

Terbit : 26 Oktober 2024

# Memahami Hilangnya Implementasi Pembiayaan Mudharabah: Perspektif Praktisi Perbankan Syariah

Nufidatul Mahmudah  
Universitas Al Qolam  
[nufidatulm@alqolam.ac.id](mailto:nufidatulm@alqolam.ac.id)

## ABSTRAK

Pembiayaan *murabahah* yang berbasis utang pada perbankan syariah merupakan pembiayaan yang paling populer, selisihnya jauh sekali dengan pembiayaan bagi hasil *mudharabah* yang dianggap sebagai produk inti perbankan syariah. Berdasarkan hal tersebut tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memahami hilangnya implementasi pembiayaan *mudharabah* di perbankan syariah Indonesia berdasarkan sudut pandang praktisi perbankan syariah. Penelitian ini menggunakan paradigma interpretif dengan teknik analisis data fenomenologi *transcendental* yang dicetuskan oleh Edmund Husserl. Hasil dari penelitian ini yaitu praktisi perbankan syariah I menganggap *mudharabah* sebagai kontrak kerjasama yang diminimalisir oleh perbankan syariah, hal tersebut karena resiko bagi perbankan syariah sangat besar. Di sisi lain, praktisi perbankan syariah II memaknai *mudharabah* sebagai kontrak kerjasama yang kurang diminati oleh nasabah. Hal tersebut karena resikonya yang sangat besar, membuat bank menerapkan persyaratan yang ketat bagi nasabah, sehingga banyak nasabah yang tidak mampu memenuhi persyaratan tersebut. Hal tersebut merupakan asas kehati-hatian bagi perbankan syariah terhadap resiko dari pembiayaan *mudharabah*.

**Kata kunci:** *mudharabah*, praktisi, perbankan syariah

## PENDAHULUAN

Berbagai macam produk pada perbankan syariah telah memiliki potensi pertumbuhan dan mampu mengatasi permasalahan *gharar*, *riba*, dan *maisir* (Abdul-rahman & Nor, 2017). Salah satu produk tersebut yaitu mekanisme bagi hasil *mudharabah*. Pada perekonomian modern ini *mudharabah* diharapkan mampu menjadi solusi alternatif untuk mengganti sistem bunga yang mengandung *riba* pada perbankan konvensional (Muhamad, 2014). Selain membantu masyarakat agar terbebas dari *riba*, sistem pembiayaan *mudharabah* yang berbasis bagi hasil tersebut dianggap mampu mendukung pertumbuhan ekonomi, karena mampu mengatasi masalah keuangan yang dihadapi usaha kecil menengah pada negara berkembang (Huda, 2012). Asas dasar dari pembiayaan *mudharabah* adalah asas tolong-menolong yang dilakukan oleh *shahibulmaal* yang tidak mampu untuk mengelola modalnya dengan *mudharib* yang tidak memiliki modal, namun mampu mengelola modal.

Di sisi lain, pada kenyataannya pembiayaan bagi hasil *mudharabah* yang dianggap sebagai produk inti perbankan syariah kalah populer dengan pembiayaan *murabahah* yang berbasis utang (Mahmudah, 2024). Hal tersebut karena terdapat beberapa bukti masalah utama yang ditemukan dalam implementasi produk pembiayaan *mudharabah* (Friyanto, 2013). Masalah tersebut yaitu tidak dipenuhinya kewajiban *mudharib* kepada bank, pelanggaran ketentuan yang telah disepakati, pengelolaan internal yang kurang profesional, kelalaian *mudharib* dalam menjalankan bisnis, dan kurangnya tingkat kepercayaan perbankan syariah terhadap *mudharib*. Perilaku-perilaku kurang baik dari *mudharib* yang dapat merugikan pihak perbankan syariah atau *shahibulmaal* tersebut terjadi ketika kepentingan *mudharib* bertentangan dengan *shahibulmaal* (Maharani, 2008). *Mudharib* cenderung bertindak mengabaikan hubungan kontraktual, bahkan melakukan hal yang berlawanan dengan kepentingan perbankan syariah sebagai *shahibulmaal*. Selain itu, hal tersebut

juga dipicu oleh keleluasaan bagi *mudharib* dalam mengelola usaha, sedangkan *shahibulmaal* tidak memiliki wewenang untuk ikut campur dalam usaha. Padahal, 100% modal *mudharabah* dari *shahibulmaal*, sedangkan jika terjadi kerugian yang bukan karena kelalaian *mudharib* yang menanggung juga *shahibulmaal*.

Kondisi- kondisi tersebut terasa lebih menguntungkan di posisi *mudharib* daripada posisi *shahibulmaal*, terutama dalam hal akses informasi dan tanggungjawab terhadap resiko pembiayaan. Di sisi lain, *mudharib* mempunyai akses informasi yang tidak terbatas dalam hal pengelolaan dana, sehingga kemungkinan *mudharib* untuk melakukan kecurangan menjadi cukup besar. Selain itu, jika usaha *mudharib* mengalami kerugian yang bukan karena kesalahan *mudharib* sepenuhnya ditanggung *shahibulmaal*, sedangkan untuk memeriksa apakah kerugian yang terjadi disebabkan oleh *mudharib* atau bukan, tidak mudah dan cukup memerlukan biaya. Hal ini membuka peluang yang sangat besar bagi *mudharib* untuk mencari keuntungan pribadi dan mengabaikan kepentingan *shahibulmaal* dengan cara seperti memanipulasi data-data keuangan, produksi, maupun penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa resiko *mudharabah* sebagian besar diakibatkan oleh perilaku nasabah yang kurang amanah dan profesional dalam memanfaatkan modal yang disediakan oleh pihak perbankan syariah atau *shahibulmaal*. Hal ini tidak selaras dengan tujuan awal nasabah yang berpindah pada perbankan syariah untuk menghindari transaksi haram pada perbankan konvensional. Hal tersebut karena dalam praktiknya walaupun pembiayaan yang digunakan sudah sesuai dengan prinsip syariah, namun perilakunya masih menyalahi aturan syariah. Padahal jika umat Islam ingin memeluk Islam secara *kaffah* seharusnya baik sistem yang digunakan, maupun perilaku yang dilakukan harus sesuai dengan prinsip syariah. Fakta tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan saat ini kurang optimal.

#### METODE PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memperoleh data mengenai hilangnya implementasi kontrak *mudharabah* berdasarkan pengalaman dari praktisi perbankan syariah. Sesuai dengan tujuan penelitian tersebut, maka penelitian ini menggunakan paradigma interpretif dengan pendekatannya fenomenologi. Dalam hal ini, fenomenologi berusaha untuk memahami bagaimana seseorang mengalami dan memberi makna pada sebuah pengalaman (Kuswarno, 2009:25). Menurut Kamayanti (2016:165), riset akuntansi yang dapat memanfaatkan fenomenologi adalah riset yang menargetkan pemahaman individual akuntan tentang simbol atau praktik akuntansi tertentu. Dalam penelitian ini, simbol yang akan ditangkap yaitu pendapat mengenai pembiayaan *mudharabah* yang didasarkan atas pengalaman informan kunci. Pengalaman yang diperoleh dari praktisi perbankan syariah adalah praktik yang terjadi dalam perbankan syariah.

Dalam penelitian ini, situs penelitiannya yaitu perbankan syariah di Kota Malang. Informan yang dibutuhkan dalam situs ini adalah praktisi perbankan syariah, yaitu orang yang mempraktikkan pembiayaan *mudharabah* secara langsung sebagai *shahibulmaal*. Informan tersebut yaitu staf marketing Bank Syariah A, peneliti sebut sebagai Bapak A dan ODP Bank Syariah B, peneliti sebut sebagai Bapak B. Tipe wawancara dalam penelitian ini yaitu wawancara semi terstruktur. Uji keabsahan datanya dengan melakukan tinjauan ulang laporan studi fenomenologi oleh informan kunci yang dikirim melalui whatsapp. Teknik analisisnya menggunakan fenomenologi transendental yang dicetuskan oleh Edmund Husserl, yaitu dengan menggunakan lima teknik analisis yang terdiri dari noema, noesis, epoche (bracketing), intentional analysis dan eidetic reduction (Kamayanti, 2016:153).

#### HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut adalah hasil wawancara dengan para informan penelitian:

1. *Mudharabah* sebagai Kontrak Kerjasama yang Diminimalisir

Bapak B adalah seorang Staf Marketing Pembiayaan Bank Syariah B Cabang Malang. Pihak Bank Syariah C merupakan staf yang sempat berkecimpung dalam pembiayaan *mudharabah*

bank tersebut. Oleh karena itu, peneliti meyakini bahwa pengalaman beliau dalam menangani pembiayaan *mudharabah* akan mampu menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti mengenai pembiayaan *mudharabah*. Beberapa pernyataan Bapak C telah peneliti rapikan kalimatnya sedemikian rupa tanpa merubah makna/ maksud dari informan. Hal tersebut bertujuan agar kalimat tersebut mudah untuk dipahami. Berikut hasil wawancara antara peneliti dengan Bapak C.

Sebagai pertanyaan pembuka, peneliti menanyakan mengenai definisi *mudharabah* menurut Bapak C terlebih dahulu, berikut pertanyaannya.

“Menurut Bapak, pembiayaan *mudharabah* dalam Bank Syariah C itu pembiayaan yang bagaimana ya Pak?”

Kemudian jawaban beliau sebagai berikut.

“Kalau *mudharabah* berarti 100% modal itu dari bank. Karena 100% modal dari bank, itu risikonya sangat besar. Jadi, untuk sekarang *mudharabah* di Bank Syariah C pengaplikasiannya itu hampir tidak ada lah.”

Berdasarkan *noema* tersebut, Bapak C menyadari bahwa pembiayaan *mudharabah* adalah kerjasama yang seluruh modal atau 100% modal berasal dari bank, maka resiko yang akan ditanggung bank juga sangat besar, sehingga pengaplikasian di Bank Syariah C saat ini hampir tidak dilakukan.

Kalimat Bapak C yang mengatakan bahwa “saat ini *mudharabah* hampir tidak dilakukan” membuat peneliti penasaran, apakah hal tersebut sudah dimulai sejak Bank Syariah C berdiri atau baru saat ini. Kemudian peneliti menanyakannya sebagai berikut.

“Tidak adanya sejak Bank ini berdiri apa mulai akhir-akhir ini?”

“Sebenarnya ada, *cuman* dikhususkan selama saya kerja biasanya ke BPRS atau Koperasi. *Cuman*, sekarang sudah berubah akadnya, untuk BPRS Koperasi akadnya bukan *mudharabah* lagi, tapi *wakalah bil ujah*, kalau *gak* salah, *plus murabahah*. Jadi ada dua, setelah ada *wakalah*, nanti ke *usernya* dari BPRS atau koperasi itu ada akad lagi, *murabahah*. Dari bank ke koperasi itu akadnya *wakalah*, dari koperasi ke *usernya* /anggotanya itu misalkan koperasi, ya *pakek murabahah gitu*.”

Dalam pernyataan tersebut, peneliti menemukan *intentional analysis* Bapak C bahwa pemahaman beliau mengenai makna *mudharabah* dipengaruhi oleh pengalaman beliau selama bekerja di Bank Syariah C. Selama beliau bekerja di Bank Syariah C, pembiayaan *mudharabah* pernah dilakukan, tetapi dikhususkan untuk BPRS atau Koperasi. Dalam hal ini, Bank Syariah C menyalurkan modal *mudharabah* tidak kepada pihak pengelola usaha, melainkan menyalurkan kepada mitra peyalur seperti BPRS dan Koperasi. Kemudian kedua mitra tersebut yang akan menyalurkan kepada pihak pengelola usaha, tetapi untuk saat ini kerjasama antara Bank Syariah C dengan BPRS dan Koperasi bukanlah akad *mudharabah*, melainkan berubah menjadi akad *wakalah bil ujah* dan *murabahah*. Dalam hal ini, ada dua akad yang digunakan, antara Bank Syariah C dengan BPRS dan Koperasi menggunakan akad *wakalah bill ujah*, sedangkan antara BPRS atau Koperasi dengan nasabah/ anggotanya menggunakan akad *murabahah*. Pengalaman Bapak C tersebut mendasari *noesis* beliau yang mengatakan bahwa “jadi sekarang untuk *mudharabah* itu memang diminimalisir karena besar resiko, risikonya itu sangat besar di bank karena *kan* 100% modal *kan* dari bank, *gak* ada syirkah di situ, *gak* ada *kayak* porsi modalnya yang dari nasabah itu *nggak ada*.”

Kesimpulan yang dapat peneliti abstraksi (*eidetic reduction*) dari Bapak C tentang *mudharabah* yaitu Bapak C memahami pembiayaan *mudharabah* sebagai pembiayaan yang modalnya 100% dari bank, sehingga resiko yang dihadapi bank sangat besar. Oleh karena itu, Bank Syariah C sengaja meminimalisir pembiayaan tersebut, akibatnya untuk saat ini *mudharabah* tidak diaplikasikan lagi.

## 2. *Mudharabah* sebagai Kontrak Kerjasama yang Kurang Diminati Nasabah

Bapak D merupakan *Official Development Program* (ODP) Bank Syariah D Cabang Malang. Beberapa pernyataan Bapak D telah peneliti rapikan kalimatnya sedemikian rupa tanpa merubah makna/ maksud dari informan. Hal tersebut bertujuan agar kalimat tersebut mudah untuk dipahami. Berikut hasil wawancara antara peneliti dengan Bapak D.

Sama dengan pertanyaan pertama informan sebelumnya, pengertian *mudharabah* merupakan pertanyaan yang paling sesuai untuk ditanyakan pertama kali. Berikut pertanyaan pertama peneliti kepada Bapak D.

“Menurut Bapak, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan yang seperti apa?”

Berikut adalah *noema* Bapak D ketika menjawab pertanyaan pertama peneliti mengenai makna *mudharabah*.

“*Mudharabah* ya, *mudharabah* sendiri akad ataupun perjanjian dimana yang di situ ada dua pihak yang mau kerjasama, dan juga ada proses bagi hasilnya. Kalau di *mudharabah* titiknya modal 100% di bank, dan nasabah itu hanya punya usaha, kita membesarkan usahanya.”

Pada kalimat pertama Bapak D sebagai praktisi perbankan syariah kedua menyatakan bahwa *mudharabah* merupakan perjanjian antara dua pihak yang ingin melakukan kerjasama untuk memperoleh keuntungan yang disebut sebagai “bagi hasil”. Dalam pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah D, 100% modal berasal dari pihak bank, sedangkan pihak nasabah harus mempunyai usaha. Tujuan bank memberikan modal kepada nasabah adalah untuk membesarkan usaha nasabah tersebut.

Pada pernyataan berikut ini, peneliti menemukan *intentional analysis* yang mempengaruhi *noesis* Bapak D yang mengatakan bahwa “nasabahnya kurang tertarik karena bagi hasilnya kecil jaminannya harus *gede* ya *kan*?”. Peneliti menemukan *noesis* Bapak D tersebut melalui beberapa proses tanya jawab berikut ini.

“Sasaran pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah D itu siapa ya Pak?”

“Pertama, karena dia memang *nggak* punya dana. Yang kedua, otomatis ini targetnya siapa itu, karena dia belum punya modal dia yang punya apa, jaminan. Aku punya kemampuan, *tapi* aku *nggak* punya *duit* untuk memulai, *tapi* aku punya jaminan, bisa *nggak* bank aku ajukan..?. Oh bisa, *nah*, *tapi* di situ ada namanya tingkat berapa sih aku bisa biayai dari jaminan itu?. Jaminan dijual 100 juta, bank *nggak* mau masuk pembiayaan 100 juta, *kan* resiko itu. Kamu bisa dibiayai katakanlah 70% dari jaminan.

Target pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah D menurut pendapat Bapak D adalah nasabah yang tidak memiliki modal, namun memiliki kemampuan dan jaminan. Biaya yang disalurkan bank kepada nasabah tergantung harga jaminan yang diberikan nasabah kepada bank. Contohnya, apabila nasabah memberikan jaminan seharga 100 juta, maka bank tidak akan memberikan modal sebesar 100 juta, melainkan 70% dari harga jaminan tersebut yaitu 70 juta.

Berdasarkan jawaban Bapak D tersebut, peneliti berpikir kalau nasabah *mudharabah* harus memiliki jaminan dulu, maka tidak semua orang bisa melakukan kerjasama *mudharabah*, terutama orang yang ekonominya sulit, padahal pembiayaan ini secara sistem sesuai sekali jika digunakan untuk membantu masyarakat yang tidak memiliki sumber pendapatan/ pekerjaan. Kemudian peneliti menanyakannya kepada Bapak B sebagai berikut.

“*Kan* tidak semua orang memiliki jaminan Pak, kira-kira banyak *nggak* Pak nasabah yang menggunakan pembiayaan *mudharabah* di bank ini?”

“Jarang nasabah menggunakan *mudharabah* itu jarang, karena apa, pertama dia punya modal sendiri, untuk saat itu punya modal. Kedua, porsi bagi hasil, *kan* mereka juga *ngejar* bagi hasil *kan*, yang *ngasih* modal *kan* bank, jadi bank wajib menerima lebih *dong*. Kalau kita untung per 100 *nih*, aku dapat 70 kamu 30 *dong* gitu.”

Bapak D mengatakan bahwa kerjasama *mudharabah* di Bank Syariah D tidak ada, sangat jarang nasabah yang menggunakan pembiayaan ini. Alasannya yang pertama, karena nasabah mempunyai modal sendiri, yang kedua permasalahan mengenai porsi bagi hasil yang jauh lebih besar untuk pihak bank daripada pihak nasabahnya. Porsi bagi hasil *mudharabah* dalam Bank Syariah D langsung ditetapkan sebesar 70% untuk bank dan 30% untuk nasabah. Menurut beliau, porsi bagi hasil bank lebih besar karena bank telah menyetorkan modal dalam jumlah besar yaitu seluruh modal atau 100% modal.

Setelah peneliti menanyakan mengenai pembagian bagi hasil jika usaha nasabah mengalami keuntungan, kemudian peneliti menanyakan mengenai pembagian kerugian jika usaha mengalami kerugian sebagai berikut.

“Kalau usaha nasabah untung *kan* bagi hasilnya 70:30, terus kalau rugi *gimana* Pak?”

“*Nah*, sekarang kalau 200, disini 70:30, dan ini rugi *minus* 100, ini *gimana* ini yang wajib kembali mana, ya bank cuma nerima ini, 200.”

Bapak D mencontohkan ketika ada nasabah yang meminta modal *mudharabah* kepada Bank Syariah D sebesar 200 juta, kemudian usaha tersebut mendapatkan keuntungan sebesar 100 juta, maka untungnya dibagi dua yaitu bagi hasil bank  $70\% * 100 \text{ juta} = 70 \text{ juta}$ , sedangkan bagi hasil nasabah  $30\% * 100 \text{ juta} = 30 \text{ juta}$ . Di sisi lain, ketika usaha *mudharabah* mengalami kerugian, maka pihak nasabah wajib mengembalikan sebesar modal yang diberikan oleh pihak bank yaitu 200 juta.

Berdasarkan jawaban Bapak D yang mewajibkan nasabah mengembalikan modal pokok utuh jika usaha nasabah mengalami kerugian membuat peneliti berpikir bahwa bank tidak mau menanggung kerugian. Kemudian peneliti menanyakan apakah bank tidak ikut menanggung kerugian, sebagai berikut.

“O... berarti bank *nggak nanggung* rugi ya.... Iya *tetep* 200 itu utuh?”

“Namanya *kan* bagi hasil, kecuali kalau bagi rugi, *nah* beda lagi *kan*. Oke, ini diubah ya, coba kalau bank konven 200 juta + bunga 10%, jadi 220 ini kalau rugi. Rugi apa untung kamu *mbayarnya tetep* ini *kan*. Kalau untung kamu *mbayarnya* 220, kalau rugi 220 *kan*. *Lha*, kalau di bank syariah kalau untung 220, kalau rugi cuma 200, berarti kamu udah mendapat untung, *nggak usah* dibebankan lagi tambahannya.”

Menurut Bapak D, sistem dalam kontrak *mudharabah* menggunakan “bagi hasil” bukan “bagi rugi”, sehingga jika terjadi kerugian bank tidak ikut menanggungnya. Kemudian Bapak D mencoba membandingkan dengan sistem pada bank konvensional. Menurut beliau, kalau di bank konvensional dalam kasus seperti ini, nasabah harus mengembalikan uang sebesar 200 juta + bunga 10% yaitu sebesar 220 juta. Rugi ataupun untung yang wajib dikembalikan nasabah sama, sebesar 220 juta. Berbeda dengan di Bank Syariah D, kalau untung mengembalikan 220 juta, sedangkan kalau rugi mengembalikan 200 juta. Bapak D menambahkan bahwa dalam hal ini nasabah bank syariah cukup beruntung karena hanya mengembalikan 200 juta, tidak perlu lagi terbebani dengan tambahan-tambahan seperti pada bank konvensional.

Berdasarkan penjelasan Bapak D tersebut, maka *eidetic reduction*-nya yaitu target nasabah dalam pembiayaan *mudharabah* adalah selain orang yang tidak memiliki uang, namun ia harus memiliki jaminan yang nilainya tinggi. Selain karena jarang ada nasabah yang tidak memiliki uang sama sekali, peraturan bagi hasil yang diterima bank yang lebih besar dan dipersyaratkannya jaminan yang nilainya tinggi membuat nasabah Bank Syariah D kurang tertarik untuk melakukan pembiayaan ini.

### 3. Pembahasan

Berdasarkan penjelasan praktisi perbankan syariah B, implementasi pembiayaan *mudharabah* di tempat beliau kerja telah diminimalisir. Tujuan bank syariah meminimalisir pembiayaan tersebut karena secara umum, rata-rata pengguna pembiayaan *mudharabah* adalah orang-orang yang baru akan membuka suatu bisnis sehingga pengalaman dan kemampuannya masih tergolong belum cukup memadai, sehingga kemungkinan terjadinya kerugian cukup besar.

Sasaran pengembangan pada BMT KUBE Sejahtera 036 ini adalah para pedagang-pedagang kecil yang membutuhkan modal agar dapat meningkatkan usahanya menjadi lebih baik berdasarkan prinsip syariah (Muslimin & Jafar, 2019). Mitra usaha BMT Kabupaten Jepara untuk kontrak *mudharabah* dilakukan dibidang perdagangan, UKM, dan pertanian seperti dengan petani palawijo yang hasil panennya kurang menentu (Sa'diyah & Huda, 2018).

Dalam pembiayaan *mudharabah* ada 3 kejadian, yang pertama sukses tanpa kendala, yang kedua rugi karena kesalahan *mudharib*, dan yang ketiga adalah rugi karena bukan kesalahan *mudharib* (AC, 2015). Berdasarkan hal tersebut maka *default risk* yang dihadapi bank selain disebabkan oleh kerugian murni usaha nasabah, bisa juga karena disebabkan nasabah yang kurang amanah. Resiko pembiayaan *mudharabah* dari segi *mudharib* adalah rendahnya tingkat kepercayaan bank terhadap nasabah *mudharabah* (Adnan & Purwoko, 2013). Ciri akad *mudharabah* adalah menuntut adanya saling kepercayaan antara nasabah dengan bank, sehingga pembiayaan dengan skim *mudharabah* dianggap sebagai pembiayaan yang berisiko tinggi, karena bank akan menghadapi permasalahan ketika pihak pengelola (*mudharib*) mengetahui informasi yang tidak diketahui oleh bank. Pada saat yang sama, pihak *mudharib* akan melakukan hal-hal yang hanya menguntungkan *mudharib* dan merugikan *shahibulmaal*.

Padahal kunci keberhasilan pembiayaan bagi hasil sangat tergantung pada karakter nasabah, jika pendapatan besar harus dilaporkan besar pula, jangan sebaliknya untung besar dilaporkan ke bank bernilai kecil, bahkan mungkin dilaporkan rugi (Hadi, 2011). Dari beberapa nasabah *mudharabah* Kanindo Syariah ditemukan adanya nasabah yang tidak menggunakan dana pembiayaan *mudharabah* untuk usaha atau dengan kata lain, dana yang dipinjam digunakan untuk kebutuhan konsumtif (Munir & Wardani, 2013). Resiko karena kesalahan *mudharib* tersebutlah yang menyebabkan Bapak B beranggapan bahwa untuk saat ini pembiayaan *mudharabah* masih belum cocok untuk diterapkan di Indonesia, karena sebagai Negara Berkembang, secara umum nilai *trust* masyarakatnya masih belum cukup memadai.

Tingginya resiko-resiko yang terdapat dalam pembiayaan *mudharabah* terutama ketiga resiko utama tersebut menuntut adanya tindakan mitigasi resiko yang harus dilakukan oleh perbankan syariah sebagai asas kehati-hatian, diantaranya yaitu memberikan persyaratan yang cukup sulit kepada calon nasabah pembiayaan *mudharabah*. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Bapak D bahwa di bank syariah tempat beliau bekerja nasabahnya kurang tertarik dengan pembiayaan *mudharabah* karena bank syariah menuntut adanya jaminan yang nilainya tinggi terhadap nasabah dan porsi bagi hasil yang tinggi untuk bank. Bank Panin Dubai Syariah Makassar menetapkan tarif tinggi pada pembiayaan *mudharabah*, sehingga jangkauannya hanya kalangan pengusaha besar saja, oleh sebab itu banyak masyarakat yang tidak tersentuh oleh pembiayaan *mudharabah*. Selain itu, prosedur pengajuannya cukup menyulitkan nasabah yang baru akan memulai kegiatan usahanya, karena para pengusaha baru atau UMKM tidak bisa memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditetapkan dalam prosedur pembiayaan (Ismawati, 2018). Selain itu, pada pihak BMT Kabupaten Jepara mengadakan tekanan terhadap *mudharib*, praktik pemantauan secara intensif dan berlebihan akan berakibat ketegangan, dan mencerminkan ketidakpercayaan baik dari pihak *agency* maupun *mudharib* (Sa'diyah & Huda, 2018).

Berdasarkan penjelasan kedua praktisi perbankan syariah tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam praktiknya resiko pembiayaan *mudharabah* sangat tinggi, sehingga perbankan syariah menerapkan asas kehati-hatian. Tujuan dasar kerjasama *mudharabah* yang berperan sebagai jembatan antara orang yang memiliki harta namun tidak mampu mengelolanya, dengan seseorang yang tidak memiliki harta, namun memiliki kemampuan untuk mengelolanya. Dalam kekurangan dan kelebihan kedua pihak tersebut, Allah membolehkan keduanya untuk melakukan kerja sama *mudharabah* untuk saling mengambil manfaat satu sama lain. Dalam hal ini, pemilik modal yang disebut sebagai *shahibulmaal* memanfaatkan keahlian pihak pengelola yang disebut sebagai *mudharib*. Di sisi lain, *mudharib* (pengelola) memanfaatkan harta *shahibulmaal* dalam suatu usaha untuk mencapai keuntungan yang dibagi antara keduanya berdasarkan proporsi yang telah di setujui bersama, namun apabila terjadi kerugian, pihak *shahibulmaal*nya menanggung 100% kerugian finansial.

Di sisi lain, bank syariah sebagai lembaga intermediasi antara *surplus person* dan *deficit person* di tengah-tengah masyarakat saat ini harus mempertanggungjawabkan tugasnya tidak hanya

kepada *deficit person*, melainkan kepada *surplus person* yang menyimpan uangnya di bank syariah. Tanggung jawab bank kepada pihak *surplus person* yaitu bank harus bisa mengusahakan agar modal yang mereka titipkan di bank aman, bahkan bertambah keuntungannya melalui bagi hasil. Salah satu strateginya bank syariah yaitu dengan menyalurkan modalnya pada pembiayaan yang relatif aman seperti pembiayaan yang menjanjikan keuntungan yang pasti. Hal tersebut dilakukan agar modal yang disalurkan utuh bahkan bertambah dengan adanya keuntungan. Jika hal tersebut tercapai, maka bank sewaktu-waktu mampu mengembalikan modal beserta bagi hasilnya kepada nasabah yang menabung dalam bank syariah tersebut.

Salah satu cara bank syariah agar modalnya tetap aman yaitu dengan menyalurkan pada pembiayaan yang menjanjikan keuntungan yang pasti. Hal ini terbukti dari populernya pembiayaan *murabahah* yang mendominasi penyaluran dana pada bank syaria'ah dibandingkan dengan mekanisme-mekanisme pembiayaan yang lain, salah satunya seperti *mudharabah* (Bahjatulloh, 2011). Hal tersebut karena *murabahah* adalah pembiayaan yang paling menguntungkan dan paling sedikit risikonya terhadap bank syaria'ah. Tidak ada pembatasan keuntungan yang diperoleh dari suatu perdagangan, maka bank-bank syaria'ah secara teori dengan bebas menentukan berapapun *mark-up* (keuntungan) dari kontrak *murabahah*.

Di sisi lain, tingginya resiko (*high risk*) dari calon pengelola (*mudhâ-rib*) karena *moral hazard* dan kurangnya kesiapan sumberdaya manusia di per-bankan syariah inilah di antara faktor yang menjadikan komposisi penyaluran dana kepada masyarakat lebih banyak dalam bentuk pembiayaan jual beli (*murâbahah*) dibandingkan penyertaan modal (*mudhârabah*) (Hadi, 2011). Pembiayaan pada produk *mudharabah* memang dirasa sangat riskan, terutama bagi lembaga keuangan syariah sebagai *shahibulmaal* dan lebih meringankan bagi *mudharib* (Aziz, 2014). Resiko tersebut yaitu mengenai aturan *mudharabah* yang menentukan jika terjadi kerugian dalam usaha nasabah *mudharabah*, maka bank harus menanggung 100% kerugian finansialnya. Selain itu, berdasarkan penelitian, pembiayaan *mudharabah* tidak berpengaruh terhadap laba Bank Syariah Mandiri (Fadhila, 2015), pembiayaan *mudharabah* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas Bank Syariah Mandiri (Putri, 2017), pembiayaan *mudharabah* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia (Faradilla, Arfan & Shabri, 2017). Temuan dalam penelitian ini adalah tidak adanya pengaruh pembiayaan *mudharabah* pada profitabilitas bank syariah sehingga memberikan gambaran bahwa pembiayaan *mudharabah* tidak memberikan dampak positif terhadap profitabilitas bank syariah di Indonesia (Afkar, 2017).

Faktanya, tidak bisa dipungkiri walaupun pembiayaan *mudharabah* tersebut manfaatnya besar dan bersifat jangka panjang untuk *deficit person*, resikonyapun juga besar untuk pihak bank. Hal tersebut membuat bank khawatir jika bank kehilangan uangnya, maka bank tidak bisa mengembalikan kewajibannya kepada pihak *surplus person*, karena tujuan utama *surplus person* menabung di bank adalah untuk memperoleh keuntungan. Tingkat pengembalian hasil pada Bank Syariah Mandiri berpengaruh signifikan dalam membedakan keputusan nasabah dan non nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember (Roziq & Diptyanti, 2013). Jika mereka tidak memperoleh keuntungan atau bahkan uang yang disimpannya di bank tidak bisa kembali, maka akan berpengaruh terhadap citra bank di mata masyarakat. Hal inilah yang mendorong bank untuk meminimalisir atau bahkan tidak mengaplikasikan pembiayaan *mudharabah* dengan alasan prinsip kehati-hatian bank dalam menyalurkan modalnya yang sebetulnya bukan uang bank, melainkan uang nasabah yang menabung.

Berdasarkan penjelasan tersebut, kesimpulannya adalah menurut praktisi perbankan syariah, saat ini, *mudharabah* proporsinya sangat kecil, bahkan tidak ada, karena risikonya tinggi. Dalam hal ini, bank syariah menerapkan asas kehati-hatian. Bank menyadari bahwa modal dalam *mudharabah* tersebut bukan asli miliknya, melainkan milik nasabah yang menabung, sehingga bank menempatkannya pada pembiayaan yang aman. Dalam *mudharabah* terkandung prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) yaitu suatu prinsip yang menegaskan bahwa kegiatan usaha yang dijalankan oleh pihak *mudharib*, maupun penyerahan modal oleh pihak *shahib al-mal* harus dilakukan dengan sangat hati-hati, dan mengikuti segala ketentuan yang mengikat perjanjian *mudharabah* tersebut (Sa'diyah & Arifin, 2013).

Dalam pembiayaan *mudharabah*, BMT Kabupaten Jepara memegang prinsip kehati-hatian (Sa'diyah & Huda, 2018). Hal ini sesuai dengan visi perbankan syariah yang berbunyi, terwujudnya

sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (*share based financing*) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat (Srisusilawati & Eprianti, 2017). Berdasarkan visi tersebut, dibalik tujuan bank syariah yang ingin mewujudkan rasa saling tolong-menolong salah satunya melalui akad *mudharabah*, harus tetap ada prinsip kehati-hatian dibelakangnya.

Asas ikhtiyati/kehati-hatian diimplementasikan pada akad pembiayaan *mudharabah*, yaitu dalam persyaratan minimum akad yang harus ada pada akad pembiayaan *mudharabah*, perlunya analisa pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disetujui oleh bank syariah, apabila dipandang perlu, bank syariah sebagai *shahibulmaal* boleh menetapkan batasan-batasan guna menyelamatkan modalnya dari kerugian. Prinsip kehati-hatian merupakan sesuatu yang harus diperhatikan oleh perbankan dalam pemberian pembiayaan atau pendanaan, prinsip *prudential* ini yang mengharuskan perbankan syariah memodifikasi konsep *mudharabah*, sehingga dapat diaplikasikan dan dikembangkan pada dunia perbankan. Perbedaan mendasar yang terjadi tidak menimbulkan pengkerdilan akan konsep fiqh klasik, tapi konsep tersebut diterapkan sesuai dengan kondisi sosio-kultural kekinian. Apa yang dikembangkan oleh dunia perbankan akan konsep-konsep muamalah dalam fiqh klasik adalah merupakan penerapan akan prinsip ijtihad yang memang harus terus dihidupkan.

### KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk memahami hilangnya implementasi *mudharabah* di perbankan syariah berdasarkan sudut pandang praktisi perbankan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum alasan hilangnya kontrak *mudharabah* di perbankan syariah Indonesia yaitu karena besarnya resiko yang harus ditanggung oleh perbankan syariah sebagai *shahibulmaal*. Tingginya resiko tersebut yang mendorong bank untuk cenderung meminimalisir pembiayaan *mudharabah* baik dengan cara membatasi pembiayaannya ataupun dengan cara memberikan persyaratan pembiayaan yang cukup sulit yang pada akhirnya menyebabkan banyak nasabah yang kurang tertarik untuk melakukan pembiayaan ini.

### REFERENSI

- Abdul-rahman, A., & Nor, S. M. (2017). Challenges of profit-and-loss sharing financing in Malaysian Islamic banking. *Geografia - Malaysian Journal of Society and Space*, 12(2), 39–46.
- AC, A. M. (2015). Akuntansi Pembiayaan Mudharabah. *IQTISHADIA: Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 2(2), 131-145. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v2i2.841>
- 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.
- Afkar, T. (2017). Influence analysis of mudharabah financing and qardh financing to the profitability of islamic banking in Indonesia. *AJIE - Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 02(03), 340–351.
- Aziz, A. (2014). Manajemen risiko pembiayaan mudharabah pada lembaga keuangan syariah. *Al-Amwal: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syari'ah*, 6(1), 95-108. <https://doi.org/10.24235/AMWAL.V6I1.252>
- Bahjatulloh, Q. M. (2011). Ekonomi syariah kajian pembiayaan murabahah antara teori dan praktek. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(2), 281-303. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v2i2.281-303>
- Fadhila, N. (2015). Analisis pembiayaan mudharabah dan murabahah terhadap laba bank syariah mandiri. *Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 15(1), 52–64.
- Faradilla, C, Arfan, M & Shabri, M. (2017). Pengaruh pembiayaan murabahah, istishna, ijarah,

- mudharabah dan musyarakah terhadap profitabilitas Bank Umum Syariah Di Indonesia. *Jurnal Magister Akuntansi*, 6(3), 10–18.
- Friyanto. (2013). Pembiayaan mudharabah, resiko dan penanganannya (studi kasus pada bank BTN kantor cabang syariah malang). *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 15(2), 113–122. <https://doi.org/10.9744/jmk.15.2.113-122>
- Hadi, A. C. (2015). Problematika pembiayaan mudharabah di perbankan syariah Indonesia. *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*, 3(2), 193-208. <https://doi.org/10.15408/aiq.v3i2.2129>
- Hadi, A., & Kusuma, K. A. (2016). Ekonomi islam dan peradaban: analisis mudharabah sebagai elemen ekonomi tolok ukur peradaban. *Perisai : Islamic Banking and Finance Journal*, 1(1). <https://doi.org/10.21070/perisai.v1i1.228>
- Huda, A. N. (2012). The development of islamic financing scheme for SMEs in a developing country: the Indonesian case. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 52, 179–186. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.454>
- Kamayanti, A. (2016). *Metodologi penelitian kualitatif akuntansi. Pengantar religiositas keilmuan*. cetakan pertama. Jakarta Selatan: Yayasan Rumah Peneleh.
- Kuswarno, E. (2009). *Fenomenologi konsepsi, pedoman, dan contoh penelitian*. Bandung: Widya Padjajajaran.
- Maharani, S. N. (2008). Menyibak agency problem pada kontrak mudharabah dan alternatif solusi. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 12(3), 479–493. <https://doi.org/10.26905/>
- Muhamad. (2014). *Manajemen keuangan syari'ah: Analisis fiqih & keuangan*. Yogyakarta :UPP STIM YKPN.
- Munir, M., & Wardani, M. D. (2013). *Peran Pembiayaan Bagi Hasil Mudharabah Dalam Pengembangan Usaha Nasabah*. 1(1), 67–84.
- Muslimin, S & Jafar, W. (2017). Implementasi Pembiayaan Akad Mudharabah dan Musyarakah serta Kontribusinya Meningkatkan Perekonomian Anggota BMT. *Journal of Islamic Economics*, 3(1), 49–65.
- Roziq, A., & Diptyanti, R. (2013). Variabel Penentu dalam Keputusan Memilih Tabungan Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember. *Jurnal Ekonomi Akuntansi Dan Manajemen*, XII(1), 1–24. Retrieved from <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JEAM/article/view/1180>
- Sa'diyah, M., & Arifin, M. A. (2013). Mudharabah dalam fiqih dan perbankan syari'ah. *Equilibrium : Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 302–323.
- Sa'diyah, M., & Huda, N. (2018). Strategi Penanganan Agency Problem Pada Pembiayaan Mudharabah Di Bmt. *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 3(2), 171-184. <https://doi.org/10.15548/jebi.v3i2.176>
- Srisusilawati, P., & Eprianti, N. (2017). Penerapan prinsip keadilan dalam akad mudharabah di lembaga keuangan syariah. *Law and Justice*, 2(1), 12–23. <https://doi.org/10.23917/laj.v2i1.4333>