sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Apabila pada bulan ini masyarakat lebih banyak menggunakan akad *murabahah* maka pihak BPRS tidak dapat memaksakan masyarakat untuk menggunakan akad lain. Pengajuan pembiayaan akan disesuaikan dengan kebutuhan yang mereka butuhkan, jika mereka hanya ingin melakukan jual beli maka akad yang digunakan *murabahah* bukan *mudharabah*.

Di BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta baru saja melakukan pergantian sistem, sehingga data jumlah pembiayaan nasabah dari tahun 2013-2017 tidak bisa di akses. Hal tersebut menjadi kekurangan dalam

penelitian ini karena seharusnya jumlah nasabah yang digunakan yaitu dari tahun 2013-2018. Pihak BPRS BDW hanya memberikan data jumlah nasabah, total plafond, total margin/BH/sewa, total sisa pokok dan total sisa margin/BH/sewa.

Berikut data jumlah nasabah pembiayaan pada tahun 2018 di BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta

Tabel 4.2  
Daftar Jumlah Nasabah Pembiayaan tahun 2018

No.	Keterangan	Jumlah Nasabah	Total Plafon	Total Margin/BH/sewa	Total Sisa Pokok	Total Sisa Margin/Bagihasil/sewa
1.	Mudharabah	122	16.878.000.000.00	6.173.317.431.00	13.998.405.400.00	4.585.181.662.00
2.	Musyarakah	16	18.911.000.000.00	5.007.644.460.00	7.199.748.391.00	2.305.894.739.00
3.	Murabahah	567	60.644.733.000.00	21.106.841.956.00	40.233.603.917.00	13.646.089.910.00
4.	Multijasa	37	563.000.000.00	228.007.400.00	451.698.999.00	186.776.729.00
5.	Ijarah	21	1.913.500.000.00	1.376.132.000.00	1.720.290.684.00	1.205.145.786.00
Total		763	98.910.233.000.00	33.891.943.247.00	63.603.738.391.00	21.929.087.826.00

Sumber : Ibu Nita ( Admin Pembiayaan) 2019

Dilihat dari tabel diatas bahwa sudah jelas nasabah paling banyak yaitu nasabah yang melakukan pembiayaan dengan akad *murabahah*. Pembiayaan yang paling sedikit jumlah nasabah yaitu pembiayaan dengan menggunakan akad *musyarakah*. Untuk pembiayaan *mudharabah* sendiri jumlah nasabah cukup banyak daripada pembiayaan multijasa dan *ijarah*.

Nasabah musyarakah adalah golongan nasabah prioritas (gold), sehingga yang melakukan pembiayaan tersebut hanya sedikit. Nasabah gold itu terdiri dari amal usaha Muhammadiyah, oleh karena itu penyaluran pembiayaan *musyarakah* hanya ke nasabah tertentu. Pembiayaan *musyarakah* memiliki resiko yang cukup besar juga seperti pembiayaan *mudharabah*, akan tetapi kriteria usaha yang dibiayai juga tergolong lebih besar dari pembiayaan *mudharabah*.

Target yang telah dibuat oleh pihak BPRS menjadi acuan untuk AO ataupun Marketing dalam mencari nasabah agar penyaluran yang dilakukan sesuai dengan target. Sudah dijelaskan diatas bahwa target pembiayaan sebesar 4M per bulan, dan untuk beberapa tahun ini pihak BPRS Bangun Drajat Warga belum mencapai target. Hal tersebut sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Kepala Cabang Bpk. Sindu :

*“Untuk target pembiayan mudaharabah belum mencapai target sebenarnya kebanyakan kita di murabahah. Jadi sebenarnya yang melakukan pembiayaan bagi hasil ini masih kurang.”*

Kebutuhan masyarakat pada beberapa tahun belakang lebih banyak untuk menggunakan akad *murabahah*. Pengajuan untuk pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* sangat sedikit sekali. Masyarakat

lebih memilih untuk melakukan pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* karena sistem dan harga nya sudah pasti, sedangkan untuk *mudharabah* sendiri masih belum pasti.

Masyarakat juga berpendapat bahwa pembiayaan yang dilakukan di Bank Syariah lebih mahal daripada di Bank Konvensional. *Mindset* masyarakat masih banyak yang berpendapat seperti itu. Keadaan ekonomi masyarakat juga berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan. Seperti yang dikatakan oleh Bpk. Nur Hidayat :

*“Untuk selama ini BDW belum mencapai target, apalagi di tahun 2018 dikarena kondisi perekonomian secara makro memang agak tidak stabil akan tetapi untuk target laba terpenuhi”*

Tidak tercapainya target pembiayaan di beberapa tahun terakhir khususnya untuk *mudharabah* akan tetapi keuntungan yang diterima pihak BPRS masih terpenuhi. Keuntungan tersebut didapat dari bagi hasil yang diterima pihak BPRS selama pembiayaan berlangsung. Walaupun jumlah nasabah sedikit akan tetapi laba yang diterima cukup. Jadi apabila jumlah pembiayaan bagi hasil lebih banyak maka akan tercukupi target yang direncanakan.

BPRS harus bisa melihat atau memprediksi keadaan ekonomi dan masyarakat saat ini agar bisa merancang bagaimana cara untuk meningkatkan pembiayaan yang berbasis bagi hasil seperti *mudharabah*. Pembiayaan bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah dan dapat membantu menaikkan keadaan ekonomi masyarakat menengah.