

Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah

Indonesian Journal of Religion and Society,
2020, Vol. 02 (01), 59-73
© The Journal, 2020
DOI: 10.36256/ijrs.v2i1.97

www.journal.lasiqo.org/index.php/IJRS

Lasiqo Journal

Article History

Received: May, 12th 2020

Revised: June, 26th 2020

Accepted: June, 28th 2020

Gurhanawan

Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan, Jakarta, Indonesia

Email: gurhanawan.67@gmail.com

ABSTRACT

Islamic Banks provide mudharabah financing to foster the business. This service is offered to various scale of business, encompassing smaller or larger ones. However, the amount of mudaraba financing is less prevalent than the murabaha financing, in which the latter aimed for consumptive purpose. This paper aims to determine the constraints of Islamic banks in promoting mudharabah and optimizing it as one of the means to proliferate individual financial independence through owning a business. The study uses a field research which is descriptive qualitative in nature. The findings are corroborated using SWOT analysis to discover internal and external factors related to Mudharabah. Primary data are obtained interviews with related parties in Islamic banks. Secondary data is also utilized and obtained through literature studies. The results show that the strategy established by Islamic banks in optimizing mudharabah financing by implementing the linkage program. Islamic banks cooperate with BPRS and Cooperatives using mudharabah contracts, then BPRS and Cooperatives distribute the fund to the public in, improving the economic activities.

Keywords: Banking Strategy, Syari'a Banking, Mudharabah Financing.

ABSTRAK

Bank Syariah menyediakan produk pembiayaan mudharabah untuk mempercepat pertumbuhan bisnis. Produk ini ditawarkan untuk berbagai skala bisnis, mencakup skala mikro maupun makro. Namun, jumlah pembiayaan mudharabah kurang lazim dibandingkan pembiayaan murabahah yang terfokus untuk tujuan konsumtif. Tulisan ini bertujuan untuk mengidentifikasi kesulitan yang dialami perbankan syariah dalam mempromosikan produk mudharabah dan mengoptimalkannya sebagai salah satu cara untuk meningkatkan kemandirian sistem keuangan bisnis. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk mengungkap faktor-faktor internal dan eksternal yang berkaitan dengan mudharabah. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pihak bank Syariah. Data sekunder yang digunakan diperoleh melalui studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang ditetapkan oleh bank syariah dalam mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dengan menerapkan program linkage. Bank Syariah bekerjasama dengan BPRS dan koperasi menggunakan kontrak mudharabah, kemudian BPRS dan koperasi mendistribusikan dana kepada publik untuk meningkatkan kegiatan ekonomi.

Kata Kunci: Strategi Perbankan, Perbankan Syariah, Pembiayaan Mudharabah.

1. Pendahuluan

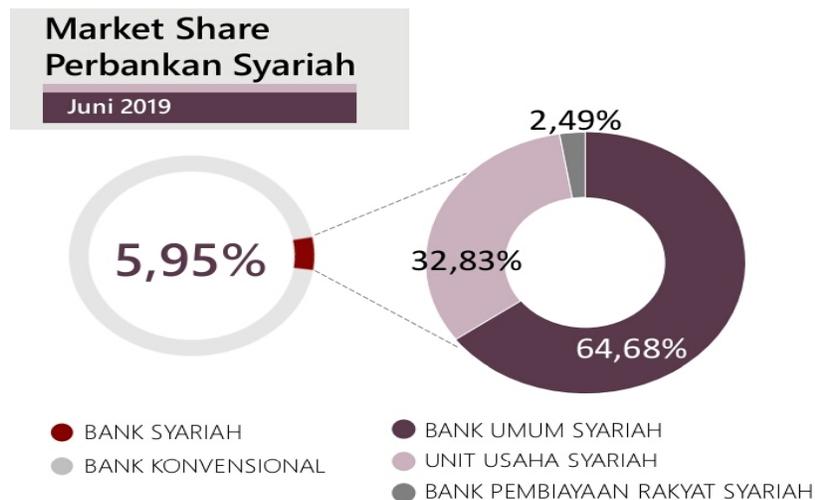
Kehadiran bank yang berazaskan Islam di Indonesia merupakan cita-cita umat muslim karena transaksi keuangan yang dilakukan bank tersebut diatur dan mengikuti hukum dan syariat Islam sebagai implementasi dari Islam yang *kaffah* (Sari, 2019). Hal ini juga bisa dilihat dari visi & misi bank Syariah itu sendiri. Adapun visi bank syariah adalah “terwujudnya sistem perbankan syariah yang sehat, kuat dan istiqamah terhadap prinsip syariah dalam kerangka keadilan, kemaslahatan dan keseimbangan guna mencapai masyarakat yang sejahtera secara material dan spritual (*falah*)”. Sedangkan misi dari bank Syariah adalah “mewujudkan iklim yang kondusif untuk pengembangan perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi nasional” (Ikatan Bankir Indonesia, 2014).

Dari visi bank syariah di atas, terlihat jelas jurang pemisah antara bank syariah dan bank konvensional dimana prinsip yang diterapkan oleh bank konvensional adalah kapitalis dengan tujuan mendapatkan untung sebanyak-banyaknya, sedangkan bank syariah bertujuan mensejahterakan masyarakat. Hal ini sesuai dengan pasal 3 UU nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah yang mengatakan bahwa “perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat” (*Undang-Undang Republik Indonesia No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah*). Sedangkan tujuan dan fungsi bank syariah adalah kemakmuran ekonomi yang meluas, tingkat kerja penuh dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang optimum, keadilan sosial ekonomi dan distribusi pendapatan serta kekayaan yang merata, stabilitas nilai uang, mobilisasi dan investasi tabungan yang menjamin adanya pengembalian yang adil serta pelayanan yang efektif (Setiawan, 2006).

Untuk mengaplikasikan visi dan misi bank syariah sebagaimana disebutkan di atas, maka bank syariah melakukan berbagai transaksi keuangan yang dikemas dalam beberapa akad sesuai maksud dan tujuan dari transaksi itu, baik dalam bentuk penyimpanan dana atau penyaluran dana (pembiayaan). Masyarakat yang menyimpan uangnya di bank syariah, maka pihak bank menawarkan dua jenis akad yaitu *wadiah* (titipan) dan *mudharabah* (bagi hasil). Sedangkan pembiayaan, maka bank syariah menerapkan tiga prinsip, yaitu *Murabahah*, *Salam* dan *Istishna* untuk akad jual beli, sementara investasi menggunakan akad *Mudharabah* dan *Musyarakah* dan sewa dengan menggunakan akad *Ijarah* dan *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*.

Walaupun penduduk Indonesia mayoritas beragama Islam, tapi kehadiran Bank Syariah belum sepenuhnya diminati oleh umat Islam, hal ini dibuktikan dengan data market share perbankan syariah yang dikeluarkan oleh OJK pada Juni 2019.

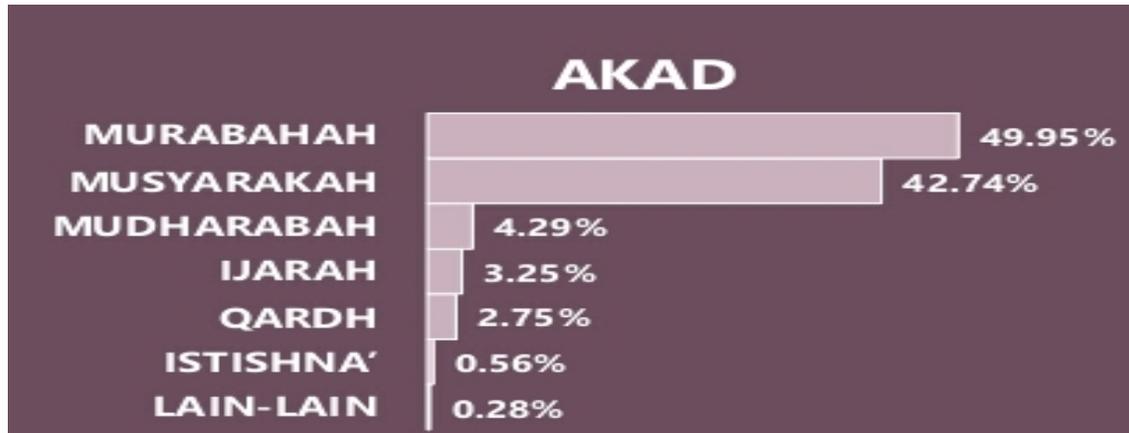
Gambar 1. Market Share Perbankan Syariah



Sumber: OJK (2019)

Data OJK di atas menggambarkan pangsa pasar bank syariah berbanding terbalik dengan jumlah umat Muslim yang ada di Indonesia, dengan kata lain, bank syariah belum menjadi pilihan utama bagi umat Muslim sehingga sampai sekarang bank syariah telah berumur 27 tahun, namun baru bisa mencapai 5.95 %. Adapun mengenai produk bank syariah yang disebutkan di atas, sesuai dengan laporan OJK bulan Maret 2019, bisa kita lihat pada data di bawah ini.

Gambar 2. Akad Keuangan Syariah



Sumber: OJK (2019)

Sesuai tujuannya dalam meningkatkan perekonomian, bank syariah memprioritaskan produknya untuk dana produktif ketimbang dana konsumtif. Walaupun musyarakah bagian dari bentuk produktif, tapi sasarannya kepada para pengusaha besar, sementara mudharabah bisa melibatkan UMKM. Dari data di atas, diketahui bahwa akad murabahah (jual beli) mendominasi portofolio perbankan syariah yang mencapai angka 49,95% sementara akad musyarakah berada pada urutan kedua sebesar 42,74% dan akad mudharabah masih berada diangka 4,29%. Hal ini tidak saja terjadi pada tahun 2019 tetapi pada tahun-tahun sebelumnya, murabahah tetap berada pada urutan pertama. Dalam memasarkan produk tidak ada aturan yang mengatur, baik secara fiqih (hukum Islam) maupun UU Perbankan. Lebih dominannya produk murabahah yang dipasarkan oleh Bank Syariah tidak bisa disalahkan karena semua itu tidak terlepas dari pertimbangan bisnis, yang mana resiko yang ditimbulkan oleh murabahah jauh lebih kecil dari mudharabah.

Walaupun demikian, portofolio dari bank syariah lebih banyak menyalurkan produk murabahah karena beberapa hal yang perlu menjadi perhatian dan pertimbangan dari bank syariah itu sendiri, diantaranya sebagai berikut:

1. Praktek murabahah mempunyai potensi yang mudah disalahgunakan. Keluhan masyarakat yang mengatakan bank syariah dalam menjual produk/pendanaan murabahah, tidak ada bedanya dengan pembiayaan dari bank konvensional yang menjual dengan skim kredit. Bagi masyarakat awam, baik golongan pragmatis maupun idealis, hal demikian menimbulkan pertanyaan bahkan tuduhan bahwa bank syariah hanya melakukan proses ganti baju.
2. Apabila secara makro murabahah lebih menonjol pada pendanaan bank syariah, berakibat nuansa moneter lebih mendominasi dalam kegiatan sektor riil. Karena pada umumnya, pendanaan melalui murabahah lebih banyak bersifat konsumtif dibanding produktif, seperti kendaraan bermotor, perlengkapan rumah tangga, dan lain-lain. Dalam praktik bank syariah, ada hal yang tidak bisa disangkal yaitu perlunya keseimbangan antara sektor moneter dengan sektor riil, sehingga ekonomi secara harmonis dapat tumbuh dan berkembang secara sehat (Gofar, 2010).

Menyikapi dua hal yang dikemukakan di atas, jika bank syariah tetap membiarkan dominasi produk murabahah ketimbang mudharabah dalam portofolionya, dikhawatirkan bisa menimbulkan bahaya yang mengancam perekonomian khususnya gerakan ekonomi islami yang sedang gencar-gencarnya. Kehadiran bank syariah sebagai pertanda kebangkitan ekonomi Islam, tetapi di saat yang sama lembaga keuangan tersebut banyak

berkonsentrasi pada sektor moneter (bagian dari makro ekonomi) dan tidak terlalu perhatian dalam mengembangkan sektor riil (bagian dari mikro ekonomi), maka akibatnya kegiatan ekonomi tidak berjalan dan lumpuh karena dana tidak bergerak di sektor mikro ekonomi secara riil pada masyarakat dan pasar yang nyata.

Dari uraian data di atas, dinamika dan perkembangan jenis pembiayaan mudharabah bisa dilihat dari salah satu perbankan syariah, yang dalam tulisan ini akan difokuskan pada bank BNI Syariah yang merupakan Unit Usaha Syariah pertama yang berdiri setelah berdirinya Bank Mandiri Syariah yaitu pada tahun 2000 yang sekarang telah menjadi Bank Umum Syariah. Sebelum adanya bank BNI Syariah, masyarakat Indonesia telah begitu akrab dengan nama bank BNI karena bank BNI merupakan bank negara pertama yang dimiliki oleh pemerintah Indonesia yang berdiri tahun 1946, sehingga sebutan bank BNI Syariah tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia. Dipilihnya bank BNI Syariah sebagai tempat penelitian, karena bank BNI syariah merupakan harapan terbesar bagi masyarakat Indonesia untuk dijadikan sebagai mitra untuk mengembangkan usahanya dalam bentuk akad mudharabah. Dalam tulisan ini akan dibahas langkah dan strategi yang diterapkan oleh bank BNI Syariah untuk meningkatkan pembiayaan mudharabah serta peluang dan ancaman dari sistem dan strategi yang diterapkan.

2. Kerangka Teori

2.1. Pengertian Pembiayaan Mudharabah

Kata *mudhabah* (المضاربة) berasal dari kata “*dharbu*” (الضرب) dengan makna memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah sebuah proses dimana seseorang memukulkan kakinya atau menjalankan usahanya. Istilah “*mudharabah*” adalah menurut penduduk Iraq, sedangkan menurut penduduk Hijaz dengan kata “*Muqaradhah*” (l’anathut Thalibin Juz 3). Adapun definisi dari mudharabah Wahbah Zuhaili dalam kitab *Fiqh Islam wa Adillatuhu* juz 5 adalah “Pemilik harta menyerahkan hartanya kepada pengusaha untuk dibisniskan dan keuntungan dibagi diantara mereka sesuai dengan yang disyaratkan (disepakati). Sementara itu, menurut Nabil A Shaleh dalam “*Riba, Gharar and Islamic Banking*” adalah *A contrac between at least two parties whereby one party, called the investor (rabb Al-mal) entrusts money to the other party called the agent-manager (mudharib) who is to trade with it in an agreed manner and then return to the investor the principal and a preagreed share of the profits and keep for himself what remains of such profits* (Sjahdeini, 1999).

Dari dua pengertian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa mudharabah merupakan bentuk kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk menjalankan bisnis. Pemilik modal dikenal dengan istilah *shahibul mal* dan pelaku usaha dikenal dengan istilah *mudharib*. Keuntungan yang diperoleh dari bisnis tersebut akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang dibuat di awal. Apabila dalam bisnis mudharabah tidak mendapatkan laba sama sekali atau mengalami kerugian, maka *mudharib* (pengelola dana) tidak berhak diberi upah atas usahanya, dan *shahibul mal* (pemilik dana) tidak berhak menuntut kerugian kepada *mudharib*. Hal demikian jika kerugian tidak disebabkan oleh kelalaian *mudharib* (Nor, 2008). Sebaliknya jika kerugian bisnis disebabkan oleh kelalaian pengelola dana, atau yang dilakukannya tidak sesuai dengan pesan dari pemilik dana, maka segala kerugian yang ditimbulkan adalah tanggung jawab pengelola dana.

2.2. Permasalahan Mudharabah Pada Bank Syariah

Sebagaimana disinggung sebelumnya, bahwa dalam portofolio bank syariah sampai saat ini masih didominasi oleh pembiayaan murabahah, sementara pembiayaan mudharabah yang berbasis bagi hasil masih tergolong rendah. Realita yang seperti ini tidak saja ditemukan pada bank syariah di Indonesia, namun juga bank-bank Islam papan atas di dunia juga memiliki kecenderungan menjadikan skema murabahah sebagai pembiayaan utama. Sebagai contoh Bahrain Islamic Bank, Faisal Islamic Bank, Bank Islam Malaysia, Kuwait Finance House dan lain-lain dengan rata-rata skema murabahahnya mencapai 70 % (Hadi, 2011).

Alasan yang dikemukakan oleh bank-bank syariah dalam masalah ini, diantaranya adalah faktor resiko, dimana resiko mudharabah jauh lebih tinggi dibandingkan dengan murabahah. Karena murabahah menetapkan margin, bank telah mengetahui keuntungan yang akan diperoleh sementara mudharabah menetapkan nisbah, keuntungan yang akan didapat oleh bank baru sebatas prediksi dan perkiraan, dan bisa saja bank tidak mendapat keuntungan sekiranya bisnis yang dijalankan oleh *mudharib* mengalami kerugian. Di

samping faktor resiko, kecilnya pembiayaan mudharabah oleh lembaga keuangan syariah dengan prinsip bagi hasil karena beberapa faktor. Pertama faktor hukum atau peraturan (substansi hukum). Bank melaksanakan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*), sehingga bertindak secara cermat, teliti dan bijaksana dalam menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat guna meminimalisir kemungkinan resiko yang akan terjadi. Hal ini dalam rangka memberikan perlindungan terhadap dana masyarakat yang dipercayakan kepada lembaga perbankan. Kedua mentalitas petugas yang menegakkan hukum (struktur hukum). Pihak bank membuat *self regulatory banking* yang berisi ketentuan intern bank dalam menjalankan usahanya. Adanya *self regulatory banking*, membuka peluang bagi bank untuk membuat aturan sesuai keinginannya sendiri tanpa memperhatikan bahwa ada pihak-pihak yang mungkin tidak memiliki kemampuan yang sama. Ketiga fasilitas yang diharapkan untuk mendukung pelaksanaan hukum. Sumber Daya Insani menjadi permasalahan tersendiri bagi pihak bank. Terlebih sistem perbankan syariah masih belum lama dikenal, sehingga lembaga akademik dan pelatihan masih terbatas. Dan keempat kesadaran hukum & budaya masyarakat. Banyak UMKM yang mengajukan pembiayaan kepada bank syariah kurang menyadari pentingnya menjalani usaha yang *bankable*. Usaha bankable ini adalah usaha yang layak untuk dibiayai, diantaranya mempunyai NPWP, pencatatan keuangan yang baik, tagihan, kwitansi serta semua kertas yang berhubungan dengan usaha (Bhakti, 2013).

Permasalahan yang komplek di sekitar mudharabah menjadikan volume pembiayaan menjadi rendah pada bank syariah. Namun demikian, permasalahan yang sangat fundamental terletak pada faktor resiko yang tinggi. Resiko yang terdapat pada pembiayaan mudharabah mencakup tiga aspek. Pertama *Business Risk*, yaitu resiko yang terjadi pada jenis usaha dan faktor negatif lainnya yang mempengaruhi perusahaan, seperti permasalahan hukum, pemogokan dan restrukturasi pembiayaan. Kedua *Shrinking Risk* yaitu resiko bisnis yang luar biasa yang ditentukan oleh penurunan drastis tingkat penjualan bisnis, harga jual atau harga barang yang dibiayai. Dan ketiga *Character Risk*, yaitu resiko yang terjadi pada *third way out* (kelalaian nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank (Adnan & Purwoko, 2013).

Tiga bentuk resiko di atas sangat rentan dalam pembiayaan mudharabah karena pihak bank tidak bisa mengawasi secara langsung dan continue selama proses bisnis yang dijalankan oleh *mudharib* (pengelola) bisa saja uang yang diberikan digunakan untuk kepentingan yang lain, yang tidak berhubungan dengan bisnis atau tidak sesuai dengan kontrak yang telah ditandatangani. Begitu juga dengan kelalaian *mudharib* dalam mengelola bisnis, sehingga kelalaian yang dilakukan akan menyebabkan kerugian bagi pihak bank. Walaupun secara hukum *mudharib* harus mengganti kerugian tersebut, namun setidaknya akan menyebabkan kredit macet. Di waktu bank bermitra dengan nasabah yang tidak jujur, resiko nomor tiga pun menjadi perhatian serius bagi pihak bank, dimana dalam perjanjian mudharabah yang ditetapkan adalah nisbah bagi hasil, sehingga keuntungan yang akan didapatkan bank tergantung pada keuntungan yang dimiliki oleh *mudharib*. Dengan demikian, tidak tertutup kemungkinan *mudharib* akan menyembunyikan keuntungan yang diperolehnya kepada bank dengan memberikan laporan palsu, dengan kata lain disebut sebagai *asymmetric information* (pihak pengelola memiliki informasi lebih banyak atau lebih baik dibandingkan pihak bank).

Walaupun mudharabah sarat dengan resiko, bukan berarti bank syariah harus menjauhi transaksi mudharabah dengan para nasabah, akan tetapi pihak bank syariah perlu mencari dan menemukan langkah-langkah yang bisa dilakukan untuk meminimalisir resiko yang mungkin terjadi. Adapun langkah-langkah yang bisa dilakukan oleh bank syariah untuk mengurangi resiko yang mungkin terjadi adalah sebagai berikut:

1. Penetapan agunan berupa *fixed asset* dan/atau adanya lembaga penjamin
2. Menetapkan resiko maksimal biaya operasi terhadap pendapatan operasi
3. Kembali kepada azas profit and loss sharing pada akad penyertaan modal (Hadi, 2011)

Menetapkan agunan kepada nasabah (*mudharib*) oleh bank merupakan bentuk kehati-hatian bank dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah, sehingga nasabah terikat dengan jaminan yang dia berikan. Hal ini bisa mencegah nasabah untuk berbuat curang, karena kerugian yang terjadi karena kesalahan dan kelalaian akan dipertanggungjawabkan dengan jaminan yang ada. Sekiranya tidak ada jaminan, maka lembaga penjamin bisa menemptati jaminan tersebut, sehingga pihak bank merasa aman untuk memberikan pembiayaan. Di antara lembaga penjamin, biasanya bank syariah bekerja sama dengan

koperasi, sehingga nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada bank telah terdaftar sebagai anggota koperasi. Dalam memprediksi kemungkinan terjadinya resiko, maka dalam proses analisis, pihak bank menetapkan resiko maksimal biaya operasi terhadap pendapatan, hal ini bertujuan agar pihak bank bisa menentukan langkah-langkah untuk mengatasi resiko tersebut dalam manajemen resiko yang ditetapkan oleh bank. Memilih azas *profit and loss sharing*, berarti dalam pembagian hasil setelah mengeluarkan biaya-biaya yang diperlukan.

2.3. Strategi Peningkatan Pembiayaan Mudharabah

Bank Syariah yang dikenal dengan bank bagi hasil, walaupun dalam menyalurkan pembiayaan menemui beberapa resiko, tetapi pihak bank tetap mencarikan solusi agar pembiayaan dalam bentuk mudharabah ini bisa disalurkan. Di antara strategi yang dilakukan oleh bank syariah untuk pembiayaan mudharabah sebagaimana dikemukakan Ryanti Fahmi Faisal dalam penelitiannya di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya dalam rangka mengembangkan sektor riil, adalah dengan mempunyai beberapa partner. Di antara partnernya adalah Yayasan Dharma Bhakti Astra Jatim dan PT. Mitra Pinashtika Mustika yang merupakan main dealer honda di Surabaya. Tujuan bank Jatim Syariah menjalin kerja sama dengan partner-partner tersebut adalah karena anggota dari lembaga-lembaga tersebut telah teradministrasi dengan baik (Faisal, 2013). Penelitian lain juga dilakukan oleh Ahmad Hamdalah, dimana dia mengungkapkan bahwa dalam meningkatkan pembiayaan mudharabah, PT Bank BRI Syariah Pekanbaru melakukan kerja sama dengan Koperasi Universitas Riau. Koperasi Universitas Riau menyalurkan kepada anggotanya yang berjumlah lebih kurang 1.500 orang (Hamdala, 2017).

Kedua penelitian di atas, merupakan bentuk nyata kinerja bank syariah dalam rangka mengoptimalkan pembiayaan mudharabah, sehingga dengan kerjasama yang dilakukan bisa meningkatkan volume pembiayaan mudharabah. Di samping menjalin kerjasama, menurut Muhammad Imaduddin, upaya mengoptimalkan mudharabah pada bank syariah melalui berbagai langkah:

1. Kesenambungan dan transparansi informasi terhadap usaha yang dijalankan
2. Pengembangan industri-industri kecil yang dibina langsung oleh bank syariah
3. Membuat aturan dan regulasi yang tepat, terstandarisasi dan sesuai dengan prinsip syariah (Arianto, 2011).

3. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian (Kuncoro, 2013). Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrumen kunci (Sugiyono, 2015). Penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dilakukan oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain. Secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Adapun sumber data pada penelitian ini terbagi kepada dua kategori yaitu primer dan sekunder. Data primer didapatkan dari informasi dari pihak bank syariah, dalam hal ini SME Account Manager dan Performance Officer yang terkait dengan pembiayaan pada bank BNI Syariah. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan dengan mempelajari sumber-sumber bacaan yang dianggap erat hubungan dengan masalah yang diteliti seperti UU No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Fatwa DSN no 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan Mudharabah dan buku-buku yang membahas tentang mudharabah baik berupa kitab klasik maupun kontemporer.

Setelah data terkumpul melalui wawancara dan dokumentasi, selanjutnya peneliti melakukan analisis data dengan metode analisis SWOT. SWOT singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan *eksternal Opportunties* dan *Theats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) (Rangkuti, 2006). Dari pemahaman mengenai SWOT di atas, setelah penulis mengetahui strategi yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah untuk mengoptimalkan pembiayaan mudharabah, selanjutnya strategi tersebut akan ditinjau dari 4 hal yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

4. Penyebab Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Pada Bank BNI Syariah

Potensi Bank BNI syariah yang menganut sistem bagi hasil, baik kepada penabung maupun kepada peminjam, dengan menerapkan prinsip mudharabah tidak terlepas dari isu mengenai rendahnya kuota pembiayaan yang bisa disalurkan oleh bank BNI Syariah. Hal ini selalu menjadi sorotan bagi masyarakat, sehingga muncul asumsi bahwa bank syariah hanya mencari keuntungan semata bukan untuk meningkatkan ekonomi keumatan. Karena murabahah itu merupakan pembiayaan yang bersifat konsumtif sehingga nuansa moneterinya lebih menonjol dibandingkan sektor riil yang dinilai tidak sesuai dengan cita-cita ekonomi Islam yaitu keseimbangan antara sektor moneter dengan sektor riil. Hal ini dibuktikan dengan data masing-masing produk yang disalurkan oleh bank BNI syariah.

Tabel 1. Pembiayaan Pada bank BNI Syariah 2016 – 2018 (Dalam Rupiah)

Pembiayaan	2016	2017	2018
Murabahah	24.980.801	27.265.631	29.349.587
Musarakah	3.012.748	4.586.209	7.325.664
Mudharabah	1.198.408	888.794	949.077
Qard	930.007	1.502.849	1.564.283
Ijarah	561.345	192.132	380.739

Sumber: BNI Syariah (2018)

Rendahnya pembiayaan mudharabah ini diakui oleh bank BNI Syariah. Namun demikian, hal tersebut bukanlah kesalahan atau bentuk ketidaksungguhan pihak bank dalam meningkatkan ekonomi riil, namun ada empat faktor yang mempengaruhi. Pertama, resiko mudharabah. Pihak bank BNI Syariah menyadari bahwa keuntungan dari produk mudharabah ini akan lebih besar dari murabahah, dimana jika usaha yang dikelola mendapatkan keuntungan yang besar, namun di saat bersamaan resiko dari mudharabah juga tinggi, maka pihak bank BNI Syariah sangat hati-hati dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah tersebut karena prinsip dari bank BNI Syariah “*lebih baik menghindari risiko dari pada mendapatkan keuntungan*”. Prinsip ini merupakan implementasi dari pasal 35 ayat 1 UU no 21/2008 yang berbunyi “Bank Syariah dan UUS dalam melakukan kegiatan usahanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian”. Menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 menyatakan bahwa risiko pembiayaan adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati (BI, 2011). Penyebab risiko dari pembiayaan mudharabah adakala dari pihak bank dan adakala dari pihak nasabah. Adapun dari pihak bank, karena kurang teliti bagian analisis pembiayaan dalam menganalisa kelayakan penerima pembiayaan, sedangkan dari pihak nasabah bisa karena penyimpangan penggunaan dana oleh nasabah yang tidak sesuai dengan kesepakatan awal atau ketidakjujuran nasabah dalam melaporkan hasil usahanya.

Kedua, tidak ada peraturan yang mengharuskan bank syariah untuk mengutamakan mudharabah. Dalam laporan keuangan bank BNI Syariah, setiap tahun selalu akad murabahah masih mendominasi, sementara mudharabah berada di urutan ketiga. Setelah dikonfirmasi kepada pihak bank BNI Syariah, bank BNI Syariah juga menyadari hal itu, tetapi itu bukanlah sebuah problem di lembaga perbankan, karena bank syariah tidak ditujukan meningkatkan porsi bagi hasil, akan tetapi meningkatkan pembiayaan apapun akadnya sepanjang sesuai dengan syariah. Dalam hal menyalurkan pembiayaan, pihak bank melihat kepada *core* bisnis (segmen yang diutamakan), sehingga jika pihak bank menilai bahwa murabahah yang perlu ditingkatkan, maka arah bisnis bank adalah untuk produk murabahah. Ketiga, masyarakat belum siap dengan sistem mudharabah. Penerapan sistem mudharabah yang dilaksanakan oleh bank syariah merupakan akad kerjasama antara bank dengan nasabah. Di sini pihak bank menyediakan dana untuk usaha yang dilakukan oleh nasabah, tetapi belum tentu nasabah siap dengan sistem yang ada. Dimana realita yang terjadi, masyarakat masih memberikan informasi yang berbeda terhadap pendapatan yang diperoleh dengan laporannya kepada bank. Sementara bank dalam ketentuannya tidak boleh ikut campur dalam usaha nasabah, hal ini merupakan salah satu faktor rendahnya pembiayaan mudharabah pada bank syariah. Dan keempat, sesuai permintaan nasabah. Bank BNI Syariah sebagai lembaga keuangan berfungsi untuk melayani kebutuhan masyarakat, pihak bank tidak menawarkan produk yang dimiliki (menjual produk) tetapi memberikan solusi kepada masyarakat yang sesuai dengan

kebutuhannya, sehingga tingginya angka produk murabahah di BNI Syariah dikarenakan masyarakat lebih memilih menggunakan akad murabahah dari pada mudharabah

Dari empat alasan yang disampaikan oleh bank BNI Syariah di atas, tentu tidak jauh berbeda dengan bank syariah secara umum, sehingga sampai saat ini akad murabahah lebih mendominasi pada bank syariah di Indonesia. Baik dari segi regulasi khususnya UU no 21/2008 tentang perbankan syariah maupun kajian ilmu fiqh, memang tidak ada aturan yang mengatur pihak lembaga keuangan harus mengutamakan mudharabah, tetapi bank syariah tersebut diberi amanah oleh bank untuk menciptakan kesejahteraan rakyat, sebagaimana disebutkan dalam pasal 3 UU no 21/2008 “Perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat”.

Untuk mencapai pemerataan kesejahteraan rakyat itu, tentu tidak saja terpenuhinya kebutuhan masyarakat dibidang konsumtif, melainkan bisanya masyarakat untuk mengembangkan usaha dibidang produktif. Sehingga bank syariah tersebut dituntut untuk menggerakkan roda perekonomian masyarakat, sehingga kesejahteraan bisa tercapai. Hal ini sesuai dengan pendapat Monzef Kahf bahwa salah satu roda penggerak perekonomian Indonesia dengan prinsip bagi hasil (Hakim, 2013).

5. Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah bank BNI Syariah

Berdasarkan penelitian, bank BNI Syariah mengakui bahwa dalam potofolio bank. mudharabah menempati urutan ketiga dengan kata lain, yang lebih dominan dalam penyaluran pembiayaan bank BNI Syariah adalah murabahah. Penyebab sedikitnya pembiayaan mudharabah pada bank syariah telah disampaikan pada pembahasan sebelumnya. Walaupun demikian, bank BNI Syariah tetap berusaha untuk mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dengan mengeluarkan produk yang mempunyai akad mudharabah yang bisa menjangkau kebutuhan masyarakat atau pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Produk yang dikeluarkan oleh bank BNI syariah dikenal dengan program linkage. Linkage program pada bank BNI Syariah adalah: fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke end user (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah).

Program linkage ini menguntungkan semua pihak, dimana bank umum diuntungkan karena dana yang didapatkan bisa disalurkan kepada pengusaha kecil melalui keuangan mikro, begitu juga dengan lembaga keuangan mikro bisa mendapatkan asupan dana dari bank umum yang akan disalurkan kepada pengusaha kecil, apalagi bagi pengusaha kecil yang selama ini dianggap tidak bankable dapat memperoleh pembiayaan (Hamidah, 2015).

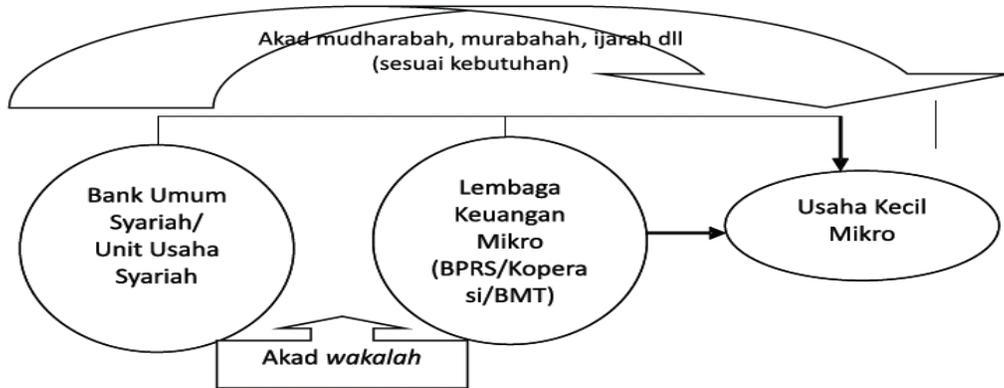
Dalam program linkage, ada tiga pola yang diterapkan oleh bank syariah yaitu:

1. *Pola Channeling*: pembiayaan yang diberikan oleh Bank Umum Syariah kepada nasabah koperasi/KJKS/BMT, dan BMT yang bertindak sebagai agent tidak mempunyai kewenangan memutus pembiayaan kecuali mendapat kuasa dari Bank Umum. Pencatatan di Bank Umum sebagai Pembiayaan kepada BMT sedangkan pencatatan di BMT pada *off balance sheet*.
2. *Pola Executting*: pembiayaan yang diberikan oleh bank umum syariah kepada koperasi/KJKS/BMT dalam rangka pembiayaan untuk disalurkan kepada nasabah BMT, dimana koperasi/KJKS/BMT memiliki wewenang memutuskan pembiayaan ke UMKM. Pencatatan di Bank umum syariah sebagai pembiayaan kepada BMT, sedangkan pencatatan di BMT sebagai pinjaman kepada nasabah BMT.
3. *Joint Financing*: pembiayaan bersama oleh bank umum syariah dan koperasi/KJKS/BMT terhadap anggota koperasi. Pencatatan outstanding credit bagian bank umum dan koperasi sebesar porsi pembiayaan kepada anggota koperasi (Arifin, 2016).

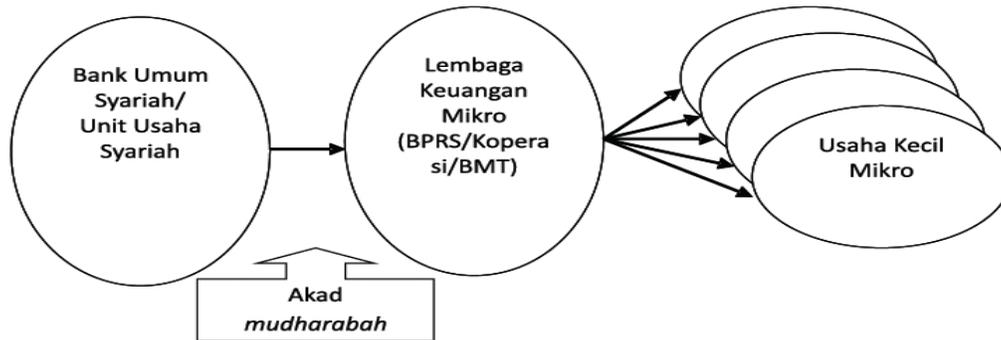
Dari tiga pola linkage yang disebutkan di atas, bahwa linkage dengan pola channeling memakai akad wakalah, BUS dan UUS langsung berhubungan dengan pihak UMKM atau pengusaha kecil, sehingga keuangan mikro tidak bisa berbuat apa-apa kecuali seizin bank umum. Linkage dengan pola executting, dimana BUS dan UUS bertindak sebagai shahibul mal sedangkan lembaga keuangan mikro seperti koperasi, BPRS dan BMT bertindak sebagai mudharib, maka perjanjian mudharabah terjadi antara bank dan keuangan mikro, jika terjadi kerugian maka akan ditanggung oleh bank sebagai pemilik modal selama bukan kelalaian pengusaha, tetapi bank tidak bertanggung jawab jika terjadi kredit macet antara

keuangan mikro dengan user. Linkage dengan pola Join Financing, merupakan kerja sama antara bank dengan lembaga keuangan mikro dengan memakai akad musyarakah, sehingga bank umum secara bersama-sama dengan keuangan mikro membiayai UMKM.

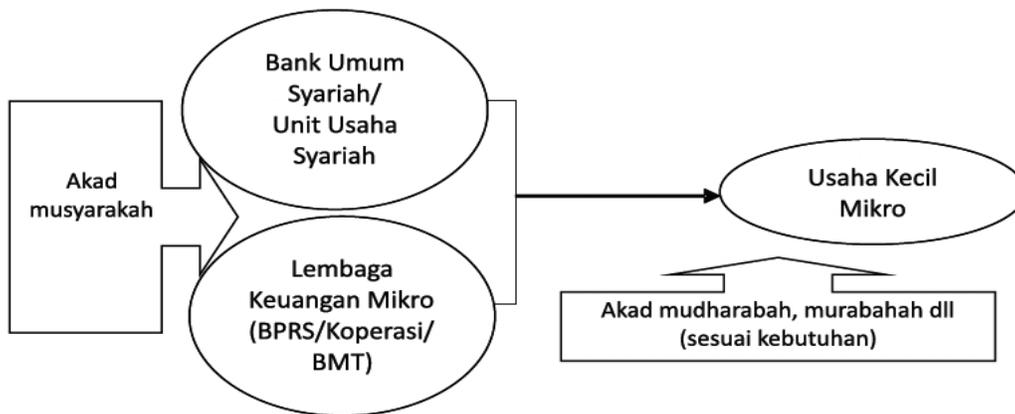
Gambar 3: Skim pola *channeling*



Gambar 4: Skim Pola *Executting*



Gambar 5; Skim Pola *Join Financing*



Sumber : Hamidah (2015)

Program linakge yang diterapkan di Bank BNI Syariah adalah pola cahnneling dan executting, dimana BNI Syariah adakala menjadikan BPRS atau BMT/Koperasi sebagai mitra atau mediator dan adakala BNI Syariah menyediakan dana atau memberikan pembiayaan kepada lembaga keuangan syariah. Data 3 tahun terakhir yang penulis dapatkan dari bank BNI Syariah pusat, bahwa Bank BNI Syariah dalam menyalurkan pembiayaan melalui linkage program ini dari tahun 2015 sampai 2017.

Tabel 2. Program Linkage Bank BNI Syariah 2015 – 2017

Tahun	No	Outstanding (dalam rupiah)	Jumlah Nasabah	Jenis		
				PF (dalam rupiah)	Pra NPF (dalam rupiah)	NPF (dalam rupiah)
2015	1	1.108.426.214.113	3.053	1.108.426.214.113		
	2	21.522.416.299	51		21.522.416.299	
	3	-	17			8.729.333.574
	4	-				
	5	8.729.333.574	17			
Total		1.138.677.963.986	3138			
2016	1	1.097.185.012.832	3.044	1.097.185.012.832		
	2	11.400.603.685	25		11.400.603.685	
	3	8.566.783.862	7			12.417.014.268
	4	1.445.722.656	3			
	5	2.404.507.750	8			
Total		1.121.002.630.785	3.087			
2017	1	795.188.585.633	2.473	795.188.585.633		
	2	22.168.489.850	24		22.168.849.850	
	3	938.293.771	1			7.261.992.196
	4	-				
	5	6.323.698.425	16			
Total		824.619.067.679	2.514			
PF	Performing Financing (Lancar)					
Pra NPF	Pra Non Performing Financing (Kurang Lancar)					
NPF	Non Performing Financing (Macet)					

Sumber: Bank BNI Syariah tahun 2018

Dari data yang dikemukakan di atas, terlihat tingginya pembiayaan yang disalurkan oleh bank BNI Syariah untuk pembiayaan melalui program linkage. Sementara kredit macet (Non Performing Financing /NPF) kurang dari 1 %. Strategi yang diterapkan oleh bank bni Syariah dalam rangka mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dengan menggunakan linkage program untuk selanjutnya akan dibahas dengan memakai analisis SWOT.

6. Analisis SWOT Strategi Optimalisasi Pembiayaan Mudharabah

6.1. Kekuatan

Penyaluran pembiayaan mudharabah pada bank BNI Syariah mempunyai kekuatan atau faktor pendorong yang disalurkan melalui program linkage yaitu:

1. Perangkat analisa pembiayaan

Mengenai penyaluran pembiayaan melalui sistem linkage ini, maka pihak analis bank BNI Syariah memperhatikan kelayakan dari koperasi atau BPRS yang akan dibiayai, baik dari aspek yuridis, karakter dan manajemen, teknis, aspek pemasaran, aspek keuangan dan aspek jaminan.

Analisa pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank terdiri dari dua golongan data informasi, yaitu:

- Data Kuantitatif: menganalisis kondisi perusahaan calon nasabah berdasarkan laporan keuangan. Analisa kuantitatif merupakan gambaran dari kesehatan keuangan suatu perusahaan yang tercermin dari kemampuan menghasilkan laba.
- Analisa kualitatif biasanya berhubungan dengan etika. Beberapa hal yang dilakukan dalam menganalisa perusahaan nasabah perseorangan meliputi informasi terhadap nasabah itu sendiri dan proyek usaha yang dibiayai (Dahrani & Mirhanifa, 2014).

Setelah tenaga analis yang bertugas menganalisa kelayakan perusahaan yang akan dibiayai, pihak bank memilih untuk menyalurkan pembiayaan ke sektor potensial sehingga dana yang diamanahkan oleh masyarakat bisa berkembang secara lebih baik.

2. Biaya lebih kecil

Penyaluran pembiayaan melalui program linkage dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat untuk UMKM jauh lebih efektif dengan biaya yang lebih kecil ketimbang pihak bank syariah langsung menyalurkan pembiayaan kepada pengusaha UMKM. Dengan banyaknya pengusaha UMKM sampai ke pelosok desa sudah barang tentu sulit dijangkau oleh pihak bank syariah, sekiranya tetap dilakukan maka bank harus membuka cabang-cabangnya di pelosok desa tersebut sehingga hal ini akan menambah biaya operasional pembiayaan mudharabah.

Pihak bank BNI Syariah meyakini bahwa program linkage merupakan opsi yang tepat dalam mengembangkan pembiayaan mudharabah. Pengusaha kecil di pedesaan yang sulit mendapatkan akses ke lembaga perbankan, maka untuk mengembangkan usahanya bisa mengajukan pinjaman ke koperasi atau BPRS.

Jumlah kantor cabang BNI Syariah sampai tahun 2018 berjumlah 1.584 kantor, sementara jumlah kecamatan yang tersebar di Indonesia berjumlah 7.094 kecamatan. Dengan program linkage ini, kantor BNI Syariah yang tersebar dikota akan bisa memenuhi kebutuhan masyarakat di pedesaan yang bekerja sama dengan koperasi atau BPRS.

3. Citra & Reputasi

Citra sebuah perusahaan merupakan salah satu faktor pendorong untuk kemajuan perusahaan tersebut, begitu pula dengan Bank BNI Syariah. Sebelum ada istilah BNI Syariah, masyarakat Indonesia telah sering untuk berhubungan dengan bank BNI konvensional dalam masalah keuangan, sehingga kehadiran bank BNI itu sudah ada dihati masyarakat. Dengan munculnya bank BNI Syariah, secara otomatis citra baik dari bank tersebut sudah tertanam dihati masyarakat.

Begitu pula dengan reputasi bank BNI Syariah, dengan berbagai prestasi yang didapatkan akan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk berhubungan dengan bank tersebut baik menyimpan maupun meminjam. Hal ini dibuktikan di akhir tahun 2018, bank BNI Syariah menerima penghargaan sebagai bank syariah terbaik dalam kategori *The Most Reliable Bank* dan *The Most Efficient Bank* kategori Bank Syariah Aset di atas Rp 10 Triliun selama lima tahun berturut-turut dalam ajang *Indonesia Banking Award 2018* di JS Luwansa, Jakarta (bnisyariah.co.id, 2018).

4. Monitoring penyaluran pembiayaan

Sebagai antisipasi kerugian yang muncul dari pembiayaan mudharabah, maka bank BNI Syariah melakukan monitoring penyaluran pembiayaan. Dalam hal ini bank BNI syariah melakukan surve kelapangan untuk mengetahui kelayakan sebuah usaha yang akan dibiayai.

Sistem monitoring ini dilakukan dalam dua bentuk.

a. Laporan bulanan

Bank BNI Syariah, setiap bulan meminta pihak dan user untuk memberikan laporan keuangannya, sehingga dengan laporan tersebut bisa diketahui grafik usaha yang dilakukan oleh and user.

b. Turun ke lapangan

Pihak bank BNI Syariah terlebih dahulu telah menetapkan plafon kepada end user, sehingga setiap pencairan pembiayaan maka pihak bank akan melakukan survey.

Sistem monitoring yang dilakukan oleh bank BNI Syariah ini merupakan salah satu kekuatan dan pendorong untuk menyalurkan pembiayaan, karena dengan adanya meonitoring akan bisa menimalisir kecurangan dan kerugian.

6.2. Kelemahan

Strategi yang ditetapkan oleh bank BNI Syariah untuk mengoptimalkan pembiayaan mudharabah dalam hal ini adalah program linkage belum mencapai hasil secara signifikan, sehingga persentase pembiayaan mudharabah masih rendah. Hal ini karena beberapa hal yang menjadi kelemahan dalam strstegi ini, yaitu:

1. Kurang sosialisasi

Di antara penyebab rendahnya pembiayaan mudharabah adalah karena kurangnya sosialisasi oleh bank syariah terhadap produk yang dia miliki. Mengenai program linkage yang menjadi andalan strategi bank BNI syariah dalam mengoptimalkan pembiayaan mudharabah belum diketahui secara merata oleh masyarakat Indonesia. Jika dibandingkan dengan produk yang digagas oleh bank konvensional, seperti KUR (Kredit Usaha Rakyat) jauh lebih banyak dikenal oleh masyarakat. Sementara pihak bank BNI Syariah telah melakukan sosialisasi baik secara personal maupun lewat media.

2. Tidak menjadi Prioritas pada bank Syariah

Sebagaimana yang telah disampaikan sebelumnya, bahwa bank BNI Syariah dalam menyalurkan pembiayaan mengikuti core bisnis yang telah ditetapkan, mengenai produk yang menggunakan akad mudharabah belum menjadi prioritas utama. Hal ini tidak saja untuk bank BNI Syariah, melainkan bank – bank syariah didunia pun lebih mengutamakan pembiayaan murabahah dibanding mudharabah seperti Bahrain Islamic Bank, Faisal Islamic Bank, Bank Islam Malaysia, Kuwait Finance House, dan lain-lain, kalau di rata-ratakan maka pembiayaan murabahah mencapai 70 % (Hadi, 2011).

3. Minimnya Sumber Daya Manusia

Produk mudharabah yang disalurkan oleh bank BNI syariah menuntut pihak bank untuk mengetahui secara mendalam mengenai mudharabah itu secara detail, sehingga apa yang ditetapkan tidak menyimpang dari aturan dan ketentuan Islam. Dari segi analisa, pembiayaan mudharabah jauh lebih susah ketimbang murabahah, dimana murabahah menetapkan margin sementara mudharabah menetapkan nisbah. Pada akad murabahah, keuntungan bank telah disetting default sehingga tidak diperlukan maintance, lain halnya dengan mudharabah, setiap bulan harus ada maintance pendapatan nasabah sehingga baru diketahui keuntun gan bank dalam satu bulan berjalan. Dari sisi SDM nya, dalam penentuan nisbah ini perlu SDM yang berkualitas karena menganalisa lebih jauh dari modal, modal penyertaan, modal pinjaman. Untuk apa digunakan dan apa hasil yang akan didapatkan. Bahkan tidak itu saja, dalam mengoperasikan akad mudharabah pada bank syariah akan banyak merekrut tenaga mulai dari tenaga analisa sampai kepada team yang berhubungan langsung dengan mudharib.

6.3. Peluang

Stategi yang dilaksanakan oleh bank syariah dalam mengoptimalkan pembiayaan mudharabah sebagaimana yang disebutkan di atas akan mendapatkan peluang untuk perkembangan bisnis. Peluang yang ada dalam bisnis perogram linkage ini adalah:

1. Pertumbuhan BPRS

Diantara tempat penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah adalah BPRS. Dimana BPRS ini akan menyalurkan lagi pembiayaan tersebut kepada masyarakat kecil yang melakukan usaha mikro. Saat ini perkembangan BPRS di Indonesia meningkat sehingga secara otomatis pembiayaan dalam program linkage ini akan meningkat. Dalam data statistik bank OJK mengenai jumlah BPRS yang tersebar di Indonesia, pada tahun 2015 berjumlah 163, 2016 berjumlah 166, 2017 berjumlah 167, dan 2018 masih diangka 167. Tidak tertutup kemungkinan bahwa BPRS ini akan meningkat, karena BPRS sebagai lembaga yang langsung bersentuhan dengan masyarakat bawah (OJK, 2019).

2. Meningkatnya jumlah Koperasi

Untuk menyalurkan dana pembiayaan linkage yang dilakukan oleh bank BNI Syariah disamping BPRS adalah koperasi, disini secara khusus koperasi yang dimaksud adalah BMT. Yang mana BMT adakala berada dibawah OJK atau berbadan hukum koperasi. Pertumbuhan koperasi dengan pola syariah pada tahun 2018 cukup menggembirakan, yang mana jumlah koperasi secara keseluruhan di Indonesia 120.223 unit usaha, 1,5 % dari keseluruhan merupakan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS). Dan tercatat jumlah KSPPS sebanyak 2.253 unit dengan anggota 1,4 juta orang. Modal sendiri mencapai Rp 968 Miliar dan modal luar Rp 3,9 triliun dengan volume usaha mencapai Rp 5,2 triliun (Haura, 2018). Hal ini tentu sebuah tantangan dan peluang untuk bank

syariah dalam menyalurkan pembiayaan. Semakin banyaknya koperasi, maka bisnis pembiayaan mudharabah akan semakin meningkat.

3. Jumlah Penduduk Muslim

Pangsa pasar dalam bisnis bank BNI Syariah tidak terlepas dari tingginya jumlah penduduk muslim di Indonesia. Walaupun pada saat ini, market share perbankan syariah baru mencapai 5 % tapi diwaktu umat muslim semakin kritis dalam menggunakan jasa perbankan maka produk yang ditawarkan oleh bank syariah akan mengalami peningkatan. Sehingga jumlah penduduk muslim di Indonesia akan berpengaruh signifikan terhadap bisnis dunia perbankan.

Adapun penyebab rendahnya pangsa pasar bank syariah pada saat ini adalah:

- a. Pasar hanya berkonsentrasi pada keuntungan finansial tanpa mempedulikan caranya sesuai syariah atau tidak
- b. Pasar hanya terhegemoni dengan sistemnya saja, tanpa melihat aspek lain yang mendukungnya. Pasar seperti ini disebut dengan pasar emosional, sedangkan pasar spritual dimana pasar melihat dari segi finansial dan aspek lain dilandasi dengan pemahaman syariah secara benar dengan pemahaman yang mendalam (Asnawi & Fanani, 2017).

6.4. Ancaman

Penyaluran pembiayaan oleh bank syariah tidak terlepas dari ancaman yang akan dihadapi, adapun ancaman tersebut adalah:

1. Regulasi

Penyaluran pembiayaan mudharabah belum menjadi prioritas bagi bank BNI syariah, hal ini karena bank BNI Syariah tidak punya beban dalam menyalurkan pembiayaan, lain halnya diwaktu pemerintah menetapkan sebuah peraturan target yang harus dicapai oleh bank syariah dalam pembiayaan tentunya pihak bank akan berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai target tersebut.

Political will dari pemerintah akan meningkatkan pembiayaan pada bank syariah, dan juga akan meningkatkan market share dari bank syariah. Kalau kita bandingkan dengan negara sahabat, dimana political will yang dilakukan oleh pemerintahan Malaysia begitu kuat sehingga meminta perusahaan BUMN untuk menempatkan dananya di bank syariah. Pemerintah Malaysia telah memainkan peranan yang sangat pro-aktif dalam mengimplementasikan kebijakan orientasi pengembangan dan pemakaian hukum sebagai instrumen perubahan dan kontrol sosial (Syihabuddin, 2012).

2. Risiko Tinggi

Berbicara masalah pembiayaan selalu terkait dengan risiko yang akan dihadapi oleh pihak bank. Sedikitnya porsi pembiayaan oleh bank syariah juga karena resiko pembiayaan itu tinggi. Hal ini tidak tertutup kemungkinan dalam dalam program linkage yang dilaksanakan oleh bank BNI Syariah.

Bentuk risiko dalam penerapan produk pembiayaan ada dua:

- a. Side Streaming: Nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebutkan dalam kontrak
- b. Lalai dan kesalahan yang disengaja
- c. Penyembunyian keuntungan oleh nasabah, jika nasabah tidak jujur (Moh.Nasih, Laila, & Dewikarina, 2013).

Faktor-Faktor di atas merupakan pertimbangan bagi bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan, hal ini sesuai dengan prinsip kehati-hatian bank syariah. Kesalahan bank dalam menilai dan menganalisa risiko akan menyebabkan kredit macet.

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah antara lain:

- a. Rendahnya kemampuan atau ketajaman bank dalam melakukan analisa kelayakan permintaan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah
- b. Lemahnya sistem pengawasan dan administrasi
- c. Campur tangan yang berlebih dari pemegang saham dalam keputusan pemberian pembiayaan
- d. Pengikatan jaminan pembiayaan yang kurang sempurna
- e. Ketidak layakan nasabah
- f. Kegagalan usaha nasabah

- g. Musibah yang menimpa perusahaan (Adnan & Purwoko, 2013).

Mengacu pada uraian di atas, maka analisis SWOT strategi pembiayaan mudharabah, dapat disimpulkan dalam tabel berikut.

Tabel 3. Analisis SWOT Pembiayaan Mudharabah pada Bank BNI Syariah

<p>Kekuatan (Strengths)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perangkat analisa pembiayaan 2. Biaya lebih kecil 3. Citra & Reputasi 4. Monitoring untuk penyaluran pembiayaan 	<p>Kelemahan (Weakness)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang sosialisasi 2. Tidak menjadi prioritas 3. Minimnya sumber daya manusia
<p>Peluang (Opportunity)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan BPRS yang selalu meningkat 2. Pertumbuhan jumlah koperasi syariah 3. Jumlah penduduk muslim 	<p>Ancaman (Threat)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Regulasi 2. Resiko 3. Asymetric information 4. Karakter masyarakat yang belum bisa menerapkan sistem mudharabah

Sumber: Data Primer, 2019

5. Kesimpulan

Sesuai dengan fungsinya, bank BNI Syariah disamping menyimpan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan juga menyalurkannya kemasyarakat dalam bentuk pembiayaan. Diantara bentuk penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh bank BNI Syariah adalah pembiayaan dengan sistem mudharabah.

Dari penelitian yang telah dilakukan, dapat ditarik beberapa kesimpulan. Kesimpulan pertama adalah mudharabah pada bank syariah khususnya bank BNI Syariah masih tergolong kecil, hal ini disebabkan oleh tingkat resiko yang tinggi, tidak ada regulasi yang mengharuskan untuk mengutamakan mudharabah, masyarakat belum siap dengan sistem mudharabah, dan masyarakat banyak yang mengajukan murabahah dari pada mudharabah, karena semua ini sehingga dalam portofolio bank syariah sampai saat ini pembiayaan dalam bentuk mudharabah sangat sedikit.

Kesimpulan kedua adalah pihak bank syariah, khususnya bank BNI Syariah tetap berupaya untuk mengoptimalkan penyaluran pembiayaan dalam bentuk mudharabah, untuk mengantisipasi beberapa resiko yang kemungkinan muncul maka bank syariah bekerja sama dengan koperasi, KJKS, BMT dan BPRS yang dijadikan sebagai mitra kerja, dan selanjutnya Lembaga Keuangan Syariah di atas menyalurkan kepada masyarakat. Sistem kerja sama yang dilakukan oleh bank BNI syariah dengan Lembaga Keuangan Syariah dikenal dengan Program Linkage.

Kesimpulan ketiga adalah, Program Linkage yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah bisa dikatakan berjalan dengan sukses, hal ini terlihat dari angka NPF (Non Performing Finance) atau kredit macet sangat kecil. Program linkage yang diterapkan oleh Bank BNI Syariah dalam bentuk *channeling* dan *executing*, adakala bank BNI syariah menjadikan BPRS, BMT dan koperasi sebagai mitra kerja dengan akad wakalah, adakala sebagai pemilik modal dan pengusaha dengan akad mudharabah.

Mengenai program linkage yang diterapkan oleh bank BNI syariah masih merujuk kepada berbagai peraturan seperti Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, Undang-Undang Perbankan Syariah dan Peraturan Bank Indonesia. Untuk lebih fokus dan terarahnya program linkage ini, maka dipandang perlu sebuah peraturan khusus mengenai program linkage yaitu diatur melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) karena lembaga keuangan berada dibawah pengawasan OJK.

6. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada bapak Amrizal. SE. MM. Ph.D, dosen Magister Keuangan Syariah Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahla Jakarta, atas bimbingan, saran dan masukannya dalam penulisan karya ilmiah ini

7. Conflicts of Interest

Penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan dalam penelitian ini

Daftar Pustaka

Adnan, M. A., & Purwoko, D. (2013). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi

- Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Pendekatan Kritis. *Jurnal Akuntansi & Investasi*, 14(1), 14–31.
- Arianto, D. A. N. (2011). Peranan Al-Mudharabah Sebagai Salah Satu Produk Perbankan Syariah dalam Upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 8(2), 164–185. <https://doi.org/10.21831/jep.v8i2.794>
- Arifin, J. (2016). Hubungan Hukum Kemitraan dalam Linkage Program Perbankan Syariah. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2), 43. <https://doi.org/10.21580/economica.2013.4.2.778>
- Asnawi, N., & Fanani, M. A. (2017). *Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi dan Isu Kontemporer*. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Bhakti, R. T. A. (2013). Pemberdayaan UMKM Melalui Pembiayaan Dengan Prinsip Bagi Hasil Oleh Lembaga Keuangan Syariah. *Arena Hukum*, 6(1), 121–137. <https://doi.org/10.21776/ub.arenahukum.2013.00601.7>
- BI. Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011, tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah (2011).
- bnisyariah.co.id. (2018). Kinerja Gemilang, BNI Syariah Raih The Best Sharia Bank. Retrieved from <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/beranda/berita/siaranpers/ArticleID/1424/kinerja-gemilang-bni-syariah-raih-the-best-sharia-bank>
- Dahrani, & Mirhanifa. (2014). Analisis Mekanisme Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 14(1), 137–157. <https://doi.org/https://doi.org/10.30596/jrab.v14i1.161>
- Faisal, R. F. (2013). Peran Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Pengembangan Sektor Rill (Studi Kasus pada Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 1(2).
- Gofar, A. (2010). Regulasi Bank Syariah Dalam Pendekatan Ilmu Hukum Dan Sistem Perbankan. *Repertorium Jurnal Ilmiah Hukum Kenotariatan*, 1(1), 1–23.
- Hadi, A. C. (2011). Problematika Pembiayaan Mudharabah Di Perbankan Syariah Indonesia. *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah (Journal of Islamic Economics)*, 3(2), 193–208. <https://doi.org/https://doi.org/10.15408/aiq.v3i2.2521>
- Hakim, A. (2013). *Rendahnya Realisasi Pembiayaan Mudharabah Dalam Perbankan Syariah di Indonesia: Studi Kritis atas Relevansi Perbankan Syariah Terhadap Misi Gerakan Ekonomi Islam*. Surabaya.
- Hamdala, A. (2017). Optimalisasi Tingkat Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Studi Kasus: PT. BRI Syariah Pekanbaru. *An-Nida'*, 41(2), 143–172.
- Hamidah, S. (2015). Analisis Kebijakan Linkage Program Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Arena Hukum*, 8(2), 185–202.
- Haura, A. (2018). Jumlah Koperasi Syariah di Indonesia Mencapai 150.223.
- Indonesia. Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah (2008).
- Indonesia, I. B. (2014). *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Indonesia.
- Kuncoro, M. (2013). *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi* (Edisi 4). Jakarta: Erlangga.
- Moh.Nasih, Laila, N., & Dewikarina. (2013). Manajemen Risiko Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah. *Media Trend*, 8(3), 188–200.
- Nor, D. (2008). *Ekonomi Syariah Versi Salaf*. Pustaka Sidogiri.
- OJK. (2019). Snapshot Perbankan Syariah Indonesia Juni 2019.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis Swot*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, K. A. (2019). Dinamika Kinerja BMT di Indonesia dan Komitmennya terhadap Nilai-Nilai Islam: Studi BMT Daarut Tauhiid Bandung, Indonesia. *Indonesian Journal of Religion and Society*, 1(2), 93–103. <https://doi.org/10.36256/ijrs.v1i2.28>
- Setiawan, A. B. (2006). Perbankan Syariah; Challenges dan Opportunity Untuk Pengembangan di Indonesia. *Jurnal Kordinat*, VIII(1), 1–26.
- Sjahdeini, S. R. (1999). *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Syihabuddin. (2012). Peran Pemerintah Dalam Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia. *Economic: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 2(1), 72–89.