

**STRATEGI PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*  
SEKTOR USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM):  
STUDI KASUS PERBANKAN SYARIAH DI SUMATERA UTARA**

**DISERTASI**

Oleh :

**MARLIYAH  
NIM: 94312050318**



**PROGRAM DOKTOR EKONOMI SYARIAH  
PASCASARJANA UIN SU  
MEDAN  
2016**

## ABSTRAK

### **Strategi Pembiayaan *Mudharabah* Sektor Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Perbankan Syariah Di Sumatera Utara**

Disertasi : Marliyah (94312050318)

Pembimbing I : Prof. Dr. Ahmad Qorib, MA

Pembimbing II : Dr. Saparuddin Siregar, SE. AK, M.Ag, MA, CA

*Mudharabah* merupakan salah satu pembiayaan yang dilakukan bank dengan menggunakan prinsip bagi hasil. Pada hakikatnya, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil merupakan produk inti (*core product*) dari perbankan syariah yang membedakannya dengan perbankan konvensional. Semua sektor ekonomi dapat menjadi sasaran pembiayaan tersebut, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang merupakan salah satu penopang perekonomian Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi tingkat kemiskinan. Namun pada kenyataannya, pembiayaan dengan akad *mudharabah* sangat sedikit diaplikasikan. Penyaluran pembiayaan masih didominasi oleh non bagi hasil, terutama *murabahah*. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam menerapkan pembiayaan *mudharabah*; (2) Solusi yang dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut; dan (3) Strategi yang tepat untuk mengaplikasikan pembiayaan *mudharabah*. Penelitian ini menggunakan metode *Analytic Network Process* (ANP) dan bantuan *software Super Decision*. ANP dilakukan dalam tiga tahap, yaitu: *pertama*, wawancara mendalam dengan pakar dan praktisi perbankan syariah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi sedikitnya pembiayaan *mudharabah*; *kedua*, hasil dari langkah pertama digunakan untuk membuat kerangka ANP dan kuesioner yang ditujukan kepada para pakar dan praktisi perbankan syariah; dan *ketiga*, analisis ANP untuk menetapkan prioritas, solusi, dan strategi terbaik untuk menerapkan pembiayaan *mudharabah* di perbankan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Kendala yang dihadapi oleh perbankan syariah dalam menerapkan pembiayaan *mudharabah* untuk sektor UMKM dapat dibagi menjadi dua, yaitu masalah internal dan eksternal. Masalah internal berasal dari internal perbankan, SDM perbankan, dan teknis pembiayaan *mudharabah*. Masalah eksternal bersumber dari nasabah atau pelaku UMKM, otoritas, dan pembiayaan alternatif. Masalah yang paling prioritas dihadapi adalah masalah eksternal, yaitu nasabah/UMKM yang terkait dengan pembukuan. Responden memiliki tingkat kesepakatan tertinggi (100%) pada masalah teknis *mudharabah* berupa kurang efisiennya pembiayaan *mudharabah*; (2) Solusi yang diberikan dalam penentuan strategi pembiayaan *mudharabah* terbagi dua, yaitu solusi internal dan eksternal. Solusi yang paling prioritas berasal dari solusi eksternal, yaitu solusi nasabah berupa pemberian pelatihan kepada para pelaku UMKM; dan (3) Alternatif yang paling prioritas dalam penentuan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah adalah mendirikan lembaga penjamin, kemudian diikuti oleh program sosialisasi dan edukasi, segmentasi pasar pembiayaan *mudharabah*, pendampingan pihak ketiga, penguatan permodalan, dan optimalisasi akad *mudharabah*.

## ABSTRACT

### **The Strategy of *Mudharabah* Financing in the Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs): Case Study of Islamic Banking in North Sumatra**

Dissertation : Marliyah (94312050318)

Promoter : Prof. Dr. Ahmad Qorib, MA

Co-Promoter : Dr. Saparuddin Siregar, SE. AK, M.Ag, MA, CA

*Mudharabah* is one of financing contact provided by banks using the principle of profit and loss sharing (PLS). In essence, the financing by the principle of PLS is the core of Islamic banking products that distinguish it from conventional banking. All sectors of the economy could be the target of such financing, including the Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) which constitute one pillar of the economy of the Indonesia people, in particular by providing jobs and reducing poverty. But in reality, the financing by using *mudharabah* very little applied. Financing is still dominated by non profit-sharing, especially *murabahah*. The objectives of this study is to know: (1) The constraints faced in implementing of *mudharabah* financing; (2) The solutions undertaken to overcome these obstacles; and (3) The best strategy to apply *mudharabah* financing. This study is using Analytic Network Process (ANP) and Super Decision software assistance. This study applied ANP methodology in three steps. *First*, in-depth interview with scholars and practitioners of Islamic banking are conducted to fully understand the real problems and to identify factors affecting low PLS financing. *Second*, the results of the first steps will be used to develop an appropriate ANP network and its questionnaire to obtain necessary data from scholars and practitioners of Islamic banking. *Third*, ANP analysis will be applied to set priority on alternative solutions and best strategies to apply *mudharabah* in financing of Islamic banking. The results showed that: (1) Constraints faced by Islamic banking in implementing of *mudharabah* for the SMEs sector can be divided into two, namely internal and external problems. Internal problems come from the internal banking, human resources banking, technical of *mudharabah* financing. External problems come from customers or SMEs, authorities, and alternative financing. The most priority problems faced are external issues, namely client/SMEs. As for the issue of the highest priority associated with customer/SMEs is a matter of bookkeeping. The highest level of respondents agreement is 100% in technical *mudharabah* problems and the most priority of technical *mudharabah* problems is the inefficiency of financing; (2) The solution given to determine the strategies of *mudharabah* financing in the Islamic banking to SMEs sector are divided into two, namely internal and external solutions. The highest priority solution comes from external solutions, ie solutions customers. The highest priority of customers solution is to provide training for the SMEs to increase their skills or abilities; and (3) The highest priority of alternate in determining the strategy of financing micro, small, and medium enterprises (SMEs) in Islamic banking was to establish a guarantee institution, followed by a program of socialization and education, market segmentation of financing, mentoring third parties, strengthening capital, and optimization of *mudharabah* contract.

## المخلص

المضاربة هي واحدة من التمويل المقدم من البنوك باستخدام مبدأ المشاركة في الربح والخسارة (PLS). في جوهرها، والتمويل من خلال مبدأ PLS هو جوهر المنتجات المصرفية الإسلامية التي تميزه عن البنوك التقليدية. جميع قطاعات الاقتصاد يمكن أن يكون الهدف من هذا التمويل، بما في ذلك المشروعات الصغيرة والمتوسطة (الشركات الصغيرة والمتوسطة) والتي تشكل ركيزة واحدة من اقتصاد الشعب اندونيسيا، ولا سيما من خلال توفير فرص العمل والحد من الفقر. ولكن في الواقع، وتمويل باستخدام المضاربة تطبيق القليل جدا. لا تزال تهيمن التمويل من قبل غير تقاسم الأرباح، وخاصة المرابحة. أهداف هذه الدراسة هو معرفة: (1) والقيود التي تواجهها في تنفيذ تمويل المضاربة. (2) والحلول المتخذة للتغلب على هذه العقبات. و (3) أفضل استراتيجية لتطبيق التمويل المضاربة. هذه الدراسة يستخدم عملية شبكة تحليلية (ANP) وسوبر المساعدة البرمجيات القرار. هذه الدراسة تنطبق منهجية حزب عوامي الوطني في ثلاث خطوات. أولاً، في العمق وتجرى مقابلة مع العلماء والممارسين للعمل المصرفي الإسلامي إلى فهم كامل للمشاكل الحقيقية وتحديد العوامل التي تؤثر على تمويل PLS منخفضة. ثانياً، سيتم استخدام نتائج الخطوات الأولى لتطوير شبكة ANP المناسبة واستبيانها الحصول على البيانات اللازمة من العلماء والممارسين للعمل المصرفي الإسلامي. ثالثاً، سيتم تطبيق تحليل ANP لتحديد الأولوية على الحلول البديلة وأفضل الاستراتيجيات لتطبيق المضاربة في تمويل المصرفي الإسلامي. أظهرت النتائج ما يلي: (1) القيود التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي في تنفيذ من المضاربة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة يمكن تقسيمها إلى اثنين، وهما المشاكل الداخلية والخارجية. المشاكل الداخلية المستمدة من المصرفي الداخلي، والخدمات المصرفية الموارد البشرية والتقنية للتمويل المضاربة. المشاكل الخارجية تأتي من الزبائن أو الشركات الصغيرة والمتوسطة، والسلطات، والتمويل البديل. معظم المشاكل ذات الأولوية التي تواجهها هي القضايا الخارجية، وهما العمل / الشركات الصغيرة والمتوسطة. أما بالنسبة لمسألة ذات أولوية قصوى يرتبط مع العملاء / المشاريع الصغيرة والمتوسطة هي مسألة مسك الدفاتر. وكان أفراد العينة على مستوى عالٍ من الاتفاق هي (100٪) في مشكلة المضاربة التقنية وأكثر أولوية من المشاكل المضاربة التقنية هي عدم كفاءة التمويل؛ (2) وينقسم حل معين لتحديد استراتيجية للتمويل المضاربة في البنوك الإسلامية لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى قسمين، وهما الحل الداخلي والخارجية. أعلى حل الأولوية يأتي من الحل الخارجي، أي حلول للعملاء. الأولوية القصوى من الحلول المتقدمة للعملاء في توفير التدريب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة مهاراتهم أو قدراتهم. و (3) وكانت أعلى أولوية البديل في تحديد استراتيجية للتمويل الصغير والصغيرة، والمتوسطة (الشركات الصغيرة والمتوسطة) في مجال الصيرفة الإسلامية لإنشاء مؤسسة ضمان، يليه برنامج التنشئة الاجتماعية والتعليم، وتجزئة السوق من التمويل والتوجيه أطراف ثالثة، وتعزيز رأس المال، والمضاربة الأمتل.

## KATA PENGANTAR

### *Bismillahirrahmanirrahim*

*Alhamdulillah*, segala puji bagi Allah swt, atas berkat rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat merampungkan penulisan disertasi ini. Salawat dan salam kepada Nabi Muhammad Saw, *qudwah* dan *uswah* bagi umat manusia, semoga syafaat beliau menyertai semua hamba-Nya, *amin ya rabal `alamin*.

Disertasi ini merupakan hasil penelitian penulis tentang Strategi Pembiayaan *Mudharabah* Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Perbankan Syariah di Sumatera Utara. UMKM merupakan kelompok usaha yang memberikan kontribusi besar bagi pendapatan nasional Indonesia dan mampu bertahan pada masa krisis ekonomi. Namun jamak terjadi bahwa UMKM sulit berkembang disebabkan antara lain kurangnya modal. Pembiayaan dengan pola bagi hasil (akad *mudharabah*) idealnya mampu menjadi solusi kebutuhan terhadap modal, namun kenyataannya, pembiayaan *mudharabah* di perbankan syariah sangat minim karena pembiayaan dengan pola tersebut menyimpan sejumlah persoalan dan membutuhkan strategi yang tepat untuk diaplikasikan.

Penulis menyadari bahwa disertasi ini masih banyak kekurangan dan terus membutuhkan masukan dan perbaikan demi mencapai idealitas ilmiah. Karena itu, berbagai masukan dan saran dari berbagai pihak sangat diperlukan untuk kesempurnaan karya tulis ini. Penulis juga menyadari bahwa tugas akhir sebagai rangkaian studi di Program S3 Ekonomi Syariah di Program Pascasarjana UIN Sumatera Utara Medan ini terselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis berterima kasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian disertasi ini.

Dalam kesempatan ini penulis berterima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Nur A. Fadhil Lubis, MA (almarhum) sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang telah memfasilitasi penulis untuk mengikuti kuliah Program Doktor;

2. Bapak Prof. Dr. H. Saidurrahman Harahap, M.Ag sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang melanjutkan estafet kepemimpinan di UIN Sumatera Utara;
3. Bapak Prof. Dr. H. Ramli Abdul Wahid, MA sebagai Direktur Program Pascasarjana UIN-SU beserta seluruh Pengelola dan Staf Akademik, Administrasi, dan Keuangan serta Perpustakaan PPs UIN-SU atas pelayanan dan bantuan yang diberikan selama penulis mengikuti Program Doktor Ekonomi Syariah;
4. Bapak Prof. Dr. H. Ahmad Qorib, MA sebagai Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya dalam pembimbingan disertasi ini;
5. Bapak Dr. Saparuddin Siregar, SE, Ak., M.Ag, MA, CA selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah Program Pascasarjana UIN SU sekaligus Pembimbing II yang telah memberikan bantuan moril dan materil dalam penyelesaian disertasi ini;
6. Tim Penguji Disertasi penulis: Prof. Dr. H. M. Yasir Nasution, MA, Prof. Dr. H. Amiur Nuruddin, MA, dan Dr. M. Arfan Ihsan, M.Si atas masukan-masukan yang diberikan demi perbaikan disertasi ini;
7. Abangda Dr. H. Azhari Akmal Tarigan, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN SU yang telah memberikan dukungan kepada penulis untuk mengikuti program S3 Ekonomi Syariah di PPs UIN SU Medan dan para Wakil Dekan (Atehku Dr. H. Muhammad Yafiz, M.Ag, Kakanda Dr. Hj. Chuzaimah Batubara, MA, dan Akhi Dr. M. Ridwan, M.Ag) yang senantiasa mendorong penulis untuk segera menyelesaikan Program Doktor serta rekan dan teman sejawat penulis: Zuhrial M. Nawawi, MA, Hj. Nurlaila, SE, MA, Abangda Yusrizal, M.Si, Abangda Drs. Sugianto, MA, Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nasution, MA, Abangda Hendra Harmain, SE, M.Pd, Tuti Anggraini, MA, Abangda H. Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc, MA, dan seluruh Pengelola dan Staf FEBI UIN-SU lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu;

8. Para narasumber disertasi ini, penulis ucapkan terima kasih atas ketulusan dan keikhlasan dalam memberikan waktu dan kesempatan untuk melakukan wawancara dan mengisi angket yang disediakan, *barakallah lakum*;
9. Teman-teman Program Doktor Ekonomi Syariah PPs UIN-SU Angkatan 2012, terima kasih atas semangat kebersamaan dan motivasi yang diberikan untuk segera menyelesaikan studi...*together we stand..!*
10. Dr. Isnaini Harahap, MA, sahabat dunia akhirat (*insyaallah*) yang telah membantu, memotivasi, dan membakar semangat penulis untuk menyelesaikan disertasi ini;
11. Bapak Dr. H. Hendri Tanjung, MA yang telah memperkenalkan dan mengajari penulis tentang *Analytic Network Process (ANP)*. Terima kasih juga untuk Khairunnisa, M.Si dan Khairina Tambunan, MEI atas bantuannya memberikan masukan pada metodologi penelitian.
12. Penulis juga mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Ayahanda H. Suryadi, S.Pd.I dan Emak Hj. Ngatiem (Alm), yang dengan doa dan kasih sayangnya mendorong penulis untuk menyelesaikan pendidikan. Jasa yang tidak terhitung nilainya dari ayah dan emak, semoga dibalas Allah Swt dengan pahala dan kebaikan di dunia dan di akhirat. Demikian juga untuk Ibu Bahridawati yang telah mendampingi ayah selama ini.
13. Iyuk Mardiana, SKM dan Abangda Drg. Ushlan Affandi Tanjung; Adinda Jamaliyah, S.Si, Apt dan dr. Indra Yacob; Adinda Darni Wahyuni, MA dan Indra Samudra, MA; Adinda M. Hafrinda, MA dan Yusnita, S.Pd.I; Adinda Mohd. Arif Asy'ari, ST dan Putri Nataya Harahap, SE; dan Adinda Nurul Laili Ramadhani, S.Si, Apt, atas doa dan dukungan morilnya selama ini.
14. Abangda Syahbuddin Siregar dan istri, Abangda M. Nasir Siregar dan istri, Adinda Drs. Zulham Siregar dan istri, dan Adinda Nur Idil Hasanah Siregar dan suami, serta seluruh keluarga besar Purbasinomba di mana saja berada.

15. Terakhir dan yang sangat menentukan karir dan penyelesaian studi penulis, suami tercinta, Prof. Dr. Ir. H. Zulfikar Siregar, MP (Alm) yang dengan penuh keikhlasan telah mengizinkan, memotivasi, dan membantu penulis untuk menyelesaikan jenjang pendidikan tertinggi hingga detik-detik terakhir hayatnya. Terima kasih atas kesabaran dan pengertian yang telah diberikan dan mohon maaf atas segala khilaf dan kekurangan selama kita bersama. *Allahummaghfirlahu war hamhu wa'afihi wa'fu 'anhu waj'alil jannata maswahu...* Kepada tiga orang permata hati penulis: Kak Darryl Hannah Utami, SH (meskipun kita terpisah jarak dan ruang, namun ananda tetap di hati Umi); Iffatin Nuryl Hannah Siregar (Kak Iffa) dan Usamah Al-Faqih Siregar (Dek Ucha) ... Umi mohon ma'af apabila selama menyelesaikan studi, Umi kurang perhatian dan terselip rasa kecewa di hati yang terpancar dari mata kalian. Mudah-mudahan berkah, taufik, dan hidayah Allah Swt senantiasa melingkupi kehidupan kita dan Umi mampu mewujudkan cita-cita Abi yang telah diukirnya untuk kalian.

Akhirnya penulis berharap semoga karya ini dapat memberikan manfaat dan kebaikan bagi siapa saja. Amin.

Medan, 15 Agustus 2016

Penulis,

Marliyah

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
SURAT PERNYATAAN .....	ii
SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
SURAT PERSETUJUAN PENGUJI .....	iv
ABSTRAKSI .....	v
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan .....	12
C. Tujuan Penelitian .....	12
D. Signifikansi Penelitian .....	13
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS .....</b>	
A. Landasan Teoritis .....	14
1. Strategi .....	14
2. <i>Mudharabah</i> .....	17
3. Pembiayaan Bank Syariah.....	41
4. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	76
B. Penelitian Terdahulu .....	101
C. Kerangka Penelitian .....	124
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	
A. Jenis Penelitian .....	125
B. Sumber Data Penelitian .....	126
C. Metode Pengolahan Data .....	127
D. Tahapan Penelitian .....	132
1. Membuat Kerangka Kerja ANP/Model .....	134
2. Kuantifikasi Model .....	134
3. Sintesis dan Analisis Hasil .....	136
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	138
B. Temuan Penelitian .....	142

C. Analisis Hasil Sintesis Penelitian .....	150
1. Analisis Hasil Sintesis Masalah .....	157
2. Analisis Hasil Sintesis Solusi.....	180
3. Analisis Hasil Sintesis Strategi .....	200
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	208
B. Saran .....	209

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Komposisi Pembiayaan yang Diberikan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) .....	6
Tabel 1.2 : Persentase Pembiayaan yang Diberikan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) .....	7
Tabel 1.3 : Komposisi Pembiayaan yang Diberikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) .....	7
Tabel 1.4 : Persentase Pembiayaan yang Diberikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) .....	8
Tabel 1.5 : Jumlah Usaha UMKM Sumatera Utara.....	8
Tabel 1.6 : Pembiayaan Perbankan Syariah Untuk Sektor UMKM di Sumatera Utara Tahun 2012- Nov 2014.....	9
Tabel 2.1 : Laba Usaha Nasabah .....	39
Tabel 2.2 : Distribusi Bagi Hasil Bank dan Nasabah .....	39
Tabel 2.3 : Perbedaan <i>Profit Sharing</i> dan <i>Revenue Sharing</i> .....	60
Tabel 2.4 : Restrukturisasi Pembiayaan .....	74
Tabel 2.5 : Perbedaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah .....	81
Tabel 2.6 : Jalur Pembiayaan Syariah Untuk UMKM .....	97
Tabel 3.1 : Daftar Informan/ Responden Penelitian .....	127
Tabel 3.2 : Skala Penilaian Perbandingan Berpasangan .....	135
Tabel 3.3 : Tahapan dan Waktu Penelitian .....	137
Tabel 4.1 : Persentase Angkatan Kerja Berumur 15 Tahun ke Atas Menurut Tingkat Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan .....	139
Tabel 4.2 : Persentase Angkatan Kerja Berumur 15 Tahun ke Atas Menurut Lapangan Pekerjaan Utama .....	140
Tabel 4.3 : Jumlah Usaha UMKM Sumatera Utara.....	140

Tabel 4.4 : Pembiayaan Perbankan Syariah Untuk Sektor UMKM di Sumatera Utara Tahun 2012- Nov 2014.....	141
Tabel 4.5 : Hasil Sintesis Prioritas Responden tentang Strategi Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah Sumatera Utara .....	150
Tabel 4.6 : Hasil <i>Geometric Mean</i> Responden tentang Strategi Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah Sumatera Utara .....	154
Tabel 4.7 : Hasil <i>Rater Agreement</i> Responden tentang Strategi Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah Sumatera Utara .....	156

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	: Skema Tahapan Proses Pembiayaan .....	69
Gambar 2.2	: Kerangka Penelitian .....	124
Gambar 3.1	: Tahapan Penelitian .....	133
Gambar 4.1	: Kerangka Kerja Identifikasi Masalah, Solusi, Dan Strategi Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Sektor Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah .....	143
Gambar 4.2	: Kerangka Model ANP Masalah, Solusi, Dan Strategi Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Sektor Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah .....	149
Gambar 4.3	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	157
Gambar 4.4	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	158
Gambar 4.5	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	160
Gambar 4.6	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	161
Gambar 4.7	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	163
Gambar 4.8	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	164
Gambar 4.9	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Teknis <i>Mudharabah</i> Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	166
Gambar 4.10	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Teknis <i>Mudharabah</i> Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	167
Gambar 4.11	: Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	168

Gambar 4.12 : Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	169
Gambar 4.13 : Hasil Sintesis Prioritas Masalah Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	171
Gambar 4.14 : Hasil Sintesis Prioritas Masalah Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	172
Gambar 4.15 : Hasil Sintesis Prioritas Masalah Otoritas Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	175
Gambar 4.16 : Hasil Sintesis Prioritas Masalah Otoritas Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	176
Gambar 4.17 : Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	177
Gambar 4.18 : Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	178
Gambar 4.19 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	180
Gambar 4.20 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	181
Gambar 4.21 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	182
Gambar 4.22 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	183
Gambar 4.23 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	185
Gambar 4.24 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	186
Gambar 4.25 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Teknis <i>Mudharabah</i> Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	187
Gambar 4.26 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Teknis <i>Mudharabah</i> Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	188

Gambar 4.27 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	190
Gambar 4.28 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	191
Gambar 4.29 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	192
Gambar 4.30 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	193
Gambar 4.31 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Otoritas Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	195
Gambar 4.32 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Otoritas Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	196
Gambar 4.33 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	198
Gambar 4.34 : Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	199
Gambar 4.35 : Hasil Sintesis Prioritas Strategi Berdasarkan Nilai Rata-Rata .....	201
Gambar 4.36 : Hasil Sintesis Prioritas Strategi Berdasarkan Nilai Setiap Responden .....	202

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu, pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan unit defisit.<sup>1</sup> Menurut Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyatakan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
2. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
3. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*;
4. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
5. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.<sup>2</sup>

Produk pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah dalam rangka menyalurkan dana ke masyarakat banyak ragamnya. Hal ini tergantung pada prinsip yang digunakan untuk melakukan pembiayaan tersebut. Di antara produk pembiayaan perbankan syariah yang berprinsip bagi hasil adalah pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan *mudharabah*<sup>3</sup> menerapkan sistem bagi hasil didasarkan

---

<sup>1</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), hal.160. Kegiatan usaha utama bank adalah menghimpun dan menyalurkan dana. Penyaluran dana dengan tujuan untuk memperoleh penerimaan akan dapat dilakukan apabila dana telah dihimpun. Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan secara efisien agar dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut. Keberhasilan suatu bank dalam memenuhi maksud tersebut dipengaruhi oleh beberapa hal, di antaranya kepercayaan masyarakat, perkiraan tingkat pendapatan, risiko penyimpanan dana, pelayanan yang diberikan oleh bank. Lihat Y. Sri Susilo, dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), h. 61.

<sup>2</sup>Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 ayat 25.

<sup>3</sup>*Mudharabah* adalah kerjasama antara pemilik dana atau penanam modal dengan pengelola modal untuk melakukan usaha tertentu dengan bagi hasil. Lihat Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hal. 15.

pada dua alasan utama, yaitu *pertama*, adanya pandangan bahwa bunga<sup>4</sup> (*interest*) pada bank konvensional hukumnya haram karena termasuk dalam kategori riba<sup>5</sup> yang dilarang dalam agama; dan *kedua*, dari aspek ekonomi, penyerahan risiko usaha terhadap salah satu pihak yang dinilai melanggar norma keadilan.<sup>6</sup>

Dalam pembiayaan *mudharabah*, bank melakukan kerjasama dengan nasabah, dimana bank berperan sebagai *sahib al-mal* (investor) yang memberikan modal kepada nasabah sebagai pengelola (*mudharib*) untuk melakukan suatu jenis usaha, dengan perjanjian keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut akan dibagi antara bank dengan pengelola sesuai dengan kesepakatan bersama. Dalam pembiayaan *mudharabah* ini, bank ataupun nasabah (pengelola) mempunyai kontribusi dalam usaha. Bank berkontribusi dengan modal, sedangkan pengelola

---

<sup>4</sup>Bunga merupakan imbalan bagi pemberian kredit yang dilakukan oleh bank konvensional. Dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan disebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Lihat Budi Untung, *Kredit Perbankan di Indonesia* (Yogyakarta: Andi, 2005), h. 167.

<sup>5</sup>Secara teknis, riba merujuk kepada “premi” yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada yang memberikan pinjaman bersama dengan jumlah pokok hutang sebagai syarat pinjaman atau untuk perpanjangan waktu pinjaman. Lihat Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam Teori dan Praktik* (Jakarta: Kencana, 2008), hal. 73. Pada masa jahiliyah, riba terjadi dalam pinjam-meminjam uang karena masyarakat Mekah merupakan masyarakat pedagang yang dalam musim-musim tertentu memerlukan modal untuk dagangan mereka. Uniknya, transaksi pinjam-meminjam tersebut dikenakan bunga hanya pada saat seseorang tidak mampu mengembalikannya pada waktu yang telah ditentukan. Jika dia mampu mengembalikan tepat waktu, maka tidak dikenakan bunga. Rasulullah Saw menyebut transaksi ini sebagai riba jahiliyah. Lihat Isnaini Harahap, dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2015), h. 189-190. Dalam pandangan syariah, uang bukan merupakan komoditi melainkan hanya sebagai alat untuk mencapai penambahan nilai ekonomis (*economic added value*). Untuk menghasilkan keuntungan, uang harus dikaitkan dengan kegiatan ekonomi dasar (*primary economic activities*), baik secara langsung melalui transaksi perdagangan, industri manufaktur, sewa-menyewa, dan lain-lain, atau secara tidak langsung melalui penyertaan modal guna melakukan salah satu atau seluruh kegiatan usaha tersebut. Lihat Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Cet. IV (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), h. 47-48.

<sup>6</sup>Antonio, *Bank Syariah ...*, hal. 118. Keadilan merupakan nilai paling asasi dalam ajaran Islam. Menegakkan keadilan dan memberantas kezaliman adalah tujuan utama dari risalah para Rasul Allah. Keadilan sering diletakkan sederajat dengan kebajikan dan ketakwaan. Seluruh ulama sepanjang sejarah Islam menempatkan keadilan sebagai *maqasid syariah*. Ibnu Taimiyah menyebut keadilan sebagai nilai utama dari tauhid, sementara Muhammad Abduh menganggap kezaliman (*zulm*) sebagai kejahatan yang paling buruk dalam kerangka nilai-nilai Islam. Sayyid Qutb menyebut keadilan sebagai unsur pokok yang komprehensif dan terpenting dalam semua aspek kehidupan. Keadilan dapat didefinisikan sebagai suatu keadaan di mana terdapat kesamaan perlakuan di mata hukum, kesamaan hak kompensasi, hak hidup secara layak, hak menikmati pembangunan, dan tidak adanya pihak yang dirugikan, serta adanya keseimbangan dalam setiap aspek kehidupan. Lihat Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 59.

berkontribusi dengan *skill* yang dimiliki. Pihak bank tidak diperbolehkan turut campur dalam pengelolaan atau manajemen usaha. Selain itu, masing-masing pihak juga harus menanggung resiko atas kemungkinan rugi yang terjadi dalam usaha yang menjadi obyek akad *mudharabah* tersebut. Pihak bank beresiko<sup>7</sup> berkurang atau tidak kembalinya modal, sedangkan nasabah beresiko hilangnya keuntungan yang akan didapat dari kontribusi *skill* dan manajerial. Bank menanggung seluruh kerugian modal apabila kerugian yang terjadi bukan disebabkan oleh kelalaian pengelola. Apabila kerugian tersebut disebabkan kesalahan dari pengelola, maka pihak pengelola wajib mengganti kerugian usaha tersebut.

Orientasi pembiayaan yang diberikan bank syariah adalah untuk mengembangkan dana yang sudah dihimpun oleh bank agar memperoleh profit.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup>Jika dicermati lebih mendalam, bank syariah merupakan bank yang sarat dengan resiko karena dalam menjalankan aktivitasnya banyak berhubungan dengan produk-produk bank yang banyak mengandung resiko, seperti pembiayaan *mudharabah*. Demikian pula resiko yang diakibatkan karena ketidakjujuran atau kecurangan nasabah dalam melakukan transaksi. Meskipun manajer bank berusaha menghasilkan keuntungan maksimal, secara simultan mereka juga harus memperhatikan adanya kemungkinan resiko yang timbul menyertai keputusan-keputusan manajemen tentang struktur aset dan liabilitasnya. Secara spesifik resiko-resiko yang akan menyebabkan bervariasinya tingkat keuntungan bank meliputi resiko likuiditas, resiko kredit, resiko tingkat bunga, dan resiko modal. Bank syariah tidak akan menghadapi resiko tingkat bunga, walaupun dalam lingkungan *dual banking system*, meningkatnya tingkat bunga di pasar konvensional dapat berdampak pada meningkatnya resiko likuiditas sebagai akibat adanya nasabah yang menarik dana dari bank syariah dan berpindah ke bank konvensional. Lihat Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014), h. 218.

<sup>8</sup>Pada dasarnya, suatu bank mempunyai tiga alternatif untuk menghimpun dana untuk kepentingan usahanya, yaitu dana sendiri, dana dari deposan, dana pinjaman, dan dana sumber lainnya. Dana sendiri meskipun proporsinya relatif kecil bila dibandingkan dengan total dana yang dihimpun, namun dana sendiri ini tetap merupakan hal yang penting untuk kelangsungan usaha suatu bank. Sumber dana bank yang kedua, yaitu dana dari deposan merupakan dana yang bersumber dari masyarakat berupa giro, tabungan, dan deposito. Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menerbitkan cek untuk penarikan tunai atau bilyet giro untuk pemindahbukuan. Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu. Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati dan tidak dengan cek atau bilyet giro atau alat lain yang dapat dipersamakan dengan itu. Sumber dana bank lainnya adalah dana pinjaman, di antaranya adalah *call money*, pinjaman antar bank, dan kredit likuiditas Bank Indonesia. Selain pinjaman, sumber dana lainnya dapat diperoleh melalui setoran jaminan (*storjam*), yaitu dana yang wajib diserahkan oleh nasabah yang menerima jasa-jasa tertentu dari bank, seperti bank garansi dan *letter of credit* (L/C), dana transfer sebelum ditarik oleh si penerima transfer atau selama masih mengendap di bank, surat berharga pasar uang (SBPU), yaitu surat berharga jangka pendek yang dapat diperjual-belikan, dan diskonto Bank Indonesia, yaitu penyediaan dana jangka pendek oleh Bank Indonesia dengan cara pembelian promes yang diterbitkan oleh bank-bank atas dasar diskonto. Lihat Susilo, dkk, *Bank dan Lembaga ...*, h. 62-67.

Sasaran pembiayaan adalah semua sektor ekonomi, seperti pertanian, industri rumah tangga, perdagangan, dan jasa, baik dalam skala besar, menengah, ataupun kecil. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang perekonomian rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan.<sup>9</sup>

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian di Indonesia bila dibandingkan dengan kelompok usaha yang masuk dalam kategori usaha besar.<sup>10</sup> UMKM telah terbukti menjadi kunci pengaman perekonomian nasional Indonesia dalam masa krisis ekonomi<sup>11</sup>. Dengan demikian UKM dapat dijadikan andalan untuk masa yang akan datang dan harus didukung dengan kebijakan-kebijakan yang kondusif

---

<sup>9</sup>Kebanyakan unit usaha di sektor informal, baik usaha mikro, kecil, maupun menengah bersifat padat karya bila dibandingkan dengan usaha besar. Ketiga kelompok usaha tersebut lebih banyak menyerap tenaga kerja bila dibandingkan dengan usaha besar. Keberadaan UMKM di Indonesia sering dikaitkan dengan upaya pemerintah Indonesia untuk mengurangi jumlah pengangguran dan kemiskinan. Lihat Tulus Tambunan, *Memahami Krisis Siasat Membangun Kebijakan Ekonomi*, (Jakarta: LP3ES, 2011), h. 205-206. Dampak simultan yang tidak bisa terlepas dari penyerapan tenaga kerja dari keberadaan UKM di berbagai sentra industri adalah perbaikan taraf kesejahteraan. Jika satu saja dari keberadaan UKM di berbagai sentra industri dapat memberikan perbaikan kesejahteraan satu keluarga, maka secara nasional akan berdampak positif bagi perbaikan kesejahteraan. Lihat Fereshti Nurdiana Dihan dan Edy Purwo Saputro, *Pengaruh Sosial – Ekonomi dari Sentra Industri Kecil: Kasus di Kab. Bantul, Jogjakarta*, Seminar Nasional Ilmu Ekonomi Terapan Fakultas Ekonomi UNIMUS 2011.

<sup>10</sup>Sesuai dengan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, maka yang masuk kategori sebagai usaha besar adalah usaha yang kekayaan bersihnya lebih dari Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) dan memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

<sup>11</sup>Krisis ekonomi merupakan suatu situasi dimana ekonomi dari sebuah negara mengalami penurunan secara mendadak yang disebabkan oleh suatu krisis keuangan. Krisis keuangan terjadi pada saat jumlah permintaan uang melebihi jumlah penawaran uang. Jika sebuah negara dilanda krisis ekonomi, akibat yang pasti adalah penurunan produk domestik bruto (PDB), pengeringan likuiditas, dan harga-harga meningkat. Berdasarkan sumbernya, krisis ekonomi dapat dibagi menjadi dua, yaitu krisis ekonomi yang berasal dari dalam negeri (seperti penurunan volume produksi dari suatu komoditas secara mendadak dan tidak dapat diantisipasi) dan krisis ekonomi yang berasal dari luar negeri (seperti krisis ekonomi global yang terjadi pada tahun 2008-2009 yang berawal dari krisis keuangan yang terjadi di Amerika Serikat dan selanjutnya merembet ke negara-negara lain, termasuk Indonesia). Lihat Tambunan, *Memahami Krisis...*, h. 9-11. Banyak pengusaha besar tidak mampu bertahan pada masa krisis ekonomi tersebut. Ketidaktahuan ini disinyalir karena beberapa sebab, di antaranya (1) pengusaha tersebut mempunyai usaha besar bukan karena keahliannya melakukan bisnis, namun karena bantuan dari orang-orang terdekatnya (nepotisme) yang kebetulan sedang berada pada posisi yang sangat menunjang untuk itu; (2) pengusaha karena fasilitas yang dimilikinya; dan (3) pengusaha yang menjadi besar secara instan karena birokrasi yang menopang dan memudahkan semua urusan bisnis yang dimilikinya. Lihat R.W Suparyanto dan Abdul Bari, *Pengantar Bisnis: Konsep Realita, dan Aplikasi pada Usaha Kecil*, (Tangerang: Pustaka Mandiri, 2014), h. 58-59.

untuk perkembangannya. Selain sebagai penyangga perekonomian negara, UMKM juga berperan sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi.<sup>12</sup>

Keberhasilan untuk bertahan dalam masa krisis tidak serta merta menjadikan UMKM mampu berkembang dengan baik. Banyak faktor yang mempengaruhi lambannya perkembangan kelompok usaha tersebut, antara lain: kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur akses terhadap sumber-sumber permodalan, kelemahan di bidang organisasi dan manajemen, kelemahan memperoleh peluang (akses pasar) dan memperbesar pangsa pasar, keterbatasan dalam pemanfaatan akses dan penguasaan teknologi, khususnya teknologi terapan, masih rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang meliputi aspek kompetensi, keterampilan, etos kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsistensi mutu dan standarisasi produk dan jasa, serta wawasan kewirausahaan.<sup>13</sup>

Salah satu upaya untuk mengatasi kelemahan struktur permodalan UMKM adalah melalui pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan oleh perbankan syariah. Secara khusus, sistem *mudharabah* merupakan salah satu roda penggerak perekonomian dengan prinsip bagi hasilnya. Pola pembiayaan bagi hasil, selain merupakan esensi pembiayaan syariah, juga lebih sesuai untuk menggiatkan sektor riil, karena meningkatkan hubungan langsung dan pembagian risiko antara investor sebagai pemodal dengan pengusaha yang akan mengelola modal yang

---

<sup>12</sup>Pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha, sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan nasional, penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah. Lihat Yuswar Zainul Basri dan Mahendro Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Dinamika dan Pengembangan)*, (Jakarta: Universitas Trisakti, 2009), h. 53. UMKM memainkan peranan yang penting tidak hanya di negara-negara berkembang, seperti Indonesia, namun juga di negara-negara maju sebagai penyerap tenaga kerja terbesar bila dibandingkan dengan usaha berskala besar dan memberikan kontribusi paling banyak terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB). Lihat Tulus Tambunan, *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting* (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 1.

<sup>13</sup>Muhammad Asdar, "Strategi Pemberdayaan Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS) Untuk Mengentaskan Kemiskinan dan Pengurangan Pengangguran" dalam *Proceedings of International Seminar On Islamic Economics As A Solution*, Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI), Medan 18-19 September 2005, hal. 163.

diinvestasikan.<sup>14</sup> Dalam hal ini, sektor riil secara signifikan akan terus tumbuh yang pada akhirnya berpengaruh terhadap peningkatan perekonomian secara umum.

Namun jika dilihat data pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan, baik pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Umum Syariah (BUS) maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), bentuk pembiayaan masih didominasi oleh akad *murabahah*,<sup>15</sup> karena pembiayaan *murabahah* termasuk dalam pembiayaan yang memberikan kepastian dalam pengembalian (*natural certainty contract*) sedangkan *mudharabah* tidak dapat dipastikan keberhasilan usahanya (*natural uncertainty contract*). Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut:

**Tabel 1.1. Komposisi Pembiayaan Yang Diberikan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS)**

Miliar Rupiah (in Billion IDR )

Akad	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Mudharabah</i>	6,205	6,597	8,631	10,229	12,023	13,625	13,802
<i>Musarakah</i>	7,411	10,412	14,624	18,960	27,667	39,874	42,830
<i>Murabahah</i>	22,486	26,321	37,508	56,365	88,004	110,565	112,288
<i>Salam</i>	0	0	0	0	0	0	0
<i>Istishna</i>	369	423	347	326	376	582	588
<i>Ijarah</i>	765	1,305	2,341	3,839	7,345	10,481	10,319
<i>Qardh</i>	959	1,829	4,731	12,937	12,090	8,995	8,057
<b>Total</b>	<b>38,195</b>	<b>46,886</b>	<b>68,181</b>	<b>102,655</b>	<b>147,505</b>	<b>184,122</b>	<b>187,885</b>

Sumber: Bank Indonesia, 2014

Data di atas menunjukkan bahwa dari tahun 2008-2014, pembiayaan yang diberikan oleh Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) masih didominasi oleh pembiayaan *murabahah*. Jika dibuat persentasenya, maka pembiayaan *murabahah* berada pada kisaran 55-60%, sedangkan pembiayaan

<sup>14</sup>Dalam hubungan kerjasama bagi hasil dalam bentuk *mudharabah*, sekalipun beban risikonya berbeda, baik *sahib al-mal* (investor) maupun *mudharib* (pengelola) sama-sama memikul resiko. Perbedaannya adalah investor memikul resiko kehilangan modal sedangkan pengusaha atau pengelola memikul resiko kehilangan tenaga, pikiran, dan waktunya selama mengelola proyek yang dibiayai oleh investor. Lihat Sjahdeini, *Perbankan Syariah....*, h. 137.

<sup>15</sup>*Murabahah* adalah akad jual beli dengan harga barang merupakan harga asal (modal) ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Lihat Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*. Juz II (Semarang: Maktabah Usaha Keluarga, tt), hal. 161.

berdasarkan akad *mudharabah* hanya sebesar 16% pada tahun 2008 dan semakin menurun komposisinya dari tahun ke tahun. Bahkan pada tahun 2014 hanya mencapai angka 7% dari total pembiayaan yang ada. Hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.2 berikut:

**Tabel 1.2. Persentase Pembiayaan Yang Diberikan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah**

Akad	Persentase (%)						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Mudharabah</i>	16	14	13	10	8	7	7
<i>Musyarakah</i>	19	22	21	18	19	22	23
<i>Murabahah</i>	59	56	55	55	60	60	60
<i>Salam</i>	0	0	0	0	0	0	0
<i>Istishna</i>	1	1	1	0	0	0	0
<i>Ijarah</i>	2	3	3	4	5	6	5
<i>Qardh</i>	3	4	7	13	8	5	4
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Diolah

Demikian juga dengan pembiayaan yang diberikan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). *Murabahah* merupakan jenis akad yang paling mendominasi dalam pembiayaan yang diberikan oleh BPRS. Hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.3 berikut:

**Tabel 1.3. Komposisi Pembiayaan Yang Diberikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)**

Akad	Juta Rupiah (in Million IDR )						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Mudharabah</i>	42,952	52,781	65,471	75,807	99,361	106,851	120,765
<i>Musyarakah</i>	113,379	144,969	217,954	246,796	321,131	426,528	516,556
<i>Murabahah</i>	1,011,743	1,269,900	1,621,526	2,154,494	2,854,646	3,546,361	3,865,210
<i>Salam</i>	38	105	45	20	197	26	21
<i>Istishna</i>	24,683	32,766	27,598	23,673	20,751	17,614	14,574
<i>Ijarah</i>	5,518	7,803	13,499	13,815	13,522	8,318	5,426
<i>Qardh</i>	40,308	50,018	63,000	72,095	81,666	93,325	98,449
<i>Multijasa</i>	17,988	28,578	51,344	89,230	162,245	234,469	229,075
<b>Total</b>	<b>1,256,610</b>	<b>1,586,919</b>	<b>2,060,437</b>	<b>2,675,930</b>	<b>3,553,520</b>	<b>4,433,492</b>	<b>4,850,077</b>

Sumber: Bank Indonesia 2014

Jika data pembiayaan yang dilakukan BPRS tersebut dipersentasekan, maka terlihat bahwa komposisi pembiayaan yang paling besar jumlahnya adalah pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah*, yaitu sebesar 79-80% dari total pembiayaan yang ada. Sedangkan pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah* hanya berada pada angka 2-3% saja. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.4 berikut:

**Tabel 1.4. Persentase Pembiayaan Yang Diberikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)**

Akad	Persentase (%)						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Mudharabah</i>	3	3	3	3	3	2	2
<i>Musyarakah</i>	9	9	11	9	9	10	11
<i>Murabahah</i>	81	80	79	81	80	80	80
<i>Salam</i>	0	0	0	0	0	0	0
<i>Istishna</i>	2	2	1	1	1	0	0
<i>Ijarah</i>	0	0	1	1	0	0	0
<i>Qardh</i>	3	3	3	3	2	2	2
<i>Multijasa</i>	1	2	2	3	5	5	5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Diolah

Pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah yang ada di Sumatera Utara juga disalurkan untuk sektor UMKM. Jumlah UMKM yang ada di Sumatera Utara berdasarkan data Badan Pusat Statistik Sumatera Utara dapat dilihat pada Tabel 1.5 di bawah ini:

**Tabel 1.5. Jumlah Usaha UMKM Sumatera Utara**

Propinsi	2013		2014	
	Mikro	Kecil	Mikro	Kecil
Sumatera Utara	125.586	149.705	152.531	70.824
<b>Total</b>	<b>275.291</b>		<b>223.355</b>	

Sumber: bps.go.id

Adapun jumlah pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syariah di Sumatera Utara untuk sektor UMKM baik yang disalurkan oleh Bank Umum Syariah (BUS) maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dapat dilihat pada Tabel 1.6 berikut:

**Tabel 1.6. Pembiayaan Perbankan Syariah Untuk Sektor UMKM di Sumatera Utara Tahun 2012- Nov 2014**

Tahun	BUS (milyar)		BPRS (jutaan)	
	UMKM	Selain UKM	UMKM	Besar
2012	4.388	2.717	18.737	48.324
2013	4.851	2.910	14.681	59.721
Nov 2014	3.387	3.955	12.610	66.713

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, OJK

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari salah seorang direktur bank syariah disebutkan bahwa mayoritas pembiayaan yang disalurkan berdasarkan akad *murabahah* karena bersifat *fixed return* (pengembalian dana dan keuntungannya bersifat tetap). Adapun pembiayaan *mudharabah* biasanya dilakukan dengan menggunakan akad *mudharabah muqayyadah* (terikat) dan pengembalian dananya juga diusahakan bersifat *fixed*. Misalnya, pihak bank bekerjasama dengan koperasi menggunakan akad *mudharabah* kemudian pihak koperasi menyalurkan pembiayaan tersebut menggunakan akad *murabahah*. Dalam skema ini, pihak bank akan mendapatkan *fixed return* meskipun akad yang digunakan adalah *mudharabah*. Penyaluran pembiayaan diakui belum mengikuti perkembangan sektor riil.<sup>16</sup>

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berorientasi pada dua tujuan, yaitu orientasi bisnis dan memperkuat sektor riil. Tujuan bisnis berarti bank harus mencari keuntungan (*profit*) dalam pengertian ekonomis, dimana laba yang diperoleh harus lebih besar dari modal yang dikeluarkan, dan juga menempatkan bank bukan sebagai suatu lembaga sosial. Di samping itu dalam semua kegiatan yang dilakukan, bank harus meminimalisir resiko yang akan dihadapinya. Sebagai bentuk dari prinsip kehati-hatian (*prudential banking*), bank mengharuskan setiap nasabah yang mendapat pembiayaan untuk memberikan jaminan (*collateral*) atas pembiayaan yang diberikan. Sementara di sisi lain, UMKM kesulitan dalam menyediakan jaminan. Pembiayaan dengan kontrak *mudharabah* pada hakekatnya merupakan *core product* perbankan syariah dan sesuai jika diterapkan untuk pembiayaan bagi UMKM, namun kontrak tersebut

<sup>16</sup>Wawancara dengan SS, Direktur Bank, 15 April 2015.

memiliki portofolio yang kecil. Hal ini disebabkan kontrak *mudharabah* mengandung banyak resiko, terutama yang dihadapi oleh *sahibul mal* (pemodal) yang dalam hal ini adalah bank.

Kajian dan penelitian tentang pembiayaan *mudharabah* telah banyak dilakukan, di antaranya adalah Trimulato yang melakukan penelitian tahun 2016 tentang *Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Pada Sektor Riil UMKM*, menyimpulkan bahwa produk pembiayaan *mudharabah* belum menjadi produk dominan dalam pembiayaan bank syariah. Potensi pengembangan produk *mudharabah* di bank syariah sangat besar dan tepat dalam menyalurkan pembiayaan bagi UMKM karena karakternya yang sangat relevan dengan kondisi UMKM yang ada.

Penelitian lain dilakukan oleh Indrianawati, et.al. tahun 2015 tentang *Manajemen Risiko Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah*, menyimpulkan bahwa pada laporan keuangan baik pada BMI, BSM, maupun BNIS, aset yang dimiliki melalui pembiayaan *mudharabah* memiliki jumlah cukup rendah dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah*, hal ini disebabkan karena penyaluran dana melalui pembiayaan *mudharabah* memiliki risiko yang cukup besar, yaitu pada risiko kerugian, khususnya pada penghasilan yang akan diterima oleh bank.

Penelitian pada tahun 2014 yang dilakukan oleh R.A Evita Isretno Israhadi tentang *Investasi Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Akad Mudharabah Perbankan Syariah*, menyimpulkan bahwa implementasi akad pembiayaan *mudharabah* sebagai penggerak sektor riil belum dapat berjalan dengan baik karena tingginya resiko pembiayaan *mudharabah* bila dibandingkan jenis pembiayaan lainnya, adanya *risk averse* dengan alasan kehati-hatian, *infant industry*, kekurangan SDM sehingga terjadi *asymmetric information* terhadap usaha nasabah, proses yang agak rumit, dan dominasi pihak bank dalam akad pembiayaan.

Makalah yang ditulis oleh Ascarya pada *The International Islamic Finance Conference 2013* dengan judul *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks*. Tulisan tersebut menyimpulkan bahwa pembiayaan *profit and loss sharing* (PLS) tidak pernah menjadi model

pembiayaan yang utama dan dominan di perbankan syariah. Penyebab rendahnya implementasi pembiayaan PLS ini antara lain karena rendahnya pengetahuan nasabah, rendahnya komitmen otoritas, sistem yang tidak mendukung, terlalu menekankan masalah bisnis atau berorientasi pada profit, dan rendahnya dukungan dari pihak pemerintah.

Kajian yang dilakukan oleh Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko tahun 2013 tentang *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah dengan Pendekatan Kritis* mengidentifikasi bahwa faktor-faktor rendahnya volume kontrak *mudharabah* yang disepakati oleh bank syariah adalah adanya resiko yang tinggi dari pembiayaan *mudharabah*, pelaporan keuangan nasabah yang kurang memadai, pengaruh NPF tinggi, transparansi nasabah yang rendah, analisis dalam pembiayaan *mudharabah* sangat susah, moralitas nasabah, pemahaman masyarakat yang kurang, keterlibatan bank dalam usaha terbatas, kapasitas SDM bank, dan kurangnya kepercayaan pihak bank terhadap nasabah pembiayaan.

Kajian-kajian lain yang dilakukan oleh Muhammad menyebutkan bahwa penyebab rendahnya jenis pembiayaan ini di antaranya adalah berasal dari eksternal bank, yaitu tingkat kejujuran dan amanah masyarakat pengguna jasa pembiayaan *mudharabah*.<sup>17</sup> Selain itu, dari segi biaya, pihak bank harus mengeluarkan dana ekstra untuk mempekerjakan teknisi dan tenaga ahli manajemen untuk mengevaluasi proyek usaha yang dibiayai secara lebih cermat dan teliti. Dari segi teknis, profesionalisme pegawai bank masih kurang memadai dari segi keahlian dan pengetahuan dalam menjalankan mekanisme bagi hasil, kesulitan dan ketidaktahuan nasabah dalam membuat catatan akuntansi usaha secara rinci, dan sistem bagi hasil yang perhitungan keuntungannya harus mengikuti kejadian aktual bisnis.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah Sebagai Akibat Masalah Agency* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), hal. 3.

<sup>18</sup>Muhammad, *Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syariah: Mudharabah dalam Wacana Fiqh dan Praktik Modern* (Yogyakarta: Pusat Studi Ekonomi Islam (PSEI), 2003), h. 116-118.

Adanya kepentingan pihak perbankan untuk mencari keuntungan atau *profit* dan memperkuat ekonomi di sektor riil, namun juga harus menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*), maka pihak perbankan syariah memerlukan strategi yang tepat untuk menyalurkan pembiayaan dalam bentuk akad *mudharabah* bagi UMKM. Selain itu, belum ada kajian atau penelitian yang khusus mengkaji tentang strategi yang tepat bagi perbankan syariah dalam menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *mudharabah*. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti tentang Strategi Pembiayaan *Mudharabah* Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Perbankan Syariah di Sumatera Utara.

## **B. Permasalahan**

Masalah pokok penelitian ini adalah “Bagaimana strategi pembiayaan *mudharabah* untuk sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM)”. Masalah pokok tersebut dapat dirinci dalam beberapa bagian, yaitu:

1. Bagaimana kendala yang dihadapi perbankan dalam penerapan pembiayaan *mudharabah* bagi UMKM?
2. Bagaimana solusi yang dapat digunakan dalam mengatasi kendala pembiayaan *mudharabah*?
3. Bagaimana strategi yang tepat dalam menerapkan pembiayaan *mudharabah* untuk mengembangkan usaha yang dikelola oleh UMKM?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis kendala yang dihadapi perbankan dalam penerapan pembiayaan *mudharabah* bagi UMKM.
2. Untuk menganalisis solusi yang dapat digunakan untuk mengatasi kendala pembiayaan *mudharabah* bagi UMKM.
3. Untuk menganalisis strategi yang tepat dalam menerapkan pembiayaan *mudharabah* untuk mengembangkan usaha yang dikelola oleh UMKM.

#### **D. Signifikansi Penelitian**

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis.

##### ***1. Secara Teoritis***

Penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai sumbangan pemikiran untuk mengembangkan kajian ekonomi Islam.

##### ***2. Secara Praktis***

Penelitian ini diharapkan berkontribusi positif bagi perbankan dalam mengembangkan produk pembiayaan terutama yang menggunakan akad *mudharabah* untuk sektor UMKM.

## BAB II

### KAJIAN TEORITIS

#### A. Landasan Teoretis

##### 1. Strategi

###### a. Pengertian

Secara etimologi, strategi merupakan kata benda yang bermakna cetak biru, desain, muslihat, program, rencana, siasat, garis haluan, kebijakan, khitah, pendekatan, dan politik.<sup>1</sup> Strategi berasal dari kata Yunani *strategeia* yang berarti seni atau ilmu menjadi jenderal.<sup>2</sup> Strategi pada awalnya digunakan dalam dunia militer sebagai “rencana besar” untuk menghancurkan musuh, namun kemudian berkembang ke berbagai bidang yang berbeda, seperti strategi bisnis, olahraga, ekonomi, pemasaran, perdagangan, manajemen, dan sebagainya. Dalam referensi manajemen stratejik, kata “strategi” biasanya dikaitkan dengan aktivitas dan keputusan yang berfokus pada interaksi jangka panjang antara organisasi dengan lingkungannya.<sup>3</sup>

Secara terminologi, Griffin mendefinisikan strategi sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Strategi dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan dimana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya.<sup>4</sup> Strategi dapat juga didefinisikan sebagai rencana jangka pendek maupun jangka panjang tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misinya. Strategi juga merupakan pedoman untuk menentukan keputusan-keputusan dan hasilnya di masa mendatang sesuai dengan arah ke mana perusahaan akan bergerak.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Tesaurus Alfabetis Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (Bandung: Mizan, 2009), h. 555.

<sup>2</sup>Mamduh M. Hanafi, *Manajemen* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, t.t), h. 146.

<sup>3</sup>Sangkala, *Knowledge Management* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007), h. 185.

<sup>4</sup>Ernie Trisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Edisi Pertama, Cet. VI (Jakarta: Kencana, 2012), h. 132.

<sup>5</sup>Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integratif* (Malang: UIN Maliki Press, 2011), h. 27.

Menurut Mamduh, strategi adalah penetapan tujuan jangka panjang yang dasar dari suatu organisasi dan pemilihan alternatif tindakan dan alokasi sumberdaya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.<sup>6</sup> Strategi merupakan pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Strategi menekankan pada aksi atau tindakan untuk mencapai tujuan dan juga pada tujuan itu sendiri. Strategi dibedakan dengan taktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit dan waktu yang lebih singkat, walaupun pada umumnya kedua kata tersebut sering dicampuradukkan. Strategi merupakan sekumpulan cara secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, sebuah perencanaan dalam kurun waktu tertentu.

***b. Komponen, Level, dan Fase Penyusunan Strategi***

Dalam menentukan strategi suatu perusahaan, ada tiga komponen penting yang selalu dipertimbangkan, yaitu:

1. *Distinctive competence* (kompetensi yang berbeda), yaitu sesuatu yang dimiliki oleh perusahaan yang menjadi kelebihanannya dibandingkan dengan perusahaan lain.
2. *Scope* (ruang lingkup), yaitu lingkungan di mana perusahaan atau organisasi beraktivitas.
3. *Resource deployment* (distribusi sumber daya), yaitu cara perusahaan mendistribusikan sumber daya yang dimiliki untuk menerapkan strategi perusahaan.<sup>7</sup>

Strategi dapat dibagi menjadi tiga level, yaitu strategi pada level perusahaan atau korporasi, strategi pada level bisnis, dan strategi level fungsional. Strategi pada level perusahaan dilakukan terkait dengan persaingan antar perusahaan dalam sektor bisnis yang dijalankannya secara keseluruhan. Strategi pada tingkat ini diformulasikan oleh manajemen puncak. Strategi pada level bisnis adalah alternatif strategi yang dilakukan perusahaan sehubungan dengan

---

<sup>6</sup>Hanafi, *Manajemen*, h. 147.

<sup>7</sup>Sule dan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, h. 133.

persaingan bisnis yang dijalankannya pada setiap unit bisnis. Strategi pada level ini memfokuskan pada operasi yang relevan untuk unit bisnis tertentu. Jika perusahaan mempunyai beberapa unit usaha yang bergerak di beberapa pasar yang berbeda, maka strategi korporasi akan diperlukan. Unit bisnis dibiarkan menentukan strateginya sendiri sedangkan manajemen puncak mengawasi unit bisnis agar konsisten dengan strategi korporasi. Strategi fungsional ditujukan untuk fungsi-fungsi organisasi, seperti fungsi pemasaran, keuangan, riset, dan pengembangan operasi dan sumberdaya manusia.<sup>8</sup>

Bagi perusahaan, strategi tidak hanya untuk memperoleh profit, tetapi juga untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Proses penyusunan strategi terdiri dari 3 fase, yaitu:

1. Penilaian keperluan penyusunan strategi; hal ini dilakukan dengan memberikan penilaian terhadap efektifitas strategi yang telah dijalankan dengan cara mempertimbangkan kelebihan dan kekurangannya.
2. Analisis situasi; hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Salah satu cara untuk menganalisis lingkungan perusahaan ini dilakukan dengan analisis SWOT, yaitu untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan.
3. Pemilihan strategi; setelah dilakukan analisis situasi, maka perusahaan mengambil strategi yang tepat dari beberapa alternatif yang ada. Alternatif strategi terbagi tiga, yaitu strategi yang cenderung mengambil resiko, strategi yang cenderung menghindari resiko, dan strategi yang memadukan antara mengambil dan menghindari resiko (*turn-around strategy*).<sup>9</sup>

Untuk mencapai tujuan, perlu dilakukan perencanaan strategis dengan melakukan proses formulasi misi dan tujuan, analisis tujuan dan strategi yang sedang dilakukan, identifikasi kesempatan yang strategis, pengambilan keputusan, implementasi keputusan, dan terakhir evaluasi dan pengendalian strategis.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup>Hanafi, *Manajemen*, h. 154-156.

<sup>9</sup>Sule dan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, h. 136.

<sup>10</sup>Hanafi, *Manajemen*, h. 147.

## 2. *Mudharabah*

### a. *Pengertian*

Kata *mudharabah* mempunyai sinonim dengan kata *muqaradhah* dan *qiradh*. Kata *mudharabah* merupakan bahasa yang digunakan oleh penduduk Irak, sedangkan kata *muqaradhah* dan *qiradh* digunakan oleh masyarakat Hijaz. Perbedaan penggunaan istilah di sini sama dengan perbedaan penggunaan istilah jual beli *salam* dan *salaf*.<sup>11</sup> *Mudharabah* berasal dari kata ضرب yang artinya memukul.<sup>12</sup> Dalam wacana kegiatan ekonomi, kata *mudharabah* mengacu kepada kata الضرب في الارض. Menurut Ibnu Manzur, الضرب في الارض bermakna mencari karunia berupa rezeki.<sup>13</sup>

*Qiradh* diambil dari kata *muqaradhah* yang artinya penyamaan dan penyeimbangan. Seperti dikatakan “dua orang penyair melakukan *muqaradhah*” yakni saling membandingkan syair-syair mereka. Maksud *qiradh* di sini adalah perbandingan antara usaha pengelola dengan modal investor, sehingga keduanya seimbang. Ada juga yang menyatakan, bahwa kata itu diambil dari *qardh*, yakni القمع (memotong). Pemilik modal memotong sebagian hartanya untuk diserahkan kepada pengelola dan dia juga akan memotong keuntungan usahanya.<sup>14</sup>

Dalam kajian fikih, para ulama memberikan pengertian yang beragam tentang *mudharabah*. Menurut Mazhab Hanafiyah, *mudharabah* adalah suatu perjanjian perkongsian dalam keuntungan dengan modal dari salah satu pihak dan kerja (usaha) dari pihak lain.<sup>15</sup> Menurut Malikiyah, *mudharabah* adalah seseorang menyerahkan harta kepada orang lain untuk digunakan dalam usaha perdagangan,

<sup>11</sup>Rafiq Yunus al-Mishriy, *Fiqh al-Mu'amalat al-Maliyah* (Damsyiq: Dar al-Qalam, 2005), h. 228. Lihat juga Rafiq Yunus al-Mishriy, *at-Tamwil al-Islamiy* (Damsyiq: Dar al-Qalam, 2012), h. 135.

<sup>12</sup>Ibnu Manzur, *Lisan al-'Arab*, Juz 8, Cet. III (Beirut: Dar Ihya al-Turas al-'Arabiyy, t.t), h. 35.

<sup>13</sup>*Ibid.* Pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Lihat Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 95.

<sup>14</sup>Abi Abdullah Muhammad bin Muhammad bin Abdurrahman al-Maghribiy, *Mawahib al-Jalil li Syarh Mukhtasar Khalil*, Juz VII (Beirut: Dar al-Kutub Al-Ilmiyyah, 1995), h. 439. Lihat juga Abu Muhammad Abdullah bin Ahmad bin Muhammad bin Qudamah, *al-Mughniyy*, Juz VII (Riyadh: Dar 'Alam al-Kutub, 1997), h. 133.

<sup>15</sup>Ali Jum'ah Muhammad, dkk, *Mausu'ah Fatawa li Mu'amalat al-Maliyah li al-Masarif wa al-Muassasat al-Maliyah al-Islamiyyah*, Cet. II (Kairo: Dar as-Salam, 2012), h. 20.

pihak yang bekerja (yang disertai harta itu) berhak memperoleh sebagian dari keuntungan harta itu, yakni yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak: sepertiga, seperempat, atau setengah.<sup>16</sup> Dalam *Irsyad al-Salik Ila Asyraf al-Masalik fi Fiqh al-Imam Malik* disebutkan bahwa *qiradh* adalah pertumbuhan harta yang dilakukan oleh pengelola melalui perdagangan dimana bagian keuntungan disepakati kedua pihak yang berakad dan pengelola merupakan orang kepercayaan selama tidak melampaui batas.<sup>17</sup>

Menurut pandangan ulama Syafi'iyah, *mudharabah* adalah penyerahan sejumlah uang oleh pemilik modal kepada pengusaha untuk dijalankan dalam suatu usaha dagang dengan keuntungan menjadi milik bersama antara keduanya.<sup>18</sup> Menurut pendapat Mazhab Hanbali, *mudharabah* adalah penyerahan suatu harta dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengusahakannya dengan mendapatkan bagian tertentu dari keuntungannya.<sup>19</sup>

Beberapa definisi yang diungkapkan di atas dapat dipahami secara global namun kurang jelas secara parsial. Menurut Muhammad, Mazhab Hanafi tidak secara detail menyebutkan pembagian keuntungan, Mazhab Maliki menganggap *mudharabah* sebagai penyerahan kuasa (*tawkil*) dan bukan sebagai mitra seajar, Mazhab Syafi'i dan Hambali tidak menyebut *mudharabah* sebagai akad atau *tawkil* namun sebagai sebuah penyerahan atau pemberian yang bersifat luas dan tidak terikat. Penjabaran yang terkait dengan untung dan rugi perlu dimasukkan sebagai bagian yang integral dari sebuah definisi yang baik, karena *mudharabah* merupakan kegiatan kerjasama yang tidak secara otomatis mendatangkan profit.<sup>20</sup> Muhammad menawarkan sebuah definisi tentang *mudharabah* yang cukup *jami'*

---

<sup>16</sup>Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*, Juz II (Semarang: Maktabah Usaha Keluarga, tt.), h. 178.

<sup>17</sup>Syihabuddin Abdurrahman bin 'Asakir al-Bagdadiy al-Malikiy, *Irsyad al-Salik Ila Asyraf al-Masalik fi Fiqh al-Imam Malik* (Kairo: Dar al-Fadilah, t.t), h. 160.

<sup>18</sup>Syamsuddin Muhammad bin al-Khatib asy-Syarbainiy, *Mughni al-Muhtaj Ila Ma'rifah Ma'aniy al-faz al-Minhaj*, Juz II (Beirut: Dar al-Fikr, 2009), h. 418. Lihat juga An-Nawawi, *Raudhah al-Thalibin*, Vol. IV, (Beirut: Dar Al-Fikr, t.t), h. 289.

<sup>19</sup>Abdurrahman Muhammad bin Qasim al-Asi al-Najdiy, *Hasyiyah al-Raud al-Murbi' Syarh Zad al-Mustaqni'*, (Ttp: tp, 1992), h. 254.

<sup>20</sup>Muhammad, *Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syariah: Mudharabah dalam Wacana Fiqh dan Praktik Ekonomi Modern*, (Yogyakarta: Pusat Studi Ekonomi Islam (PSEI), 2003), h. 56.

dan *mani'*,<sup>21</sup> yaitu suatu akad yang memuat penyerahan modal atau semaknanya dalam jumlah, jenis, dan karakter tertentu dari seorang pemilik modal (*sahib al-mal*) kepada pengelola (*mudharib*) untuk dipergunakan sebagai sebuah usaha dengan ketentuan jika usaha tersebut mendatangkan hasil maka hasil (laba) tersebut dibagi berdua berdasarkan kesepakatan sebelumnya sementara jika usaha tersebut tidak mendatangkan hasil atau bangkrut maka kerugian materi sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal dengan syarat dan rukun-rukun tertentu.<sup>22</sup>

Menurut Hasan al-Amin, *mudharabah* adalah kesepakatan dua pihak, yaitu salah satu pihak mengeluarkan hartanya dan pihak lain menyumbangkan tenaga dan pengetahuannya dalam suatu usaha dan keuntungan dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan, baik setengah, sepertiga, dan sebagainya.<sup>23</sup> Sementara itu, Ali Abdul Sattar memberikan definisi *mudharabah* sebagai suatu akad perkongsian dimana modal atau harta dari salah satu pihak dan tenaga atau manajerial dari pihak yang lain dengan keuntungan dibagi antara mereka.<sup>24</sup>

### ***b. Landasan Syariah***

*Mudharabah* merupakan salah satu akad transaksi kegiatan ekonomi yang diperbolehkan dalam syariat Islam. Kebolehan akad *mudharabah* dalam transaksi muamalah ini didasarkan pada Alquran, sunnah, *ijma'*<sup>25</sup>, dan *qiyas*.<sup>26</sup> Dalam Alquran disebutkan:

---

<sup>21</sup>*Jami'* dan *mani'* maksudnya adalah bahwa definisi tersebut bersifat efektif, padat, dan dapat merepresentasikan unsur-unsur yang ada di dalam kata yang didefinisikan secara menyeluruh.

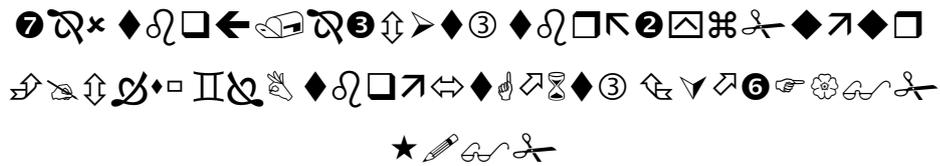
<sup>22</sup>*Ibid.*, h. 57-58.

<sup>23</sup>Hasan al-Amin, *Al-Mudharabah al-Syar'iyah wa Tatbiqatuha al-Hadisah*, Cet. III (Jeddah: Al-Ma'had al-Islamiy li at-Tanmiyah, 2000), h.19

<sup>24</sup>Ali Abdul Sattar Ali Hasan, *AL-Irbah al-Tijariyah Min Manzur al-Fiqh al-Islamiy*, Cet. I (Dar al-Nafais, 2011), h. 177-178.

<sup>25</sup>*Ijma'* adalah kesepakatan semua mujtahid pada tiap zaman pasca wafatnya Rasulullah Saw tentang hukum syar'i yang bersifat ijtihadi pada setiap zamannya. Lihat Jaenal Aripin, *Kamus Ushul Fiqh Dalam Dua Bingkai Ijtihad* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 3.

<sup>26</sup>Secara bahasa, *qiyas* berarti membandingkan sesuatu dengan yang semisalnya. Menurut al-Ghazali, *qiyas* adalah menanggungkan sesuatu yang diketahui kepada sesuatu yang diketahui dalam hal menetapkan hukum pada keduanya disebabkan ada hal yang sama antara keduanya, dalam penetapan hukum atau peniadaan hukum. Lihat Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh I* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 171.



Artinya :

“... Dan yang lain lagi, mereka bepergian di muka bumi mencari karunia dari Allah ...”. (Q.S.Al- Muzzammil (73):20).<sup>27</sup>

Walaupun kalimat mereka (pengelola atau *mudharib*) berjalan di muka bumi untuk mencari karunia Allah adalah *dalalah* atau tunjukan yang tidak secara jelas (*sarih*) tentang *mudharabah*, namun kegiatan tersebut terkandung dalam maksud lafaz.

Pada ayat lain disebutkan:

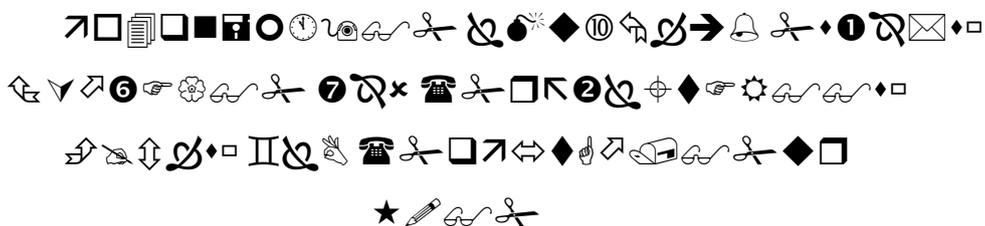


Artinya:

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu...” (Q.S. Al-Baqarah (2):198)

Ayat tersebut merupakan dalil dibolehkannya *mudharabah*, karena *mudharabah* atau *qiradh* merupakan bagian dari mencari karunia Allah. Al-Mawardi dan Asy-Syafi’i mengatakan bahwa keuntungan merupakan karunia dan firman Allah yang berbunyi ( ان تبتغوا فضلا من ربكم ) atau ( تطلبوا فضلا ) bermakna tambahan atas hartamu atau harta selainmu, yaitu keuntungan.<sup>28</sup>

Senada dengan ayat di atas, firman Allah dalam Surat Al-Jum’ah ayat 10:



Artinya:

<sup>27</sup>Departemen Agama RI, *Alqur’an dan Terjemahannya*, cet. ke-12 (Bandung: Diponegoro, 2011), h. 575.  
<sup>28</sup>Ali Jum’ah Muhammad, dkk, *Mausu’ah Fatawa al-Mu’amalat al-Maliyah lil Masharrif wa al-Muassasat al-Maliyah al-Islamiyyah*, Jilid II, Cet. II (Mesir: Dar al-Salam, 2012), h. 22.

“Dan apabila telah ditunaikan salat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah...” (Q.S Al-Jum’ah (62):10)

Dalam literatur hadis, keabsahan praktek kerjasama dengan akad *mudharabah* merujuk pada hadis yang berasal dari Salih bin Suhaib yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah:

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ  
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رواه ابن ماجه)<sup>29</sup>

Artinya:

“Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda “ Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (HR. Ibn Majah).

Selain sunnah *qauliyah* (perkataan Nabi Muhammad Saw) di atas, legalitas praktek *mudharabah* juga didasarkan pada sunnah *taqririyah* (ketetapan Rasulullah Saw). Praktek *mudharabah* sudah ada sejak jaman jahiliyah. Abu Na’im dan lainnya meriwayatkan bahwa Nabi Muhammad saw sebelum menikah dengan Khadijah binti Khuwailid melakukan kegiatan *mudharabah* dengan beliau. Nabi Saw membawa barang dagangan milik Khadijah ke Negeri Syam (Syria). Nabi ditemani oleh sahaya Khadijah yang bernama Maisarah. Khadijah tertarik dengan sifat-sifat amanah, jujur,<sup>30</sup> dan kebijaksanaan Muhammad dalam berniaga sehingga memperoleh keuntungan yang berlipat ganda. Muhammad terus berdagang hingga beliau diangkat menjadi rasul. Ketika sudah diangkat menjadi rasul, Nabi Muhammad Saw tidak melarang kegiatan *mudharabah* ini.<sup>31</sup>

<sup>29</sup>Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Sunan Ibnu Majah*, Juz, II, No. 2289, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, t.th), h. 768

<sup>30</sup>Nabi Muhammad Saw terkenal dengan akhlakunya yang jujur dan amanah. Beliau diberi gelar *al-amin* yang artinya orang yang dipercaya. Lihat Abdussalam Ali Syata, *Afaq al-‘Uzma al-Muhammadiyah*, Cet. II (Iskandariah: Mathabi’ al-Quds, 2010), h. 72.

<sup>31</sup>Abdul Hamid asy-sy-Syarwani dan Ahmad bin Qasim al-‘Ibadiy, *Hawasyiy asy-Syarwaniy wa Ibn al-Qasim al-‘Ibady ‘Ala Tuhfah al-Muhtaj bi Syarh al-Minhaj*, Juz VII (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1996), h. 425.

Selain itu, paman Rasulullah yang bernama Abbas bin Abdul Muthalib juga melakukan praktek transaksi *mudharabah* sebagaimana disebutkan dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh at-Thabrani.

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَيْدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس)<sup>32</sup>

Artinya:

”Adalah Abbas bin Abdul Muththalib, apabila ia menyerahkan sejumlah harta dalam investasi *mudharabah*, maka ia membuat syarat kepada *mudharib*, agar harta itu tidak dibawa melewati lautan, tidak menuruni lembah dan tidak dibelikan binatang. Jika *mudharib* melanggar syarat-syarat tersebut, maka ia menanggung risiko. Syarat-syarat yang diajukan Abbas tersebut sampai kepada Rasulullah Saw, lalu Rasul membenarkannya”. (HR at-Thabrani).

Diriwayatkan juga bahwa Abdullah dan Ubaidillah, dua anak Umar bin Khattab, berangkat ikut berperang ke Irak. Ketika berangkat, mereka bertemu dengan seseorang yang bertugas untuk Umar bin Khattab, yaitu Abu Musa al-Asy’ari. Abu Musa menyambut mereka dengan gembira dan berkata, “Seandainya aku bisa melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi kalian berdua, maka aku akan melakukannya.” Kemudian dia berkata, “Ini ada harta dari harta Allah, aku ingin mengirimkannya kepada Amirul Mukminin. Saya akan meminjamkannya kepada kalian berdua, lalu kalian gunakan harta tersebut untuk membeli barang-barang di Irak dan kemudian kalian jual barang-barang tersebut di Madinah. Lalu kalian berikan modalnya kepada Amirul Mukminin dan keuntungannya untuk kalian berdua. Kemudian mereka menjawab, “Kami menyukai hal itu”. Kemudian Abu Musa menulis sepucuk surat kepada Umar agar mengambil harta dari kedua anaknya tersebut. Ketika keduanya sampai di Madinah, mereka menjual barang-barang yang dibeli di Irak dan memperoleh laba. Umar bertanya, “Apakah setiap

---

<sup>32</sup>Muhammad bin Ali bin Muhammad asy-Syaukani, *Nail al-Autar Syarh Muntaqa al-Akhbar*, Juz V (Mesir: Mustafa al-Babiy al-Halabiy wa Auladuh, t.t), h. 300.

tentara diberi pinjaman seperti kalian?” Mereka menjawab, “Tidak”. Maka Umar berkata, “Karena anak Amirul Mukminin, maka dia memberi kalian pinjaman. Karena itu, berikanlah modal dan keuntungannya pada baitul mal. Abdullah diam, sedangkan Ubaidullah menjawab, “Wahai Amirul Mukminin, jika harta itu rusak, maka kami menanggungnya.” Umar berkata, “Berikan semuanya pada baitul mal.” Abdullah diam saja, sedangkan Ubaidullah mengulangi kembali jawabannya. Salah seorang di antara yang hadir berkata, “Wahai Amirul Mukminin, alangkah baiknya jika dijadikan *qiradh* saja.” Beliau setuju lalu mengambil modal dan setengah dari keuntungannya sedangkan Abdullah dan Ubaidullah mengambil setengahnya lagi dari keuntungan tersebut.<sup>33</sup>

Para ulama sepakat bahwa sistem penanaman modal berdasarkan *mudharabah* ini dibolehkan. Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan harta anak yatim kepada *mudharib* untuk dilakukan *mudharabah*. Di antara mereka ada Sayyidina Umar, Sayyidina Usman,<sup>34</sup> Sayyidina Ali, Abdullah bin Mas’ud, Abdullah bin Umar, dan Sayyidah Aisyah. Tidak ada seorang pun di antara mereka yang mengingkarinya. Karena itu, hal tersebut dipandang sebagai *ijma’*. Dalam *Bidayah al-Mujtahid* disebutkan bahwa tidak ada perbedaan pendapat di kalangan kaum muslimin tentang bolehnya melakukan *qiradh*. *Qiradh* sudah ada sejak masa jahiliyah kemudian Islam mengakuinya.<sup>35</sup>

Transaksi *mudharabah* diqiyaskan kepada transaksi *musaqah* karena pertimbangan kebutuhan masyarakat padanya.<sup>36</sup> *Musaqah* adalah bentuk yang lebih sederhana dari *muzara’ah*<sup>37</sup> di mana si penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan atas usahanya, si penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.<sup>38</sup> Bolehnya *musaqah*

---

<sup>33</sup>Malik bin Anas, *Al-Muwatta’*, Jilid II (Beirut: Dar al-Garb al-Islamiy, 1997), h. 221-222. Lihat juga An-Nawawiy, *Majmu’ Syarh al-Muhazzab*, Juz XV (Beirut: Dar al-Fikr, 2000), h. 224.

<sup>34</sup>Dalam *Al-Muwatta’* dikatakan bahwa Usman bin ‘Affan pernah melakukan akad *qiradh* dengan kakek ‘Ala’ bin Abdurrahman. Lihat Malik bin Anas, *al-Muwatta’*, h. 222.

<sup>35</sup>Ibnu Rusyd, *Bidayah...*, h. 178

<sup>36</sup>Asy-Syarbainiy, *Mughniy al-Muhtaj* ..., h. 418.

<sup>37</sup>Makna *al-muzara’ah* adalah menyerahkan tanah kepada orang lain untuk ditanami dan hasilnya dibagikan kepada pemilik lahan dan penggarap sebagai imbalan hasil usahanya. Lihat Ibn Qudamah, *al-Mughniy*, h. 382.

<sup>38</sup>*Ibid.*, h. 527.

berdasarkan sunnah bahwa Rasulullah Saw melakukan *musaqah* dengan penduduk Khaibar.<sup>39</sup>

Islam mensyariatkan akad kerjasama *mudharabah* untuk memberi kemudahan, karena sebagian orang memiliki harta namun tidak mampu mengelolanya dan sebahagian lagi tidak memiliki harta namun memiliki kemampuan untuk mengelola dan mengembangkan harta tersebut. Islam membolehkan kerjasama *mudharabah* ini agar manusia bisa saling mengambil manfaat di antara mereka. *Sahib al-mal* (investor) memanfaatkan keahlian *mudharib* (pengelola) dan *mudharib* memanfaatkan harta yang dimiliki investor. Dengan demikian akan terwujud kerjasama antara harta dan amal yang mendatangkan kemaslahatan bagi umat manusia.<sup>40</sup>

Bagi perbankan syariah, setiap akad syariah dapat dimanfaatkan untuk penggalangan dana maupun penyaluran dana. Namun, tidak semua akad tersebut berfungsi untuk dua kegiatan tersebut, ada akad yang hanya difungsikan untuk penggalangan dana dan ada juga yang hanya difungsikan untuk pembiayaan. Akad *mudharabah* dapat dipakai untuk pengumpulan dana (*funding*) maupun dalam penyaluran dana (*financing*).

Dari segi *funding*, akad *mudharabah* dapat digunakan untuk produk perbankan yang berbentuk giro, tabungan, dan deposito (1,3,6, atau 12 bulan). Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan. Giro ini terdiri dari rekening giro nasabah dan rekening giro bank lainnya. Adapun tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek dan bilyet giro. Sedangkan sertifikat deposito berjangka adalah

---

<sup>39</sup>Hasan Kamil al-Malthawiy, *Fiqh al-Mu'amalat 'Ala Mazhab al-Imam Malik* (Ttp: Tp, t.t), h. 129.

<sup>40</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid III (Beirut: Dar al-Fikr, 1983), h. 213. Pencapaian maslahat merupakan tujuan dari *maqasid syariah*. *Maqasid syariah* adalah maksud Allah selaku pembuat syariah untuk memberikan kemaslahatan kepada manusia, yaitu terpenuhinya kebutuhan *daruriyah*, *hajiyah* dan *tahsiniah* agar manusia bisa hidup dalam kebaikan dan dapat menjadi hamba Allah yang baik. Lihat Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-Syariah I* (Jakarta: Kencana, 2015), h. 43.

simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.<sup>41</sup>

Pada neraca bank<sup>42</sup>, kegiatan *funding* diletakkan pada sisi kanan neraca bank, yakni dalam bentuk dana pihak ketiga. Sedangkan di sisi *financing*, bank syari'ah menyalurkan dana-dana yang sudah terkumpul dari dana pihak ketiga tersebut sebagai sektor usaha dalam berbagai bentuk pembiayaan.<sup>43</sup>

### c. Rukun dan Syarat Mudharabah

Rukun dari akad *mudharabah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada tiga, yaitu: pelaku akad, objek akad (*ma'qud 'alaih*), dan *shigat*.<sup>44</sup> Setiap rukun dalam *mudharabah* memiliki syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk keabsahan akad tersebut.

#### 1) Pelaku akad

Pelaku akad (*aqidain*) yaitu *sahib al-mal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis dan *mudharib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal. Pelaku akad disyaratkan balig, berakal, memiliki kompetensi, dan tidak dalam pengampuan. Sebagian ulama mensyaratkan bahwa keduanya harus muslim atau pengelola harus muslim, sebab seorang muslim tidak ditakutkan melakukan perbuatan riba atau perkara haram. Namun sebagian lainnya tidak mensyaratkan hal tersebut, sehingga diperbolehkan bekerjasama dengan orang kafir yang dapat dipercaya dengan syarat harus terbukti adanya pemantauan terhadap aktivitas pengelolaan modal dari pihak muslim sehingga terlepas dari praktek riba dan haram.

#### 2) Objek akad

---

<sup>41</sup>Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004), h. 96.

<sup>42</sup>Neraca bank adalah daftar yang memuat mengenai kekayaan (*asset*) dan kewajiban dan modal bank. Neraca bank menggambarkan sumber-sumber dana dan penggunaan dana bank. Bank mendapat dana dengan cara menerima simpanan giro, tabungan, dan deposito berjangka kemudian mengalokasikannya dengan memberi pinjaman atau membeli surat-surat berharga. Penyaluran dana dalam bentuk kredit pada bank konvensional atau pembiayaan pada bank syariah mendominasi asset bank. Lihat *ibid.*, h. 93-94.

<sup>43</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 359.

<sup>44</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 62-63.

Objek akad adalah modal (*al-mal*), jenis usaha (*al-‘amal*), dan keuntungan (*ribh*). Tiap-tiap objek akad memiliki persyaratan tersendiri. Modal dalam akad *mudharabah* disyaratkan:

- a) Modal harus berupa alat tukar atau satuan mata uang, seperti emas, perak, dan satuan mata uang secara umum lainnya dan bukan berupa barang. Modal berupa barang dapat menimbulkan kesamaran karena bersifat fluktuatif. Jika barang yang diserahkan untuk dijadikan modal, maka harus dikonversi terlebih dahulu dalam bentuk mata uang, sehingga diketahui kepastian jumlah uang yang dijadikan sebagai modal.
- b) Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak pada saat dibuatnya kontrak *mudharabah* sehingga tidak menimbulkan perselisihan dalam pembagian laba karena ketidakjelasan jumlah.
- c) Modal harus tunai, bukan utang. *Mudharabah* yang dilakukan dengan utang adalah *fasid*, karena modal yang ada di tangan orang yang berutang adalah masih milik orang yang berutang dan baru menjadi milik orang yang berpiutang apabila sudah diserahterimakan atau dibayar oleh orang yang berutang.
- d) Modal harus diserahkan kepada mitra kerja dan secara langsung dapat memanfaatkan modal tersebut. *Mudharabah* tidak sah jika si investor tetap memegang modalnya karena tidak ada penyerahan pada pengelola. *Mudharib* harus bebas bertindak dan bekerja sesuai dengan tabiat dan kondisi usaha yang dijalankan.<sup>45</sup>

Modal dalam akad *mudharabah* tidak boleh berupa barang, kecuali jika nilai barang tersebut dihitung berdasarkan nilai mata uang ketika terjadi akad, sehingga nilai barang tersebut menjadi modal *mudharabah*. Contohnya, seorang memiliki sebuah mobil kemudian mobil tersebut diserahkan kepada *mudharib* (pengelola modal). Ketika akad kerjasama tersebut disepakati, wajib ditentukan harga mobil tersebut dengan mata uang, misalnya Rp 80.000.000,00; maka modal *mudharabah* tersebut adalah Rp 80.000.000,00. Kejelasan jumlah modal ini

---

<sup>45</sup>Wahbah az-Zuhailiy, *al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu* Jilid IV (Beirut: Dar al-Fikr, 1985), h. 846.

menjadi syarat untuk menentukan pembagian keuntungan. Apabila modal tersebut berupa barang dan tidak diketahui nilainya ketika akad, ada kemungkinan barang tersebut berubah harga dan nilainya seiring berjalannya waktu, sehingga memiliki konsekuensi ketidakjelasan dalam pembagian keuntungan.<sup>46</sup>

Untuk jenis usaha yang menjadi objek *mudharabah* juga memiliki beberapa syarat, yaitu:

- a) Jenis usaha tersebut di bidang perniagaan. Ini merupakan pendapat Syafi'i dan Maliki, namun menurut Abu Hanifah, semua jenis usaha boleh menjadi objek akad *mudharabah*. Jika diperhatikan kegiatan ekonomi saat ini, maka makna perniagaan atau perdagangan dapat menjadi lebih luas. Semua aktivitas ekonomi yang mengandung kegiatan membeli atau membuat produk atau jasa kemudian menjualnya atau menjadikan produk atau jasa tersebut sebagai sebuah keuntungan dapat dikatakan sebagai kegiatan perdagangan. Namun dengan catatan bahwa semua kegiatan tersebut harus halal dalam pandangan syariah. Pengelola modal dilarang mengadakan transaksi perdagangan barang-barang haram, seperti daging babi, minuman keras dan sebagainya. Memberi kebebasan pada *mudharib* untuk mengelola modal yang diberikan memberikan peluang untuk memperoleh laba lebih banyak lagi. Hal ini merupakan tujuan dari investasi *mudharabah*, yaitu memperoleh profit.<sup>47</sup>
- b) Tidak menyusahkan pengelola modal dengan pembatasan yang menyulitkannya, seperti ditentukan jenis yang sukar sekali didapatkan, contohnya harus berdagang permata merah delima atau mutiara yang sangat jarang sekali adanya.
- c) Pembatasan waktu penanaman modal. Diperbolehkan membatasi waktu usaha dengan penanaman modal menurut pendapat mazhab Hanabilah. Dengan dasar dikiyaskan (dianalogikan) dengan sistem *sponsorship* pada

---

<sup>46</sup>Moch. Thohir 'Aruf, *Kemitraan dan Pembagian Profit Menurut Hukum Islam*, (Jakarta: Prestasi Pustaka, 2009), h. 59-60.

<sup>47</sup>Isa Dhaifullah al-Mansur, *Nazriyah al-Irbah fi al-Masharif al-Islamiyah* (Yordania: Dar an-Nafais, 2008), h. 180

satu sisi, dan dengan berbagai kriteria lain yang dibolehkan, pada sisi yang lainnya.<sup>48</sup>

Setiap usaha dilakukan untuk memperoleh profit atau keuntungan, demikian juga dalam akad *mudharabah*. Secara bahasa profit adalah sesuatu yang tumbuh dari aktivitas perdagangan. Secara terminologi, keuntungan didefinisikan sebagai tambahan harga pada barang dagangan dari harga awal.<sup>49</sup> Dalam Alquran disebutkan pada Surah al-Baqarah ayat 16:

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجْرَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ ١٦

Artinya:

“Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”.

Nisbah keuntungan merupakan rukun yang khas dalam akad *mudharabah*. Nisbah mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang melakukan akad *mudharabah*. *Mudharib* mendapat imbalan atas kerjanya sedangkan *sahib al-mal* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Keuntungan dalam kontrak *mudharabah* memiliki beberapa syarat, yaitu:

- a) Keuntungan khusus untuk pihak yang bekerjasama, yaitu pemilik modal (investor) dan pengelola modal dan pembagian keuntungan tidak boleh hanya untuk satu pihak saja. Jika seluruh keuntungan disyaratkan menjadi hak pemilik modal dan *mudharib* menerima untuk bekerja secara gratis, maka akad ini bukan akad *mudharabah*, tetapi akadnya adalah akad *mubadha'ah* dan pekerja atau pengelola menjadi *mustabdhi'*. Sebaliknya, jika *mudharabah* disyaratkan bahwa seluruh keuntungan untuk *mudharib*, maka akadnya menjadi akad pinjaman menurut ulama Hanafiyah dan Hanabilah sedangkan menurut ulama Syafi'iyah, *mudharabah* menjadi batal dan pengelola berhak mendapat upah menurut adat kebiasaan dari

<sup>48</sup>Aruf, *Kemitraan ...*, h. 60.

<sup>49</sup>Ali Abdussattar 'Ali Hasan, *al-Arbah al-Tijariyah min Manzur al-Fiqh al-Islamiy* (Yordania: Dar an-Nafais, 2011), h. 18.

pekerjaannya. Hal ini disebabkan ketentuan dalam *mudharabah* adalah bersekutu dalam keuntungan.<sup>50</sup>

- b) Keuntungan tidak boleh dihitung berdasarkan persentase dari jumlah modal yang diinvestasikan, melainkan berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh setelah dipotong besarnya modal.
- c) Pembagian keuntungan harus diketahui secara jelas. Dalam transaksi tersebut ditegaskan persentase *nisbah* bagi pemilik modal (investor) dan pengelola, misalnya: 60%:40% atau, 50%:50%, dan sebagainya. Penentuan persentase tidak harus terikat pada bilangan tertentu.<sup>51</sup> Pembagian keuntungan tidak boleh berdasarkan nominal tertentu. Apabila ditentukan nilainya, seperti: untuk *mudharib* satu juta dan sisanya untuk *sahib al-mal*, maka akadnya tidak sah. Demikian juga bila tidak jelas persentasenya, seperti sebagian untuk *mudharib* dan sebagian lainnya untuk *sahib al-mal*.<sup>52</sup>

Dalam pembagian keuntungan tersebut ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a) Keuntungan berdasarkan kesepakatan dua belah pihak, namun kerugian hanya ditanggung pemilik modal. Ketentuan tersebut berlaku apabila kerugian terjadi bukan akibat kelalaian pengelola, namun disebabkan oleh resiko bisnis yang normal. Apabila kerugian disebabkan kelalaian pengelola ataupun karena pengelola wanprestasi, maka kerugian ditanggung oleh pengelola.
- b) Pengelola modal tidak berhak menerima keuntungan sebelum menyerahkan kembali modal secara sempurna kepada investor. Hal ini mengindikasikan bahwa tidak seorangpun berhak mengambil bagian keuntungan sampai modal diserahkan kepada pemilik modal. Apabila ada kerugian dan keuntungan, maka kerugian ditutupi dari keuntungan tersebut.

---

<sup>50</sup>Az-Zuhailiy, *al-Fiqh al-Islamiy ...*, h. 849

<sup>51</sup>Muhammad, *Konstruksi Mudharabah ...*, h. 65.

<sup>52</sup>Aruf, *Kemitraan...*, h. 61-62.

- c) Keuntungan tidak dibagikan selama akad masih berjalan kecuali apabila kedua pihak saling ridha dan sepakat.
- d) Hak mendapatkan keuntungan tidak akan diperoleh salah satu pihak sebelum dilakukan perhitungan akhir atas usaha tersebut.<sup>53</sup>

Dalam kontrak *mudharabah*, profit yang diperoleh dari usaha yang dilakukan bergantung pada kinerja sektor riil. Bila profit yang diperoleh besar, maka pihak *sahib al-mal* dan *mudharib* akan memperoleh keuntungan yang besar, sedangkan bila profit yang diperoleh kecil, maka masing-masing pihak akan memperoleh laba yang kecil juga sesuai dengan persentase nisbah yang disepakati. Berbeda kondisinya jika usaha yang dijalankan mengalami kerugian. Kerugian tidak dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati, namun ditanggung berdasarkan kontribusi modal yang diberikan masing-masing pihak. Apabila kerugian murni disebabkan oleh resiko bisnis (*business risk*) dan bukan karena kesalahan atau kesengajaan pengelola, maka kerugian ditanggung oleh *sahib al-mal* karena sebagai pihak yang memberikan 100% modal dalam kegiatan *mudharabah* sedangkan *mudharib* menanggung 0% karena kontribusi finansialnya dalam *mudharabah* tidak ada.

Bila dilihat secara finansial, terdapat ketidakadilan dalam kegiatan *mudharabah* karena hanya satu pihak saja yang menanggung kerugian. Namun bila jika lebih dicermati, maka sebenarnya kedua belah pihak yang melakukan kerjasama *mudharabah* sama-sama menanggung kerugian. Meskipun tidak mengalami kerugian secara finansial, namun pihak pengelola menanggung kerugian hilangnya tenaga, pikiran, kerja, dan waktu yang telah diberikannya untuk menjalankan usaha yang menjadi obyek *mudharabah*. Kontribusinya dalam menjalankan usaha tersebut tidak mendapat imbalan atau balas jasa.

Apabila bisnis yang dilakukan mengalami kerugian, maka dalam pembiayaan *mudharabah* dilakukan tahapan sebagai berikut, yaitu:

- a) Kerugian yang terjadi ditutupi oleh keuntungan yang diperoleh, karena keuntungan merupakan pelindung modal

---

<sup>53</sup>*Ibid.*, h. 64.

b) Bila kerugian yang terjadi melebihi keuntungan, maka kerugian ditutupi dari pokok modal.<sup>54</sup>

### 3) *Shigat (Ijab dan Qabul)*

*Shigat* adalah lafaz akad yang terdiri atas *ijab* dan *qabul*. *Ijab* ialah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya dalam mengadakan akad, sedangkan *qabul* ialah perkataan yang keluar dari pihak berakad yang menunjukkan keredaan terhadap yang diucapkan setelah adanya *ijab* tanpa adanya halangan waktu dan tempat. Dapat dipahami secara ringkas bahwa *ijab* adalah penetapan sedangkan *qabul* adalah membenaran.<sup>55</sup> *Shigat* transaksi *mudharabah* dianggap sah apabila telah memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a) Perkataan *ijab* dan *qabul* harus jelas menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan *mudharabah*.
- b) *Ijab* dan *qabul* harus bertemu, maksudnya *ijab* yang diucapkan oleh pihak pertama harus diterima dan disetujui oleh pihak kedua sebagai ungkapan kesediaannya untuk melakukan kerjasama *mudharabah*.
- c) *Ijab* dan *qabul* harus sesuai antara maksud pihak pertama dan keinginan pihak kedua. Secara lebih luas, *ijab* dan *qabul* tidak hanya terjadi dalam hal kesediaan menjadi pemodal ataupun pengelola, namun juga kesediaan untuk menerima kesepakatan-kesepakatan lain yang muncul lebih terinci.<sup>56</sup>

Selain ketentuan-ketentuan di atas, dalam akad *mudharabah* juga terkadang ada dibuat syarat-syarat tambahan sebagai kelengkapan terhadap akad yang dibuat. Pengertian syarat tambahan dalam akad *mudharabah* adalah syarat-syarat yang ditetapkan salah satu pihak yang mengadakan kerjasama berkaitan dengan *mudharabah*. Syarat dalam *mudharabah* ini ada dua:

- 1) Syarat yang *sahih* (dibenarkan) yaitu syarat yang tidak menyelisihi tuntutan akad dan tidak pula maksudnya serta memiliki maslahat untuk

---

<sup>54</sup>Karim, *Bank Islam ...*, h. 209.

<sup>55</sup>Ali Muhyiddin Ali al-Qurrah Dagiy, *Mabda' ar-Ridha fi al-'Uqud: Dirasah Muqaranah fi al-Fiqh al-Islamiy wa al-Qanun al-Madaniy (ar-Rummaniy wa al-Faransiy wa al-Injiliziy wa al-Mishriy wa al-'Iraqiy)* (Beirut: Dar al-Basyair al-Islamiyah, 2008), h.126-127.

<sup>56</sup>Muhammad, *Konstruksi Mudharabah ...*, h. 59-60.

akad tersebut. Contohnya pemilik modal mensyaratkan kepada pengelola tidak membawa pergi harta tersebut keluar negeri atau membawanya keluar negeri atau melakukan perniagaannya khusus di negeri tertentu atau jenis tertentu yang mudah didapatkan. Maka syarat-syarat ini dibenarkan menurut kesepakatan para ulama dan wajib dipenuhi, karena ada kemaslahatannya dan tidak menyelisihi tuntutan dan maksud akad perjanjian *mudharabah*.

- 2) Syarat yang *fasid* (tidak benar). Syarat ini terbagi tiga:
  - a) Syarat yang meniadakan tuntutan konsekuensi akad, seperti mensyaratkan tidak membeli sesuatu atau tidak menjual sesuatu atau tidak menjual kecuali dengan harga modal atau di bawah modalnya. Syarat ini disepakati ketidakbenarannya, karena menyelisihi tuntutan dan maksud akad kerjasama yaitu mencari keuntungan.
  - b) Syarat yang berakibat tidak jelasnya keuntungan seperti mensyaratkan kepada pengelola bagian keuntungan yang tidak jelas atau mensyaratkan keuntungan satu dari dua usaha yang dikelola, keuntungan usaha ini untuk pemilik modal dan yang satunya untuk pengelola atau menentukan nilai satuan uang tertentu sebagai keuntungan. Syarat ini disepakati kerusakannya karena mengakibatkan keuntungan yang tidak jelas dari salah satu pihak atau malah tidak dapat keuntungan samasekali sehingga akadnya batal.
  - c) Syarat yang bukan dari kemaslahatan dan tuntutan akad, seperti mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan *mudharabah* di luar harta/modal yang menjadi obyek akad.<sup>57</sup>

Persoalan yang menjadi perbedaan pendapat ulama tentang *mudharabah* adalah apakah akad *mudharabah* bersifat *lazim* (mengikat kedua belah pihak yang berakad sehingga tidak dapat dibatalkan secara sepihak) atau *jai'z* (tidak mengikat sehingga masing-masing pihak boleh membatalkan akad tersebut). Imam Malik

---

<sup>57</sup>Muhammad Ibrahim al-Musa, *Syirkat al-Asykhah Baina asy-Syariah wa al-Qanun*, Cet. III (Dar al-Tadmuriyyah, 2011), h. 216-217.

berpendapat bahwa dalam akad *mudharabah*, apabila aktivitas perdagangan sudah dimulai oleh pekerja (*mudharib*), maka akadnya bersifat mengikat para pihak yang berakad dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak oleh masing-masing yang berakad. Alasannya adalah jika akad tersebut dibatalkan oleh salah satu pihak maka pembatalannya akan membawa mudarat atau bahaya kepada orang lain, sedangkan membuat mudarat kepada orang lain tidak diperkenankan oleh syariat Islam.<sup>58</sup> Hal ini sesuai dengan hadis Rasulullah Saw:

عن عمرو بن يحيى المازنى عن أبيه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال لا ضرر ولا  
ضرار<sup>59</sup>

Artinya:

“Dari Amru bin Yahya al-Mazaniy, dari ayahnya bahwasanya Rasulullah Saw bersabda, “Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain”.

Berbeda pendapat dengan Imam Malik yang tersebut di atas, Imam Abu Hanifah, Imam Syafi’i, dan Imam Ahmad bin Hanbal berpendapat bahwa akad *mudharabah* termasuk akad kerjasama yang bersifat *jaiz*. Alasannya adalah pekerja atau pengelola di sini melakukan tindakan hukum pada milik orang lain dengan seizinnya.<sup>60</sup> Dengan demikian, boleh kedua belah pihak membatalkannya kapan saja mereka kehendaki. Karena tidak ada syarat keberlangsungan terus-menerus dalam transaksi usaha ini. *Sahib al-mal* boleh menarik kembali modalnya sewaktu-waktu dan *mudharib* mendapat kompensasi yang lazim (*ujrah mist*) atau kesepakatan antara keduanya.<sup>61</sup>

Transaksi *mudharabah* ini juga dapat berakhir dengan meninggalnya salah satu pihak yang bertransaksi, gila, murtadnya pemilik modal, atau rusaknya modal *mudharabah* di tangan *mudharib*. Menurut mayoritas ulama, apabila meninggal salah satu pihak yang melakukan akad *mudharabah*, maka akad tersebut batal

<sup>58</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 179.

<sup>59</sup>Malik bin Anas, *al-Muwatta’*, h. 290.

<sup>60</sup>Meskipun demikian, mereka mengatakan bahwa jika akad ini akan dibatalkan secara sepihak, maka pihak lain harus terlebih dahulu diberikan informasi pembatalan akad *mudharabah* tersebut. Lihat Haroen, *Fiqh Muamalah*, h. 179.

<sup>61</sup>Muhammad, *Konstruksi Mudharabah ...*, h. 82.

karena akad *mudharabah* mencakup akad *wakalah*, sedangkan *wakalah* batal dengan meninggalnya *muwakkil* atau orang yang mewakilkan.<sup>62</sup>

Demikian juga gila dapat membatalkan akad *mudharabah*, karena gila menghilangkan sifat *ahliyah* atau kecakapan bertindak seseorang. Apabila pemilik modal murtad, maka secara otomatis akad *mudharabah* yang dilakukannya batal, sedangkan apabila *mudharib* murtad, maka *mudharabah* tidak batal karena sifat *ahliyah* tidak hilang dari *mudharib* dan dianggap masih bisa membedakan yang baik dan yang buruk.<sup>63</sup>

Apabila akad *mudharabah* telah dihentikan dan harta (modal) utuh, namun tidak memiliki keuntungan maka harta tersebut diambil pemilik modal. Apabila terdapat keuntungan maka keduanya membagi keuntungan tersebut sesuai dengan kesepakatan. Apabila berhenti dan harta masih berbentuk barang, lalu keduanya sepakat menjualnya atau membaginya maka diperbolehkan, karena hak milik kedua belah pihak. Apabila pengelola meminta untuk menjualnya sedang pemilik modal menolak dan tampak dalam usaha tersebut ada keuntungan, maka pemilik modal dipaksa menjualnya karena hak pengelola ada pada keuntungan dan tidak tampak kecuali dengan dijual. Namun bila tidak tampak keuntungannya maka pemilik modal tidak dipaksa.

#### **d. Jenis Mudharabah**

Secara umum *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis, yaitu *mudharabah mutlaqah* atau *'ammah* dan *mudharabah muqayyadah* atau *khassah*.

##### **1. Mudharabah Muthlaqah.**

*Mudharabah mutlaqah (Unrestricted Investment Account)* adalah bentuk kerjasama antara *sahib al-mal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Pemilik modal (investor atau *sahib al-mal*) menyerahkan modal kepada pengelola tanpa

---

<sup>62</sup>Apabila meninggal *sahib al-mal* (pemodal), pengelola tidak berhak mengelola harta *mudharabah* lagi. Jika pengelola sudah mengetahui kematian pemilik modal dan tetap mengelola harta *mudharabah* tanpa izin ahli warisnya, maka pengelola disebut sebagai perampas dan diwajibkan menanggung kerugian. Lihat Sabiq, *Fiqh ...*, h. 215.

<sup>63</sup>Az-Zuhailiy, *al-Fiqh al-Islamiy ...*, h. 872-874.

pembatasan jenis usaha, tempat dan waktu dan dengan siapa pengelola bertransaksi. Jenis ini memberikan kebebasan kepada *mudharib* (pengelola modal) melakukan apa saja yang dipandang dapat mewujudkan kemaslahatan. Dalam pembahasan fiqh klasik, *salafus saleh* seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukan sesukamu) dari *sahib al-mal* yang memberi kekuasaan yang sangat besar.<sup>64</sup>

Jenis *mudharabah* ini terbagi pada tiga kondisi, yaitu:

- a) Investor memberikan harta/modal kepada pengelola dan berkata, “Ambillah harta ini dan kelolalah secara *mudharabah*. Jika ada rezeki dari Allah berupa keuntungan atau profit, maka kita berserikat pada profit tersebut”. Dalam kondisi ini, *mudharib* mengelola harta *mudharabah* tersebut sesuai dengan kebiasaan aktivitas dalam perdagangan, seperti menjual, membeli, dan sebagainya.
- b) Investor memberikan kepada *mudharib* harta dan berkata, “Bekerjalah sesuai dengan apa yang engkau ketahui”. Dalam kondisi demikian, *mudharib* bekerja sesuai dengan logika dan apa yang diketahuinya.
- c) Investor memberikan harta kepada *mudharib* dan *mudharib* tidak diizinkan melakukan hibah, sedekah, dan sebagainya. Hal ini dibolehkan karena aktivitas-aktivitas yang disebutkan tersebut tidak termasuk dalam kegiatan perniagaan.<sup>65</sup>

Pola pembiayaan *mudharabah mutlaqah* banyak diterapkan di bank syariah disebabkan hubungan dana yang diperoleh bank syariah. Dalam kontrak *mudharabah*, posisi bank syariah dapat sebagai *mudharib* dan *sahib al-mal*. Posisi bank sebagai *mudharib* ketika melakukan *funding* atau penghimpunan dana dari masyarakat, sedangkan posisi bank sebagai *sahib al-mal* di saat bank melakukan *financing* atau pembiayaan.<sup>66</sup>

## 2. *Mudharabah Muqayyadah*

<sup>64</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 200.

<sup>65</sup>Al-Musa, *Syirkat al-Asykhah* ..., h. 204-205.

<sup>66</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah Sebagai Akibat Masalah Agency* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 93.

*Mudharabah muqayyadah (Restricted Investment Account)* adalah kebalikan dari pengertian *mudharabah muthlaqah*. Dalam *mudharabah muqayyadah*, aktivitas pengelolaan harta yang dilakukan oleh *mudharib* dibatasi dengan batasan tertentu, seperti pembatasan terhadap jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Pemilik modal (investor) menyerahkan modal kepada pengelola atau *mudharib* dan menentukan jenis usaha atau tempat atau waktu atau orang yang akan bertransaksi dengan *mudharib*.<sup>67</sup>

Perbedaan antara keduanya terletak pada pembatasan penggunaan modal sesuai permintaan investor. Kedudukan bank pada investasi terikat pada prinsipnya sebagai agen saja. Dalam kegiatan tersebut, bank menerima imbalan berupa *fee*. Pola dalam investasi *mudharabah muqayyadah* dapat dilakukan dengan cara:

- a) *Chanelling*: apabila semua resiko ditanggung oleh pemilik dana, bank sebagai agen tidak menanggung resiko apapun karena bank tidak ikut menyertakan dananya pada pembiayaan ini. Bank mendapat *arrangement fee* dari jasa mempertemukan antara pihak pemodal (*sahib al-mal*) dengan pengelola (*mudharib*).
- b) *Executing*: apabila bank berperan sebagai agen dalam mempertemukan pemilik dana dengan *mudharib* dan juga ikut serta memberikan kontribusi dana dalam pembiayaan. Bank syariah akan menanggung resiko pembiayaan bersama dengan pemilik dana. Pada jenis *mudharabah muqayyadah executing*, selain mendapat *arrangement fee*, pihak bank syariah juga mendapatkan bagi hasil dari modal yang disertakan pada pembiayaan.<sup>68</sup>

Perjanjian pembiayaan dengan *mudharabah* merupakan perjanjian yang adil karena posisi antara kedua belah pihak yang melakukan perjanjian seimbang. Hal ini dikarenakan:

- a) Kedua belah pihak mempunyai posisi yang setara dalam menentukan rasio keuntungan;

---

<sup>67</sup>Al-Musa, *Syirkat al-Asykhah* ..., h. 205.

<sup>68</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah* ..., h. 94.

- b) Dalam kasus terjadi kerugian, penyedia modal (*sahibul mal*) akan menderita kehilangan uang, sedangkan *mudharib* akan kehilangan keuntungan, waktu, dan usaha;
- c) Kedua belah pihak dalam perjanjian menyepakati secara seimbang bahwa dalam perjanjian tidak ada hal-hal atau tindakan yang membuat usaha menjadi gagal.<sup>69</sup>

Filosofi dasar *mudharabah* adalah untuk menyatukan *capital* (modal) dengan *labour* (*skill* dan *enterpreneur*) yang selama ini senantiasa terpisah dalam sistem konvensional. Dalam *mudharabah* akan tampak jelas sifat dan semangat kebersamaan dan keadilan. Hal ini terbukti melalui kebersamaan dalam menanggung resiko kerugian yang dialami jika proyek gagal dan membagikan keuntungan pada waktu proyek berhasil.

Keunggulan pembiayaan *mudharabah* dengan prinsip bagi hasil dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a) Pembiayaan *mudharabah* akan menggerakkan sektor riil karena pembiayaan tersebut bersifat produktif, yakni disalurkan untuk kebutuhan investasi dan modal kerja.
- b) Peningkatan persentase pembiayaan bagi hasil akan mendorong tumbuhnya pengusaha atau investor yang berani mengambil keputusan bisnis yang beresiko.
- c) Pola pembiayaan *mudharabah* merupakan pola pembiayaan yang produktif yang memberikan nilai tambah bagi perekonomian dan sektor riil sehingga kemungkinan terjadinya krisis keuangan dapat diminimalisir.
- d) Pola pembiayaan bagi hasil dapat menimbulkan jiwa *entrepreneurship* nasabah yang pada akhirnya dapat meningkatkan distribusi pendapatan dan memberdayakan ekonomi masyarakat.<sup>70</sup>

Praktek pembiayaan *mudharabah* di perbankan syariah sesuai diterapkan untuk membiayai modal kerja dalam bentuk pekerjaan borongan (*project*), karena dalam pekerjaan borongan telah diperhitungkan dari awal biaya (*cost*)

---

<sup>69</sup>R.A Evita Isretno, *Pembiayaan Mudharabah dalam Sistem Perbankan Syariah* (Jakarta: Cyntia Press, 2011), h. 71.

<sup>70</sup>*Ibid.*, h. 148.

pelaksanaan pekerjaan dan keuntungan yang dapat diperoleh. Pihak bank dapat menetapkan nisbah keuntungan yang menjadi bahagian bank dan juga mudah mengawasi ketepatan perhitungan pendapatan yang diperoleh nasabah. Nisbah keuntungan *mudharabah* ditetapkan dimuka (*pre-determined*), namun nominal bagi hasil yang diterima akan menyesuaikan dengan laba riil yang diperoleh setelah dikalikan dengan nisbah itu.<sup>71</sup>

Penentuan nisbah bagi hasil disesuaikan dengan jenis pembiayaan *mudharabah* yang dipilih, yaitu *mudharabah mutlaqah* atau *mudharabah muqayyadah*. Nisbah pembiayaan *mudharabah mutlaqah* biasanya dibuat berdasarkan metode *expected profit rate* (EPR) yang dibuat berdasarkan:

1. Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis;
2. Pertumbuhan ekonomi; dan
3. Nilai *required profit rate* (RPR) yang berlaku di bank yang bersangkutan. Nilai RPR merupakan hasil perkalian dari tingkat keuntungan dalam transaksi tunai (n) dengan jumlah transaksi dalam satu periode (v).<sup>72</sup>

Rumus menghitung nisbah bagi hasil:

$$\text{Nisbah bank} = \frac{\text{expected profit rate (EPR)}}{\text{Expected return bisnis yang dibiayai (ERB)}} \times 100\%$$

$$\text{Nisbah nasabah} = 100\% - \text{nisbah bank}$$

$$\text{Aktual return bank} = \text{nisbah bank} + \text{aktual return bisnis}$$

Contoh:

Seorang nasabah mengajukan pembiayaan untuk modal kerja usaha sebesar Rp 100.000.000,00 selama satu tahun. Diketahui tingkat *return* bisnis aktual sebesar 8% dan *target expected return* bisnis yang dibiayai bank syariah

---

<sup>71</sup>Saparuddin, *Standar Akuntansi Bank Syariah di Indonesia (Analisis Terhadap Konsistensi Penerapan Prinsip Bagi Hasil)*, Disertasi, Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2015.

<sup>72</sup>Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008: 135.

sebesar 3,2%. Setelah bisnis dijalankan, nasabah mampu meraih keuntungan bisnis selama satu tahun seperti yang ada pada Tabel 2.1 berikut:

**Tabel 2.1. Laba Usaha Nasabah**

Bulan	Laba Usaha
1	6.000.000
2	7.000.000
3	4.000.000
4	4.500.000
5	5.000.000
6	5.500.000
7	6.000.000
8	5.400.000
9	9.000.000
10	5.700.000
11	4.700.000
12	3.500.000

Berapakah nisbah bagi hasil untuk pihak bank dan nasabah serta bagaimana distribusi bagi hasilnya?

Jawaban:

$$\begin{aligned} \text{Nisbah bank} &= \frac{\text{EPR}}{\text{ERB}} \times 100\% \\ &= \frac{3,2\%}{8\%} \times 100\% = 40\% \end{aligned}$$

$$\text{Nisbah nasabah} = 100\% - 40\% = 60\%$$

Distribusi bagi hasil untuk bank dan nasabah sesuai dengan nisbah dan pendapatan aktual usaha dapat dilihat pada Tabel 2.2 di bawah ini:

**Tabel 2.2. Distribusi Bagi Hasil Bank dan Nasabah**

Bulan	Profit Usaha	Porsi Bank (40%)	Porsi Nasabah (60%)	Cicilan Pokok	Setoran
1	6.000.000	2.400.000	3.600.000		2.400.000

2	7.000.000	2.800.000	4.200.000		2.800.000
3	4.000.000	1.600.000	2.400.000		1.600.000
4	4.500.000	1.800.000	2.700.000		1.800.000
5	5.000.000	2.000.000	3.000.000		2.000.000
6	5.500.000	2.200.000	3.300.000		2.200.000
7	6.000.000	2.400.000	3.600.000		2.400.000
<b>Bulan</b>	<b>Profit Usaha</b>	<b>Porsi Bank (40%)</b>	<b>Porsi Nasabah (60%)</b>	<b>Cicilan Pokok</b>	<b>Setoran</b>
8	5.400.000	2.160.000	3.240.000		2.160.000
9	9.000.000	3.600.000	5.400.000		3.600.000
10	5.700.000	2.280.000	3.420.000		2.280.000
11	4.700.000	1.880.000	2.820.000		1.880.000
12	3.500.000	1.400.000	2.100.000	100.000.000	1.400.000
Total	66.300.000	26.520.000	39.780.000	100.000.000	26.520.000
% dari Hasil Usaha		0.40	0.60		
% dari Modal		26.52	39.78		

Sumber: Veithzal, 2008

Distribusi bagi hasil di atas terjadi apabila bisnis yang dilakukan tidak mengalami kerugian. Apabila terjadi kerugian, maka dilakukan investigasi penyebab kerugian tersebut. Jika kerugian disebabkan oleh risiko bisnis yang wajar, maka kerugian ditanggung oleh pemilik modal, sedangkan jika kerugian disebabkan risiko karakter nasabah (*moral hazard*), maka pihak pengelola yang menanggung kerugian. Oleh karena itu, *sahib al-mal* dapat membuat aturan atau persyaratan yang dapat mengurangi kesempatan *mudharib* melakukan tindakan yang merugikan pemilik modal (*incentive-compatible constraints*). Adanya batasan-batasan yang dibuat pemilik modal dapat “memaksa” pengelola untuk berperilaku memaksimalkan keuntungan bagi kedua belah pihak. Ada empat panduan umum untuk *incentive-compatible constraints*, yaitu:

1. Menetapkan syarat agar porsi modal pihak *mudharib* lebih besar atau mengenakan jaminan (*higher stake in net worth or collateral*);
2. Menetapkan syarat agar pengelola melakukan bisnis yang memiliki risiko minimal (*lower operating risk*);
3. Menetapkan agar pengelola melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan (*lower fraction of unobservable cash flow*);

4. Menetapkan agar pengelola melakukan bisnis dengan biaya tak terkontrolnya rendah (*lower fraction of non-controllable costs*).<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup>Adiwarman A. Karim, *Incentive-Compatible Constraints for Islamic Banking: Some Lessons From Bank Muamalat* dalam Munawar Iqbal dan David T. Llewellyn (ed.), *Islamic Banking and Finance: New Perspectives on Profit-Sharing and Risk* (UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2002), h.97-101.

### 3. Pembiayaan Bank Syariah

#### a. Pengertian, Tujuan, dan Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan merupakan *term* yang dipakai oleh perbankan syariah dalam melakukan kegiatan penyaluran dana (*lending*). Pada perbankan konvensional, penyaluran dana dikenal dengan istilah kredit. Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.<sup>74</sup>

Berdasarkan pengertian kredit yang tersebut di atas, penggunaan kata kredit tidak tepat digunakan untuk pendanaan yang dilakukan bank syariah kepada pihak lain karena pelunasan hutang disertai dengan pemberian bunga. Selain itu juga kata “pinjam-meminjam” juga kurang tepat digunakan karena:

- 1) Pinjam-meminjam merupakan salah satu metode hubungan *financial* dalam Islam. Masih banyak metode lain yang diajarkan, seperti bagi hasil, jual-beli, sewa, dan sebagainya
- 2) Pinjam-meminjam dalam Islam merupakan akad sosial dan bukan akad komersial. Hal ini berarti bila seseorang meminjam sesuatu ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya, karena setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah riba, sedangkan para ulama<sup>7</sup> sepakat bahwa riba itu haram. Oleh karena itu, dalam perbankan syariah pinjaman tidak disebut kredit akan tetapi disebut pembiayaan.<sup>75</sup>

Ada perbedaan antara konsep kredit dengan konsep pembiayaan. Kredit lebih menekankan pada mekanisme hutang, sedangkan pembiayaan lebih fokus pada hubungan kemitraan antara pihak yang terkait dengan pembiayaan. Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pemberian kepercayaan

<sup>74</sup>Pasal 1 ayat 11 Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

<sup>75</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.170.

kepada seseorang untuk mengelola sejumlah dana sehingga dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak.<sup>76</sup>

Menurut Muhammad, pembiayaan secara luas berarti *financial* atau pembelanjaan, yaitu: pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Sedangkan, dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan.<sup>77</sup>

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyebutkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: (a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, (b) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muttahiya bittamlik*, (c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*, (d) Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk *qard*, dan (e) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, atau tanpa imbalan, atau bagi hasil.<sup>78</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak yang mengalami kekurangan dana dalam menjalankan bisnisnya. Bisnis yang dibiayai bergerak di berbagai sektor, baik berupa perdagangan, industri, maupun jasa. Orientasi dari pembiayaan tersebut untuk mengembangkan dan atau meningkatkan usaha dan pendapatan dari para pengusaha, baik dalam skala mikro, kecil, dan menengah, serta usaha besar yang mana sasaran pembiayaan adalah semua sektor ekonomi

---

<sup>76</sup>Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007), h. 3.

<sup>77</sup>Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 260.

<sup>78</sup>Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1 point 25

yang memungkinkan untuk dibiayai seperti pertanian, industri rumah tangga (*home industries*), perdagangan, dan jasa.

Pembiayaan yang diberikan bank syariah memiliki pola yang berbeda dengan pendanaan yang dilakukan oleh bank konvensional. Pada bank konvensional, penilaian kelayakan pemberian pembiayaan hanya didasarkan pada pertimbangan *business wise* sedangkan pembiayaan yang diberikan perbankan syariah tidak hanya mempertimbangkan aspek *business wise* tetapi juga mempertimbangkan *syariah wise*, yaitu layak dari sisi usaha yang akan dibiayai dan juga diterima (*acceptable*) secara syariah.<sup>79</sup> Selain itu, pola penyaluran syariah memiliki keunggulan komparatif dibandingkan dengan pola konvensional, karena pembiayaan yang dilakukan bank syariah berkaitan langsung dengan sektor riil (sehingga tidak menyebabkan *bubble economics*) dan ditujukan kepada usaha yang halal, tidak ada peluang melipatgandakan (*compounding*), serta lebih adil dalam mendapatkan keuntungan dan menanggung risiko sesuai dengan prinsip bagi hasil.<sup>80</sup>

Dalam melaksanakan kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, pihak bank wajib memenuhi prinsip syariah, yaitu keadilan, keseimbangan, kemaslahatan, universalisme, dan terbebas dari unsur *maysir*, *gharar*, riba, zalim, *risywah*, dan objek yang haram.<sup>81</sup> Prinsip keadilan (*'adl*) yakni menempatkan sesuatu hanya pada tempatnya, dan memberikan sesuatu hanya pada yang berhak serta memperlakukan sesuatu sesuai posisinya. Prinsip keseimbangan (*tawazun*) yang meliputi keseimbangan aspek material dan spiritual, aspek privat dan publik, sektor keuangan dan sektor riil, bisnis dan sosial, dan keseimbangan aspek pemanfaatan dan kelestarian. Prinsip kemaslahatan (*maslahah*), baik yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material dan spiritual serta individual dan kolektif serta harus memenuhi 3 (tiga) unsur yakni kepatuhan syariah (*halal*),

---

<sup>79</sup>Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek* (Jakarta: Alfabeta, 2000), h. 115. Dalam pelaksanaan pembiayaan syariah yang diberikan kepada nasabah, pihak bank harus tetap berpedoman kepada syariat Islam, yaitu setiap usaha yang dibiayai tidak mengandung unsur *maysir*, *gharar*, dan riba serta halal dari segi bidang usaha yang dijalankan, di samping tetap mempertimbangkan aspek perolehan keuntungan untuk bank dan nasabah.

<sup>80</sup>*Ibid.*, h. 123.

<sup>81</sup>SOP Pembiayaan PT. BPRS Puduarta Insani Tembung

bermanfaat dan membawa kebaikan (*thoyib*) dalam semua aspek secara keseluruhan yang tidak menimbulkan kemudharatan. Prinsip universalisme (*alamiyah*), yakni dapat dilakukan oleh, dengan, dan untuk semua pihak yang berkepentingan (*stakeholders*) tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan, sesuai dengan semangat kerahmatan semesta (*rahmatan lil alamin*).

Selain prinsip tersebut, transaksi yang dilakukan tidak mengandung unsur *maysir*, *gharar*, dan *riba*. *Maysir*, yaitu transaksi yang bersifat spekulatif (untung-untungan) yang tidak terkait langsung dengan produktifitas di sektor riil. *Gharar* adalah transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syariah. *Riba*, yaitu pemastian penambahan pendapatan secara tidak sah (*batil*), antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan (*fadhl*), atau dalam transaksi pinjam-meminjam yang memberikan syarat kepada nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu (*nasiah*). Selain itu, prinsip lainnya yang harus dilaksanakan adalah tidak ada kezaliman dalam transaksi yang dilakukan. *Zalim* adalah transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya. *Risywah* yaitu tindakan suap dalam bentuk uang, fasilitas, atau bentuk lainnya yang melanggar hukum sebagai upaya mendapatkan fasilitas atau kemudahan dalam suatu transaksi.<sup>82</sup> Objek haram, maksudnya adalah suatu barang atau jasa yang diharamkan dalam syariah.<sup>83</sup>

Tujuan dari pembiayaan merupakan bagian dari tujuan bank sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan nasabahnya.<sup>84</sup> Pada dasarnya terdapat dua tujuan utama dari pembiayaan, yaitu:

---

<sup>82</sup>Rasulullah Saw telah memberi peringatan secara tegas untuk menjauhi praktik *risywah* (suap-menyuap). Beliau melaknat orang yang melakukan suap.

عن أبي هريرة قال لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم الراشي والمرتشى في الحكم  
 “Bahwa laknat Allah akan ditimpakan kepada orang yang menyuap dan yang disuap dalam masalah hukum” (HR.Bukhari)

<sup>83</sup>SOP Pembiayaan PT. BPRS Puduarta Insani Tembung .

<sup>84</sup>Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Edisi Revisi, (Jakarta: Azkia Publisher, 2008), h. 245.

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh keuntungan, sehingga pembiayaan disalurkan hanya kepada usaha-usaha yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang diterimanya;
- 2) *Safety*, yaitu dana yang disalurkan melalui pembiayaan diharapkan aman hingga kembali pada pemiliknya.<sup>85</sup>

Menurut Muhammad, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua yaitu secara makro dan mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk peningkatan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadinya distribusi pendapatan. Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan bertujuan untuk upaya memaksimalkan laba, meminimalkan risiko, pendayagunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana.<sup>86</sup>

Pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan mempunyai fungsi dalam kehidupan perekonomian masyarakat, di antaranya adalah:

- 1) Meningkatkan daya guna uang: para penabung menyimpan uangnya di bank yang dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank untuk peningkatan produktivitas. Para pengusaha menerima pembiayaan dari bank untuk meningkatkan usahanya, baik untuk produksi atau perdagangan maupun untuk membuka usaha baru. Dana yang ada di bank tidak dibiarkan begitu saja (*idle*) namun disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat;
- 2) Meningkatkan daya guna barang: para produsen yang menerima pembiayaan dapat meningkatkan utilitas barang atau dengan pembiayaan tersebut produsen dapat melakukan pemindahan barang dari tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat;
- 3) Meningkatkan jumlah peredaran uang: para pengusaha yang menerima pembiayaan menerima uang melalui cek, bilyet giro, promes, dan sebagainya sehingga peredaran uang kartal dan giral lebih berkembang. Hal ini berarti menambah jumlah uang yang beredar di masyarakat.

---

<sup>85</sup>Veithzal, *Islamic ...*, h. 5-6.

<sup>86</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP, AMP, YKPN, 2002), h. 17.

- 4) Menimbulkan gairah berusaha: setiap orang berusaha selalu ingin meningkatkan usaha, namun sering dibatasi oleh kemampuan di bidang permodalan. Bantuan pembiayaan yang diberikan bank akan dapat mengatasi kekurangan modal tersebut. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, sehingga para pengusaha membutuhkan bantuan modal dari bank untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.
- 5) Stabilitas ekonomi: langkah-langkah stabilisasi biasanya diarahkan pada usaha-usaha untuk pengendalian inflasi<sup>87</sup>, peningkatan kegiatan ekspor, rehabilitasi prasarana, dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat;
- 6) Mengurangi pengangguran: dengan adanya bantuan pembiayaan dari lembaga keuangan, maka pengusaha akan dapat memperluas usahanya dan mendirikan proyek baru. Peningkatan usaha dan pendirian proyek baru tersebut akan membuka lahan baru untuk pekerjaan sehingga dapat memperluas kesempatan orang untuk mendapatkan pekerjaan. Dengan demikian, para pengangguran akan memperoleh pekerjaan kemudian memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya;
- 7) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional: para pengusaha yang mendapat pembiayaan akan meningkatkan usahanya menjadi lebih baik sehingga profit atau keuntungan yang diperoleh juga akan meningkat. Adanya peningkatan keuntungan bermakna pajak perusahaan juga akan bertambah. Selain itu, pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara.<sup>88</sup>

Secara garis besar, produk pembiayaan pada perbankan syariah berdasarkan pada prinsip bagi hasil terbagi dua, yaitu *musyarakah* dan

---

<sup>87</sup>Inflasi adalah kenaikan tingkat harga-harga umum secara relatif besar dan mendadak. Inflasi menjadi nyata bila kuantitas uang dalam peredaran sangat besar bila dibandingkan dengan kuantitas barang-barang dan jasa yang ditawarkan. Lihat HRA Wirasmita, dkk, *Kamus Lengkap Ekonomi* (Bandung: Pionir Jaya, 2002), h. 244.

<sup>88</sup>*Ibid.*

*mudharabah*. Secara umum *musyarakah* dapat dipahami sebagai akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atau keahliannya (*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. *Musyarakah* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dimana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut disertai dengan bagi hasil yang sudah disepakati untuk bank.<sup>89</sup>

*Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahib al-mal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola. Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang tertuang dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan diakibatkan kelalaian pihak pengelola. *Mudharabah* biasanya diterapkan pada produk penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*). Pada produk *lending*, *mudharabah* diterapkan pada tabungan berjangka dan deposito spesial, sedangkan pada produk *lending*, *mudharabah* diterapkan untuk pembiayaan modal kerja dan investasi khusus atau disebut juga *mudharabah muqayyadah*.<sup>90</sup>

#### ***b. Unsur, Jenis, dan Risiko Pembiayaan***

Dalam perbankan konvensional, penyaluran dana kepada masyarakat disebut dengan kredit, sedangkan pada perbankan syariah disebut dengan pembiayaan (*financing*). Pembiayaan memiliki unsur-unsur, sebagai berikut:

- 1) Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa mendatang.
- 2) Kesepakatan yang dituangkan didalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang

---

<sup>89</sup>Antonio, *Bank Syariah...*, h. 90-93.

<sup>90</sup>*Ibid.*, h. 95-97

ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu pihak pemberi dana dan pihak yang menerima pembiayaan.

- 3) Jangka Waktu: setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Hamper dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.
- 4) Risiko, dalam memberikan pembiayaan kepada pengusaha tidak selamanya bank mengalami keuntungan, bank juga bisa mengalami suatu risiko kerugian. Risiko ini muncul karena ada tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang waktu suatu pembiayaan maka semakin besar risiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.
- 5) Balas jasa merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut yang dikenal dengan margin atau bagi hasil.<sup>91</sup>

Berdasarkan unsur-unsur yang tersebut di atas membuktikan bahwa pada dasarnya pembiayaan merupakan pemberian kepercayaan dan berarti pula prestasi yang diberikan benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan jangka waktu dan syarat yang telah disepakati oleh semua pihak.

Menurut penggunaan dana yang disalurkan, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu:

- 1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, pertanian, perdagangan maupun investasi.

---

<sup>91</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005), h. 94. Pendapat lain menyebutkan bahwa kredit atau pembiayaan memiliki unsur-unsur berupa kepercayaan, tenggang waktu, *degree of risk*, dan prestasi atau obyek. Kepercayaan merupakan keyakinan bahwa prestasi akan diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang. Tenggang waktu merupakan waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang. *Degree of risk* adalah risiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima di kemudian hari. Semakin panjang jangka waktu yang diberikan semakin tinggi pula tingkat risikonya. Prestasi atau obyek dapat diberikan berupa uang, barang, dan jasa. Namun, saat ini yang sering terjadi adalah transaksi kredit dengan menggunakan uang. Lihat Budi Untung, *Kredit Perbankan di Indonesia* (Yogyakarta: Andi, 2005), h. 123.

- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.<sup>92</sup>

Sedangkan menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat diklasifikasikan menjadi dua jenis, yaitu pembiayaan modal kerja<sup>93</sup> dan pembiayaan untuk investasi.

- a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitas maupun secara kualitas, yaitu peningkatan jumlah produksi disertai dengan perbaikan mutu hasil produksi, dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan hal tersebut.<sup>94</sup>

Setiap perusahaan selalu memerlukan modal kerja yang akan digunakan untuk membiayai aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Kekurangan uang tunai (kas) akan menyebabkan perusahaan tidak mampu membayar utang jangka pendeknya, sedangkan kekurangan persediaan akan menyebabkan perusahaan tidak memperoleh keuntungan karena pembeli tidak jadi membeli produk perusahaan sehingga perusahaan tidak mampu membayar utang. Perusahaan membiayai kebutuhan modal kerjanya dengan pinjaman, jika tidak dilakukan perencanaan yang matang selain akan mengurangi laba yang diperolehnya, juga akan memberikan bahaya besar pada perusahaan di waktu yang akan datang. Maka untuk itu manajemen modal kerja sangat penting bagi perusahaan dalam mengelola kebutuhan modal kerjanya sehingga terhindar dari risiko yang akan terjadi.

Unsur-unsur modal kerja terdiri dari komponen-komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya

---

<sup>92</sup>Antonio, *Bank Syariah...*, h. 160

<sup>93</sup>Modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Lihat Agnes Sawir, *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005), h.129.

<sup>94</sup>Antonio, *Bank Syariah...*, h. 160-161.

terdiri atas persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*).<sup>95</sup>

Pembiayaan *cash financing* pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara *cash inflow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut kredit rekening koran. Atas pemberian fasilitas ini, bank memperoleh imbalan manfaat berupa bunga atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang disediakan dalam fasilitas tersebut. Bank syariah dapat menyediakan fasilitas semacam itu dalam bentuk *qardh* timbal balik atau yang disebut *compensating balance*. Melalui fasilitas ini, nasabah harus membuka rekening giro dan bank tidak memberi bonus atas giro tersebut. Bila nasabah mengalami situasi *mismatched*, nasabah dapat menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga menjadi negatif sampai maksimum jumlah yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini, bank tidak dibenarkan meminta imbalan apapun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.<sup>96</sup>

Kebutuhan pembiayaan piutang (*receivable financing*) timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bagi bank syariah, untuk kasus pembiayaan piutang seperti ini hanya dapat dilakukan dalam bentuk *al-qardh*<sup>97</sup> di mana bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasi. Untuk kasus anjak piutang, bank dapat memberikan fasilitas

---

<sup>95</sup>*Ibid.*

<sup>96</sup>*Ibid.*, h.162.

<sup>97</sup>*Al-qard* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali ketika orang tersebut mampu untuk mengembalikannya. Dengan kata lain, *al-qard* adalah meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, *al-qard* dikategorikan dalam *aqd tabarrū'* (*gratuitous contract*) atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial (*commercial contract*). Lihat Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Jil. III. Cet. IV (Beirut: Dar al-Fikr, 1983), h. 182.

pengambilalihan piutang, yaitu yang disebut *hiwalah* atau *hawalah*.<sup>98</sup> Akan tetapi untuk fasilitas ini pun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan.<sup>99</sup>

Pada pembiayaan persediaan, bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-bai'*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah. Ada beberapa skema jual beli yang dipergunakan untuk meng-*approach* kebutuhan tersebut, yaitu dengan menggunakan akad *murabahah, bai' bi tsaman 'ajil, salam dan istishna'*.<sup>100</sup>

Pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi, seperti untuk pengadaan barang-barang modal. Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah yang cukup besar dan membutuhkan waktu yang lama, karena itu perlu disusun proyeksi arus kas yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan diketahui berapa dana yang tersedia setelah kewajiban terpenuhi. Penyusunan proyeksi arus kas harus disertai dengan perkiraan kondisi yang akan datang. Untuk memprediksinya, perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan laba rugi selama jangka waktu pembiayaan. Dari perkiraan tersebut akan diketahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba (*earning power*) dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya (*solvency*).<sup>101</sup>

---

<sup>98</sup>*Al-hawalah* adalah pengalihan hutang dari tanggungan orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam istilah para ulama, hal ini merupakan pemindahan beban hutang dari *muhil* (orang yang berhutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* atau orang yang berkewajiban membayar hutang. *Hawalah* dibolehkan pada hutang yang tidak berbentuk barang/benda karena *hawalah* adalah perpindahan hutang. Oleh sebab itu, *hawalah* harus pada uang atau kewajiban finansial. Lihat Muhammad Rawwas Qal'ahjiy dan Hamid Sadiq Qunaibiy, *Mu'jam Lugat al-Fuqaha'*, Cet. II (Beirut: Dar an-Nafais, 1988), h. 187.

<sup>99</sup>Antonio, *Bank Syariah...*, h.164.

<sup>100</sup>Mustafa Edwin Nasution, dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2012), h.296-297.

<sup>101</sup>*Ibid.*, h. 167.

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank memiliki banyak manfaat. Secara umum manfaat pembiayaan yang dilakukan oleh bank adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pembiayaan yang dilakukan mempunyai efek *simbiosis mutualisme* bagi bank dan pihak yang menerima pembiayaan, sehingga manfaatnya tidak hanya dirasakan oleh pihak yang diberikan pembiayaan, namun juga bermanfaat bagi bank itu sendiri.

Manfaat pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk menjalankan fungsi bank sebagai penyaluran dana dan memperoleh pendapatan dalam bentuk bagi hasil sesuai pendapatan usaha yang dikelola nasabah, sedangkan bagi nasabah, pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* mempunyai manfaat untuk memenuhi kebutuhan modal usaha melalui sistem kemitraan dengan bank.<sup>102</sup> Dengan meningkatnya modal usaha, nasabah mampu menambah kapasitas produksi dan memperluas jenis usahanya sehingga membutuhkan tenaga kerja. Hal ini berarti membuka lapangan pekerjaan baru dan menyerap tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran. Apabila pengangguran dapat diminimalisir berarti jumlah penduduk miskin dapat dikurangi. Bila kondisi ini terjadi secara nasional, maka pendapatan nasional Indonesia meningkat dan kesejahteraan masyarakat juga meningkat.

Selain manfaat, pembiayaan juga mengandung berbagai risiko. Risiko merupakan bagian yang tak terpisahkan dari kegiatan bisnis. Risiko merupakan misteri yang tidak bisa dilepaskan dari kehidupan yang akan datang. Dalam Surat Luqman (31) ayat 34 disebutkan:

وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ۝ ٣٤

Artinya:

“Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.”

Perbankan syariah juga menghadapi risiko dalam kegiatan *financing*, karena itu diperlukan manajemen risiko untuk mengendalikan risiko-risiko yang

---

<sup>102</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), h. 43-45.

akan dihadapi perbankan. Manajemen risiko adalah suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis, dan mengendalikan risiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektivitas dan efisiensi yang lebih tinggi.<sup>103</sup> Risiko adalah peluang kerugian (*risk of the chance of loss*). Peluang kerugian digunakan untuk menunjukkan keadaan yang memiliki sesuatu keterbukaan terhadap kerugian atau suatu kemungkinan kerugian. Risiko berhubungan dengan ketidakpastian. Kondisi yang tidak pasti dapat timbul karena berbagai sebab, di antaranya:

1. Jarak waktu dimulai perencanaan atas kegiatan sampai kegiatan itu berakhir. Makin panjang jarak waktu makin besar ketidakpastiannya;
2. Keterbatasan tersedianya informasi yang diperlukan;
3. Keterbatasan pengetahuan atau keterampilan dalam mengambil keputusan.<sup>104</sup>

Risiko dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu risiko yang dapat diasuransikan dan risiko yang tidak dapat diasuransikan. Risiko yang dapat diasuransikan harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

1. Kerugian potensial cukup besar tetapi probabilitasnya tidak tinggi sehingga membuat asuransi terhadapnya layak;
2. Probabilitas keraguan dapat diperhitungkan;
3. Terdapat sejumlah besar unit yang terbuka terhadap risiko yang sama atau massal;
4. Kerugian yang terjadi bersifat kebetulan;
5. Kerugian tertentu;
6. Kerugian yang dapat dinilai dengan uang.<sup>105</sup>

Dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 51 dinyatakan bahwa Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) wajib memelihara tingkat kesehatan yang meliputi sekurang-kurangnya mengenai kecukupan modal, kualitas aset, likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, kualitas manajemen yang menggambarkan kapabilitas dalam aspek keuangan, kepatuhan

---

<sup>103</sup>Herman Darmawi, *Manajemen Risiko* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 17.

<sup>104</sup>Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), h. 328.

<sup>105</sup>*Ibid.*, h. 331.

terhadap prinsip syariah dan prinsip manajemen islami, serta aspek lainnya yang berhubungan dengan usaha Bank Syariah dan UUS. Kewajiban yang mengharuskan bank melakukan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) ini mengharuskan bank untuk melakukan pengawasan risiko dalam operasionalnya.

Pengawasan manajemen risiko pada perbankan syariah sangat terkait dengan konsep *daman* (jaminan). Menurut Abu Zaid, konsep *daman* merupakan konsep fikih yang mengatur hubungan antara pemilik modal atau investor dengan pengusaha. Konsep tersebut menerangkan bahwa setiap usaha investasi bagi hasil, baik *mudharabah* maupun *musyarakah* merupakan usaha bersama dengan segala konsekuensi risiko yang akan dihadapi secara bersama pula.<sup>106</sup>

### ***c. Profit Dalam Pembiayaan Bank Syariah***

Pada umumnya, bank syariah menerapkan marjin keuntungan untuk akad yang bersifat *Natural Certainty Contracts* (NCC) yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahiya bittamlik*, *salam* dan *istisna'* dan bagi hasil untuk produk yang menggunakan akad *Natural Uncertainty Contracts* (NUC), yaitu akad bisnis yang tidak memberikan kepastian dalam pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah* dan *musyarakah*.

Penentuan tingkat bagi hasil dihitung setiap bulan atau setiap periode tertentu sesuai dengan periode perhitungan pendapatan usaha sesuai dengan nisbah yang ditentukan di muka.<sup>107</sup> Nisbah merupakan proporsi pembagian bagi hasil dan biasanya ditentukan dengan satu perbandingan yang disepakati antara bank dan nasabah. Karakteristik nisbah berbeda-beda dilihat dari beberapa segi, antara lain:

---

<sup>106</sup>Misbahul Munir, *Implementasi Prudential Banking Dalam Perbankan Syariah* (Malang: UIN Malang Press, 2009), h. 2

<sup>107</sup>Sofyan Syafri Harahap, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2005), h. 120

- 1) Persentase nisbah antara bank syariah berbeda, tergantung pada kebijakan masing-masing bank syariah.
- 2) Persentase nisbah akan berbeda sesuai dengan jenis dana yang dihimpun. Misalnya nisbah antara tabungan dan deposito akan berbeda.
- 3) Jangka waktu investasi *mudharabah* akan berpengaruh terhadap besarnya persentase nisbah bagi hasil. Misalnya, nisbah untuk deposito berjangka satu bulan akan berbeda dengan deposito berjangka waktu tiga bulan.<sup>108</sup>

Penetapan nisbah bagi hasil untuk pembiayaan ditentukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- a) Referensi tingkat (marjin) keuntungan yaitu referensi tingkat (marjin) keuntungan yang ditetapkan oleh rapat *Asset and Liability Committee* (ALCO).
- b) Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan: perkiraan penjualan (volume penjualan setiap transaksi atau volume penjualan setiap bulan, *sales turn-over* atau frekuensi penjualan setiap bulan, fluktuasi harga penjualan, rentang harga penjualan yang dapat dinegosiasikan, dan marjin keuntungan setiap transaksi), lama *cash to cash cycle* (lama proses barang, lama persediaan, dan lama piutang), perkiraan biaya-biaya langsung (biaya yang langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan, seperti biaya pengangkutan, biaya pengemasan, dan biaya-biaya lain yang dikategorikan dalam *cost of goods sold*), dan perkiraan biaya-biaya tidak langsung (biaya tidak langsung yang berkaitan dengan kegiatan penjualan, seperti sewa kantor, biaya gaji karyawan, dan biaya lain yang masuk dalam kategori *overhead cost*), serta *delayed factor*, yaitu tambahan waktu pada *cash to cash cycle* untuk mengantisipasi timbulnya keterlambatan pembayaran dari nasabah kepada bank.<sup>109</sup>

Mekanisme perhitungan bagi hasil dapat didasarkan pada dua cara yaitu prinsip bagi untung (*profit sharing*) dan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*).

---

<sup>108</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, Cet. II (Jakarta: Kencana, 2013), h.97.

<sup>109</sup>Karim, *Bank Islam...*, h. 286-287.

Menurut fatwa DSN No.15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Bagi Hasil Dalam Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) disebutkan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Pada dasarnya, LKS boleh menggunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*) maupun bagi untung (*profit sharing*) dalam pembagian hasil usaha dengan mitranya.
- 2) Dilihat dari segi kemaslahatan (*al-aslah*), distribusi hasil usaha sebaiknya digunakan prinsip bagi hasil (*revenue sharing*).
- 3) Penetapan prinsip distribusi hasil usaha yang dipilih harus disepakati dalam akad.<sup>110</sup>

Fatwa tersebut menjelaskan bahwa mekanisme dalam pembagian hasil usaha dalam LKS dapat menggunakan prinsip *revenue sharing* dan prinsip *profit sharing*. Prinsip *revenue sharing* diterapkan berdasarkan pendapat dari Imam Syafi'i yang mengatakan bahwa *mudharib* tidak boleh menggunakan harta *mudharabah* sebagai biaya baik dalam keadaan menetap maupun dalam keadaan bepergian, karena *mudharib* telah mendapatkan keuntungan dari pengelolaan dana *sahibul mal*. Sedangkan penerapan prinsip *profit sharing* berdasarkan pada pendapat Abu Hanifah, Malik, dan Zaidiyah yang mengatakan bahwa *mudharib* dapat membelanjakan harta *mudharabah* hanya bila perdagangannya itu di perjalanan saja, baik untuk biaya minum, makan, pakaian, dan lainnya. Hambali mengatakan bahwa pihak *mudharib* boleh menafkahkan sebagian dari harta *mudharabah*, baik dalam keadaan menetap ataupun bepergian atas izin *sahib al-mal*, namun besarnya nafkah harus sesuai dengan kelaziman dan tidak melakukan pemborosan.<sup>111</sup>

*Profit sharing* menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam *Kamus Ekonomi* diartikan pembagian laba. *Profit* secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*). Di dalam istilah lain *profit sharing* adalah

---

<sup>110</sup>Fatwa DSN No.15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Bagi Hasil Dalam Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS)

<sup>111</sup>Wirosa, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Syariah*, (Jakarta: Grasindo, 2005), h. 118.

perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut atau pendapatan usaha dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan pendapatan usaha tersebut. Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan. Istilah *profit and loss sharing* bermakna bahwa dalam investasi, besaran profit yang diperoleh dapat bertanda positif (untung) dan negatif (rugi).

Ketidakpastian (hasil dan resiko) pada penggunaan skema *profit sharing* dapat dibedakan menjadi tiga area, yaitu:

- 1) Penjualan/pendapatan usaha: dalam hal ini terdapat ketidakpastian berupa naik-turunnya penjualan/pendapatan usaha, baik dalam hal volume maupun harganya. Hal tersebut dapat diprediksi dari data penjualan/pendapatan usaha periode sebelumnya dan analisis atas kondisi perekonomian dan industri saat ini.
- 2) Harga pokok penjualan/biaya produksi: ketidakpastian berupa naik-turunnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*, baik yang terjadi karena naik-turunnya harga maupun tingkat efisiensi dan produktivitasnya. Hal tersebut dapat diprediksi melalui analisis atas pergerakan harga dari beberapa komponen utama biaya produksi dan pengukuran tingkat efisiensi dan produktivitas entrepreneur.
- 3) Biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi: ketidakpastian berupa naik-turunnya biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi juga dapat disebabkan oleh faktor harga maupun tingkat efisiensi.<sup>112</sup>

Kelebihan pada perhitungan bagi hasil menurut *profit sharing* adalah semua pihak yang terlibat dalam akad akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan laba yang diperoleh atau tidak akan mendapatkan laba apabila pengelola dana mengalami kerugian yang normal. Kelemahan dari perhitungan bagi hasil menurut *profit sharing* adalah pemilik dana tidak akan mendapatkan bagi hasil apabila

---

<sup>112</sup>Tarsidin, *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2010), h. 21.

pengelola dana menderita kerugian. Keuntungan usaha dalam dunia bisnis bisa negatif, artinya usaha merugi, positif berarti ada angka lebih sisa dari pendapatan dikurangi biaya-biaya, dan nol artinya antara pendapatan dan biaya menjadi *balance*. Keuntungan yang dibagikan menurut *profit sharing* adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebih dari selisih atas pengurangan *total cost* terhadap *total revenue*.

Unsur keadilan dalam berusaha betul-betul diterapkan pada perhitungan bagi hasil menurut *profit sharing*. Apabila pengelola dana mendapatkan laba besar, maka pemilik dana juga mendapatkan bagian besar, sedangkan kalau labanya kecil, maka pemilik dana juga mendapatkan bagi hasil dalam jumlah yang kecil pula. Jika usaha mengalami kerugian, maka pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan dan bagi pengelola modal (*mudharib*) tidak mendapatkan upah/hasil dari jerih payahnya atas kerja yang telah dilakukannya.

Meskipun dalam *profit sharing* keadilan dapat diwujudkan, mungkin pemilik dana (investor) tidak seratus persen setuju dengan mekanisme tersebut, karena ketika pengelola dana menderita kerugian normal, pemilik dana tidak akan mendapatkan bagi hasil. Kondisi ini berbeda dengan bank konvensional, meskipun bank konvensional mengalami kerugian, namun deposan/pemilik dana akan selalu mendapatkan profit berupa bunga.

Saat ini bank syariah belum ada yang mempergunakan perhitungan pembagian hasil usahanya mempergunakan prinsip *profit sharing*.<sup>113</sup> Dalam prinsip *profit sharing*, pendapatan hasil usaha yang dibagi merupakan pendapatan bersih (*net profit*), yaitu laba kotor dikurangi dengan beban-beban yang berkaitan dengan pengelolaan dana *mudharabah*. Salah satu kendala dalam prinsip *profit sharing* adalah penentuan beban-beban yang diperhitungkan dalam *mudharabah* secara jujur, transparan dan obyektif.

Perhitungan bagi hasil menurut *revenue sharing* adalah perhitungan bagi hasil yang mendasarkan pada *revenue* (pendapatan) dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha sebelum dikurangi dengan beban usaha untuk mendapatkan

---

<sup>113</sup>Wirosa, *Penghimpunan Dana ...*, h. 120.

pendapatan usaha tersebut. *Revenue sharing* berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti hasil, penghasilan, pendapatan. *Revenue* (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*). *Sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. *Revenue* pada perbankan syariah adalah hasil yang diterima oleh bank dari penyaluran dana (*investasi*) ke dalam bentuk aktiva produktif, yaitu penempatan dana bank pada pihak lain. Hal ini merupakan selisih atau angka lebih dari aktiva produktif dengan hasil penerimaan bank. *Revenue sharing* dalam istilah perbankan adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Sistem *revenue sharing* berlaku pada pendapatan bank yang akan dibagikan dihitung berdasarkan pendapatan kotor (*gross sales*), yang digunakan dalam menghitung bagi hasil untuk produk pendanaan bank.

Kelebihan pada perhitungan bagi hasil menurut *revenue sharing* adalah kedua belah pihak akan selalu mendapatkan bagi hasil karena bagi hasil dihitung dari pendapatan pengelola dana. Kelemahan dari bagi hasil menurut *revenue sharing* adalah pemilik dana akan memperoleh bagi hasil walaupun pengelola dana mengalami kerugian.

Dalam *revenue sharing*, kedua belah pihak akan selalu mendapatkan bagi hasil, karena bagi hasil dihitung dari pendapatan pengelola dana. Sepanjang pengelola dana memperoleh *revenue* maka pemilik dana akan mendapatkan distribusi bagi hasil. Ditinjau dari sisi pemilik dana maka prinsip ini menguntungkan, karena selama pengelola dana memperoleh *revenue* maka pemilik dana pasti mendapatkan bagi hasilnya. Tetapi, bagi pengelola dana hal ini dapat memberikan risiko bahwa suatu periode tertentu pengelola dana akan mengalami kerugian, karena bagi hasil yang diterimanya lebih kecil dari beban usaha untuk mendapatkan *revenue* tersebut. Ketidakadilan dapat dirasakan oleh

pengelola dana karena terdapat risiko kerugian, sedangkan pemilik dana terbebas dari risiko kerugian.

**Tabel 2.3: Perbedaan *Profit Sharing* dan *Revenue Sharing***

No	Kriteria	<i>Profit Sharing</i>	<i>Revenue Sharing</i>
1	Pendapatan yang didistribusikan	Pendapatan yang akan didistribusikan adalah pendapatan bersih setelah pengurangan <i>total cost</i> terhadap <i>total revenue</i> .	Pendapatan yang akan didistribusikan adalah pendapatan kotor dari penyaluran dana, tanpa harus dikalkulasikan terlebih dahulu dengan biaya-biaya pengeluaran operasional usaha.
2	Biaya Operasional	Seluruh biaya operasional akan dibebankan ke dalam modal usaha atau pendapatan usaha, artinya seluruh biaya yang diperlukan untuk usaha akan ditanggung oleh <i>sahib al-mal</i>	Biaya-biaya akan ditanggung bank Syariah sebagai <i>mudharib</i> , yaitu pengelola modal.
3	Distribusi Pendapatan	Pendistribusian pendapatan yang akan dibagikan adalah seluruh pendapatan, baik pendapatan dari hasil investasi dana atau pendapatan dari <i>fee</i> atas jasa-jasa yang diberikan bank setelah dikurangi seluruh biaya-biaya operasional.	3. Pendapatan yang akan didistribusikan hanya pendapatan dari penyaluran dana <i>sahib al-mal</i> , sedangkan pendapatan <i>fee</i> atas jasa-jasa bank syariah merupakan pendapatan murni bank sendiri. Dari pendapatan <i>fee</i> ini bank syariah dapat menutupi biaya-biaya operasional yang ditanggung bank syariah.

#### **d. Standar kelayakan Pemberian Pembiayaan**

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka pihak bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang akan diberikan benar-benar akan kembali. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 23 yang menyatakan bahwa Bank Syariah dan/atau UUS

harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum bank syariah dan/atau UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas. Ketentuan ini mengharuskan bank berhati-hati (*prudent*) dalam menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah agar likuiditas dan solvabilitasnya terjaga. Likuiditas adalah kemampuan bank untuk membayar seluruh hutang jangka pendek sedangkan solvabilitas adalah kemampuan bank untuk membayar seluruh hutang jangka panjangnya. Solvabilitas bank tergantung pada solvabilitas nasabah pembiayaan, karena itu pihak bank harus menyelidiki dan menyeleksi calon nasabah pembiayaan, apakah dapat dipercaya dan juga dapat diandalkan (*bankable*).<sup>114</sup>

Pada umumnya untuk memperoleh dan memperkuat keyakinan tersebut, pihak bank melakukan penilaian dengan beragam pendekatan seperti 5C , 7P Dan 3R. Penilaian ini dilakukan pada tahap keenam yaitu analisis pembiayaan. Untuk menganalisa kelayakan pemberian pembiayaan, seorang *account officer*<sup>115</sup> biasanya menerapkan prinsip 5C untuk menyeleksi calon nasabah pembiayaan. Prinsip 5C meliputi *character, capacity, capital, collateral, dan condition of economic*.<sup>116</sup>

- 1) *Character* (sifat atau watak) adalah suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari nasabah yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya karena merupakan ukuran kemauan membayar. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah pembiayaan memiliki karakter yang baik, jujur, dan memiliki komitmen untuk melunasi pembiayaan yang diberikan.
- 2) *Capacity* (kemampuan) digunakan untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. Semakin baik kemampuan

---

<sup>114</sup>Untung, *Kredit Perbankan ...*, h. 123.

<sup>115</sup>*Account officer* adalah petugas bank yang ditunjuk untuk menelaah dan menyeleksi nasabah yang akan melakukan pembiayaan.

<sup>116</sup>Untung, *Kredit Perbankan...*, h. 123-124.

keuangan calon nasabah pembiayaan, maka dapat diyakini kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang diberikan sesuai dengan jangka waktu yang dijanjikan.

- 3) *Capital* (modal) diteliti untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba/rugi) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini. Jika calon nasabah pembiayaan memiliki jumlah modal sendiri yang cukup besar, maka kemungkinan besar proposal pembiayaannya akan diterima oleh bank karena dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam resiko.
- 4) *Collateral* (agunan atau jaminan) juga diperhatikan dalam pemberian pembiayaan.<sup>117</sup> Dalam mencari data untuk meyakinkan nilai pembiayaan, *collateral* merupakan hal yang diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada suatu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain maka si pemohon pembiayaan masih diberi kesempatan bila dapat memberikan jaminan. Agunan yang diberikan calon debitur dapat bersifat fisik maupun non fisik.<sup>118</sup> Sesuai yang didefinisikan dalam undang-undang bahwa agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh

---

<sup>117</sup>Agunan yang diterima bank adalah agunan yang mudah diperjual-belikan (*marketability*) sehingga bank akan mudah menjual agunan apabila terjadi masalah terhadap pembayaran kembali pembiayaan yang diberikan. Selain itu agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti (*ascertainability of value*) sehingga tidak perlu meminta bantuan lembaga *appraisal* dalam menaksir harga barang agunan. Agunan yang diserahkan juga memiliki harga yang stabil (*stability of value*) sehingga ketika dijual hasilnya mampu menutupi seluruh kewajiban nasabah. Agunan yang diserahkan kepada bank mudah untuk dipindah-tangankan baik secara fisik maupun yuridis, sehingga setiap orang mudah untuk membeli barang jaminan dan tidak perlu melakukan izin yang berbelit-belit. Lihat Ismail, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 113-114.

<sup>118</sup>Agunan kredit/pembiayaan dapat berupa jaminan umum, jaminan khusus, dan hak tanggungan, yaitu berupa hak milik, hak guna usaha, hak guna bangunan, hak pakai atas tanah negara dengan jangka waktu tertentu dan terdaftar, hak milik atas satuan rumah susun (HMSRS) yang berdiri di atas hak milik, hak guna bangunan, dan hak pakai. Jumlah agunan harus bisa meng-cover jumlah fasilitas kredit/pembiayaan yang diberikan. Bahkan pada bank tertentu mewajibkan nasabah untuk menyediakan jaminan sampai 150% dari total fasilitas kredit/pembiayaan yang disediakan. Lihat Try Wiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia: Simpanan, Jasa & Kredit* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), h. 268-270.

pemilik agunan kepada Bank Syariah dan/atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas. Contoh benda yang bisa digunakan sebagai agunan mengacu pada undang-undang yaitu baik berupa benda bergerak atau tidak bergerak misalnya: kendaraan bermotor, barang-barang elektronik, surat berharga dan lain-lain yang layak dijadikan jaminan.

- 5) *Condition of economy* (kondisi perekonomian) juga mendapat perhatian dalam pembiayaan. *Condition of economy* adalah gambaran kondisi ekonomi negara pada saat permohonan pembiayaan, apabila kondisi sangat kondusif yaitu kondisi makro ekonomi dan mikro ekonomi cukup baik maka biasanya perbankan lebih mudah mempertimbangkannya. Dalam menilai pembiayaan, hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan kemungkinan dimasa yang akan datang sesuai sektor usaha masing-masing serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan terjadinya pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

Selain menggunakan prinsip 5C, seorang *account officer* juga dapat menggunakan prinsip 7P, yang meliputi *personality, party, purpose, prospect, payment, profitability, dan protection*.

- 1) *Personality* (kepribadian) yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Hal ini mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
- 2) *Party* (golongan) yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, kapasitas, dan karakternya karena tiga prinsip ini merupakan prinsip minimal yang harus dianalisis oleh sebelum memutuskan untuk memberikan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.
- 3) *Purpose* (tujuan) yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Bank

akan menganalisis tujuan tersebut dengan mengaitkannya dengan beberapa aspek sosial lainnya.

- 4) *Prospect* (prospek di masa yang akan datang) yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain dilakukan analisis oleh pihak bank tentang usaha yang diajukan mempunyai prospek atau sebaliknya.
- 5) *Payment* (sumber pembayaran) merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Pihak bank akan mengestimasi pendapatan dan biaya kegiatan usaha yang diajukan. Hasil estimasi digunakan untuk mengetahui besarnya profit atau sisa dana yang tidak terpakai sebagai dana yang akan dibayarkan sebagai angsuran kepada bank.<sup>119</sup>
- 6) *Profitability* (kemampuan memperoleh laba) untuk menganalisis bagaimana kemampuan calon nasabah penerima pembiayaan dalam mencari laba. Estimasi profitabilitas tersebut tidak hanya laba untuk nasabah, tetapi juga laba yang akan diperoleh oleh pihak bank apabila pembiayaan tersebut diberikan.
- 7) *Protection* (perlindungan) merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka berjaga-jaga apabila calon nasabah pembiayaan tidak dapat memenuhi kewajibannya. Perlindungan bagi pembiayaan yang disalurkan dapat berupa jaminan. Jaminan yang diterima oleh bank perlu diasuransikan untuk berjaga-jaga adanya kerugian yang timbul dari jaminan tersebut. Jaminan merupakan sumber dana pembayaran kedua bagi bank.<sup>120</sup>

---

<sup>119</sup>Di samping menghitung pendapatan, pihak bank perlu juga memperkirakan jangka waktu nasabah dapat melunasi pembiayaan yang diterimanya disesuaikan dengan *net cash flow*-nya, yaitu perbandingan antara *cash in flow* dan *cash out flow* calon nasabah penerima pembiayaan. Lihat Ismail, *Manajemen Perbankan*, h. 115.

<sup>120</sup>*Ibid.*, h. 116.

Konsep lain yang perlu diperhatikan dalam pengambilan keputusan untuk memberikan pembiayaan adalah 3R, yaitu *return*, *repayment*, dan *risk bearing ability*.

- 1) *Return* (hasil usaha) yaitu hasil usaha yang telah dicapai oleh perusahaan calon debitur. Pihak bank perlu menganalisis pencapaian *return* nasabah dengan melihat hasil yang telah dicapai sebelum mendapatkan pembiayaan dari bank. Setelah itu dilakukan estimasi terhadap usaha yang mungkin akan dicapai setelah mendapatkan pembiayaan tersebut.
- 2) *Repayment* (pembayaran) adalah kemampuan dan kesanggupan untuk membayar pembiayaan yang diberikan. Bank perlu melakukan analisis terhadap kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya. Setelah diketahui kemampuan calon nasabah pembiayaan, maka bank perlu menghitung jangka waktu yang diperlukan untuk melunasi pembiayaan tersebut. Pihak bank berharap agar dana yang telah dikucurkan dapat dikembalikan oleh nasabah sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad.
- 3) *Risk bearing ability* (risiko) adalah kemampuan untuk mengantisipasi risiko kegagalan. Salah satu upaya untuk melihat kemampuan nasabah dalam menanggung resiko ketidakpastian adalah melihat struktur permodalan yang dimilikinya. Semakin besar modal yang dimiliki calon nasabah pembiayaan, maka akan semakin besar kemampuannya dalam menutup resiko kegagalan usahanya.<sup>121</sup>

Di antara ketiga konsep tersebut, konsep 5C yang paling sering diterapkan dalam perbankan dalam menganalisis pembiayaan yang diajukan calon nasabah pembiayaan. Penilaian pembiayaan dilengkapi juga dengan penilaian aspek-aspek kelayakan usaha. Studi kelayakan usaha adalah suatu informasi hasil penelitian yang telah dilakukan analisa yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan terhadap rencana usaha apakah layak atau tidak untuk dilaksanakan.<sup>122</sup> Pihak perbankan akan melakukan analisa pemberian pembiayaan terhadap calon debitur

---

<sup>121</sup>*Ibid.*, h. 116-118.

<sup>122</sup>Sutardjo Tui, *Proposal Kelayakan Usaha UMKM Untuk Perbankan* (Yogyakarta: Pressindo Inti Media, 2013), h. 8.

berdasarkan proposal yang diajukan. Proposal yang diajukan diverifikasi dan dianalisis dari berbagai aspek agar tidak terjadi kesalahan dalam pemberian pembiayaan. Kesalahan pemberian pembiayaan akan mengakibatkan pada kesalahan proyeksi *cash flow* yang berakibat pada ketidakmampuan debitur mengembalikan pembiayaan. Pemberian pembiayaan harus berprinsip pada pemberian pembiayaan tepat waktu, jumlah pembiayaan yang tepat, dan penggunaan yang tepat sesuai dengan peruntukannya.<sup>123</sup>

Aspek-aspek yang diperhatikan dalam pengajuan proposal kelayakan usaha di antaranya adalah:

- 1) *Analisis yuridis/hukum*, yaitu penilaian terhadap keabsahan atau legalitas badan usaha serta izin-izin yang dimiliki perusahaan. Dengan melakukan analisis terhadap aspek hukum, pihak bank akan mendapat informasi tentang siapa yang berhak melakukan penandatanganan dalam perjanjian disertai dengan hak dan kewenangannya.<sup>124</sup> Hal-hal yang terkait dengan aspek legal pengajuan pembiayaan, adalah:
  - a) Surat izin usaha (SIUI, SIUP, SIT, dan lain-lain);
  - b) Tanda Daftar Perusahaan (TDP);
  - c) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP);
  - d) Keabsahan surat-surat yang dijamin, misalnya sertifikat tanah; dan
  - e) Hal-hal yang dianggap penting lainnya.
- 2) *Analisis pemasaran*, yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui jumlah permintaan terhadap produk yang dihasilkan, baik saat ini maupun di masa yang akan datang. Hal yang perlu diteliti dalam aspek ini adalah:
  - a) Pemasaran produk selama berapa waktu di masa yang akan datang;
  - b) Rencana penjualan dan produksi selama beberapa waktu di masa yang akan datang;
  - c) Peta kekuatan pesaing yang ada;
  - d) Prospek produk secara keseluruhan; dan
  - e) Fluktuasi harga penjualan.

---

<sup>123</sup>*Ibid.*, h. 41-42.

<sup>124</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan*, h. 119.

- 3) *Analisis ekonomi dan keuangan*, yaitu penilaian terhadap sumber-sumber dana yang dimiliki untuk membiayai usaha dan bagaimana penggunaan dana tersebut. Penilaian bank dari aspek keuangan ini pada umumnya menggunakan alat ukur sebagai berikut:
  - a) *Payback Period* (PP)
  - b) *Net Present Value* (NPV)
  - c) *Profitability Indeks* (PI)
  - d) *Internal Rate of Return* (IRR)
  - e) *Break Event Poin* (BEP)
- 4) *Analisis teknis produksi*, yaitu membahas masalah yang berkaitan dengan produksi, seperti kapasitas mesin yang digunakan, lokasi, *lay out* ruangan dan mesin-mesin yang digunakan, proses produksi, dan sebagainya yang terkait dengan proses produksi. Dengan menganalisis aspek teknis, pihak bank dapat mengetahui kondisi perusahaan apakah dapat menjalankan aktivitasnya
- 5) *Analisis manajemen*, yaitu membahas masalah yang berkaitan dengan struktur organisasi, sumber daya manusia dan latar belakangnya, *job description*, serta pengalaman perusahaan dalam mengelola berbagai proyek.
- 6) *Analisis sosial ekonomi*, yaitu menganalisis dampak proyek terhadap perekonomian dan masyarakat umum, antara lain:
  - a) Meningkatkan ekspor barang;
  - b) Mengurangi pengangguran dan lainnya;
  - c) Meningkatkan pendapatan masyarakat;
  - d) Tersedianya sarana dan prasarana;
  - e) Membuka isolasi daerah tersebut;
  - f) Keterkaitan ke belakang dan ke depan (*backward and forward linkage*);
- 7) *Analisis dampak lingkungan (AMDAL)*, yaitu aspek yang menganalisis dampak usaha terhadap lingkungan baik darat, air, maupun udara.

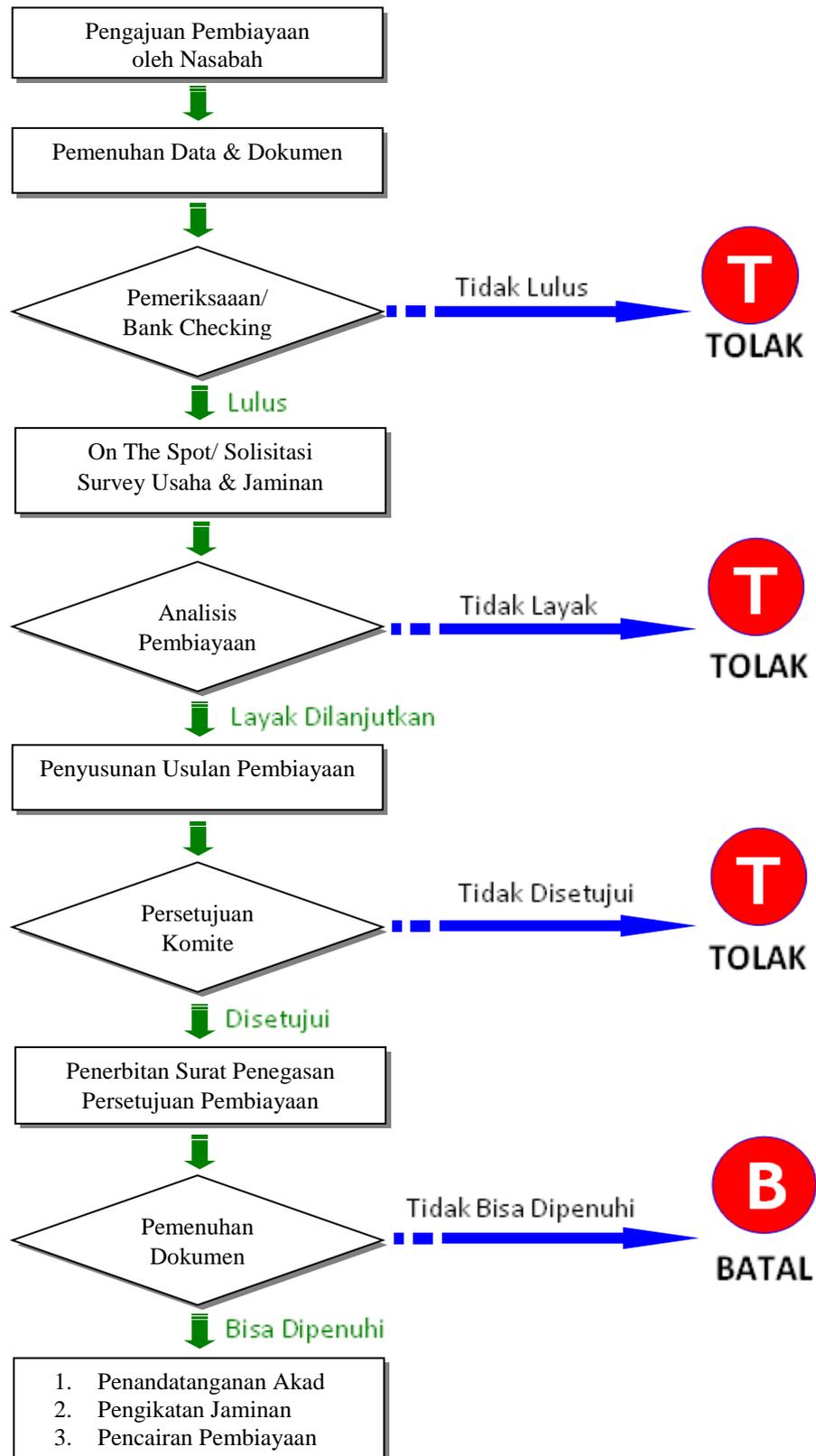
Proses penilaian pembiayaan pada perbankan syariah, secara umum melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah
2. Investigasi, yaitu kegiatan untuk mengenali pemohon pembiayaan melalui beberapa sumber:
  - a. Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.
  - b. Menggali informasi dari pihak lain melalui Sistem Informasi Debitur (SID) Bank Indonesia/*Bank Checking*
3. Solisitasi, yaitu kegiatan yang dilakukan untuk menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada usaha nasabah.
4. Analisis pembiayaan, yakni usulan berbentuk proposal yang dibuat *Account Officer* yang berisikan analisis atas segala aspek mengenai permohonan pembiayaan, untuk dimintakan persetujuan dari komite pembiayaan.
5. Keputusan pembiayaan, yakni tahap diputuskannya persetujuan suatu permohonan oleh komite pembiayaan. Selanjutnya dilakukan pembuatan surat penegasan persetujuan kepada pemohon pembiayaan.
6. Dokumentasi, yaitu tahap pemenuhan dokumen-dokumen terkait pembiayaan secara menyeluruh untuk disimpan oleh Bank di bawah tanggung jawab bagian legal dan administrasi pembiayaan, yakni dokumen-dokumen:
  - a. Dokumen legalitas dan permohonan
  - b. Dokumen analisis pembiayaan
  - c. Dokumen persetujuan pembiayaan
  - d. Dokumen akad pembiayaan dan berkas-berkas yang melampirinya
  - e. Dokumen jaminan dan pengikatannya
  - f. Dokumen penutupan asuransi
7. Realisasi pembiayaan, yaitu tahap pencairan pembiayaan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan diserahkan kepada bank
8. Pelaksanaan kewajiban, yaitu tahapan di mana pemohon pembiayaan telah menjadi nasabah BPRS yang mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran atau bagi hasil sebagai konsekuensi atas pembiayaan yang diterimanya.<sup>125</sup>

Tahapan-tahapan proses pembiayaan mulai permohonan diterima hingga disetujui dan dilaksanakan pencairan pembiayaan dapat dilihat pada Gambar 2.1 berikut:

---

<sup>125</sup>SOP Pembiayaan PT. BPRS Puduarta Insani Tembung.



**Gambar 2.1: Skema Tahapan Proses Pembiayaan**

Perbankan masih menghadapi masalah dalam menangani pemberian pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Permasalahan tersebut dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu: dari aspek pengusaha dan aspek perbankan.

1) *Aspek Pengusaha*

Secara umum, UMKM masih memiliki tingkat kelayakan yang rendah dalam pemberian pembiayaan. Hal tersebut akibat dari keterbatasan mereka pada aspek pemasaran, teknis produksi, manajemen, dan organisasi. Kebanyakan UMKM belum *bankable* (mampu memenuhi persyaratan teknis perbankan) dari sisi perizinan dan penyediaan jaminan (*collateral*).<sup>126</sup>

Banyak usaha kecil dalam penyediaan permodalan, tidak melalui tahapan/fase pembiayaan yang seharusnya dilalui sesuai dengan siklus kehidupan usaha. Tahapan tersebut adalah:

- a) Investasi awal, sumber pembiayaan biasanya berasal dari dana pribadi atau pinjaman dari pihak yang sudah dikenal dengan baik.
- b) Perusahaan mulai tumbuh melampaui kemampuan pendanaan pemilik usaha, sehingga pemilik usaha diharuskan mencari sumber pembiayaan dari pihak lain, seperti kredit yang diberikan oleh mitra dagang.
- c) Apabila usaha sudah berkembang dengan baik, pengusaha baru dapat memanfaatkan sumber dana pembiayaan dari bank. Sebelumnya diusahakan adanya hubungan baik dengan pihak perbankan, seperti pengusaha menjadi nasabah bank sehingga pihak bank telah mengenal nasabah sebelum mengajukan pembiayaan.<sup>127</sup>

Penyimpangan terhadap siklus penyediaan modal yang tersebut di atas akan menimbulkan masalah, seperti: penyalahgunaan fasilitas pembiayaan dari bank (*side streaming*) oleh nasabah atau nasabah tidak mampu mengembalikan pembiayaan karena hutang lebih besar bila dibandingkan dengan modal sendiri. Selain itu, tidak adanya pemisahan yang jelas antara harta usaha dengan kekayaan

---

<sup>126</sup>Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek* (Jakarta: Alfabeta, 2000), h. 110.

<sup>127</sup>*Ibid.*, h. 111.

pribadi untuk kepentingan konsumtif, sehingga modal akan berkurang dan menurunkan kemampuan perputaran usaha selanjutnya.<sup>128</sup>

## 2) Aspek Perbankan

Dari sisi perbankan, masalah yang timbul adalah:

- a) sukar memperoleh UMKM yang *bankable*;
- b) tingginya biaya transaksi: biaya transaksi yang dikeluarkan bank untuk jumlah pembiayaan yang berbeda adalah relatif sama, sehingga bank lebih untung jika memberikan pendanaan dalam jumlah yang besar;
- c) tingginya risiko: pada umumnya UMKM memiliki keuntungan dan *cash flow* yang fluktuatif, pinjaman lebih besar dibandingkan dengan kekayaan bersih, dan sulit mendapatkan informasi yang akurat tentang keuangan usaha;
- d) terbatasnya sumber daya manusia; dan
- e) terbatasnya jaringan kantor cabang bank.<sup>129</sup>

Portofolio pembiayaan merupakan bagian terbesar dari aktiva bank karena pembiayaan merupakan kegiatan utama bank dalam memperoleh laba. Kualitas pembiayaan sangat berpengaruh terhadap efektifitas profit yang diharapkan. Kualitas pembiayaan harus dijaga agar tidak menjadi pembiayaan bermasalah.<sup>130</sup> Dengan kata lain, prinsip kehati-hatian harus menjadi *main focus* dalam manajemen pembiayaan.

Kualitas pembiayaan dinilai dari aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar atau menyerahkan barang pesanan. Dalam praktek perbankan, kualitas pembiayaan terbagi lima, yaitu lancar (golongan I), dalam perhatian khusus (golongan II), kurang lancar (golongan III), diragukan (golongan IV), dan macet (golongan V). Klasifikasi pembiayaan tersebut berdasarkan kriteria:

---

<sup>128</sup>*Ibid.*

<sup>129</sup>*Ibid.*, h.112.

<sup>130</sup>Pengertian pembiayaan bermasalah baik untuk *Non Performing Financing* (NPF) ataupun *Non Performing Loan* (NPL) tidak ditemui dalam berbagai peraturan terkait fasilitas pembiayaan ataupun kredit perbankan. Namun dalam statistik perbankan dapat ditemui istilah NPF yang diartikan sebagai pembiayaan non lancar mulai kurang lancar sampai macet. Lihat Faturrehman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 66.

- a) Pembiayaan lancar
  - (1) pembayaran angsuran tepat waktu;
  - (2) tidak ada tunggakan;
  - (3) sesuai persyaratan akad;
  - (4) menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat;
  - (5) dokumentasi perjanjian piutang lengkap; dan
  - (6) pengikatan agunan kuat.
- b) Pembiayaan dalam perhatian khusus
  - (1) terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin sampai 90 hari;
  - (2) selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat;
  - (3) dokumentasi perjanjian piutang lengkap;
  - (4) pengikatan agunan kuat;
  - (5) pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.
- c) Pembiayaan kurang lancar
  - (1) Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin lewat dari 90-180 hari;
  - (2) Penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan;
  - (3) Dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap;
  - (4) Pengikatan agunan kurang kuat;
  - (5) Terjadi pelanggaran terhadap pokok perjanjian piutang; dan
  - (6) Berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
- d) Pembiayaan Diragukan
  - (1) Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau margin lewat dari 180-270 hari;
  - (2) Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya;
  - (3) Dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap;
  - (4) Pengikatan agunan lemah; dan

(5) Terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

e) Pembiayaan macet

(1) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan margin melewati 270 hari;

(2) Dokumentasi perjanjian piutang tidak ada; dan

(3) Pengikatan agunan tidak ada.<sup>131</sup>

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh bank mengandung risiko yang harus ditanggung oleh bank sebagai penyedia dana. Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah (*non performing financing*). Pencegahan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui tindakan yang bersifat preventif dan kuratif. Tindakan preventif adalah upaya pencegahan pembiayaan bermasalah sejak pembiayaan tersebut diajukan oleh nasabah hingga pemantauan terhadap pembiayaan setelah dikururkan. Tindakan kuratif adalah usaha penyelamatan atau penyelesaian apabila terjadi pembiayaan bermasalah.

Salah satu upaya untuk menjaga kualitas pembiayaan adalah melakukan restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan adalah upaya yang dilakukan bank dalam rangka membantu nasabah agar dapat menyelesaikan kewajibannya. Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No. 13/9/PBI/2011 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia No. 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah Pasal 1 ayat 7 disebutkan bahwa restrukturisasi pembiayaan dapat dilakukan antara lain melalui:

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya;
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank;
- c. Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, konversi akad pembiayaan, konversi pembiayaan menjadi surat berharga

---

<sup>131</sup>*Ibid.*, h. 69-71.

syariah berjangka waktu menengah, dan/atau konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara<sup>132</sup> pada perusahaan nasabah, yang dapat disertai dengan *rescheduling* atau *reconditioning*. *Reconditioning* pembiayaan dapat dilakukan melalui perubahan jadwal pembayaran, perubahan jumlah angsuran, perubahan jangka waktu, perubahan nisbah dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*, perubahan proyeksi bagi hasil dalam pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*, dan/atau pemberian potongan.

Pembiayaan dapat direstrukturisasi apabila nasabah masih memiliki prospek usaha yang baik. Selain itu nasabah telah atau diperkirakan akan mengalami kesulitan membayar pokok hutang dan bagi hasil/margin keuntungan. Pada Tabel 2.4 berikut disajikan penanganan restrukturisasi pembiayaan.

**Tabel 2.4: Restrukturisasi Pembiayaan**

Nasabah	Itikad	Prospek	Agunan	Penanganan
A	+	+	+	Restruktur
B	+	+	--	Restruktur dengan menambah agunan
C	+	--	+	Pelunasan dari sumber lain atau eksekusi
D	+	--	--	Pelunasan dari sumber lain
E	--	+	+	Restruktur dengan monitoring ketat
F	--	+	--	Restruktur dengan monitoring ketat dan penambahan agunan
G	--	--	+	Eksekusi jaminan
H	--	--	--	Litigasi/pengadilan

Sumber: Bank Muamalat Indonesia

<sup>132</sup>Surat Berharga Syariah Berjangka Waktu Menengah adalah surat bukti investasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim diperdagangkan di pasar uang dan/atau pasar modal berjangka waktu 3 (tiga) sampai dengan 5 (lima) tahun dengan menggunakan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Penyertaan Modal Sementara adalah penyertaan modal BUS atau UUS, antara lain berupa pembelian saham dan/atau konversi Pembiayaan menjadi saham dalam perusahaan nasabah untuk mengatasi kegagalan penyaluran dana dan/atau piutang dalam jangka waktu tertentu sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Bank Indonesia yang berlaku. Lihat Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah Pasal 1 ayat 7.

Penyelesaian lewat litigasi akan ditempuh oleh bank jika nasabah tidak beritikad baik, yaitu tidak menunjukkan kemauan untuk memenuhi kewajibannya sedangkan nasabah sebenarnya masih mempunyai harta kekayaan lain yang tidak dikuasai oleh bank atau sengaja disembunyikan atau mempunyai sumber-sumber lain untuk menyelesaikan kredit macetnya. Sejak diundangkannya Undang-Undang Nomer 3 tahun 2006 tentang Peradilan Agama, jika terjadi sengketa dalam bidang muamalah maka diselesaikan lewat pengadilan agama. Tujuan dari keberadaan peradilan agama adalah bertugas dan berwenang memeriksa, memutus dan menyelesaikan perkara di tingkat pertama antara orang-orang beragama Islam di bidang: perkawinan, waris, wasiat, hibah, waqaf, zakat, infaq, sedekah, dan ekonomi syariah.

Usaha penyelesaian pembiayaan macet (golongan V) setelah adanya upaya restrukturisasi namun tidak berhasil, dapat ditempuh oleh bank melalui beberapa tindakan, yaitu: penyelesaian oleh bank sendiri, penyelesaian melalui *debt collector*, kantor lelang, badan peradilan, atau badan arbitrase. Penyelesaian oleh bank sendiri biasanya dilakukan secara persuasif. Apabila tidak bisa diselesaikan secara persuasif, pihak bank melakukan peringatan secara tertulis (somasi) bahwa penyelesaian pembiayaan macet akan diselesaikan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Jika upaya kedua tersebut belum berhasil, pihak bank akan menjual barang jaminan. Pihak bank juga dapat menggunakan pihak lain, yakni *debt collector* untuk melakukan penagihan. Penyelesaian pembiayaan macet melalui kantor lelang dilakukan apabila pihak bank ingin menjual barang jaminan pembiayaan. Badan peradilan dapat juga dijadikan sebagai lembaga untuk menyelesaikan pembiayaan macet, yaitu melakukan gugat perdata, eksekusi agunan, atau permohonan pailit bagi nasabah yang mengalami pembiayaan macet. Selain badan peradilan, arbitrase (*tahkim*) merupakan lembaga yang dapat dimanfaatkan untuk penyelesaian pembiayaan macet apabila dalam perjanjian atau akad pembiayaan terdapat ketentuan tersendiri (klausul) tentang penyelesaian sengketa melalui badan arbitrase.<sup>133</sup>

---

<sup>133</sup>Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah...*, h. 96-105.

### 3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

#### a. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

##### 1) Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 1 ayat 1 disebutkan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Dalam UU No.20 Tahun 2008 tersebut disebutkan bahwa kriteria usaha mikro adalah:

- a) Memiliki kekayaan bersih<sup>134</sup> paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).<sup>135</sup>

Adapun ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai berikut:

- (1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti. Artinya para usaha mikro ini lebih melihat pada jenis barang yang banyak diminati oleh calon pembeli maka dari itu jenis barangnya berubah-ubah.
- (2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat. Sama dengan jenis barang yang dijualnya tempatnya pun berpindah-pindah para usaha mikro lebih melihat pada kondisi yang ramai dengan para pembeli.
- (3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Dalam hal ini para usaha mikro masih sangat sedikit sekali yang mampu membuat neraca usahanya (catatan keuangan).

---

<sup>134</sup>Kekayaan bersih adalah hasil pengurangan total nilai kekayaan usaha (*asset*) dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; sedangkan yang dimaksud dengan hasil penjualan tahunan adalah hasil penjualan bersih (*netto*) yang berasal dari penjualan barang dan jasa dalam satu tahun buku.

<sup>135</sup>Pasal 6 ayat 1 Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

- (4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai. Usaha yang dilakukan hanya sebagai usaha sampingan saja.
- (5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah, umumnya hanya tingkat SD saja.
- (6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank. Akan tetapi para usaha mikro ini lebih mengenal pada rentenir atau tengkulak saja.
- (7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.<sup>136</sup>

Contoh usaha yang tergolong dalam usaha mikro adalah: usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya; industri makanan dan minuman, industri meubelair pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat; usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar ayam, itik dan perikanan; dan usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi).

Jika dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasi perbankan karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

- (a) Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
- (b) Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- (c) Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter
- (d) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.<sup>137</sup>

Meskipun demikian, masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit atau pembiayaan dari perbankan karena berbagai kendala yang

---

<sup>136</sup>Yuswar Zainul Basri dan Mahendro Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Dinamika dan Pengembangan)*, (Jakarta: Universitas Trisakti, 2009), h. 38.

<sup>137</sup>*Ibid.*, h. 40-41.

muncul baik yang bersumber dari usaha mikro maupun kendala yang timbul dari sisi perbankan.

## 2) *Usaha Kecil*

Menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria usaha kecil yang termaktub dalam undang-undang tersebut adalah:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).<sup>138</sup>

Ciri-ciri usaha kecil adalah:

- (1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
- (2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
- (3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;
- (4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
- (5) Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha;

---

<sup>138</sup>Pasal 6 ayat 2 Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

- (6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;
- (7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.<sup>139</sup>

Diskusi serius mengenai usaha atau industri kecil di Indonesia baru terjadi pada tahun 1970-an. Sebelumnya, industri skala kecil hanya disebut-sebut secara tidak langsung dalam berbagai forum diskusi. Mohammad Hatta, seorang ekonom Indonesia dan dikenal sebagai Bapak Koperasi Indonesia, hanya menggunakan istilah ‘industri rakyat’ untuk menyebut industri kecil.<sup>140</sup> Contoh usaha-usaha yang dapat dikategorikan usaha kecil, antara lain: usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja; pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya; pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi, dan industri kerajinan tangan; peternakan ayam, itik, dan perikanan; dan koperasi berskala kecil.

### 3) *Usaha Menengah*

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.<sup>141</sup>

Kriteria usaha menengah yang diatur oleh Undang-Undang No.20 Tahun 2008 adalah:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

---

<sup>139</sup>Basri dan Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan...*, h. 38-39.

<sup>140</sup>Kenneth James dan Narongchai Akrasanee, *Aspek-Aspek Finansial Usaha Kecil dan Menengah: Studi Kasus Asean*, (Jakarta: LP3ES, 1992), h. 17.

<sup>141</sup>Undang-Undang No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pasal 1 ayat 3.

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).<sup>142</sup>

Ciri-ciri usaha menengah adalah:

- (1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern dengan pembagian tugas yang jelas, seperti bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi;
- (2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;
- (3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan organisasi perburuhan, jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dan lain-lain;
- (4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas, antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, dan lain-lain;
- (5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;
- (6) Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.<sup>143</sup>

Contoh usaha yang masuk dalam kriteria usaha menengah di antaranya adalah: usaha pertanian, perkebunan, kehutanan skala menengah; usaha perdagangan grosir termasuk ekspor dan impor; usaha jasa ekspedisi muatan kapal laut (EMKL), garmen, dan jasa transportasi taxi dan bus antar provinsi; usaha industri makanan dan minuman, elektronik, dan logam; dan usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.<sup>144</sup>

Pada prinsipnya, perbedaan antara usaha mikro, kecil, dan menengah didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM menurut tiga kriteria ini berbeda menurut tiap negara. Tidak ada kesepakatan umum dalam

---

<sup>142</sup>Pasal 6 ayat 3 Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

<sup>143</sup>Basri dan Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan...*, h. 39-40.

<sup>144</sup>*Ibid.*, h. 41.

membedakan sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah.<sup>145</sup> Tabulasi karakteristik dan perbedaan antara usaha mikro, kecil, dan menengah dapat dilihat pada Tabel 2.5 di bawah ini:

**Tabel 2.5. Perbedaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

No	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
1	Formalitas	beroperasi di sektor informal, usaha tidak terdaftar, tidak/jarang bayar pajak	beberapa beroperasi di sektor formal; beberapa tidak terdaftar; sedikit yang membayar pajak	semua di sektor formal; terdaftar, dan bayar pajak
2	Organisasi dan Manajemen	dijalankan oleh pemilik; tidak menerapkan pembagian tenaga kerja internal (ILD), manajemen dan struktur organisasi formal (MOF), dan sistem pembukuan formal (ACS)	dijalankan oleh pemilik; tidak ada ILD, MOF, dan ACS	banyak yang mengerjakan manajer profesional dan menerapkan ILD, MOF, dan ACS
3	Sifat kesempatan kerja	kebanyakan menggunakan anggota-anggota keluarga tidak dibayar ( <i>self employment</i> )	beberapa menggunakan kerja yang digaji	semua memakai tenaga kerja yang digaji dan semua memiliki sistem perekrutan formal
4	Pola proses produksi	derajat mekanisasi sangat rendah/umumnya manual; tingkat teknologi sangat rendah	beberapa memakai mesin terbaru	banyak yang mempunyai derajat mekanisasi yang tinggi/mempunyai akses terhadap teknologi tinggi

<sup>145</sup>Tulus Tambunan, *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah: Isu-Isu Penting* (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 11.

No	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
5	Orientasi pasar	umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah	banyak yang menjual ke pasar domestik dan ekspor; dan melayani kelas menengah ke atas	semua menjual ke pasar domestik dan banyak yang diekspor; melayani kelas menengah ke atas
6	Profil ekonomi dan sosial dari pemilik usaha	pendidikan rendah dan dari rumah tangga miskin	banyak berpendidikan baik dan dari rumah tangga non miskin	sebagian besar berpendidikan baik dan dari rumah tangga makmur
7	Sumber bahan baku dan modal	kebanyakan memakai bahan baku lokal dan uang sendiri	beberapa memakai bahan baku impor dan memiliki akses ke kredit formal	banyak memakai bahan baku impor dan mempunyai akses ke kredit formal
8	Hubungan eksternal	kebanyakan tidak mempunyai akses ke program-program pemerintah dan tidak punya hubungan bisnis dengan usaha berskala besar	banyak yang mempunyai akses ke program-program pemerintah dan mempunyai hubungan bisnis dengan usaha berskala besar (termasuk PMA)	sebagian besar mempunyai akses ke program-program pemerintah dan banyak mempunyai hubungan bisnis dengan usaha berskala besar (termasuk PMA)
9	Wanita pengusaha	rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi	rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha cukup tinggi	rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat rendah
10	Asset	Maks. 50 Juta	> 50 Juta - 500 Juta	> 500 Juta - 10 Miliar
11	Omzet	Maks. 300 Juta	> 300 Juta - 2,5 Miliar	> 2,5 Miliar - 50 Miliar
12	Tenaga Kerja	< 4 orang	5 - 19 Orang	20 - 99 Orang
13	Motivasi berusaha	Bertahan hidup ( <i>survival</i> )	banyak yang bermotivasi mencari profit	motivasi utama mencari profit

No	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
14	Latar belakang pengusaha	Meneruskan usaha keluarga; tidak ada kesempatan berkarir di bidang lain	Warisan keluarga; dibekali keahlian; membuka lapangan kerja	Peluang pangsa pasar yang aman dan besar; keturunan; mempunyai keahlian

Sumber: dari berbagai sumber

Perbedaan beberapa kriteria tersebut dapat dimengerti karena alasan kepentingan pembinaan yang spesifik dari masing-masing sektor/kegiatan yang bersangkutan. Namun disadari pula bahwa dalam beberapa hal perbedaan tersebut dapat menimbulkan kesulitan bagi suatu lembaga peneliti terutama dalam pengambilan sample penelitian, sehingga hasilnya dapat menimbulkan persepsi berbeda.

Berdasarkan Undang-Undang No.20 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM, azas-azas yang dianut UMKM adalah:

- (a) Azas kekeluargaan, yaitu azas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas dasar demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.
- (b) Azas demokrasi ekonomi, yaitu pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat.
- (c) Azas kebersamaan, yaitu azas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.
- (d) Azas efisiensi berkeadilan, yaitu azas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya saing.

- (e) Azas berkelanjutan, yaitu azas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang dilakukan secara berkesinambungan sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.
- (f) Azas berwawasan lingkungan, yaitu azas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup.
- (g) Azas kemandirian, yaitu azas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian UMKM.
- (h) Azas keseimbangan kemajuan, adalah azas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
- (i) Azas kesatuan ekonomi nasional, adalah azas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional.<sup>146</sup>

#### ***b. Peran dan Permasalahan UMKM***

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mempunyai peran yang penting dalam pembangunan ekonomi karena intensitas tenaga kerja yang lebih tinggi dan investasi yang lebih kecil, sehingga UMKM lebih fleksibel dalam menghadapi dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Karena itu, UMKM cenderung lebih diuntungkan oleh pertumbuhan ekonomi suatu lingkungan di mana pasar untuk *input* dan *output* berfungsi secara efektif dalam menyediakan berbagai jasa yang memungkinkan pertumbuhan bisnis. Selain itu, UMKM dianggap sebagai pondasi tegaknya perekonomian negara untuk kesejahteraan masyarakatnya.<sup>147</sup>

Salah satu upaya strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah dengan memperkuat dasar kehidupan perekonomian sebagian besar rakyat melalui pemberdayaan UMKM. Pengembangan dan pemberdayaan UMKM ini

---

<sup>146</sup>Bab II Pasal 2 beserta penjelasannya pada UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM

<sup>147</sup>Basri dan Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan...*, h. 6-7.

diharapkan akan dapat mendukung produktivitas, penyediaan lapangan kerja yang lebih luas, sekaligus memberikan efek domino bagi peningkatan pendapatan masyarakat.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang banyak mendapat perhatian karena kontribusinya dalam pembangunan ekonomi Indonesia cukup signifikan, antara lain:

- 1) Menyerap tenaga kerja: sebagian besar masyarakat Indonesia bekerja pada sektor UMKM. Hal ini dapat meminimalisir jumlah pengangguran yang ada di Indonesia.
- 2) Penyedia barang dan jasa bagi masyarakat: sebagian barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup disediakan oleh UMKM, seperti makanan, peralatan rumah tangga, dan sebagainya.
- 3) Penyedia bahan baku usaha besar: banyak bahan baku atau suku cadang industri besar disediakan oleh UMKM. Hal ini disebabkan suku cadang tersebut dianggap hanya bagian kecil dari industri secara keseluruhan, biaya produksi (*cost production*) untuk menghasilkan suku cadang tersebut lebih tinggi, industri besar ingin lebih fokus pada bisnis intinya (*core product*), dan sebagai realisasi kemitraan antara usaha besar dengan UMKM.
- 4) Mengurangi urbanisasi: Mayoritas masyarakat desa melakukan urbanisasi karena ingin mencari pekerjaan di kota. Mereka berharap di kota akan memperoleh pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan kesejahteraan. Dengan berkembangnya kegiatan UMKM, dimungkinkan perpindahan penduduk dari desa ke kota dapat dikurangi karena mereka tidak perlu pindah ke kota untuk mencari pekerjaan.
- 5) Mendayagunakan sumber ekonomi daerah: kekayaan Indonesia sangat berlimpah, namun sebagian besar digali dan dimanfaatkan oleh negara lain. Dengan berkembangnya UMKM, sumberdaya yang berlimpah tadi dapat dimanfaatkan oleh tangan-tangan terampil putra bangsa menjadi barang-barang yang memiliki nilai tambah dan dijual ke luar daerah untuk meningkatkan kesejahteraan.

- 6) Menunjukkan citra diri bangsa Indonesia: banyak hasil produksi UMKM berupa usaha kerajinan rakyat khas daerah-daerah di Indonesia yang memperlihatkan citra diri bangsa Indonesia ke luar negeri. Hal ini menunjukkan UMKM turut melestarikan dan memperkenalkan budaya Indonesia ke mancanegara.<sup>148</sup>

Meskipun UMKM memiliki peran yang cukup penting dalam meningkatkan perekonomian di Indonesia, namun perkembangannya mengalami banyak hambatan dan masalah. Masalah-masalah yang umum dihadapi oleh pelaku UMKM adalah keterbatasan modal kerja dan investasi, kesulitan dalam pemasaran, masalah distribusi dan bahan baku, keterbatasan akses terhadap informasi, rendahnya kualitas sumber daya manusia, kemampuan teknologi yang rendah, biaya transportasi dan energi yang tinggi, dan biaya yang tinggi akibat prosedur dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan izin usaha.<sup>149</sup>

Permasalahan UMKM dapat diklasifikasi menjadi dua, yaitu masalah internal dan eksternal. Masalah yang bersifat internal berasal dari dalam lingkungan UMKM itu sendiri yang sebenarnya dapat dikendalikan oleh perusahaan, namun pada kenyataannya sulit untuk dilaksanakan, sedangkan masalah eksternal berasal dari luar lingkungan UMKM<sup>150</sup>. Di antara permasalahan internal UMKM adalah masalah manajemen. Kelemahan manajemen usaha

---

<sup>148</sup>R.W Suparyanto dan Abdul Bari, *Pengantar Bisnis: Konsep Realita, dan Aplikasi pada Usaha Kecil*, (Tangerang: Pustaka Mandiri, 2014), h.60-66

<sup>149</sup>Basri dan Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan...*, h. 51.

<sup>150</sup>Lingkungan internal dan eksternal akan berpengaruh terhadap usaha UMKM, baik secara langsung ataupun tidak langsung. Lingkungan internal terdiri dari aspek pemasaran, aspek penelitian dan pengembangan, aspek organisasi, aspek sumberdaya manusia, dan aspek keuangan. Adapun lingkungan eksternal terdiri dari semua pihak yang berada di luar perusahaan UMKM. Lingkungan eksternal dapat dibagi menjadi dua, yaitu lingkungan mikro (terdiri dari pemilik, karyawan, pesaing, pemasok, pelanggan, dan serikat pekerja) dan lingkungan makro (terdiri dari aspek politik, ekonomi, sosial, budaya, dan alam). Pengaruh lingkungan eksternal mikro secara umum dapat dirasakan langsung atau dalam jangka waktu pendek oleh perusahaan setelah suatu peristiwa terjadi. Contohnya: jika pemasok tidak dapat menyediakan bahan baku, maka perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan yang segera jatuh tempo. Pengaruh lingkungan eksternal makro pada masa lalu baru dapat dirasakan perusahaan dalam jangka waktu tertentu, namun dengan kemajuan teknologi dan informasi saat ini, pengaruhnya dapat dirasakan langsung oleh perusahaan. Contohnya: banyak pakaian impor dari Cina yang masuk ke Indonesia dengan harga murah, maka dalam jangka waktu yang sangat singkat akan mengakibatkan banyak produksi dalam negeri yang hancur karena tidak mampu bersaing dengan barang impor tersebut. Lihat Suparyanto dan Bari, *Pengantar Bisnis...*, h. 27-28.

UMKM di Indonesia relatif sama antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya, yaitu kelemahan manajemen di bidang pemasaran, operasional, sumberdaya manusia, dan keuangan.

Dari aspek manajemen pemasaran, UMKM hanya memasarkan produk ke satu pasar, lemahnya riset pemasaran, terlalu mudah menjual secara kredit, menjual produk tidak sesuai pesanan, melebihi batas waktu yang disepakati, dan kurangnya variasi produk yang dipasarkan. Dari sisi manajemen operasional, kelemahan UMKM dapat dilihat dari teknologi yang digunakan relatif sederhana, skala produk yang rendah, dan biaya produksi yang tinggi. Dari aspek manajemen sumberdaya manusia, UMKM memiliki kelemahan dikarenakan sulit untuk mengatakan “tidak” apabila ada teman atau keluarga yang ingin bekerja namun tidak memiliki keahlian, unsur keluarga masih sangat dominan, semua tugas dilakukan sendiri, dan tidak mampu menanggapi umpan balik. Sisi manajemen keuangan memiliki kelemahan karena tidak adanya pemisahan antara harta perusahaan dengan harta pribadi, tidak melakukan pencatatan, besarnya piutang yang tak tertagih, mengabaikan anggaran penyusutan, dan mengabaikan penghargaan bagi diri sendiri.<sup>151</sup>

Selain itu, masih rendahnya kualitas sumber daya manusia yang mengelola UMKM, seperti rendahnya semangat, kemauan dan jiwa kewirausahaan, rendahnya keterampilan (*life skill*) SDM, rendahnya penguasaan teknologi serta manajemen dan informasi pasar. Kondisi ini menyebabkan UMKM tidak mampu meningkatkan kapasitas dan daya saing produk. Sebagian besar UMKM masih menghadapi hambatan akses ke lembaga perbankan, karena tidak cukup jaminan yang diberikan meskipun usahanya layak secara ekonomi.

Dari sisi eksternal, masalah yang dihadapi oleh UMKM di antaranya adalah:

- 1) Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, pelaksanaan persaingan usaha yang sehat, penataan lokasi usaha dan pelaksanaan otonomi daerah, khususnya kemajuan daerah melaksanakan pemberdayaan koperasi dan UMKM;

---

<sup>151</sup>Lihat Suparyanto dan Bari, *Pengantar Bisnis ...*, h.66-88

- 2) Kecepatan pulihnya kondisi perekonomian secara makro akibat kenaikan BBM dan energi lainnya yang sangat berpengaruh pada kegiatan produksi UMKM;
- 3) Masih terbatasnya penyediaan produk jasa lembaga keuangan, khususnya kredit investasi;
- 4) Terbatasnya ketersediaan dan kualitas jasa pengembangan usaha bagi UMKM;
- 5) Keterbatasan sumberdaya finansial untuk usaha mikro.<sup>152</sup>

Suatu kegiatan usaha yang akan dilaksanakan memerlukan modal sebagai faktor produksi dengan harapan mendapatkan keuntungan di kemudian hari. Harapan tersebut tidak selalu berjalan lancar meskipun dilakukan upaya dengan semaksimal mungkin. Sehubungan dengan hal tersebut, sebelum dilakukan kegiatan usaha, terlebih dahulu direncanakan dengan matang hal-hal yang terkait dengan usaha yang akan dilakukan. Perhitungan-perhitungan pendahuluan yang didasarkan pada perbandingan (rasio) antara manfaat yang akan diperoleh dengan biaya yang harus dikeluarkan selama usaha tersebut berlangsung. Pada umumnya, usaha-usaha mikro dan kecil sebagian besar sangat lemah dalam bidang administrasi dan keuangan sehingga mereka tidak memiliki rencana bisnis yang sistematis.<sup>153</sup>

Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh UMKM, di antaranya melakukan pembinaan melalui Dinas Teknis, membentuk tim pendamping UMKM atau BDS, melembagakan KKMB, meminta komitmen bank untuk pembiayaan UMKM dalam rencana bisnisnya, dan menyediakan dana bergulir yang bersumber dari APBN/APBD atau bagian laba BUMN/BUMD yang disisihkan.<sup>154</sup> Upaya pemerintah membantu permodalan UMKM melalui dana bergulir belum bisa menjangkau seluruh UMKM yang ada.

---

<sup>152</sup>Basri dan Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan...*, h. 52.

<sup>153</sup>Perencanaan bisnis merupakan dokumen tertulis yang menerangkan tentang bisnis yang akan dijalankan dan bagaimana rencana pemasaran, produksi, SDM, keuangan serta analisis resiko dan hasil yang akan diperoleh. Manfaat dari perencanaan bisnis adalah dapat mendekati asumsi kebenaran, membandingkan hasil dengan rencana, alat komunikasi untuk meyakinkan pihak lain, dan wirausaha dapat berpikir kritis dan objektif. Lihat Suparyanto dan Bari, *Pengantar Bisnis ...*, h. 165-166.

<sup>154</sup>Basri dan Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan...*, h. 48.

Hanya sebagian kecil saja yang baru dapat diberi pembiayaan. Sementara itu, banyak UMKM yang kesulitan memperoleh tambahan modal meskipun mempunyai prospek usaha yang bagus (*feasible*) akan tetapi tidak dapat memenuhi persyaratan yang diterapkan oleh bank (tidak *bankable*). Salah satu solusi yang ditempuh adalah mengoptimalkan peran lembaga penjaminan sebagai penjamin kredit yang diajukan UMKM sehingga UMKM tetap dapat menikmati kredit perbankan walaupun hanya dapat memenuhi sebagian persyaratan yang ditetapkan bank.<sup>155</sup>

### ***c. Pengembangan dan Pemberdayaan UMKM***

Pembinaan dan pengembangan UMKM perlu dilakukan untuk menumbuhkan dan mengembangkan UMKM di Indonesia menjadi UMKM yang kuat dan tangguh menghadapi segala situasi perekonomian. Pengembangan sektor UMKM bertumpu pada mekanisme pasar yang sehat dan adil. Pihak yang bertanggung jawab dalam pengembangan dan pembinaan UMKM adalah pemerintah, badan usaha, dan masyarakat. Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha dan masyarakat untuk memberdayakan UMKM melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan perkuatan untuk pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM.<sup>156</sup>

Pemberdayaan UMKM diselenggarakan secara menyeluruh, optimal dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, kesempatan berusaha, dukungan dan perlindungan serta pengembangan usaha seluas-luasnya. Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM adalah:

- 1) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri;
- 2) Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan;

---

<sup>155</sup>*Ibid.*, h. 49.

<sup>156</sup>Pasal 1 ayat 10 UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM

- 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM;
- 4) Peningkatan daya saing UMKM;
- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.<sup>157</sup>

Sedangkan tujuan pemberdayaan UMKM sebagaimana yang disebutkan dalam undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tersebut adalah:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri;
- 3) Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan kemiskinan.<sup>158</sup>

Undang-Undang tentang UMKM juga memuat peran pemerintah dalam pengembangan UMKM, yaitu dapat dilihat pada pasal 7 ayat 1 dan 2 UU No.20 tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 7 disebutkan bahwa Pemerintah dan Pemerintah daerah menumbuhkan iklim usaha<sup>159</sup> dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek: pendanaan, sarana dan prasarana, informasi usaha, kemitraan, perizinan usaha, kesempatan berusaha, promosi dagang, dan dukungan kelembagaan. Pada Pasal 7 ayat (2) disebutkan bahwa dunia usaha dan masyarakat berperan serta secara aktif membantu menumbuhkan iklim usaha.

Kebijakan pemerintah bagi usaha mikro, kecil, dan menengah pada aspek pendanaan ditujukan untuk:

---

<sup>157</sup>Pasal 4 UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM

<sup>158</sup>Pasal 5 UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM

<sup>159</sup>Iklim Usaha adalah kondisi yang diupayakan Pemerintah dan Pemerintah Daerah untuk memberdayakan UMKM secara sinergis melalui penetapan berbagai peraturan perundang-undangan dan kebijakan di berbagai aspek kehidupan ekonomi agar Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah memperoleh pemihakan, kepastian, kesempatan, perlindungan dan dukungan berusaha seluas-luasnya. Lihat Pasal 1 ayat 9 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.

- 1) Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk dapat mengakses kredit<sup>160</sup> perbankan dan lembaga keuangan bukan bank;
- 2) Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya sehingga dapat diakses oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;
- 3) Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara tepat, cepat, dan murah, dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
- 4) Membantu para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.<sup>161</sup>

Aspek sarana dan prasarana ditujukan untuk mengadakan prasarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan pertumbuhan UMKM dan memberikan keringanan tarif prasarana tertentu bagi UMKM. Aspek informasi usaha ditujukan untuk membentuk dan mempermudah pemanfaatan bank data dan jaringan informasi bisnis, mengadakan dan menyebarluaskan informasi mengenai pasar, sumber pembiayaan, komoditas, penjaminan, desain dan teknologi, dan memberikan jaminan transparansi dan akses yang sama bagi semua pelaku UMKM atas segala informasi usaha. Aspek perizinan dimaksudkan untuk menyederhanakan tata cara dan jenis perizinan usaha dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu dan membebaskan biaya perizinan bagi usaha mikro dan memberikan keringanan biaya perizinan bagi usaha kecil.<sup>162</sup>

---

<sup>160</sup>Fasilitas pendanaan berupa kredit kepada usaha kecil atau mikro diatur dan memiliki ketentuan serta prosedur yang berbeda antara kebijakanyang satu dengan kebijakan yang lain. Hal ini dipengaruhi oleh sumber dana yang diperuntukkan bagi fasilitas kredit usaha mikro dan kecil tersebut, misalnya sumber dana dari Surat Utang Pemerintah (SUP) atau sumber dana dari pemanfaatan laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang dikenal dengan Dana Program Kemitraan untuk Kredit Usaha Mikro. Lihat Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia: Simpanan, Jasa & Kredit* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), h.306-307.

<sup>161</sup>Pasal 8 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM

<sup>162</sup>Pasal 9, 10, dan 12 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM

Aspek kemitraan juga mendapat perhatian pemerintah dalam penumbuhan iklim usaha bagi UMKM. Hal ini ditujukan untuk mewujudkan kemitraan antar sesama UMKM, kemitraan UMKM dan usaha besar, mendorong terjadinya hubungan yang saling menguntungkan dalam pelaksanaan transaksi usaha antar sesama UMKM dan antara UMKM dengan usaha besar, mengembangkan kerjasama untuk meningkatkan posisi tawar UMKM, mendorong terbentuknya struktur pasar yang menjamin tumbuhnya persaingan usaha yang sehat dan melindungi konsumen, dan mencegah terjadinya monopoli oleh kelompok tertentu yang merugikan UMKM.<sup>163</sup>

Pemerintah juga memberikan fasilitas bagi pengembangan usaha UMKM di bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, desain dan teknologi. Pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dilakukan dengan cara:

- 1) Meningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi UMKM;
- 2) Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana, produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong, dan kemasan bagi UMKM;
- 3) Mendorong penerapan standarisasi dalam proses produksi dan pengolahan; dan
- 4) Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan bagi usaha menengah.<sup>164</sup>

Pada bidang pengembangan pemasaran, pemerintah memberikan fasilitas untuk melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran, menyebarluaskan informasi pasar, meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran, menyediakan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi UMKM, selain itu juga memberikan dukungan promosi produk, jaringan pemasaran dan distribusi, serta menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran. Untuk pengembangan dalam bidang sumber daya manusia,

---

<sup>163</sup>Pasal 8 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM

<sup>164</sup>Pasal 17 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM

dilakukan dengan cara memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan, meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, serta penciptaan wirausaha baru. Pengembangan bidang desain dan teknologi dilakukan dengan cara meningkatkan kemampuan di bidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu, meningkatkan kerjasama dan alih teknologi, meningkatkan kemampuan UMKM di bidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru, memberikan insentif kepada UMKM yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup, serta mendorong UMKM untuk memperoleh sertifikat hak atas kekayaan intelektual.<sup>165</sup>

Langkah-langkah strategis yang perlu ditempuh demi tercapainya keunggulan UMKM adalah:

- 1) Sumber daya lokal (*local resources*) harus dijadikan basis utama, karena salah satu karakter UMKM adalah melakukan proses efisiensi dengan mendekati sumber bahan baku;
- 2) Pembentukan infrastruktur pendamping yang dapat membantu UMKM menghadapi lembaga keuangan, mengadopsi teknologi, dan mengakses pasar luas;
- 3) Hadirnya lembaga penjamin kredit karena rendahnya aksesibilitas UMKM terhadap lembaga pembiayaan berpangkal dari ketiadaan agunan;
- 4) Penggunaan teknologi yang berbasis pengetahuan lokal (*indigenous knowledge*) mutlak harus dilakukan oleh pemerintah bekerjasama dengan perguruan tinggi dan lembaga riset;
- 5) Meningkatkan promosi produk bermuatan lokal ke pasar luar negeri.<sup>166</sup>

Pengembangan daya saing UMKM merupakan bagian dari kegiatan perekonomian nasional. Dasar peraturan perundang-undangan untuk pengembangan daya saing UMKM dapat dilihat pada Pasal 33 Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia yang berbunyi:

---

<sup>165</sup>Pasal 18, 19, dan 20 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM

<sup>166</sup> Basri dan Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan...*, h. 26.

- 1) Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan;
- 2) Cabang-cabang produksi yang penting bagi negara dan yang menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai oleh Negara;
- 3) Bumi dan air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya dikuasai oleh negara dan dipergunakan untuk sebesar-besar kemakmuran rakyat;
- 4) Perekonomian nasional diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi, berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional.

Ketentuan lebih lanjut mengenai pelaksanaan pasal tersebut diatur dalam undang-undang. Selanjutnya pada Pasal 34 UUD 1945 disebutkan Negara mengembangkan sistem jaminan sosial bagi seluruh rakyat dan memberdayakan masyarakat yang lemah dan tidak mampu sesuai dengan martabat kemanusiaan.

#### ***d. Pembiayaan UMKM***

Usaha pemerintah dalam membantu UMKM di Indonesia dilakukan melalui kebijakan fiskal dan moneter. Di kebijakan fiskal, pemerintah berusaha memberi bantuan kepada UMKM agar dapat berkembang dengan baik, seperti Bimbingan Pengembangan Industri Kecil (BIPIK). Dalam hal kebijakan moneter, pemerintah mengembangkan program khusus kredit lunak untuk menunjang pengembangan usaha-usaha yang dilakukan UMKM, seperti Kredit Investasi Kecil (KIK), dan Kredit Modal Kerja Permanen (KMKP). Pengusaha UMKM memiliki tiga pilihan untuk mendapatkan modal agar usahanya dapat berjalan, yaitu sumber-sumber resmi, seperti bank-bank milik pemerintah; sumber-sumber semiresmi, seperti koperasi, jasa-jasa sektoral, dan sumber-sumber perorangan. Dalam hal peminjaman modal, pengusaha memiliki beberapa pertimbangan, antara lain besarnya bunga yang harus dibayar, prosedur peminjaman, waktu pencairan modal, dan durasi bantuan.<sup>167</sup>

---

<sup>167</sup>Dede Mulyanto (editor), *Seri Bibliografi Bercatatan: Usaha Kecil dan Persoalannya di Indonesia* (Bandung: Yayasan Akatiga, 2006), h. 19.

Para pengusaha UMKM sering mengalami kesulitan dalam mengajukan permohonan kredit atau pembiayaan ke perbankan. Kesulitan-kesulitan tersebut antara lain:

- 1) Tidak mempunyai sertifikat aset tetap;
- 2) Tidak ada surat izin usaha;
- 3) Suku bunga terlalu tinggi;
- 4) Periode kredit tidak cukup panjang sehingga modal yang ditanamkan tidak mempunyai peluang untuk berkembang;
- 5) Tidak mengetahui prosedur pengajuan kredit;
- 6) Terlalu banyak menghabiskan biaya untuk memenuhi segala persyaratan yang diperlukan.<sup>168</sup>

Keberlangsungan bisnis tidak akan berjalan lancar tanpa adanya dukungan dana yang memadai. Usaha yang paling cepat dan sederhana untuk memperoleh dana sebagai modal usaha adalah melalui dana pribadi, baik berupa tabungan, deposito, piutang, ataupun menjual aset pribadi lainnya. Selain memulai usaha dengan modal sendiri, pengusaha dapat juga memperoleh modal melalui pinjaman dari berbagai sumber, seperti keluarga, teman, lembaga non formal, kartu kredit, dan melakukan mitra usaha dengan pengusaha lain. Semua sumber dana tersebut memiliki karakteristik, kelebihan, dan kekurangan masing-masing.<sup>169</sup>

#### 1) *Pembiayaan Melalui Bank*

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk Simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.<sup>170</sup> Berdasarkan prinsipnya, bank dapat dibagi dua, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank Konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan berdasarkan jenisnya terdiri atas Bank Umum

---

<sup>168</sup>M. Dawam Rahardjo dan Fachry Ali, *Faktor-Faktor Keuangan yang Mempengaruhi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia* dalam Kenneth James Narongchai Akrasanee (penyunting), *Aspek-Aspek Finansial Usaha Kecil dan Menengah: Studi Kasus ASEAN* (Jakarta: LP3ES, 1992), h.39.

<sup>169</sup>Tim Peneliti CFISEL, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*, (Jakarta: CFISEL, 2009), h. 21-22.

<sup>170</sup>Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Pasal 1 ayat 2.

Konvensional dan Bank Perkreditan Rakyat, sedangkan Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.<sup>171</sup>

Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan juga menyediakan fasilitas kredit atau pembiayaan kepada UMKM. Dalam menyalurkan kredit atau pembiayaan, pihak perbankan harus hati-hati karena setiap penyaluran kredit atau pembiayaan tersebut mengandung resiko. Untuk mengantisipasi dan meminimalisir resiko yang akan dihadapi, pihak bank harus memperhatikan asas-asas pemberian perkreditan atau pembiayaan yang sehat berdasarkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*).

Analisis pembiayaan usaha nasabah adalah salah satu syarat utama dalam pengajuan usulan pembiayaan. Pengalaman dan kemampuan pengkaji melakukan proses pemikiran yang logis dan menyeluruh dalam melakukan analisis sangat menentukan dalam merekayasa suatu rekomendasi usulan pembiayaan. Dalam melakukan analisis, pengkaji perlu melakukan penyelidikan sedetil mungkin tentang usaha yang sedang diajukan proposal pembiayaannya.

Salah satu upaya untuk mengembangkan akses permodalan UMKM adalah melalui pembiayaan syariah. Ada 4 (empat) jalur pembiayaan syariah bagi UMKM, yaitu:

1. Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) serta Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) untuk usaha mikro, kecil, dan menengah
2. Baitul Mal wat Tamwil (BMT) atau koperasi syariah untuk usaha mikro, kecil, dan menengah
3. Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) dan Lembaga Amil Zakat (LAZ) untuk usaha mikro
4. Program pemerintah untuk usaha mikro, kecil dan menengah.<sup>172</sup>

---

<sup>171</sup>Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 ayat 4 dan 7.

<sup>172</sup>Irfan Syauki Beik dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah* (Bogor: IPB Press, 2015), h.89-90.

**Tabel 2.6. Jalur Pembiayaan Syariah untuk UMKM**

No.	Jalur	Target
1	Perbankan Syariah (BUS, UUS, dan BPRS)	Usaha mikro, kecil, dan menengah
2	BMT/Koperasi Syariah	Usaha mikro, kecil, dan menengah
3	BAZNAS dan LAZ	Usaha mikro
4	Program Pemerintah	Usaha mikro, kecil, dan menengah

Sumber: Beik dan Laily

## 2) Pembiayaan Melalui Lembaga Keuangan Bukan Bank

Selain melalui perbankan, pendanaan UMKM dapat juga diperoleh melalui lembaga keuangan bukan bank (LKBB). Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor 792 Tahun 1970, lembaga keuangan adalah semua badan yang memiliki kegiatan di bidang keuangan berupa penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat, terutama untuk membiayai investasi perusahaan.

Berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan disebutkan bahwa lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal. Lembaga pembiayaan meliputi perusahaan pembiayaan, perusahaan modal ventura, dan perusahaan pembiayaan infrastruktur.<sup>173</sup> Perusahaan pembiayaan melakukan kegiatan usaha antara lain: sewa guna usaha (*leasing*), anjak piutang (*factoring*), usaha kartu kredit, dan pembiayaan konsumen. Perusahaan modal ventura melakukan kegiatan penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi (*quasi equity participation*), dan pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha (*profit/revenue sharing*). Perusahaan pembiayaan infrastruktur melakukan kegiatan berupa pemberian pinjaman langsung (*direct lending*) untuk pembiayaan infrastruktur, *refinancing* atas infrastruktur yang telah

<sup>173</sup>Peraturan Presiden No. 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan Pasal 1 dan 2.

dibiayai pihak lain, dan pemberian pinjaman subordinasi (*subordinated loan*) yang berkaitan dengan pembiayaan infrastruktur.<sup>174</sup>

Pembiayaan melalui modal ventura merupakan salah satu alternatif pembiayaan UMKM yang cukup menjanjikan. Istilah ventura berasal dari kata *venture* yang mempunyai makna sesuatu yang mengandung resiko atau dapat juga diartikan sebagai usaha.<sup>175</sup> Menurut Keputusan Presiden No. 61 tahun 1988, perusahaan modal ventura adalah badan usaha yang memiliki bisnis pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu.<sup>176</sup>

Penyertaan modal ventura dilakukan dalam bentuk saham atau obligasi konversi. Pembiayaan modal ventura berbeda dengan kredit atau pembiayaan yang diberikan perbankan. Perusahaan modal ventura (PMV) memberikan pembiayaan dengan cara melakukan penyertaan langsung ke dalam perusahaan yang dibiayai. Perusahaan yang memperoleh pembiayaan dari modal ventura disebut dengan perusahaan pasangan usaha (PPU) atau *investee company*. Umumnya pembiayaan modal ventura diikuti dengan keterlibatan perusahaan modal ventura terhadap manajemen perusahaan pasangan usahanya sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Penyertaan modal ventura bersifat sementara, yaitu mempunyai jangka waktu antara 3-10 tahun. Hal ini merupakan ciri khas modal ventura yang berbeda dengan investasi lainnya.<sup>177</sup>

Selain lembaga pembiayaan modal ventura, lembaga bukan bank yang dapat dijadikan sumber dana UMKM adalah pegadaian dan pasar modal. Pegadaian adalah suatu lembaga yang memiliki tujuan ikut meningkatkan perekonomian rakyat dengan cara memberikan pinjaman uang berdasarkan hukum gadai kepada masyarakat agar terhindar dari praktek rentenir yang memberikan pinjaman dengan bunga yang tidak wajar.

---

<sup>174</sup>Pasal 3-5 Perpres No.9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.

<sup>175</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), h. 307.

<sup>176</sup>Keppres No. 61 tahun 1988

<sup>177</sup>Soemitra, *Bank dan Lembaga...*, h. 308-309.

Di Indonesia, Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian yang ditetapkan dengan PP10/1990 tanggal 10 April 1990 serta PP 103 tahun 2000 menjadi lembaga yang memberikan pelayanan gadai milik pemerintah. Pola kerjanya adalah pihak pegadaian menyediakan dan menyalurkan dana bagi masyarakat yang membutuhkan dana segar dengan segera, sedangkan masyarakat menjadikan harta bendanya sebagai jaminan (barang gadaian). Besarnya pinjaman yang disediakan pegadaian disesuaikan dengan taksiran harga barang jaminan, dengan persentasi pinjaman antara 80–90% dari harga barang.

Produk pegadaian yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM dalam rangka memperoleh dana adalah KREASI (Kredit Angsuran Fidusia), yaitu kredit yang diberikan oleh pegadaian kepada pengusaha mikro, kecil, dan menengah dengan jaminan barang bergerak secara fidusia (objek gadai dikuasai oleh debitur) dan KRASIDA (Kredit Angsuran Sistem Gadai), yaitu kredit yang diberikan pegadaian kepada pengusaha mikro, kecil, dan menengah dengan jaminan barang bergerak secara gadai (objek gadai dikuasai oleh Perum Pegadaian).

Selain pegadaian, pasar modal juga dapat dijadikan sebagai alternatif pembiayaan bagi UMKM. Pasar modal secara umum dapat dipahami sebagai sebuah tempat dimana modal diperdagangkan antara pihak yang memiliki kelebihan dana (*surplus unit*) dengan orang yang membutuhkan modal (*deficit unit*) untuk mengembangkan investasi. Dalam Undang-Undang No. 8 tahun 1995, pasar modal didefinisikan sebagai kegiatan yang bersangkutan dengan penawaran umum dan perdagangan efek, perusahaan publik yang berkaitan dengan efek yang diterbitkannya, serta lembaga dan profesi yang berkaitan dengan efek. Eksistensi pasar modal merupakan salah satu faktor terpenting dalam membangun perekonomian nasional. Hal ini dibuktikan oleh banyaknya industri dan perusahaan yang menggunakan institusi pasar modal sebagai media untuk menyerap investasi dan media untuk memperkuat posisi keuangannya. Pasar modal juga merupakan indikator kemajuan perekonomian suatu negara.

Beberapa hal positif bagi UMKM apabila memasuki pasar modal untuk mencari sumber dana, antara lain:

- a) Bagi perusahaan yang melakukan penawaran umum, perusahaan dapat memperoleh dana dalam jumlah yang besar dan diterima sekaligus dengan *cost of fund* yang relatif lebih kecil dibandingkan perolehan dana melalui perbankan.
- b) Apabil efek yang ditawarkan dalam bentuk saham, perusahaan sebagai emiten tidak mempunyai kewajiban untuk mengembalikan pinjaman yang diterima, hanya saja perusahaan memberikan deviden kepada pemegang saham perusahaan.
- c) Karena sudah menjadi perusahaan terbuka, perusahaan dapat melakukan *secondary offering* (penawaran saham di pasar sekunder atau bursa) tanpa batas.
- d) Penawaran umum yang dilakukan perusahaan memberikan citra positif bahwa perusahaan lebih transparan kepada publik tentang kondisi perusahaan.
- e) Pihak perbankan lebih mengenal profil perusahaan sehingga dapat dipertimbangkan apabila mengajukan pembiayaan ke bank.<sup>178</sup>

Selain sumber-sumber dana di atas, pembiayaan alternatif bagi UMKM dapat juga diperoleh melalui wakaf berupa uang.<sup>179</sup> Wakaf uang menawarkan peluang untuk membantu kelompok usaha tersebut dalam meningkatkan pendapatannya yang memberi dampak positif bagi perubahan kehidupan ekonomi keluarga. Apalagi investasi dana wakaf yang disalurkan diberikan dalam bentuk dana bergulir yang dijadikan modal usaha bagi masyarakat lainnya secara berkelanjutan. Investasi *mudharabah* merupakan salah satu alternatif yang ditawarkan oleh produk keuangan syari'ah guna mengembangkan harta wakaf.<sup>180</sup>

---

<sup>178</sup>Tim Peneliti CFISEL, *Alternatif Pembiayaan...*, h. 32.

<sup>179</sup>Sejarah mencatat bahwa pemanfaatan wakaf uang di zaman Turki Usmani terbukti mampu menggerakkan perekonomian negara. Pemanfaatan wakaf uang saat itu dilakukan dengan mengoptimalkan peran institusi nazir dalam menyalurkan pembiayaan berbasis wakaf uang ke sektor riil, melalui dua pola pembiayaan yang dominan, yaitu *murabahah* dan *mudharabah*. Sebagai *reward* atas kerja yang dilakukan, institusi nazir mengambil sepuluh persen dari keuntungan untuk keperluan biaya operasional dan belanja pegawai. Lihat Irfan Syauki Beik, *Mengoptimalkan Wakaf Uang Bagi Pengembangan UMKM*, Iqtishodia: Jurnal Ekonomi Islam Republika, Kamis, 19 September 2013, h. 23.

<sup>180</sup>Sri Budi Cantika Yuli, *Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, Ekonomika-Bisnis Vol. 6 No.1 Bulan Januari Tahun 2015, h. 14.

## B. Kajian Terdahulu

Penelitian ini merupakan lanjutan dari berbagai kajian dan tulisan yang sudah dilakukan sebelumnya. Kajian yang mengambil obyek pembiayaan *mudharabah* dan usaha mikro sudah banyak dilakukan oleh para penulis dalam bentuk buku, artikel maupun karya-karya ilmiah yang lain. Beberapa tulisan yang membahas obyek tersebut antara lain:

1. Trimulato, *Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Pada Sektor Riil UMKM*, Media Trend Vol.11 No.1 Maret 2016, hal 35-51. Tulisan tersebut menyimpulkan bahwa produk pembiayaan *mudharabah* belum menjadi produk dominan dalam memberikan pembiayaan, padahal *mudharabah* menjadi cermin bagi bank syariah karena *mudharabah* menggunakan bagi hasil. Potensi pengembangan produk *mudharabah* di bank syariah masih sangat besar dan perlu ditingkatkan khususnya untuk pembiayaan sektor riil UMKM. Perkembangan UMKM terus meningkat sehingga dibutuhkan dorongan dalam hal permodalan. Produk pembiayaan *mudharabah* menjadi tepat dalam memberikan pembiayaan bagi UMKM karena karakternya yang sangat relevan dengan kondisi UMKM yang ada.<sup>181</sup>
2. Muftifiandi, *Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang*, I-Finance Vol.1 No.1 Juli 2015, h.93-114 Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penilaian yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah terhadap UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yang akan mengajukan pembiayaan produk Ar-Rum, hal tersebut untuk mengantisipasi munculnya risiko dan meminimalisir segala kemungkinan masalah yang akan muncul serta untuk melihat usaha yang layak atau tidak dalam pembiayaan produk Ar-rum. Penilaian tersebut meliputi *Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition of Economic*. Mekanisme pembiayaan Ar-Rum memiliki beberapa proses yaitu tahap

---

<sup>181</sup>Trimulato, *Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Pada Sektor Riil UMKM*, Media Trend Vol.11 No.1 Maret 2016, hal 35-51.

permohonan, pemeriksaan kelengkapan persyaratan yang dilakukan oleh petugas Pegadaian Syariah, tahap penilaian data-data dan kondisi usaha oleh Tim Mikro, persetujuan atau pemberian keputusan setelah semua persyaratan dan penilaian telah dinyatakan layak. Selanjutnya adalah tahap terakhir, yaitu tahap akad dan pencairan. Faktor yang menyebabkan tidak layaknya UMKM mendapatkan pembiayaan Ar-Rum adalah jika calon debitur memiliki pinjaman kepada pihak lain, kondisi usaha, jaminan, dan karakter atau sifat dari calon debitur.<sup>182</sup>

3. Bambang Waluyo, *Implementasi Mudharabah pada Pembiayaan di Bank Syariah*, Account: Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perbankan, Politeknik Negeri Jakarta, Volume 1 No 3 Juni 2015, ISSN 2338-9753 h. 229-236. Tulisan tersebut menyimpulkan bahwa bank syariah akan lebih ideal apabila menyalurkan pembiayaan dengan skema bagi hasil kepada nasabahnya sehingga bank syariah akan berbagi risiko (*sharing risk*) dengan para nasabah penerima pembiayaan, bukan *transfer risk* sebagaimana yang terjadi pada pembiayaan berbasis jual beli. Ada *agency problem* dan *moral hazard* yang melekat pada pembiayaan berbasis bagi hasil. Ada dua perjanjian yang dapat dilakukan untuk mengatasi *agency problem*: (i) *Mudharib* diminta untuk memberikan kontribusi modal. (ii) *Mudharib* diminta untuk berbagi dalam kerugian sampai batas tertentu. Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya *moral hazard*, maka bank syariah menerapkan batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib* yaitu menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak *mudharib*-nya lebih besar, mengenakan jaminan, menerapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah, menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan, dan menetapkan syarat agar *mudharib* melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah.<sup>183</sup>

---

<sup>182</sup>Muftifiandi, *Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang*, I-Finance Vol. 1. No. 1. Juli 2015, h.93-114.

<sup>183</sup>Bambang Waluyo, *Implementasi Mudharabah pada Pembiayaan di Bank Syariah*, Account: Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perbankan, Politeknik Negeri Jakarta, Volume 1 No 3 Juni 2015, ISSN 2338-9753 h. 229-236.

4. Multifiah, et.al, *Masalah Keagenan dan Penegakannya Pada Pembiayaan Mudharabah: Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Malang*), International Journal of Social and Local Economic Governance (IJLEG) Vol. 1, No. 1, April 2015, pages 52-60. Hasil penelitian tersebut memberi kesimpulan bahwa mekanisme yang dipraktikkan oleh BMT UGT adalah mekanisme bagi hasil, yang salah satu produk pembiayaannya adalah pembiayaan *mudharabah*. Ketika karakter calon nasabah tidak diketahui dengan pasti maka untuk mencegah terjadinya *moral hazard*, BMT UGT menetapkan sejumlah syarat yaitu: (1) usaha harus sudah berjalan minimal satu tahun (2) adanya jaminan tapi hal tersebut diperbolehkan karena jaminan disyaratkan dengan tujuan mencegah terjadinya masalah keagenan seperti *moral hazard*. Selain itu ditemukan juga masalah keagenan. Masalah keagenan yang ditemukan adalah adanya *adverse selection* yang dihadapi oleh pihak BMT UGT dalam menyeleksi nasabahnya dan *moral hazard* yang terjadi pada BMT UGT berupa dana yang diberikan tidak digunakan sesuai dengan kontrak yang ada. Dalam mengatasi masalah keagenan BMT melakukan dua hal yaitu: memberi insentif berupa batasan jangka waktu pembiayaan dan melakukan *monitoring* dengan cara interaksi langsung terhadap nasabah yang bermasalah.<sup>184</sup>
5. Sri Budi Cantika Yuli, *Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, Ekonomika-Bisnis Vol. 6 No.1 Bulan Januari Tahun 2015, hal 1-16, Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga menyebutkan bahwa wakaf uang berperan strategis memberdayakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Wakaf uang menawarkan peluang untuk membantu kelompok usaha dalam meningkatkan pendapatan dari bagi hasil yang diperolehnya. Lebih lanjutnya tentunya pendapatan ini memberi dampak positif bagi perubahan kehidupan ekonomi keluarga. Apalagi investasi dana wakaf yang disalurkan diberikan

---

<sup>184</sup>Multifiah, et.al, *Masalah Keagenan dan Penegakannya Pada Pembiayaan Mudharabah: Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Malang*), International Journal of Social and Local Economic Governance (IJLEG) Vol. 1, No. 1, April 2015, pages 52-60.

dalam bentuk dana bergulir yang dijadikan modal usaha bagi masyarakat lainnya secara berkelanjutan. Dana wakaf uang dapat diinvestasikan dan disalurkan untuk memberdayakan masyarakat kecil melalui *micro finance* dan pendampingan usaha. Bantuan keuangan mikro ini didampingi oleh tenaga pendamping yang akan memberikan konsultasi kepada penerima kredit mikro agar dapat pengetahuan cara berusaha dan berbisnis dengan baik. Dengan pemberian modal dan bantuan manajemen perlahan-lahan masyarakat miskin dapat terangkat derajatnya melalui usaha mikro yang pada akhirnya mampu hidup layak dan sejahtera.<sup>185</sup>

6. Indrianawati, et.al., *Manajemen Risiko Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah*, Ekonomika-Bisnis Vol. 6 No.1 Bulan Januari Tahun 2015, hal 55-66. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pada laporan keuangan baik pada BMI, BSM, maupun BNIS, aset yang dimiliki melalui pembiayaan *mudharabah* memiliki jumlah cukup rendah dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah*, hal ini disebabkan karena penyaluran dana melalui pembiayaan *mudharabah* memiliki risiko yang cukup besar, yaitu pada risiko kerugian, khususnya pada penghasilan yang akan diterima oleh bank. Risiko kerugian yang ditanggung oleh bank sebagai *shahib al-mal* adalah tingginya jumlah pembiayaan bermasalah mulai dari kurang lancar bahkan macet. Penyebabnya adalah hilangnya kemampuan untuk membayar angsuran serta bagi hasil kepada bank dikarenakan nasabah melakukan kelalaian. Kelalaian tersebut yaitu terjadinya *side streaming*, memanipulasi data (*asymmetric information*), sehingga menyebabkan kesalahan dalam menganalisa kemampuan nasabah. Upaya yang dilakukan bank dalam penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah, yaitu dengan cara *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*, ini dilakukan jika nasabah dianggap masih memiliki niat untuk membayar. Jika sebaliknya, dilakukan eksekusi jaminan. Kerugian yang muncul diakibatkan murni karena risiko bisnis bukan kelalaian nasabah (*force majeure*), baik pada BMI, BSM, ataupun BNIS, tidak secara

---

<sup>185</sup>Sri Budi Cantika Yuli, *Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, Ekonomika-Bisnis Vol. 6 No.1 Bulan Januari Tahun 2015, h. 1-16.

langsung menanggung seluruh kerugian usaha yang dibiayai. Bank sengaja memberi pengamanan berlapis pada dana masyarakat yang digunakan sebagai dana pembiayaan dengan melakukan kerjasama dengan pihak asuransi untuk meng-*cover* kerugian tersebut.<sup>186</sup>

7. R.A Evita Isretno Israhadi, *Investasi Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Akad Mudharabah Perbankan Syariah*, Jurnal Lex Publica, Vol.1 No.1, Januari 2014. Penelitian ini menyimpulkan bahwa implementasi akad pembiayaan *mudharabah* sebagai penggerak sektor riil belum dapat berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan tingginya resiko pembiayaan *mudharabah* bila dibandingkan jenis pembiayaan lainnya, adanya *risk averse* dengan alasan kehati-hatian, *infant industry*, kekurangan SDM sehingga terjadi *asymmetric information* terhadap usaha nasabah, proses yang agak rumit, dan dominasi pihak bank dalam akad pembiayaan bila dibandingkan dengan nasabah.<sup>187</sup>
8. Heru Lestiawan dan Mahmud, *Purwarupa Pembelajaran Mandiri Sistem Aplikasi Akuntansi UMKM Berbasis Web Dalam Pemberdayaan Usaha Masyarakat Jawa Tengah*, Prosiding SNATIF Ke -1 Tahun 2014, ISBN: 978-602-1180-04-4. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa UMKM belum mampu membuat laporan keuangan/pembukuan dan masih banyak hanya melakukan pencatatan atas transaksi yang dilakukan secara manual. UMKM sebagian kecil telah memiliki komputer sebagai alat bantu dalam usahanya maupun produksinya tetapi mereka belum memanfaatkan komputer tersebut dalam membuat laporan keuangan. UMKM membutuhkan *software* untuk membantu mereka dalam membuat laporan keuangan secara benar dan akurat.<sup>188</sup>
9. Workshop “*Financing SMEs: Sharing Ideas for Effective Policies*” kerjasama Bank Indonesia dan Asian Development Bank Institute (ADB) di Jakarta

---

<sup>186</sup>Indrianawati, et.al., *Manajemen Risiko Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah*, Ekonomika-Bisnis Vol. 6 No.1 Bulan Januari Tahun 2015, h. 55-66.

<sup>187</sup>R.A Evita Isretno Israhadi, *Investasi Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Akad Mudharabah Perbankan Syariah*, Jurnal Lex Publica, Vol.1 No.1, Januari 2014.

<sup>188</sup>Heru Lestiawan dan Mahmud, *Purwarupa Pembelajaran Mandiri Sistem Aplikasi Akuntansi UMKM Berbasis Web Dalam Pemberdayaan Usaha Masyarakat Jawa Tengah*, Prosiding SNATIF Ke -1 Tahun 2014 Fakultas Teknik – Universitas Muria Kudus, h. 445-452.

tanggal 15-16 Oktober 2014 memberikan kesimpulan, di antaranya formalisasi UMKM perlu didorong karena UMKM tidak dapat mengakses pembiayaan kecuali sudah dalam bentuk usaha yang formal. Oleh karena itu aturan birokrasi dan kewajiban pajak perlu diturunkan karena keduanya merupakan faktor penyebab usaha-usaha tetap dalam bentuk informal.<sup>189</sup>

10. Muslimin Kara, *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Ahkam, Vol. XIII, No. 2, Juli 2013, h. 315-322 Program Studi Ekonomi Islam UIN Alauddin Makassar. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa kontribusi pembiayaan perbankan syariah dalam upaya pengembangan UMKM di Kota Makassar sangat dibutuhkan karena masih banyak UMKM yang selama ini belum memperoleh fasilitas pembiayaan. Sedangkan kendala dan tantangan yang selama ini banyak dihadapi oleh perbankan syariah di Kota Makassar dalam upaya pengembangan UMKM adalah keterbatasan pangsa pasar perbankan syariah dan sumber daya manusia yang kapabel, paradigma bank konvensional yang masih kuat, masih dikejar target BEP, kurangnya sosialisasi, dan masih terbatasnya jaringan.<sup>190</sup>
11. Ascarya, *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks*, Makalah terbaik pada “*The International Islamic Finance Conference 2013*”, International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Park Hyatt Hotel, Abu Dhabi, UAE, 14-16 April 2013. Beliau menyimpulkan bahwa rendahnya implementasi pembiayaan *profit and loss sharing* (PLS) merupakan fenomena global yang terjadi sejak berkembangnya perbankan syariah tidak hanya di Indonesia tetapi juga di negara lain, seperti Malaysia, Pakistan, dan Timur Tengah serta negara-negara Afrika Utara kecuali Sudan. Pembiayaan PLS tidak pernah menjadi model pembiayaan yang utama dan dominan di perbankan syariah. Masalah rendahnya implementasi pembiayaan PLS di bank syariah tidak

---

<sup>189</sup>Workshop “*Financing SMEs: Sharing Ideas for Effective Policies*” kerjasama Bank Indonesia dan Asian Development Bank Institute (ADBI) di Jakarta tanggal 15-16 Oktober 2014.

<sup>190</sup>Muslimin Kara, *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Ahkam, Vol. XIII, No. 2, Juli 2013, h. 315-322.

mendapat perhatian yang cukup oleh orang-orang yang baik secara langsung ataupun tidak berkecimpung dengan pembiayaan tersebut. Karena itu, masalah ini tetap ada dan *stakeholders* tidak sadar menerimanya sebagai sebuah *given condition*. Problem yang menjadi penyebab rendahnya implementasi pembiayaan PLS ini antara lain karena rendahnya pengetahuan nasabah, rendahnya komitmen otoritas, sistem yang tidak mendukung, terlalu menekankan masalah bisnis atau berorientasi pada profit, dan rendahnya dukungan dari pihak pemerintah. Solusi yang diajukan adalah edukasi kepada nasabah atau nasabah potensial, komitmen pihak bank untuk menjadikan pembiayaan yang berbasis pada PLS sebagai *main mode of financing*, dukungan regulasi dan adanya komitmen dan *political will* untuk mengembangkan PLS *financing*.<sup>191</sup>

12. Sri Abidah Suryaningsih, *Aplikasi Mudharabah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomika-Bisnis Vol. 4 No.1 Bulan Januari Tahun 2013, hal 13-24. Tulisan tersebut menyimpulkan bahwa aplikasi *mudharabah* dalam perbankan syariah di Indonesia memiliki karakteristik sebagai berikut: tujuan transaksi untuk pembiayaan, pengelola usaha adalah *mudharib*, pembagian hasil mengacu pada konsep *revenue sharing*, dan penentuan nisbah bagi hasil dapat berubah selama periode perjanjian dan ditetapkan pada akad di awal periode kontrak.<sup>192</sup>
13. Friyanto, *Pembiayaan Mudharabah, Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.15, No. 2, September 2013: 113-122. Hasil penelitian menunjukkan bahwa risiko pembiayaan *mudharabah* antara lain: *pertama*, *asymetric information problem* yaitu kecenderungan salah satu pihak yang menguasai informasi lebih banyak untuk bersikap tidak jujur; *kedua*, *side streaming* yaitu nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut

---

<sup>191</sup>Ascarya, *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks*, Makalah terbaik pada "The International Islamic Finance Conference 2013", International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Park Hyatt Hotel, Abu Dhabi, UAE, 14-16 April 2013

<sup>192</sup>Sri Abidah Suryaningsih, *Aplikasi Mudharabah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomika-Bisnis Vol. 4 No.1 Bulan Januari Tahun 2013, hal 13-24.

dalam kontrak; dan *ketiga*, lalai dan kesalahan yang disengaja. Untuk menghadapi kemungkinan risiko bank syariah diperkenankan untuk melakukan pengawasan baik secara aktif dengan melakukan pemeriksaan secara langsung terhadap operasional maupun berkas-berkas nasabah maupun secara pasif dengan menerima laporan dari nasabah. Untuk meminimalisasi risiko pada pembiayaan akad *mudharabah*, bank dapat menetapkan syarat-syarat atau konvenan tertentu dengan cara menetapkan struktur insentif kepada pelaku usaha.<sup>193</sup>

14. Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah dengan Pendekatan Kritis*, Jurnal Akuntansi dan Investasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY), Vol.14 No.1 Januari 2013. Penelitian ini mencoba untuk mengidentifikasi faktor-faktor di balik rendahnya volume kontrak *mudharabah* yang disepakati atau ditandatangani oleh bank syariah umumnya dibandingkan dengan *murabahah*. Ada beberapa faktor yang diidentifikasi memiliki pengaruh pada rendahnya pembiayaan *mudharabah*. Faktor-faktor tersebut adalah adanya resiko yang tinggi dari pembiayaan *mudharabah*, mekanisme pelaporan keuangan nasabah yang kurang memadai, pengaruh NPF tinggi, transparansi nasabah yang rendah, analisis dalam pembiayaan *mudharabah* sangat susah, moralitas nasabah, pemahaman masyarakat akan *mudharabah* yang kurang, ketidakefektifan pembiayaan *mudharabah*, keterbatasan bank dalam ikut campur dalam berusaha, kapasitas SDM bank, dan kurangnya kepercayaan pihak bank terhadap nasabah pembiayaan.<sup>194</sup>
15. Ramdhansyah dan Sondang Aida Silalahi, *Pengembangan Model Pendanaan UMKM Berdasarkan Persepsi UMKM*, Jurnal Keuangan dan Bisnis

---

<sup>193</sup>Friyanto, *Pembiayaan Mudharabah, Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.15, No. 2, September 2013: 113-122.

<sup>194</sup>Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah dengan Pendekatan Kritis*, Jurnal Akuntansi dan Investasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY), Vol.14 No.1 Januari 2013.

Universitas Negeri Medan Vol.5 No.1 Maret 2013, h. 30-40. Penelitian tersebut menyatakan bahwa UMKM masih menghadapi berbagai masalah dalam pemasaran, persaingan dan pendanaan. UMKM kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan dari bank karena ketiadaan jaminan, prosedur kredit yang rumit. Dan sikap kehati-hatian bank dalam memberikan kredit. Untuk sumber penambahan modal, para pelaku UMKM memanfaatkan berbagai sumber pembiayaan, yaitu koperasi, bantuan pinjaman dari perusahaan besar, BMT, BPR, pegadaian, lembaga pembiayaan lain, pembiayaan non formal, bank, dan tabungan pribadi.<sup>195</sup>

16. Setyani Irmawati, et.al, *Model Inklusi Keuangan Pada UMKM Berbasis Pedesaan*, Jejak: Journal of Economics and Policy Universitas Negeri Semarang, 6 (2) (2013), h.152-162. ISSN 1979-715X. Penelitian tersebut memberi kesimpulan bahwa model yang didapatkan untuk menjadikan UMKM batik Klaten sebagai UMKM yang berkualitas yaitu melalui masuknya lembaga keuangan. Kebutuhan pengusaha UMKM dibagi menjadi dua, yakni permodalan dan pemasaran. Hal ini membuktikan bahwa yang dibutuhkan tidak hanya bersifat material dan non material. Menurut wawancara yang dilakukan, pengusaha membutuhkan hal yang bersifat material berupa kredit lunak. Hal ini disesuaikan dengan kapasitas dan pendapatan yang akan mereka terima nantinya. Selain itu, mereka juga membutuhkan bantuan pendampingan agar tidak lepas arah dalam menggunakan kredit yang diterima. Sedangkan kebutuhan yang bersifat non-material berupa bantuan di bidang pemasaran. Bentuknya berupa pendampingan dan upaya diikutsertakan pada acara pameran barang kesenian. Diharapkan dengan metode pemasaran seperti ini batik Desa Jarum, Klaten dapat mulai dikenal seperti produk batik dari daerah lain. Berdasarkan strategi SWOT, diperlukan adanya kerjasama dengan mitra yang bersedia memberikan bantuan akses permodalan dan pemasaran. Selain itu pemerintah desa Jarum dituntut lebih aktif dalam menjalin *networking* dengan mitra baik

---

<sup>195</sup>Ramdhansyah dan Sondang Aida Silalahi, *Pengembangan Model Pendanaan UMKM Berdasarkan Persepsi UMKM*, Jurnal Keuangan dan Bisnis Vol.5 No.1 Maret 2013, h. 30-40.

lembaga pemerintahan maupun swasta. Diharapkan adanya edukasi atau upaya pemahaman tentang produk lembaga keuangan untuk menunjang usaha. Edukasi ini juga memuat tentang bagaimana menanggapi peluang dan kesempatan yang terbuka dari lembaga keuangan maupun bukan lembaga keuangan.<sup>196</sup>

17. Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, *Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM*, Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan Kementerian Perdagangan, 2013. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pangsa pasar UMKM bagi lembaga pembiayaan masih besar. Lembaga pembiayaan non bank menghadapi kendala untuk mendapatkan informasi calon debitur. Hal ini berguna untuk menghindarkan pemberian kredit/pinjaman yang tumpang tindih yang akan menyebabkan terjadinya kesulitan pembayaran. Dalam hal pembayaran kredit/pinjaman, lembaga pembiayaan telah melakukan inovasi sistem penagihan. Lembaga pembiayaan saat ini lebih agresif mendekati UMKM. Sistem penagihan yang semula bulanan diubah menjadi harian untuk sektor perdagangan. Sistem penagihan “jemput bola” dalam arti mendatangi debitur *one on one*, saat ini dilakukan oleh lembaga pembiayaan baik bank maupun non bank. Sistem penagihan harian ini membantu UMKM menghemat waktu dan tenaga serta juga menghindarkan UMKM dari potensi munculnya kredit bermasalah atau bahkan kredit macet. Sistem ini juga memungkinkan lembaga pembiayaan melakukan *close monitoring* usaha dan memberikan pembinaan secara personal mengenai cara mengelola usaha dan keuangan. Tiga kendala utama bagi lembaga pembiayaan untuk menjalankan peranannya dalam pengembangan UMKM, yaitu (1) Sulitnya menilai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang *feasible* dan *bankable* yang memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam pemberian kredit; (2) Animo UMKM yang rendah terhadap upaya pembinaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan dan (3)

---

<sup>196</sup>Setyani Irmawati, et.al, *Model Inklusi Keuangan Pada UMKM Berbasis Pedesaan*, Jejak: Journal of Economics and Policy Universitas Negeri Semarang, 6 (2) (2013), h.152-162.

Sebagian besar UMKM belum melakukan pemisahan keuangan antara keuangan pribadi dengan usaha.<sup>197</sup>

18. Zainul Arham, Ibnu Qoyim, dan Soraya Sofianti, *Rancang Bangun Sistem Informasi Pembiayaan Mudharabah Skala Baitul Mal wat Tamwil*, Makalah Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2012 (SNATI 2012), ISSN:1907-5022. Makalah ini menyebutkan bahwa dibutuhkan sistem transaksi pembiayaan agar mengakomodir setiap transaksi yang terintegrasi ke semua cabang BMT agar nasabah dapat bertransaksi dengan BMT terdekat.<sup>198</sup>
19. Setyo Susilo, Musa Hubeis, dan Budi Purwanto, *Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah*, Jurnal Manajemen IKM, Februari 2012, ISSN: 2085-8418, IPB, Bogor. Hasil penelitian menyatakan bahwa rendahnya permodalan merupakan salah satu ciri utama UKM. Pola pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik dan perilaku UKM adalah *murabahah* dan terdapat kendala penyaluran pembiayaan dengan pola bagi hasil sebesar 86%. Dalam pembiayaan kepada UKM, BNI Syariah lebih menentukan penyalurannya menggunakan pola *murabahah*, karena dengan pola *murabahah* tidak melibatkan SDM BNI Syariah secara langsung dalam usaha/proyek yang dibiayai, tidak terpengaruh fluktuasi tingkat suku bunga yang dapat memberatkan UKM, risiko kecil dibandingkan dengan pola bagi hasil dan pemantauan pembiayaan lebih mudah dilakukan secara administratif melalui riwayat pembayaran. Kendala yang dihadapi dalam menerapkan pola bagi hasil pada pembiayaan UKM adalah pengetahuan masyarakat yang minim tentang pola bagi hasil, risiko besar, karena sangat ditentukan oleh kejujuran nasabah dalam menyampaikan hasil usahanya secara transparan; agunan tambahan yang dipersyaratkan memberatkan UKM dan sulit dipenuhi, serta

---

<sup>197</sup>Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, *Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM*, Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan Kementerian Perdagangan, 2013.

<sup>198</sup>Zainul Arham, Ibnu Qoyim, dan Soraya Sofianti, *Rancang Bangun Sistem Informasi Pembiayaan Mudharabah Skala Baitul Mal wat Tamwil*, Makalah Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2012 (SNATI 2012), ISSN:1907-5022.

tidak tersedianya SDM Syariah yang memadai dalam usaha/proyek yang dibiayai.<sup>199</sup>

20. Rizki Rudiantoro dan Sylvia Veronica Siregar, *Kualitas Laporan Keuangan UMKM serta Prospek Implementasi SAK ETAP*, Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, Vol. 9 No.1, Juni 2012, Universitas Indonesia. Penelitian ini menguji pengaruh dari kualitas laporan keuangan UMKM terhadap tingkat kredit yang diterima UMKM tersebut, serta prospek dari implementasi SAK Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) di tahun 2011 terhadap peningkatan kualitas laporan keuangan UMKM. Data dalam penelitian ini diperoleh dari kuesioner dengan responden pengusaha UMKM yang berada di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, dan beberapa wilayah lain di pulau Jawa. Responden berjumlah 50 yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ternyata kualitas laporan keuangan UMKM tidak berpengaruh terhadap jumlah kredit yang diterima UMKM, hal ini dikarenakan masih rendahnya kualitas laporan keuangan UMKM sehingga perbankan masih meragukan relevansi dan keandalan kualitas laporan keuangannya. Prospek implementasi SAK ETAP terhadap peningkatan kualitas laporan keuangan sampai sejauh ini masih menghadapi kendala akibat masih rendahnya pemahaman para pengusaha UMKM atas SAK ETAP tersebut.<sup>200</sup>
21. Fereshti Nurdiana Dihan dan Edy Purwo Saputro, *Pengaruh Sosial – Ekonomi Dari Sentra Industri Kecil: Kasus di Kab. Bantul, Jogjakarta*, Seminar Nasional Ilmu Ekonomi Terapan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Solo, 2011. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa UKM dengan berbagai bentuk sentra industri memiliki karakteristik yang berbeda. Meskipun demikian, ada sejumlah fakta yang menjadi problem serius bagi keberlangsungannya. Beberapa problem yang menjadi perhatian lebih serius

---

<sup>199</sup>Setyo Susilo, Musa Hubeis, dan Budi Purwanto, *Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah*, Jurnal Manajemen IKM, Februari 2012.

<sup>200</sup>Rizki Rudiantoro dan Sylvia Veronica Siregar, *Kualitas Laporan Keuangan UMKM serta Prospek Implementasi SAK ETAP*, Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, Vol. 9 No.1, Juni 2012.

yaitu perijinan, tata letak, permodalan karena hampir mayoritas UKM yang ada tidak *bankable*, ketersediaan SDM, termasuk regenerasi dan suksesi untuk terus menjaga kelangsungan usahanya, kepemimpinan yang cenderung dualistik antara pemilik dan sekaligus menjadi pemimpin, problem serius tentang manajemen akuntansi yang cenderung tidak kredibel, standar pengupahan, jaminan pasokan bahan baku, produk sampingan, aspek pemasaran dan yang juga penting adalah limbah hasil produksi.<sup>201</sup>

22. Dwi Agung Nugroho Arianto, *Peranan al-Mudharabah Sebagai Salah Satu Produk Perbankan Syariah dalam Upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia*, Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 8 Nomor 2, November 2011, h. 164-185. Tulisan tersebut menyimpulkan bahwa upaya pengentasan kemiskinan dapat dilakukan dengan memutus mata rantai kemiskinan, antara lain dengan memperluas akses Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mendapatkan fasilitas permodalan yang tidak hanya bersumber dari perbankan konvensional dan koperasi, tetapi juga bisa didapat dari perbankan syariah. Berdasarkan prinsip dasar produknya, bank syariah sesungguhnya memiliki *core product* pembiayaan berprinsip bagi hasil, yang dikembangkan dalam produk pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan ini bersifat produktif karena diinvestasikan untuk penyediaan modal kerja sehingga dapat memberdayakan perekonomian masyarakat kecil melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pemberdayaan usaha kecil merupakan salah satu cara untuk membuka lapangan kerja baru yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi tingkat pengangguran dan angka kemiskinan. Pembiayaan *mudharabah* dengan prinsip bagi hasil dapat memberikan dampak yang positif terhadap perkembangan sektor riil, khususnya usaha mikro, kecil dan menengah yang menjadi indikator kemajuan roda perekonomian negara melalui kegiatan investasi.<sup>202</sup>

---

<sup>201</sup>Fereshti Nurdiana Dihan dan Edy Purwo Saputro, *Pengaruh Sosial-Ekonomi Dari Sentra Industri Kecil: Kasus di Kab. Bantul, Jogjakarta*, Seminar Nasional Ilmu Ekonomi Terapan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Solo, 2011.

<sup>202</sup>Dwi Agung Nugroho Arianto, *Peranan al-Mudharabah Sebagai Salah Satu Produk Perbankan Syariah dalam Upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia*, Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 8 Nomor 2, November 2011, h. 164-185.

23. Asfi Manzilati, *Kesepakatan Kelembagaan Kontrak Mudharabah dalam Kerangka Teori Keagenan*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 15 No.2 Mei 2011. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakter calon nasabah merupakan penentu penting terciptanya sebuah kontrak ketika jaminan material (seharusnya) tidak boleh dijadikan sebagai alat pengompensasi resiko dan monitoring merupakan kunci penting pada proses penegakan kontrak.<sup>203</sup>
24. A. Chairul Hadi, *Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Indonesia*, Jurnal Masalah, Vol.2 No.1, Maret 2011. Tulisan ini menyimpulkan bahwa tingginya resiko dari calon *mudharib* (pengelola) karena *moral hazard* dan kurangnya kesiapan sumber daya manusia (SDM) perbankan syariah merupakan faktor penyebab rendahnya komposisi pembiayaan *mudharabah* bila dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah*.<sup>204</sup>
25. Mulyanto, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah/BPRS A)*, Tesis, Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Jakarta, 2011. Tesis tersebut menyimpulkan bahwa pembiayaan bagi hasil yang ideal bagi BPRS adalah musyarakah karena mitigasi risiko dapat dilakukan lebih baik dengan imbal hasil yang kompetitif dibandingkan *mudharabah*. Untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil BPRS, disarankan BPRS memperbaiki komitmen peningkatan pembiayaan bagi hasil melalui rencana bisnis tahunan.<sup>205</sup>
26. Tarsidin, *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis* (2010) menyatakan bahwa determinan pembiayaan bagi hasil adalah masalah *asymmetric information*, seperti *private information*, *adverse selection*, *moral hazard* tipe I (disinsentif), dan *moral hazard* tipe II (falsifikasi), *risk aversion*, keterbatasan

---

<sup>203</sup>Asfi Manzilati, *Kesepakatan Kelembagaan Kontrak Mudharabah dalam Kerangka Teori Keagenan*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 15 No.2 Mei 2011.

<sup>204</sup>A. Chairul Hadi, *Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Indonesia*, Jurnal Masalah, Vol.2 No.1, Maret 2011.

<sup>205</sup>Mulyanto, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah/BPRS A)*, Tesis, Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Jakarta, 2011.

keuangan, jangka waktu kontrak, standar kinerja, and sinyal. Berdasarkan batasan-batasan di atas beliau menawarkan skema optimal (*first best* dan *second best*) pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* and *musharakah*), yang dapat diterapkan oleh LKS, pada lingkungan statis maupun dinamis.<sup>206</sup>

27. Gatot Suhirman, *Strategi BPRS Permodalan Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal, Mataram dalam Pembiayaan Usaha Mikro*, Tesis, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2010. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hampir seluruh pola pengembangan dan pemberdayaan usaha mikro dilakukan dengan prinsip *murabahah*.<sup>207</sup>
28. Rahayu Puji Suci, *Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur)*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.11, No.1, Maret 2009, Fakultas Ekonomi, Universitas Widyagama, Malang, hal. 46-58, Kemampuan manajemen yang cukup akan menentukan keberhasilan kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa peningkatan penjualan (*sales growth*) peningkatan aset dan peningkatan profit dipengaruhi pula oleh tingginya kemampuan manajemen baik dalam hal komunikasi, pengaturan waktu sehingga bisa tepat waktu dalam menyerahkan pesanan, pengambilan keputusan yang tepat, mengenali dan menyelesaikan masalah, memotivasi karyawan, merencanakan strategi bisnis, menganalisis lingkungan, membentuk tim kerja dan mengatasi konflik pada Industri Kecil Menengah.<sup>208</sup>
29. Achmad Sani Alhusain, *Analisa Kebijakan Permodalan Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)*, Kajian, Vol 14 No.4 Desember 2009, h.575-603. Hasil

---

<sup>206</sup>Tarsidin, *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2010)

<sup>207</sup>Gatot Suhirman, *Strategi BPRS Permodalan Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal, Mataram dalam Pembiayaan Usaha Mikro*, Tesis, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2010.

<sup>208</sup>Rahayu Puji Suci, *Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur)*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.11, No.1, Maret 2009, Fakultas Ekonomi, Universitas Widyagama, Malang, hal. 46-58.

penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di kedua daerah meskipun masih relatif rendah tapi cenderung untuk selalu meningkat. Kendala yang dihadapi UMKM di kedua daerah dalam memperoleh permodalan adalah tidak memiliki aset yang dapat dijaminkan, faktor manajerial dan konsistensi usaha. Untuk itu, Pemerintah Pusat dan Daerah pun giat mendukung perkembangan UMKMK melalui berbagai kebijakan untuk mempermudah dan memfasilitasi UMKM memperoleh modal usaha yang diinginkan. Misalnya dengan kerjasama antara pemerintah daerah dengan lembaga pembiayaan daerah dalam bentuk penjaminan pinjaman atau kredit dan bentuk subsidi bunga pinjaman. Besarnya potensi perkembangan dan kontribusi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ini menjadi perhatian bukan hanya oleh pemerintah daerah yang mempunyai tanggung jawab untuk pengembangannya, tapi juga Bank Indonesia. Terbukti dengan aktifnya BI dalam memfasilitasi pemerintah daerah dan perbankan serta lembaga keuangan daerah lainnya untuk mendukung penyaluran kredit ke UMKMK.<sup>209</sup>

30. Iman Sugema, Toni Bakhtiar, dan Jaenal Efendi, *Keunggulan Sistem Keuangan Berbasis Bagi Hasil dan Implikasinya Pada Distribusi Pendapatan*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 13, No.3 September 2009, h. 506-517. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari sisi distribusi pendapatan, pemilik modal di bawah sistem konvensional menikmati pendapatan yang seragam (*no variability*) sedangkan di bawah sistem bagi hasil, variabilitas pendapatan peminjam berkurang dan variabilitas pendapatan pemilik modal bertambah. Dengan demikian, skema bagi hasil mengurangi risiko yang dihadapi peminjam tetapi dalam waktu yang bersamaan meningkatkan risiko yang dihadapi pemilik modal. Akibatnya sistem bagi hasil lebih disukai oleh para peminjam tetapi tidak para pemilik modal. Peran sebagai *risk pooling agent* yang dipegang oleh bank syariah

---

<sup>209</sup>Achmad Sani Alhusain, *Analisa Kebijakan Permodalan Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)*, *Kajian*, Vol. 14 No.4 Desember 2009, h.575-603.

terbukti dapat menjaga distribusi pendapatan pemilik modal dan sekaligus mengurangi risiko yang dihadapi peminjam.<sup>210</sup>

31. Wahyudi Sutrisno, *Pembiayaan Syariah Dengan Prinsip Bagi Hasil Menurut UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Dari Sudut Pandang Hukum Islam*, Tesis, Program Magister Ilmu Hukum Universitas Diponegoro Semarang, 2008. Sebagaimana skema pembiayaan yang lain, skema pembiayaan bagi hasil juga memiliki kendala-kendala dalam penerapannya. Kendala-kendala itu terutama berkaitan dengan masalah agensi yaitu: *moral hazard*, *asymetric information* dan *adverse selection*. Kendala-kendala ini dapat diminalisir dengan penerapan *incentive-compatible constraint*. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil memiliki resiko yang cukup tinggi berkaitan dengan *resiko pembiayaan*, *resiko pasar* dan *resiko operasional*. Untuk meminimalisir resiko maka UUPS mewajibkan semua bank syariah menerapkan manajemen resiko.<sup>211</sup>
32. Rastono, *Penerapan Prinsip Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Terhadap Nasabah Bank Syariah*, Tesis Program Magister Ilmu Hukum Universitas Diponegoro Semarang, 2008. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa hambatan yang dihadapi Bank Syariah dalam menerapkan prinsip bagi hasil adalah belum adanya Sumber Daya Manusia Insani yang menguasai mengenai perbankan syariah, sehingga nasabah yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah, apabila terjadi kemacetan dalam pengembalian dana masih mendasarkan pada peraturan bank konvensional.<sup>212</sup>
33. Zaenal Arifin, *Pengaruh Asymmetric Information Terhadap Efektifitas Mekanisme Pengurang Masalah Agensi*, Sinergi, Kajian Bisnis dan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Vol. 9 No. 2, Juni 2007, h. 167–177, ISSN 1410–9018. Penelitian ini menyimpulkan bahwa

---

<sup>210</sup>Iman Sugema, Toni Bakhtiar, dan Jaenal Efendi, *Keunggulan Sistem Keuangan Berbasis Bagi Hasil dan Implikasinya Pada Distribusi Pendapatan*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 13, No.3 September 2009, h. 506-517.

<sup>211</sup>Wahyudi Sutrisno, *Pembiayaan Syariah Dengan Prinsip Bagi Hasil Menurut UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Dari Sudut Pandang Hukum Islam*, Tesis Program Magister Ilmu Hukum Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang, 2008.

<sup>212</sup>Rastono, *Penerapan Prinsip Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Terhadap Nasabah Bank Syariah*, Tesis Program Magister Ilmu Hukum Universitas Diponegoro Semarang, 2008

tingkat *asymmetric information* terbukti mempengaruhi efektifitas dividen sebagai mekanisme untuk mengurangi masalah agensi. Pada tingkat *asymmetric information* tinggi, dividen efektif mengurangi masalah agensi tetapi pada tingkat *asymmetric information* rendah mekanisme dividen tidak efektif. Temuan ini sejalan dengan fungsi dividen sebagai sinyal efektif kepada investor tentang kinerja, termasuk masalah agensi, perusahaan. Sinyal memang sangat diperlukan ketika tingkat *asymmetric information* di perusahaan tinggi. Dua mekanisme yang lain yaitu hutang dan dewan komisaris independen terbukti tidak efektif untuk mengurangi masalah agensi baik ketika tingkat *asymmetric information* tinggi maupun rendah.<sup>213</sup>

34. Endang Sri Winarni, *Strategi Pengembangan Usaha kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan*, Infokop No. 29 Tahun XXII, 2006, hal. 92-98. Penelitian ini menyimpulkan bahwa usaha kecil sangat dominan dibandingkan dengan kelompok skala usaha lainnya. Di samping itu, peran usaha kecil dalam menyerap tenaga kerja relatif besar, sehingga pengembangan usaha merupakan langkah strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi nasional. Lebih dari 50% usaha kecil tersebut mengalami kesulitan permodalan. UKM yang memanfaatkan sumber permodalan eksternal dari bank hanya sebesar 17,50%. Alasan UKM belum memanfaatkan kredit bank sebagian besar adalah faktor kebijakan dan persyaratan perbankan. Untuk itu skim penjaminan dapat menjadi alternatif penyelesaian kredit bank untuk usaha kecil tersebut. Dengan adanya penjaminan kredit dari Perusahaan Penjamin Kredit, maka usaha kecil yang sebelumnya tidak memenuhi persyaratan perbankan menjadi *bankable*, risiko bank menjadi berkurang sehingga diharapkan *lending rate* untuk usaha kecil dapat diturunkan. Agar skim penjaminan tersebut dapat menjangkau seluruh usaha kecil yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia dan dapat diterima dalam sistem perbankan, maka terdapat beberapa aspek yang perlu mendapatkan prioritas utama yaitu adanya

---

<sup>213</sup>Zaenal Arifin, *Pengaruh Asymmetric Information Terhadap Efektifitas Mekanisme Pengurang Masalah Agensi*, Sinergi, Kajian Bisnis dan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Vol. 9 No. 2, Juni 2007, h. 167–177, ISSN 1410–9018.

Undang-Undang yang mengatur perusahaan penjaminan kredit, peningkatan kapasitas modal perusahaan penjamin kredit, dan perluasan jaringan kantor dan kemudahan akses perusahaan penjamin kredit.<sup>214</sup>

35. Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS, *Kajian Usaha Mikro Indonesia*, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM Nomor 2 Tahun I – 2006, hal. 13-25. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa pengembangan usaha mikro merupakan program nasional yang memiliki peranan yang strategis karena merupakan bagian integral dari upaya pemerataan hasil-hasil pembangunan. Dalam rangka membantu meningkatkan kemampuan pengusaha mikro diperlukan pembinaan secara terpadu dari semua unsur terutama dinas-dinas terkait agar usaha mikro dapat berkembang secara berkesinambungan yang akan berdampak pada peningkatan perekonomian daerah dan perekonomian nasional. Masih perlu dikembangkan upaya untuk meningkatkan akses usaha mikro, kepada bank dengan cara mengembangkan sistim kelembagaan perbankan, bank besar harus menjadi lokomotif yang dapat menggandeng bank-bank kecil (BPR) agar dapat meningkatkan pelayanan kepada pengusaha mikro di daerah. Penyederhanaan formulir dan sarana pendukung lainnya untuk memberikan kemudahan dalam prosedur perkreditan. Memanfaatkan keberadaan otonomi daerah untuk menciptakan pola kerjasama antara dinas/instansi terkait dan lembaga penjamin untuk memperluas pembiayaan ke sektor usaha strategis yang berdampak luas. Selama ini usaha mikro tidak mampu mengakses kredit dari bank, untuk itu diperlukan adanya lembaga pendamping dalam proses mengakses dana dan informasi potensi pembiayaan sektor usaha yang diketahui bank. Dengan upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan usaha mikro secara optimal. Untuk meningkatkan keuangan usaha mikro yang disarankan untuk memperbaiki akses dari pengusaha mikro kepada layanan keuangan dari bank, meningkatkan efisiensi dan jangkauan dari dukungan dan layanan pemerintah dalam pemberdayaan keuangan pengusaha UMKM dan koperasi,

---

<sup>214</sup>Endang Sri Winarni, *Strategi Pengembangan Usaha kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan*, Infokop No. 29 Tahun XXII, 2006, hal. 92-98.

memperluas akses dari pengusaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi ke layanan keuangan alternatif dan Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Kredit Program agar difokuskan pada sektor yang tidak dapat dilayani oleh bank umum. Mengkaji ulang peraturan Bank Indonesia tentang agunan, pembentukan penyisihan penghapusan aktiva (PPAP) dinilai mempunyai dampak yang negatif terhadap akses usaha mikro pada kredit komersial. Penjaminan kredit agar diperluas dan diperbesar jumlahnya. Subsidi dan dukungan pemerintah bisa dipergunakan untuk menyediakan *fee/marjin* pengelolaan kepada bank penyalur, mengambil alih resiko serta biaya yang berhubungan dengan pemindahan dana jangka pendek atau mata uang asing kepada kredit rupiah jangka panjang, subsidi suku bunga hendaknya jangan diberikan tanpa disertai dengan tujuan dan kriteria yang jelas.<sup>215</sup>

36. Ascarya dan Diana Yumanita, *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*, Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan, Juni 2005, h. 7-43. Hasil penelitian tersebut memberi kesimpulan bahwa masalah dominasi nonbagi hasil, merupakan masalah yang menyertai perkembangan suatu bank syariah, karena pada tahap awal pertumbuhan (formatif) bank syariah harus menghadapi berbagai masalah lain yang menyertai pertumbuhan, khususnya membangun SDI dengan paradigma baru yang sesuai dengan tuntutan Syariah. Sebagian pakar berpendapat bahwa masalah-masalah yang ada di perbankan syariah berawal dari satu hal pokok, yaitu paradigma atau *mindset* para pelakunya, khususnya SDI perbankan syariah. Apabila pokok masalah ini terselesaikan sebenarnya masalah-masalah lain menjadi hilang dengan sendirinya. Ada dua masalah pokok dari aspek internal perbankan dan regulasi, yaitu masalah kurangnya pemahaman dan kualitas SDI perbankan syariah dan masalah kurangnya regulasi yang mendukung. Kurangnya pemahaman SDI perbankan syariah terutama disebabkan karena hampir semua SDI perbankan syariah berasal dari perbankan konvensional sehingga perilaku mereka cenderung seperti perilaku

---

<sup>215</sup>Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS, *Kajian Usaha Mikro Indonesia*, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM Nomor 2 Tahun I – 2006, h. 13-25.

seorang conventional bankers, bukan *Islamic bankers*. Selain itu, rendahnya kualitas SDI perbankan syariah, selain karena mereka datang dari bank konvensional, pada umumnya mereka tidak diberi *training* yang memadai sebagai bekal mereka untuk dapat bekerja dengan baik sebagai *Islamic bankers*. Dalam masalah kurangnya regulasi yang mendukung, salah satu contoh kebijakan yang paling banyak disoroti adalah masalah ketentuan tingkat peringatan kolektabilitas bagi skim pembiayaan *mudharabah* dan musyarakah yang tidak sama dan lebih ketat dibandingkan dengan skim-skim lain yang dirasa memberatkan bank. Strategi kebijakan yang dianggap paling tepat untuk menyelesaikan masalah-masalah di perbankan syariah adalah dengan menerapkan *directed market driven strategy*, dimana regulator tidak melepaskan begitu saja perkembangan dan praktek perbankan syariah kepada pasar, tetapi tidak juga mengekang gerak perbankan syariah, namun dengan memberikan arahan serta target indikatif yang harus dicapai oleh perbankan syariah. Sama seperti kebijakan yang diambil oleh otoritas perbankan di Sudan, dimana Bank of Sudan memberikan target indikatif terhadap porsi maksimal pembiayaan *murabahah* (nonbagi hasil) yang boleh dimiliki oleh perbankan syariah disana.<sup>216</sup>

37. Suhendar Sulaeman, *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global*, Infokop Nomor 25 Tahun XX, 2004, hal. 113-120. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa strategi yang diterapkan dalam upaya mengembangkan UKM di masa depan terlebih dalam menghadapi pasar bebas di tingkat regional dan global, sebaiknya memperhatikan kekuatan dan tantangan yang ada, serta mengacu pada beberapa hal sebagai berikut: (1) Menciptakan iklim usaha yang kondusif dan menyediakan lingkungan yang mampu mendorong pengembangan UKM secara sistemik, mandiri dan berkelanjutan (2) Mempermudah perijinan, pajak dan restribusi lainnya, (3) Mempermudah akses pada bahan baku, teknologi dan informasi (4) Menyediakan bantuan teknis (pelatihan,

---

<sup>216</sup>Ascarya dan Diana Yumanita, *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*, Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan, Juni 2005, h. 7-43.

penelitian) dan pendampingan dan manajemen (SDM, keuangan dan pemasaran) melalui BDSP. (5) Secara rutin BDSP melakukan pertemuan, lokakarya model pelayanan bisnis yang baik dan tepat (6) Mendorong BDSP untuk masing-masing memiliki keahlian khusus (spesialis), seperti: di bidang pengembangan SDM, keuangan, dan pemasaran. Ini terutama diperlukan bagi upaya pelayanan kepada usaha menengah yang pasarnya regional dan global (7) Menciptakan sistem penjaminan kredit (*financial guarantee system*) yang terutama disponsori oleh pemerintah pusat dan daerah (8) Secara bertahap dan berkelanjutan mentransformasi sentra bisnis (parsial) menjadi kluster bisnis (sistemik).<sup>217</sup>

38. Ascarya, *Identifikasi Masalah Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*, makalah disampaikan pada Seminar Nasional “Mencari Solusi Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah” diselenggarakan oleh Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Bidang Syariah dan Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) – Bank Indonesia tanggal 11 Oktober 2004 di Jakarta. Makalah tersebut menyimpulkan bahwa masalah rendahnya pembiayaan bagi hasil merupakan fenomena global yang tidak hanya terjadi di Indonesia, tetapi juga terjadi di negara-negara lain yang menerapkan *dual banking system* maupun *fully islamic banking/financial system*, namun negara yang menerapkan *fully islamic banking/financial system* mempunyai kemungkinan lebih besar untuk dapat mengatasi masalah ini, karena perangkat dan infrastrukturnya yang mendukung. Sudan dapat digunakan sebagai contoh negara yang berhasil meningkatkan pembiayaan bagi hasil di perbankan syariahnya. Masalah rendahnya pembiayaan bagi hasil pada akhirnya mengerucut pada tiga masalah pokok, yaitu berasal dari aspek internal, regulasi, dan aspek pemerintah dan institusi lain, yaitu masalah kurangnya pemahaman dan kualitas sumber daya insani (SDI) perbankan syariah, masalah kurangnya regulasi yang mendukung, dan

---

<sup>217</sup>Suhendar Sulaeman, *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global*, Infokop Nomor 25 Tahun XX, 2004, hal. 113-120

masalah kurangnya dukungan pemerintah dan institusi terkait yang menyeluruh.<sup>218</sup>

39. Zainul Arifin, *Konsep Pembiayaan Bagi Hasil Pada Bank Syariah dan Problematikanya* dalam Ascarya (ed.), *Proceedings Seminar Nasional “Mencari Solusi Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah”*, Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, Jakarta 2004, h. 21-31. Tulisan tersebut menyatakan bahwa prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) merupakan pilar perbankan syariah. Dua metode ini sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip Islam karena di dalamnya kejujuran dan keadilan ekonomi dapat dibangun dan dikembangkan. Walaupun demikian, ternyata perkembangan pembiayaan berbasis bagi hasil pada bank-bank syariah yang ada di Indonesia belum menunjukkan perkembangan yang signifikan.<sup>219</sup>

Berdasarkan hasil pembacaan tulisan-tulisan di atas, penulis belum menemukan kajian khusus tentang strategi pembiayaan *mudharabah* sektor UMKM di perbankan syariah Sumatera Utara. Tulisan Ascarya dan Diana Yumanita yang berjudul *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia* yang dimuat dalam *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*, Juni 2005 ada sedikit menyinggung tentang strategi kebijakan yang dianggap tepat untuk menyelesaikan masalah-masalah di perbankan syariah, yaitu dengan menerapkan *directed market driven strategy*, dimana regulator tidak melepaskan begitu saja perkembangan dan praktek perbankan syariah kepada pasar, tetapi tidak juga mengekang gerak perbankan syariah, namun dengan memberikan arahan serta target indikatif yang harus dicapai oleh perbankan syariah. Kebijakan tersebut sama seperti kebijakan yang diambil oleh otoritas

---

<sup>218</sup>Ascarya, *Identifikasi Masalah Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia* Ascarya, Makalah disampaikan pada Seminar Nasional “Mencari Solusi Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah” diselenggarakan oleh Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Bidang Syariah dan Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) – Bank Indonesia tanggal 11 Oktober 2004 di Jakarta.

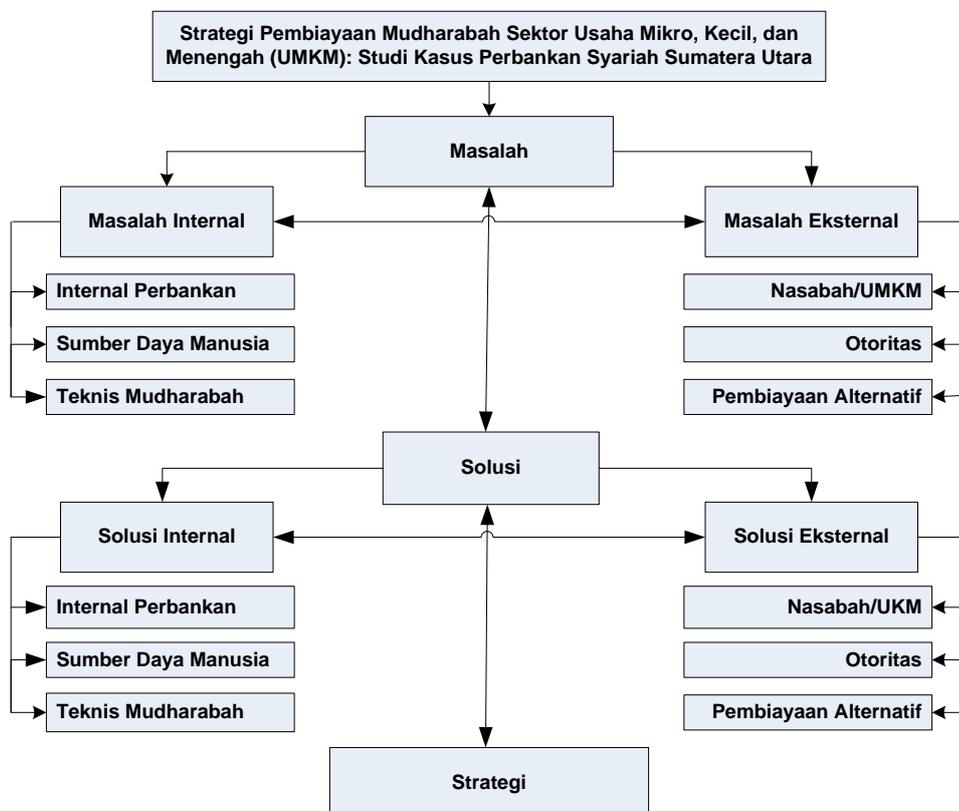
<sup>219</sup>Zainul Arifin, *Konsep Pembiayaan Bagi Hasil Pada Bank Syariah dan Problematikanya* dalam Ascarya (ed.), *Proceedings Seminar Nasional “Mencari Solusi Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah”*, Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, Jakarta 2004, h. 21-31.

perbankan di Sudan, dimana Bank of Sudan memberikan target indikatif terhadap porsi maksimal pembiayaan *murabahah* (nonbagi hasil) yang boleh dimiliki oleh perbankan syariah di sana.

Kajian di atas berbeda dengan penelitian ini yang memfokuskan kajian pada strategi pembiayaan *mudharabah* pada sektor UMKM. Penelitian ini menawarkan strategi yang lebih konkrit untuk mengimplementasikan pembiayaan *mudharabah* di perbankan syariah. Dengan demikian fokus penelitian ini mengambil tempat sebagai pengembangan dari penelitian-penelitian yang sudah ada, khususnya dalam strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara.

### C. Kerangka Penelitian

Berdasarkan kajian dan uraian sebelumnya, maka kerangka penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 2.2 berikut:



Gambar 2.2. Kerangka Penelitian

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kombinasi atau *mixed methods*. Penelitian kombinasi adalah suatu metode penelitian yang mengkombinasikan atau menggabungkan antara metode kuantitatif dan metode kualitatif<sup>1</sup> untuk digunakan secara bersama-sama dalam suatu kegiatan penelitian, sehingga diperoleh data yang lebih komprehensif, valid, reliabel, dan objektif. Data yang komprehensif adalah data yang lengkap yang merupakan kombinasi antara data kuantitatif dan kualitatif. Data yang valid adalah data yang memiliki derajat ketepatan yang tinggi antar data yang sesungguhnya terjadi dengan data yang dilaporkan oleh peneliti. Data yang reliabel adalah data yang konsisten dari waktu ke waktu dan dari orang ke orang. Data yang obyektif adalah data yang disepakati oleh banyak orang. Dengan menggunakan metode kombinasi, maka data yang diperoleh melalui metode kualitatif yang bersifat subyektif dapat ditingkatkan obyektifitasnya pada sampel yang lebih luas dengan metode kuantitatif.<sup>2</sup>

Penelitian kombinasi dalam penelitian ini bertujuan untuk menangkap suatu nilai atau pandangan yang diwakili oleh para pakar, praktisi, dan akademisi syariah tentang pembiayaan *mudharabah* yang dilaksanakan perbankan syariah. Jika dilihat dari objek kajian, penelitian ini adalah gabungan dari penelitian

---

<sup>1</sup>Perbedaan antara metode penelitian kuantitatif dan metode penelitian kualitatif terletak pada landasan filsafat yang terkait dengan pandangan terhadap realitas, gejala, dan data. Metode kuantitatif berlandaskan pada filsafat positivisme yang memiliki pandangan bahwa suatu gejala itu dapat dikelompokkan, dapat diamati, dapat diukur, bersifat sebab-akibat, relatif tetap dan bebas nilai. Karena gejala dapat dikelompokkan, maka peneliti kuantitatif dapat memilih beberapa variabel dalam penelitiannya. Tingkat kesulitan penelitian kuantitatif dapat diukur dari jumlah variabel yang diteliti. Metode kualitatif berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau enterpretif. Filsafat ini berpandangan bahwa suatu gejala bersifat holistik (menyeluruh dan tidak dapat dipisah-pisahkan atau diklasifikasikan), belum tentu dapat diamati dan diukur, hubungan gejala bersifat resiprokal (saling berbalas), data bersifat dinamis, dan terikat dengan nilai. Dengan demikian, peneliti kualitatif dalam melakukan penelitian, tidak hanya meneliti beberapa variabel saja, tetapi meneliti seluruh aspek yang ada pada obyek yang diteliti. Penelitian kualitatif berlandaskan filsafat enterpretif, karena dalam melihat gejala, peneliti kualitatif harus menginterpretasikan terlebih dahulu data yang ditemukan untuk membuat kesimpulan. Lihat Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 397-399.

<sup>2</sup>*Ibid.*, h. 404-405.

lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu penelitian dengan mengandalkan data yang diperoleh dari wawancara secara mendalam (*indepth interview*) dengan para informan dan penelusuran literatur berupa buku-buku, jurnal, dan hasil penelitian. Dengan menggunakan metode kombinasi, kelemahan-kelemahan yang ditemukan dalam metode kuantitatif maupun metode kualitatif diharapkan dapat dikurangi atau dieliminir bahkan jika dimungkinkan dapat dihilangkan.

## **B. Sumber Data Penelitian**

Sumber data penelitian ini berupa data primer yang diperoleh dari wawancara secara mendalam (*indepth interview*) dengan praktisi perbankan syariah dan akademisi yang dianggap pakar dan mengetahui tentang pembiayaan syariah yang terjadi di perbankan. Selain itu, data diperoleh melalui kajian kepustakaan berupa penelusuran literatur-literatur yang terkait dengan fokus penelitian. Selanjutnya dibuat kuisioner berdasarkan hasil *interview* dan kajian literatur tersebut dan dilakukan pengisian kuisioner oleh responden.

Pemilihan informan pada penelitian ini dilakukan secara *purposive* dengan mempertimbangkan pemahaman informan tersebut terhadap pembiayaan *mudharabah* di perbankan syariah. Jumlah informan dalam penelitian ini terdiri dari 6 (enam) orang, dengan pertimbangan bahwa mereka dianggap cukup berkompeten dalam memberikan pendapat tentang masalah yang menjadi fokus penelitian. Dalam analisis ANP, jumlah sampel/responden tidak digunakan sebagai patokan validitas. Syarat responden yang valid dalam ANP adalah bahwa mereka adalah orang-orang yang ahli di bidangnya.<sup>3</sup> Oleh karena itu, informan yang dipilih dalam survei ini adalah para pakar ekonomi Islam dan praktisi/profesional yang berkecimpung dalam perbankan syariah. Adapun informan yang dijadikan narasumber pada penelitian ini adalah:

---

<sup>3</sup>Endri, *Permasalahan Pengembangan Sukuk Korporasi di Indonesia Menggunakan Metode Analytical NetworkProcess (ANP)*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 13, No.3 September 2009 (h.359 – 372), h. 363. Lihat juga Ascarya, *Analytic Network Process (ANP): Pendekatan Baru Studi Kualitatif*, Seminar Intern Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi di Universitas Trisakti, Jakarta, 27 Januari 2005, h. 33.

**Tabel 3.1: Daftar Informan/Responden Penelitian**

No	Inisial Informan/ Responden	Pekerjaan	Keterangan
1	SS	Dirut Bank dan Dosen	15 April 2016
2	RQ	Dirut Bank dan Dosen	27-28 April 2016
3	MY	Anggota DPS dan Dosen	5-6 Mei 2016
4	SU	Anggota DPS dan Dosen	29 April 2016
5	HT	Anggota DPS dan Dosen	20 Mei 2016
6	MR	Dosen	25-26 April 2016

### C. Metode Pengolahan Data

Metode yang digunakan dalam mengolah data penelitian adalah metode *Analytic Network Process* (ANP). ANP merupakan pengembangan dari metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP). ANP merupakan teknik pengambilan keputusan terhadap suatu masalah.<sup>4</sup> *Analytic Network Process* (ANP) merupakan generalisasi dari *Analytic Hierarchy Process* (AHP), dengan mempertimbangkan ketergantungan antara unsur-unsur hirarki. Banyak masalah keputusan tidak dapat terstruktur secara hirarki karena mereka melibatkan interaksi dan ketergantungan elemen-tingkat yang lebih tinggi dalam hirarki pada elemen-tingkat yang lebih rendah. Oleh karena itu, ANP diwakili oleh jaringan, bukan hirarki. Struktur umpan balik (*feedback*) tidak memiliki bentuk atas ke bawah hirarki tetapi lebih mirip jaringan, dengan siklus menghubungkan komponen elemen yang tidak dapat disebut sebagai tingkatan. Pada jaringan AHP terdapat level tujuan, kriteria, subkriteria, dan alternatif, dimana masing-masing level memiliki elemen. Sementara itu, pada jaringan ANP, level dalam AHP disebut *cluster* yang dapat memiliki kriteria dan alternatif di dalamnya, yang disebut *node*.

ANP merupakan pendekatan baru dalam proses pengambilan keputusan yang memberikan kerangka kerja umum dalam memperlakukan keputusan-keputusan dengan menggunakan jaringan tanpa harus menetapkan level seperti pada hierarki yang digunakan dalam *Analytical Hierarchy Process* (AHP), yang

---

<sup>4</sup>Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Gramata Publishing, 2013), h. 234.

merupakan titik awal ANP. Metode *Analytic Network Process* (ANP) adalah salah satu metode yang mampu mempresentasikan tingkat kepentingan (prioritas) berbagai pihak atau elemen dengan mempertimbangan saling keterkaitan antara objek yang satu dengan yang lain. Metode ini merupakan pengembangan dari metode AHP.<sup>5</sup>

*Analytic Network Process* (ANP) juga merupakan teori matematis yang mampu menganalisa pengaruh dengan pendekatan asumsi-asumsi untuk menyelesaikan bentuk permasalahan. Metode ini digunakan dalam bentuk penyelesaian dengan pertimbangan atas penyesuaian kompleksitas masalah secara penguraian sintesis disertai dengan adanya skala prioritas yang menghasilkan pengaruh prioritas terbesar. Selain itu, ANP mampu menjelaskan model faktor-faktor *dependence* serta *feedback* nya secara sistematis. Pengambilan keputusan dalam aplikasi ANP yaitu dengan melakukan pertimbangan dan validasi atas pengalaman empiris.<sup>6</sup>

*Analytic Network Process* (ANP) memiliki kelebihan bila dibandingkan dengan *Analytical Hierarchy Process* (AHP), di antaranya adalah :

- a. Kekuatan ANP terletak pada penggunaan rasio skala untuk menangkap semua jenis interaksi dan membuat prediksi yang akurat untuk membuat keputusan yang lebih baik;
- b. Mampu melakukan sintesis yang lebih akurat;
- c. ANP merupakan metodologi yang sederhana sehingga membuat ANP menjadi metodologi yang lebih umum dan lebih mudah diaplikasikan untuk studi kualitatif yang beragam, seperti pengambilan keputusan (*decision making*), peramalan (*forecasting*), evaluasi, *mapping*, *strategyzing*, alokasi sumber daya, dan lain sebagainya;
- d. Komparasi ANP lebih obyektif, prediksi yang lebih akurat, dan hasil yang lebih stabil dan kokoh (*robust*).

---

<sup>5</sup>Juliza Hidayati, *Penerapan Analytic Network Process (ANP) Pada Sistem Pengukuran Kinerja di Kebun Sidamanik Pematang Siantar*, J@TI Undip, Vol VII, No 1, Januari 2012, h.54 (51-60).

<sup>6</sup>Aam Slamet Rusydiana & Abrista Devi, *Analytic Network Process: Pengantar Teori dan Aplikasi* (Bogor: SMART Publishing, 2013), h. 10.

- e. *Software ANP (superdecisions)* dan manual ANP mudah didapat secara *free download*.
- f. ANP akan sangat membantu perusahaan dalam riset evaluasi dan pengambilan keputusan, terkait pengembangan organisasi & manajemen, produk, layanan, dan *marketing*.<sup>7</sup>

ANP merupakan teknik yang dikembangkan oleh Thomas L. Saaty, seorang profesor di University of Pittsburgh. Teori ANP pertama kali diperkenalkan dan secara sederhana diilustrasikan dalam Bab 8 dari karya Saaty tahun 1980 yang berjudul *Multicriteria Decision Making: The Analytic Hierarchy Process* yang kemudian diikuti pada tahun 1996 dengan judul *Decision Making with Dependence and Feedback* dan kemudian direvisi pada tahun 2001 dengan memasukkan BOCR dan akhirnya tahun 2005 dengan memasukkan prioritas negatif dan formula yang berbeda untuk sintesis Teori dan Aplikasi *Analytic Network Process*.<sup>8</sup>

Saaty mengembangkan teknik supermatriks untuk mensintesis skala rasio. Skala rasio dibuat dalam bentuk kolom matriks untuk mewakili dampak elemen dalam sebuah *cluster* terhadap elemen dalam *cluster* lain (*outerdependence*) atau elemen dari *cluster* itu sendiri (*innerdependence*). Tidak ada persyaratan bahwa setiap elemen dari sebuah *cluster* memiliki *influence* pada elemen dalam *cluster* lain.<sup>9</sup> Struktur ANP terdiri atas ketergantungan antar elemen dari komponen dalam (*inner dependence*) dan dari ketergantungan antar elemen dari komponen luar (*outer dependence*). Adanya jaringan (*network*) dalam suatu ANP dimungkinkan dapat merepresentasikan beberapa masalah tanpa terfokus pada awal dan kelanjutan akhir seperti pada AHP.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup>Deppi Linda dan Agus Rahardi, *Pemanfaatan Metode Analytical Hierarchy Process Untuk Proses Pembimbing Akademik (Studi Kasus IBI Darmajaya)*, Proseding Seminar Bisnis & Teknologi ISSN : 2407-6171, SEMBISTEK 2014 IBI Darmajaya Lembaga Pengembangan Pembelajaran, Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat, 15-16 Desember 2014 (h. 686-700), h. 691-692.

<sup>8</sup>Thomas L. Saaty dan Luis G. Vargas, *Decision Making With The Analytic Network Process: Economic, Political, Social and Technological Applications with Benefits, Opportunities, Costs and Risks* (New York: Springer, 2006), h. v.

<sup>9</sup>Murat B  y  kyazici and Meral Sucu, *The Analytical Hierarchy and Analytic Network Processes*, Hacettepe Journal of Mathematics and Statistics, Volume 32 (2003), h. 68. hal. 65-73

<sup>10</sup>Rusyiana dan Devi, *Analytic...*, h. 11.

ANP memiliki pendekatan sistematis untuk menetapkan prioritas. Banyak masalah keputusan tidak dapat terstruktur secara hirarkis karena melibatkan interaksi dan ketergantungan antara elemen tingkat yang lebih tinggi dengan elemen tingkat yang lebih rendah. Tidak hanya melihat pentingnya kriteria dalam menentukan pentingnya alternatif seperti dalam hirarki, tetapi juga melihat pentingnya alternatif itu sendiri dalam menentukan pentingnya kriteria. Dengan adanya umpan balik dimungkinkan untuk menentukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.<sup>11</sup>

Metodologi yang dikembangkan oleh Saaty ini memilih pendekatan kualitatif dan kuantitatif serta menggunakan perhitungan supermatriks sehingga hasil penelitian akan lebih akurat daripada metodologi sejenis lainnya. Supermatriks adalah matrik hasil perbandingan secara berpasangan direpresentasikan ke dalam bentuk vertikal dan horizontal dan berbentuk matriks yang bersifat *stochastic*. Perbandingan tingkat kepentingan dalam setiap elemen maupun *cluster* direpresentasikan dalam sebuah matrik dengan memberikan skala rasio dengan perbandingan berpasangan. Masing-masing skala rasio menunjukkan perbandingan kepentingan antara elemen di dalam sebuah komponen dengan elemen di luar komponen (*outer dependence*) atau juga di dalam elemen terhadap elemen itu sendiri yang berada di komponen dalam (*inner dependence*). Tidak setiap elemen memberikan pengaruh terhadap elemen pada komponen lain. Elemen yang tidak memberikan pengaruh pada elemen lain akan memberikan nilai nol.<sup>12</sup>

*Analytic Network Process* (ANP) adalah alat yang ampuh untuk menganalisis sistem kualitatif. ANP memungkinkan untuk menggambarkan masalah dengan menggunakan atribut kualitatif, seperti *cluster*, *node* dan hubungan antara mereka. Dalam ANP, penggunaan data kuantitatif dalam bentuk penilaian ahli untuk mengevaluasi percobaan yang dilakukan tentang pengaruh timbal balik dari unsur-unsur. Dengan demikian, ANP memberi kesempatan untuk

---

<sup>11</sup>Mohsen Miri, dkk, *Developing ANP to Rank The Branches of an Insurance Company Based on SERVQUAL*, *International Journal of the Analytic Hierarchy Process (IJAHPP)*, Vol. 6 Issue 1 2014, h. 61. (hal58-75)

<sup>12</sup>Rusyiana dan Devi, *Analytic...*, h. 14.

mengeksplorasi masalah yang kompleks dan hasil yang belum jelas melalui eksperimen dengan model yang dibuat untuk mencapai pemahaman yang lebih baik dari masalah.<sup>13</sup> Tujuan dari ANP adalah mengetahui keseluruhan pengaruh dari semua elemen. Oleh karena itu, semua kriteria harus diatur dan dibuat prioritas dalam suatu kerangka kerja jaringan, melakukan perbandingan dan sintesis untuk memperoleh urutan prioritas dari sekumpulan kriteria yang dibuat.

Penentuan prioritas dalam jaringan ANP mudah dilakukan apabila kriteria yang dibandingkan hanya satu. Apabila kriteria yang dibandingkan banyak, maka besar kemungkinan terjadi inkonsistensi atau tidak konsisten dalam melakukan perbandingan. Dalam melakukan perbandingan, syarat transivitas harus dipenuhi.<sup>14</sup> Contoh:

$$A > B \text{ dan } B > C \text{ maka } A > C$$

$$\text{Jika } A = 2B \text{ dan } A = 4C, \text{ maka } 2B = 4C$$

Konsistensi dikatakan sempurna apabila semua pertimbangan berkaitan satu dengan lainnya secara sempurna. Apabila kriteria yang dibandingkan lebih dari dua kriteria, maka terjadinya inkonsistensi sangat mungkin terjadi. Semakin banyak kriteria yang dibandingkan, maka peluang terjadi inkonsistensi semakin besar. Dalam ANP, deviasi dari konsistensi atau tingkat inkonsistensi *preference* atau pengaruh perbandingan pasangan disarankan tidak boleh lebih dari 10%. Hal ini berarti jika perbandingan pasangan memiliki tingkat inkonsistensi melewati angka 0,1 atau 10%, berarti perbandingan pasangan yang dilakukan tidak konsisten. Hasil perbandingan pasangan yang tidak konsisten menyebabkan nilai prioritas yang dihasilkan tidak dapat dipercaya.<sup>15</sup>

Menurut Ascarya, fungsi utama ANP ada tiga, yaitu: menstruktur kompleksitas, pengukuran, dan sintesis.<sup>16</sup> Menurut Ascarya, permasalahan yang beragam dan kompleks tidak akan dapat diurai dan diselesaikan jika tidak distruktur dengan baik. ANP mampu menyelesaikan permasalahan yang rumit dan

---

<sup>13</sup>Olga Andreichicova dan Alexander Andreichicov, About Some Features of AHP/ANP Applications, *Proceedings of the International Symposium on the Analytic Hierarchy Process*, Moscow, 2013, h. 2.

<sup>14</sup>Tanjung dan Devi, *Metodologi ...*, h. 224.

<sup>15</sup>*Ibid.*, h. 225. Lihat juga Ascarya, *Analytic...*, h. 10.

<sup>16</sup>Ascarya, *Analytic ...*, h. 8.

sulit. ANP menggunakan pengukuran dalam skala rasio. Pengukuran dalam skala rasio diperlukan untuk mencerminkan proporsi atau prioritas setiap elemen. ANP menggunakan skala rasio pada semua level dari hierarki/jaringan, termasuk level terendah (alternatif dalam model pilihan). Skala rasio ini menjadi semakin penting jika prioritas tidak hanya digunakan untuk aplikasi pilihan, namun untuk aplikasi-aplikasi lain, seperti untuk aplikasi alokasi sumber daya.<sup>17</sup>

Menurut Ascarya, ada 3 (tiga) prinsip dasar ANP, yaitu dekomposisi digunakan untuk membuat struktur masalah yang kompleks, penilaian komparasi (*comparative judgements*) dilakukan untuk membangun perbandingan pasangan (*pairwise comparison*) dari semua kombinasi elemen-elemen dalam cluster dilihat dari cluster induknya, dan komposisi hirarkis atau sintesis dari prioritas diterapkan untuk mengalikan prioritas lokal dari elemen-elemen dalam cluster dengan prioritas global dari elemen induk.<sup>18</sup>

Fungsi ANP lainnya adalah sebagai alat sintesis. Sintesis secara etimologi bermakna campuran, paduan, fusi, dan senyawa.<sup>19</sup> Menurut terminologi, sintesis adalah menyatukan semua bagian menjadi satu kesatuan atau paduan (campuran) berbagai pengertian atau hal sehingga merupakan kesatuan yang selaras. Karena adanya kompleksitas, pengambilan keputusan atau perkiraan sering melibatkan banyak dimensi untuk melakukan sintesis secara intuitif. ANP mempunyai fungsi yang penting karena dapat membantu melakukan pengukuran dan sintesis terhadap sejumlah faktor dalam hirarki atau jaringan untuk menyelesaikan permasalahan tertentu.<sup>20</sup>

#### **D. Tahapan dan Waktu Penelitian**

*Analytic Network Process* (ANP) memiliki tiga tahapan kerja, yaitu: membuat kerangka kerja ANP atau konstruksi model, kuantifikasi model, dan sintesis dan analisis. Tiga tahapan tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.1 berikut:

---

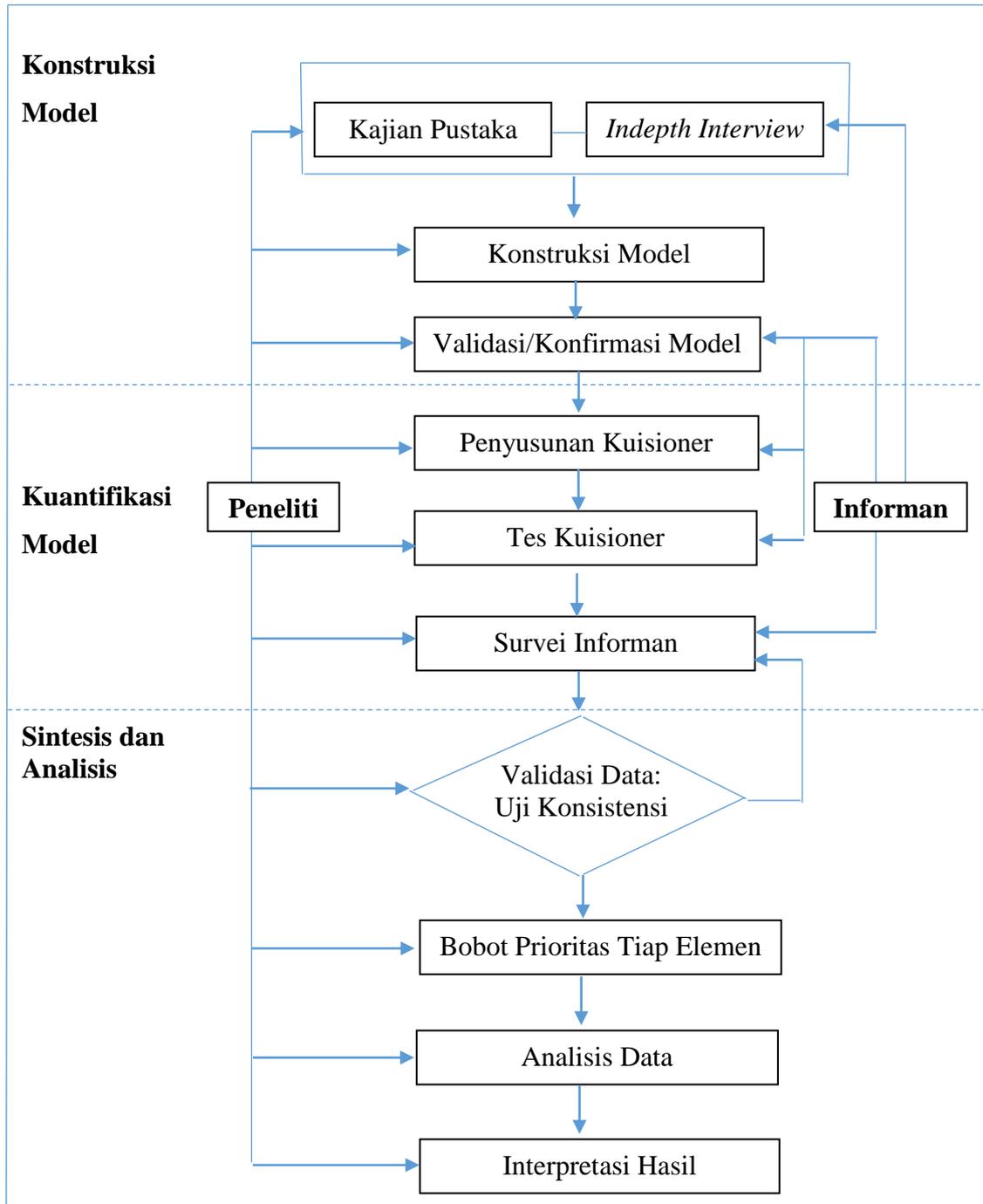
<sup>17</sup>*Ibid.*, h. 9.

<sup>18</sup>Rusydiaana dan Devi, *Analytic...*, h. 18.

<sup>19</sup>Anonim, *Tesaurus Alfabetis Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (Bandung: Mizan, 2009), h. 546.

<sup>20</sup>Tanjung dan Devi, *Metodologi ...*, h. 223.

**Gambar 3.1. Tahapan Penelitian**



### **1. Membuat Kerangka kerja ANP/Model**

Tahap ini peneliti melakukan dekomposisi masalah, yaitu memahami masalah yang akan diteliti. Masalah-masalah tersebut dapat dikaji melalui beberapa cara, di antaranya adalah kajian pustaka, yaitu melakukan penelusuran terhadap berbagai literatur yang terkait dengan fokus penelitian dan *indepth interview* dengan sejumlah praktisi yang berkecimpung di perbankan syariah dan akademisi yang mengetahui tentang akad *mudharabah*. Masalah-masalah yang sudah diinventarisir dikonstruksikan dalam sebuah model agar lebih mudah dipahami oleh peneliti dan responden.

Pembuatan konstruksi model diawali dengan membuat satu set lengkap jaringan kelompok atau komponen dan elemen-elemen yang relevan dengan tiap kriteria kontrol. Untuk masing-masing kriteria kontrol, ditentukan semua elemen di tiap kelompok dan masing-masing dihubungkan sesuai dengan pengaruh ketergantungan dari luar (*outer dependence*) dan dari dalam kelompok itu sendiri (*inner dependence*). Hubungan tersebut mengindikasikan adanya jaringan pengaruh antar elemen. Tanda anak panah (*arrow*) yang menghubungkan antara suatu kelompok dengan kelompok yang lain menunjukkan adanya pengaruh antara elemen suatu kelompok dengan elemen kelompok yang lain. Tanda *loop* atau anak panah yang melingkar (berputar) menunjukkan bahwa elemen dalam suatu kelompok saling mempengaruhi satu dengan yang lain.

Setelah model selesai, dilakukan validasi model kepada salah satu responden yang dianggap paling pakar tentang masalah yang dibahas. Menyusun prioritas merupakan salah satu bagian yang penting dan perlu ketelitian di dalamnya. Pada bagian ini ditentukan skala kepentingan suatu elemen terhadap elemen lainnya. Langkah pertama dalam penyusunan prioritas adalah menyusun perbandingan berpasangan.

### **2. Kuantifikasi Model**

Setelah validasi atau konfirmasi model, maka dilakukan pengaplikasian model pada *software ANP* yaitu *Super Decision* untuk menyusun kuesioner perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*). Kuesioner dibuat untuk

mengetahui mana di antara kedua elemen yang lebih besar pengaruhnya dan berapa besar perbedaannya. Dalam ANP, ukuran skala biasanya dibuat dengan memberi nilai dari angka 1 (satu) sampai 9 (sembilan). Pada tabel berikut dapat dilihat skala relatif perbandingan berpasangan yang digunakan dalam ANP.<sup>21</sup>

**Tabel 3.2.**  
**Skala Penilaian Perbandingan Berpasangan**

<b>Tingkat Kepentingan</b>	<b>Definisi</b>	<b>Keterangan</b>
1	Kedua elemen sama penting/disukai	Elemen A1 dan A2 sama disukai/penting
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting/disukai daripada elemen lainnya	Elemen A1 cukup disukai/penting dibanding elemen A2
5	Elemen yang satu lebih penting/disukai daripada elemen lainnya	Elemen A1 lebih disukai/penting dibanding elemen A2
7	Satu elemen sangat lebih penting/disukai daripada elemen lainnya	Elemen A1 sangat disukai/penting dibanding elemen A2
9	Satu elemen mutlak penting/disukai daripada elemen lainnya	Elemen A1 mutlak disukai/penting dibanding elemen A2
2,4,6,8	Nilai tengah di antara dua penilaian yang berdampingan	Nilai ini diberikan jika diperlukan kompromi/ragu-ragu dalam memilih skala. Misal: memilih sangat disukai dan mutlak disuka
kebalikan	Bila elemen ke-ij pada faktor i mendapat nilai x maka elemen ke-ji pada faktor ke-j mendapat nilai $1/x$	Misal: Jika A1 dibanding A2 mempunyai skala 7, maka A2 dibanding A1 mempunyai skala $1/7$

Setelah kuesioner dibuat dan dilakukan ujicoba, langkah selanjutnya adalah melakukan survei responden (pakar, praktisi, dan akademisi). Responden diminta untuk menentukan prioritas utama atau yang paling berpengaruh terhadap masalah yang menjadi fokus penelitian.

<sup>21</sup>Saaty dan Vargas, *Decision Making ...*, h. 3

### 3. Sintesis dan Analisis Hasil

Langkah selanjutnya adalah sintesis hasil. Kuisisioner yang telah diisi responden dilakukan *input* pada *software Super Decision*. Sebelum data terolah dianalisis, dilakukan validasi data dengan melakukan uji konsistensi. Data yang dianggap konsisten apabila *consistency ratio* (CR) lebih kecil dari 10% atau 0,1. Jika nilai rasio konsistensinya di atas 10% atau  $CR > 1$ , maka dianggap terjadi *inconsistency*. Solusi yang dilakukan adalah mengulang penilaian (*judgement*) dari informan atau responden. Jika jawaban yang diberikan telah konsisten, maka bobot prioritas elemen telah dapat digunakan sebagai dasar untuk analisis data dan interpretasi hasil.<sup>22</sup>

Bobot prioritas yang sudah memenuhi syarat dalam konsistensi, kemudian dicari nilai rata-rata dari jawaban setiap responden. Hasil yang sudah ada dihitung nilai *Kendall's Coefficient of Concordance* untuk menghitung nilai kesepakatan antara responden (*rater agreement*).<sup>23</sup> *Kendall's Coefficient of Concordance* adalah salah satu alat yang digunakan untuk mengukur kesepakatan di antara beberapa pemberi nilai (*judges*) yang memeriksa atau menilai sekumpulan obyek yang diberikan.<sup>24</sup> Adapun rumus *Kendall's Coefficient of Concordance* adalah:

$$W; 0 < W \leq 1$$

Jika  $W = 1$ , maka hal tersebut menunjukkan kesesuaian sempurna, sedangkan ketika nilai  $W$  sebesar 0 atau semakin mendekati 0, maka hal tersebut menunjukkan adanya ketidaksesuaian jawaban antar responden atau jawaban responden tersebut bervariasi.

Langkah-langkah yang harus dilakukan untuk menghitung nilai *rater agreement* antara responden adalah:

---

<sup>22</sup>Nurul Huda dan Team, *Solusi Permasalahan Wakaf Nasional Pendekatan Analytic Network Process* dalam Kumpulan Hasil Riset Terbaik Forum Riset Ekonomi dan Keuangan Syariah III (FREKS III) dengan tema "Menata Sistem Keuangan Syariah Nasional yang Kokoh, Stabil, dan Inklusif diselenggarakan di Universitas Indonesia, Depok tanggal 28-29 April 2015, h. 406.

<sup>23</sup>*Rater Agreement* adalah ukuran yang menunjukkan tingkat kesesuaian (persetujuan) para responden ( $R_1 - R_n$ ) terhadap suatu masalah dalam satu *cluster*.

<sup>24</sup>Pierre Legendre, *Species Associations: The Kendall Coefficient of Concordance Revisited*, *Journal of Agricultural, Biological, and Environmental Statistics*, Volume 10, Number 2, American Statistical Association and the International Biometric Society, 2005, Pages 226–245

1. Membuat *transpose* hasil matrik yang diperoleh dari seluruh responden pada setiap klaster;
2. Membuat ranking pada setiap penilaian responden;
3. Menghitung nilai *W* (*rater agreement*).

Rumus menghitung *rater agreement* (*W*)

$$U = (T_1 + T_2 + \dots + T_p) / p$$

$$S = (T_1 - U)^2 + (T_2 - U)^2 + \dots + (T_p - U)^2$$

$$\text{MaxS} = (n - U)^2 + (2n - U)^2 + \dots + (pn - U)^2$$

$$W = S / \text{MaxS}$$

Dimana:

*p* : *node* atau pernyataan

*T* : total ranking prioritas per *node*/pernyataan dari seluruh responden

*n* : responden ke---

Setelah dilakukan sintesis hasil, maka langkah terakhir adalah interpretasi hasil penelitian untuk ditarik suatu kesimpulan.

Waktu yang digunakan untuk melakukan tiga tahapan penelitian di atas dapat dilihat pada Tabel 3.3 berikut:

**Tabel 3.3. Tahapan dan Waktu Penelitian**

<b>Tahapan Penelitian</b>	<b>Kegiatan</b>	<b>Waktu</b>
Konstruksi Model	Kajian Pustaka	1 Mei - 31 Des 2015
	<i>Indepth Interview</i>	1 - 15 Jan 2016
	Konstruksi Model	16 Jan - 1 Feb 2016
	Validasi Model	2 - 15 Feb 2016
Kuantifikasi Model	Penyusunan Kuisisioner	16 - 29 Feb 2016
	Tes Kuisisioner	1 - 21 Mar 2016
	Survei Informan	22 Mar - 30 Apr 2016
Sintesis dan Analisis	Validasi Data	1 - 31 Mei 2016
	Bobot Prioritas	
	Analisis Data	
	Interpretasi Hasil	

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Provinsi Sumatera Utara dengan ibukotanya Medan terletak di antara 1<sup>0</sup>-4<sup>0</sup> Lintang Utara dan 98<sup>0</sup>-100<sup>0</sup> Bujur Timur. Luas wilayah Provinsi Sumatera Utara mencapai 71.680,68 km<sup>2</sup> atau 3,72% dari luas Wilayah Republik Indonesia. Provinsi Sumatera Utara memiliki 162 pulau, yaitu 6 pulau di Pantai Timur dan 156 pulau di Pantai Barat. Batas wilayah Provinsi Sumatera Utara meliputi Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam di sebelah Utara, Provinsi Riau dan Sumatera Barat di sebelah Selatan, Samudera Hindia di sebelah Barat, serta Selat Malaka di sebelah Timur. Letak geografis Provinsi Sumatera Utara berada pada jalur strategis pelayaran Internasional Selat Malaka yang dekat dengan Singapura, Malaysia dan Thailand. Sumatera Utara mempunyai iklim tropis yang dipengaruhi oleh angin Passat dan angin Muson. Kelembaban udara rata-rata 78%-91%, Curah hujan (800-4000) mm/tahun dan penyinaran matahari 43%.<sup>1</sup>

Berdasarkan kondisi letak dan kondisi alam, Sumatera Utara dibagi dalam 3 (tiga) kelompok wilayah/kawasan yaitu Pantai Barat, Dataran Tinggi, dan Pantai Timur. Kawasan Pantai Barat meliputi Kabupaten Nias, Kabupaten Nias Utara, Kabupaten Nias Barat, Kabupaten Mandailing Natal, Kabupaten Tapanuli Selatan, Kabupaten Padang Lawas, Kabupaten Padang Lawas Utara, Kabupaten Tapanuli Tengah, Kabupaten Nias Selatan, Kota Padangsidimpuan, Kota Sibolga dan Kota Gunungsitoli. Kawasan dataran tinggi Sumatera Utara meliputi Kabupaten Tapanuli Utara, Kabupaten Toba Samosir, Kabupaten Simalungun, Kabupaten Dairi, Kabupaten Karo, Kabupaten Humbang Hasundutan, Kabupaten Pakpak Barat, Kabupaten Samosir, dan Kota Pematangsiantar. Kawasan Pantai Timur meliputi Kabupaten Labuhanbatu, Kabupaten Labuhanbatu Utara, Kabupaten Labuhanbatu Selatan, Kabupaten Asahan, Kabupaten Batubara, Kabupaten Deli

---

<sup>1</sup>BPS, *Sumatera Utara Dalam Angka 2014*.

Serdang, Kabupaten Langkat, Kabupaten Serdang Bedagai, Kota Tanjungbalai, Kota Tebing Tinggi, Kota Medan, dan Kota Binjai.<sup>2</sup>

Sumatera Utara merupakan provinsi keempat dengan jumlah penduduk terbesar di Indonesia setelah Jawa Barat, Jawa Timur, dan Jawa Tengah. Pada Tahun 2013 penduduk Sumatera Utara berjumlah 13.326.307 jiwa yang terdiri dari 6.648.190 jiwa penduduk laki-laki dan 6.678.117 jiwa perempuan. Jumlah penduduk yang merupakan angkatan kerja pada Agustus 2013 sebanyak 6,31 juta jiwa yang terdiri dari 5,90 juta jiwa terkategori bekerja dan sebesar 412,20 ribu jiwa terkategori pengangguran.

Berdasarkan Buku *Sumatera Dalam Angka 2014* yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara, persentase angkatan kerja berumur 15 tahun ke atas menurut tingkat pendidikan tertinggi yang ditamatkan, dapat dilihat pada Tabel 4.1 berikut:

**Tabel 4.1 Persentase Angkatan Kerja Berumur 15 Tahun ke Atas Menurut Tingkat Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (%)
1	Tidak/Belum Pernah Sekolah	2
2	Tidak/Belum Tamat SD	9
3	Tamat SD	22
4	Tamat SMTP	24
5	Tamat SMTA	34
6	Diploma/Universitas	9
	<b>Jumlah</b>	<b>100</b>

Sumber: *Sumatera Utara Dalam Angka 2014*

Berdasarkan data yang diperoleh dari BPS juga diketahui persentase lapangan pekerjaan utama bagi angkatan kerja tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut:

---

<sup>2</sup>*Ibid.*, h. 6-7.

**Tabel 4.2. Persentase Angkatan Kerja Berumur 15 Tahun ke Atas Menurut Lapangan Pekerjaan Utama**

No	Lapangan Pekerjaan	Jumlah (%)
1	Pertambangan dan Penggalian	0,62
2	Pertanian, Kehutanan, Perkebunan, Perikanan, dan Peternakan	43,45
3	Industri Pengolahan	7,11
4	Listrik, Gas, dan Air Minum	0,34
5	Bangunan	6,61
6	Perdagangan, Hotel, dan Restoran	18,94
7	Pengangkutan dan Komunikasi	4,6
8	Bank dan Lembaga Keuangan	2,17
9	Jasa Kemasyarakatan	16,16
	<b>Jumlah</b>	<b>100</b>

Sumber: *Sumatera Utara Dalam Angka 2014*

Sedangkan jumlah UMKM yang ada di Sumatera Utara dapat dilihat pada Tabel 4.3 berikut:

**Tabel 4.3. Jumlah UMKM Sumatera Utara**

Propinsi	2013		2014	
	Mikro	Kecil	Mikro	Kecil
Sumatera Utara	125.586	149.705	152.531	70.824
<b>Total</b>	<b>275.291</b>		<b>223.355</b>	

Sumber: bps.go.id

Persoalan yang sering dihadapi oleh UMKM adalah masalah permodalan. Sumber modal yang sering diharapkan untuk membiayai kegiatan UMKM adalah sektor perbankan, baik yang bersifat konvensional maupun perbankan yang menggunakan sistem syariah. Perkembangan perbankan syariah di Sumatera Utara cukup pesat. Tahun 2015, bank syariah telah menyebar hampir di berbagai kota dan kabupaten di Sumatera Utara. Jumlah Bank Umum Syariah atau BUS di

Sumatera Utara mencapai 22 Kantor Cabang, 61 Kantor Cabang Pembantu dan 5 Kantor Kas, sedangkan untuk Unit Usaha Syariah terdiri dari 13 Kantor Cabang dan 17 Kantor Cabang Pembantu. Adapun jumlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Sumatera Utara berdasarkan Statistik Perbankan Syariah edisi Maret 2016 sebanyak 8 buah.<sup>3</sup> Jumlah pembiayaan yang dikucurkan perbankan syariah, baik yang berbentuk Bank Umum Syariah (BUS) maupun yang berbentuk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) untuk jenis usaha yang ada di Sumatera Utara dapat dilihat pada Tabel 4.4 berikut:

**Tabel 4.4. Pembiayaan Perbankan Syariah Untuk Sektor UMKM di Sumatera Utara Tahun 2012 - Nov 2014**

Tahun	BUS (milyar)		BPRS (jutaan)	
	UMKM	Selain UKM	UMKM	Besar
2012	4.388	2.717	18.737	48.324
2013	4.851	2.910	14.681	59.721
Nov 2014	3.387	3.955	12.610	66.713

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, OJK

Berdasarkan Kajian Ekonomi dan Keuangan Regional Provinsi Sumatera Utara Triwulan IV 2015, kredit pada usaha berskala UMKM relatif melambat. Kredit UMKM tumbuh 9,56% (yoy), melambat dibanding tahun sebelumnya yang mencapai 15,62% (yoy). Deselerasi tersebut terjadi pada semua level, baik mikro, kecil maupun menengah. Deselerasi kredit perdagangan, yang menguasai 53% dari total kredit kepada UMKM, mempengaruhi perlambatan kredit UMKM. Kredit perdagangan tumbuh 11,04% (yoy), melambat dibanding tahun lalu yang mencapai 13,01% (yoy). Perlambatan tersebut terjadi terutama untuk level usaha kecil dan menengah. Sejalan dengan itu, sektor pertanian yang menguasai 19% dari total kredit UMKM, juga melambat, dari 27,57% menjadi 10,34%. Kualitas kredit UMKM masih perlu diperbaiki. Hal ini tercermin dari NPL yang masih di atas 5%, dengan kecenderungan meningkat dibanding tahun 2014.<sup>4</sup>

<sup>3</sup>Statistik Perbankan Syariah Maret 2016.

<sup>4</sup>Bank Indonesia, Kajian Ekonomi dan Keuangan Regional Provinsi Sumatera Utara Triwulan IV 2015, h. 29.

## B. Temuan Penelitian

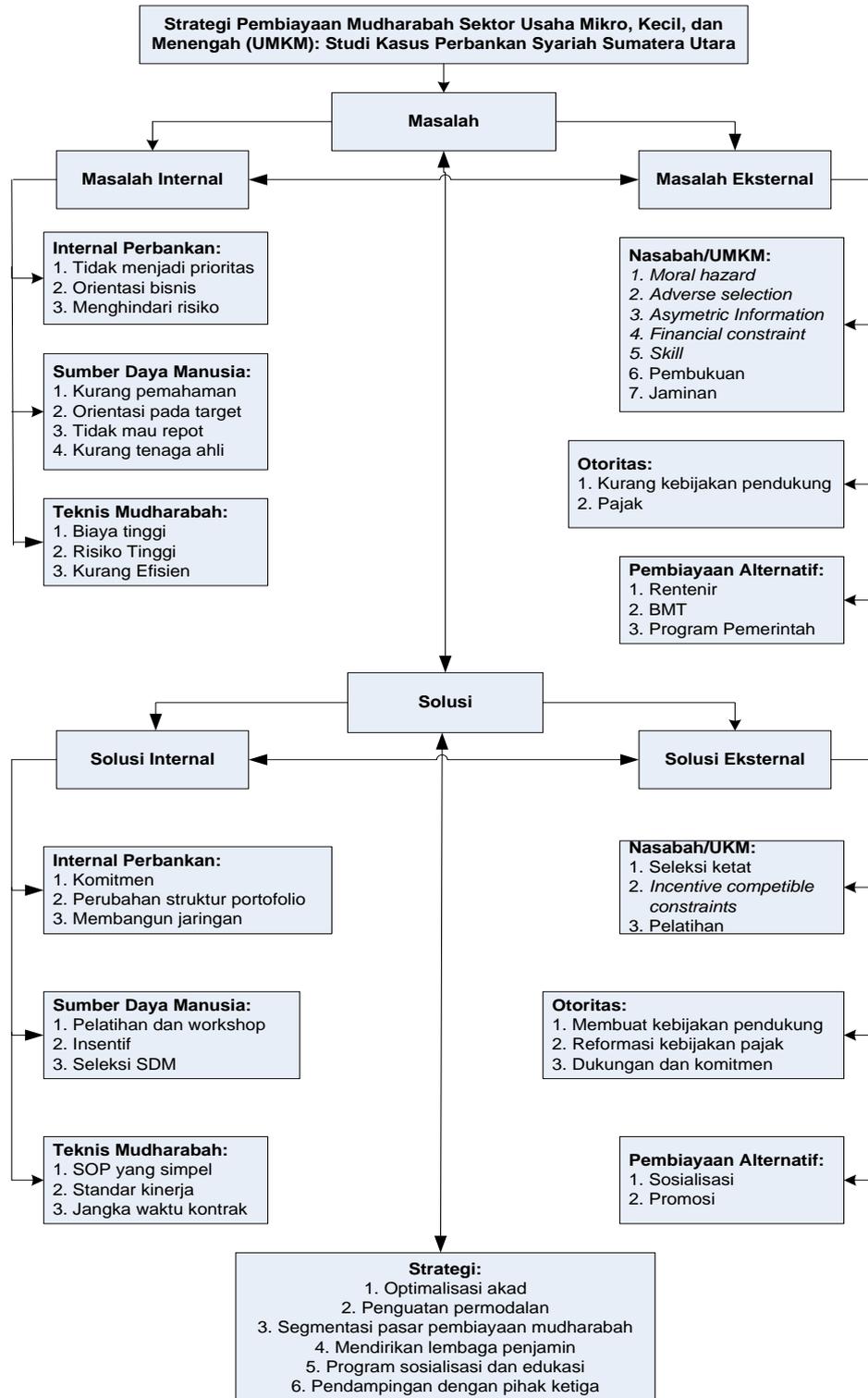
Setelah melakukan *indepth interview* (wawancara secara mendalam) dengan informan penelitian dan kajian kepustakaan melalui penelusuran literatur-literatur yang terkait dengan kajian penelitian, maka dibuat dekomposisi<sup>5</sup> masalah yang dikonstruksikan dalam sebuah model agar dapat memberikan kemudahan bagi peneliti ataupun responden dalam memahami masalah strategi pembiayaan *mudharabah* yang tepat untuk sektor UMKM di perbankan syariah Sumatera Utara. Setelah dilakukan dekomposisi masalah, maka diperoleh kerangka umum analisis masalah memiliki 6 (enam) buah klaster, yaitu:

1. Aspek memiliki dua elemen, yaitu masalah internal dan masalah eksternal.
2. Masalah internal memiliki tiga elemen, yaitu masalah internal perbankan, sumber daya manusia, dan teknis pembiayaan *mudharabah*.
3. Masalah eksternal memiliki tiga elemen, yaitu nasabah/UMKM, otoritas, dan pembiayaan alternatif.
4. Solusi internal memiliki tiga elemen, yaitu solusi internal perbankan, sumber daya manusia, dan solusi teknis pembiayaan *mudharabah*
5. Solusi eksternal memiliki tiga elemen, yaitu solusi eksternal nasabah/UMKM, otoritas, dan pembiayaan alternatif.
6. Strategi memiliki enam elemen, yaitu optimalisasi akad, penguatan permodalan, segmentasi pasar pembiayaan *mudharabah*, mendirikan lembaga penjamin, program sosialisasi dan edukasi, dan kerjasama dengan pihak ketiga untuk pendampingan usaha nasabah.

Untuk lebih lengkapnya, kerangka kerja identifikasi masalah, solusi, dan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara dapat dilihat pada Gambar 4.1 berikut ini:

---

<sup>5</sup>Dekomposisi merupakan proses perubahan menjadi bentuk yang lebih sederhana. Dekomposisi masalah berarti menguraikan masalah agar menjadi lebih sederhana sehingga mudah dipahami.



**Gambar 4.1. Kerangka Kerja Identifikasi Masalah, Solusi, Dan Strategi Pembiayaan Mudharabah Sektor Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Perbankan Syariah**

Berdasarkan Gambar 4.1 di atas dapat dilihat bahwa untuk mengetahui strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara, maka perlu diketahui terlebih dahulu problematika yang terkait dengan pembiayaan *mudharabah* tersebut bagi UMKM dan solusi-solusi yang ditawarkan untuk mengatasinya. Setelah diinventarisir, ternyata permasalahan tersebut dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu masalah internal dan eksternal. Masalah internal terdiri dari 3 (tiga) komponen, yaitu internal perbankan, sumber daya manusia atau SDM, dan teknis pembiayaan *mudharabah*. Adapun masalah eksternal terdiri dari nasabah atau UMKM itu sendiri, otoritas, dan pembiayaan alternatif.

Permasalahan internal perbankan terbagi kepada tiga faktor, yaitu:

1. Pembiayaan *mudharabah* tidak menjadi prioritas dalam penyaluran dana perbankan syariah;
2. Perbankan syariah lebih berorientasi pada bisnis karena pada hakikatnya lembaga perbankan syariah sama dengan lembaga perbankan konvensional yang berorientasi pada profit;
3. Perbankan syariah memberikan porsi kecil bagi pembiayaan dengan akad *mudharabah* karena ingin menghindari risiko pembiayaan. Akad *mudharabah* termasuk dalam kategori *natural uncertainty contract* sehingga pengembalian dana pembiayaan yang diberikan pada nasabah tidak dapat dipastikan.

Berdasarkan hasil wawancara dan kajian literatur, sumber daya manusia (SDM) dalam perbankan masih menjadi problem dalam perbankan syariah. Selama ini, tenaga yang direkrut masih berasal dari tenaga kerja atau pegawai konvensional, sehingga pemikiran-pemikiran mereka mayoritas masih berorientasi pada profit semata. Dari sisi sumber daya manusia ini, pelaksanaan akad *mudharabah* di perbankan masih minim disebabkan tenaga yang ada kurang paham terhadap pelaksanaan akad tersebut. Selain itu, mereka mengejar keuntungan (profit) yang telah ditargetkan oleh perusahaan, sehingga mereka menghindari risiko pembiayaan-pembiayaan yang peluang *uncertainty* atau ketidakpastian pengembalian modalnya relatif tinggi. Di sisi lain, sumber daya manusia yang ada tidak mau repot dengan pembiayaan bermasalah, karena

pembiayaan *mudharabah* rentan terhadap resiko tersebut dan membutuhkan perhatian yang lebih ekstra bila dibandingkan dengan pembiayaan lainnya, ditambah lagi dengan jumlah tenaga ahli yang profesional untuk menangani pembiayaan masih minim. Kondisi-kondisi tersebut yang menyebabkan porsi pembiayaan *mudharabah* di perbankan syariah masih kecil.

Masalah internal juga bersumber dari sisi teknis pembiayaan *mudharabah*. Dalam dunia perbankan, pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang membutuhkan *cost* atau biaya yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan pembiayaan dengan menggunakan akad lainnya. Hal ini disebabkan pembiayaan dengan akad *mudharabah* perlu tenaga profesional untuk melakukan estimasi terhadap proyek yang diajukan. Selain itu, pembiayaan *mudharabah* memerlukan tenaga untuk melakukan monitoring usaha yang sedang berjalan agar tidak menyalahi akad atau perjanjian yang telah dibuat antara nasabah pembiayaan dan pihak bank. Hal tersebut tentu menambah *cost* bagi pembiayaan *mudharabah*. Selain biaya yang tinggi, pembiayaan *mudharabah* juga beresiko tinggi, karena pihak bank sebagai *sahib al-mal* tidak diperkenankan turut campur dalam manajemen usaha dengan prinsip *mudharabah*. Akad *mudharabah* juga dianggap kurang efisien karena membutuhkan tenaga yang lebih banyak dan biaya yang lebih besar untuk meminimalisir risiko yang dihadapi. Selain itu, pembiayaan *mudharabah* tidak pasti dalam mendatangkan profit bagi bank karena akad *mudharabah* termasuk *natural uncertainty contract*.

Selain masalah internal, untuk mengetahui strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara perlu juga diinventarisir masalah eksternal. Setelah dilakukan pengumpulan data, maka masalah eksternal yang dapat direkam ada tiga, yaitu terkait dengan nasabah atau UMKM itu sendiri, pihak otoritas, dan pembiayaan alternatif yang ada. Dari sisi nasabah, masalah yang sering terjadi adalah adanya *moral hazard*. Permasalahan *moral hazard* terjadi ketika pengelola menggunakan pembiayaan yang diberikan tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Masalah *moral hazard* bermula dari adanya *adverse selection* yaitu permasalahan yang timbul karena pihak *sahib al-mal* atau pemilik dana tidak

mengetahui dengan baik karakteristik *mudharib* atau pengelola yang menerima pembiayaan. Pemilik dana tidak mengetahui jika pengelola memiliki karakteristik yang rendah dalam produktifitas menghasilkan profit. *Asymetric information* merupakan problem utama dalam skema pembiayaan bagi hasil. Masalah *asymetric information* terjadi karena salah satu pihak memiliki informasi yang tidak diketahui oleh pihak lainnya. Pihak pengelola mempunyai informasi privat tentang karakteristik dirinya, tingkat utilitas yang diinginkan dan level upaya yang dilakukan. *Financial constraint* juga merupakan masalah bagi UMKM. Di samping itu kurangnya keahlian atau *skill* dari sumber daya manusia pelaku usaha dan adanya masalah administrasi keuangan atau pembukuan menambah semakin kecilnya peluang bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah untuk mendapatkan pembiayaan. Apalagi ditambah dengan tidak adanya jaminan yang akan diberikan dalam mengajukan pembiayaan ke bank, semakin menambah rumit masalah pembiayaan bagi UMKM.

Di samping masalah nasabah atau UMKM, pihak otoritas juga menyumbang permasalahan bagi pembiayaan *mudharabah* untuk UMKM dengan kurang atau belum adanya kebijakan pendukung yang dapat meng-*cover* dan mengantisipasi risiko-risiko yang timbul dari pembiayaan *mudharabah* khususnya bagi UMKM. Selain itu, adanya ketentuan pajak penghasilan yang dibebankan untuk UMKM semakin menambah masalah apabila pembiayaan *mudharabah* diterapkan bagi unit usaha tersebut.

Masalah eksternal berupa pembiayaan alternatif terdiri dari 3 (tiga) komponen, yaitu pembiayaan yang berasal dari rentenir, pembiayaan dari Baitul Mal wat Tamwil (BMT), dan pembiayaan yang berasal dari program pemerintah. Rentenir merupakan salah satu sumber pendanaan bagi masyarakat. Meskipun lembaga keuangan formal sudah ada, namun minat masyarakat untuk menggunakan jasa keuangan non formal, seperti rentenir masih banyak dijumpai dalam praktek dan aktivitas perekonomian masyarakat. Hal ini disebabkan pemanfaatan jasa rentenir dalam menambah modal usaha tidak membutuhkan persyaratan yang rumit seperti yang terjadi di lembaga keuangan formal dan dapat diperoleh tanpa memberikan jaminan.

Hasil dari inventarisasi penelusuran literatur dan wawancara secara mendalam untuk mengatasi masalah-masalah yang muncul dalam penerapan pembiayaan *mudharabah* bagi UMKM, maka solusi yang ditawarkan dapat dibagi menjadi dua, yaitu solusi internal dan eksternal. Solusi internal terdiri dari tiga, yaitu solusi bagi internal perbankan, solusi bagi sumber daya manusia, dan solusi bagi teknis *mudharabah*. Demikian juga dengan solusi eksternal terbagi kepada tiga, yaitu solusi nasabah atau UMKM, solusi otoritas, dan solusi bagi pembiayaan alternatif.

Solusi internal perbankan terdiri dari tiga komponen, yaitu harus ada komitmen dari pihak bank untuk mengembangkan ekonomi syariah yang berbasis bagi hasil, adanya perubahan struktur portofolio dalam pembiayaan, dan membangun jaringan dengan semua pihak. Solusi bagi sumber daya manusia (SDM) ada tiga, yaitu memberikan pelatihan untuk meningkatkan keahlian sumber daya insani bank dan melakukan *workshop* untuk menambah wawasan mereka tentang perbankan syariah. Pemberian insentif bagi pegawai yang giat dan berprestasi. Dalam perekrutan tenaga kerja atau pegawai, perlu diadakan seleksi yang cukup kompetitif agar dapat dijaring tenaga-tenaga yang ahli dan kapabel di bidang perbankan syariah. Dari sisi teknis pembiayaan *mudharabah*, perlu dibuat *standard operating system* (SOP) yang sederhana dan mudah dipahami. Standar kerja untuk proyek *mudharabah* perlu ditetapkan dengan cermat untuk meminimalisir risiko-risiko yang mungkin terjadi pada pembiayaan *mudharabah*. Jangka waktu kontrak juga perlu diperhatikan, jika terlalu singkat, maka hasil yang akan diperoleh kurang maksimal karena dalam suatu usaha terkadang memerlukan jangka waktu yang cukup panjang untuk memperoleh keuntungan.

Hasil dekomposisi masalah untuk solusi untuk nasabah pembiayaan khususnya UMKM ada tiga, yaitu harus diadakan seleksi ketat bagi calon nasabah pembiayaan. Selain itu, pihak *sahib al-mal* atau pemodal dapat membuat batasan-batasan tertentu (*incentive compatible constraints*) ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib*, di antaranya adalah: meminta jaminan, menyaratkan agar *mudharib* melakukan bisnis yang risikonya rendah, menetapkan agar *mudharib* tidak melakukan hal-hal yang dapat merugikan kedua belah pihak,

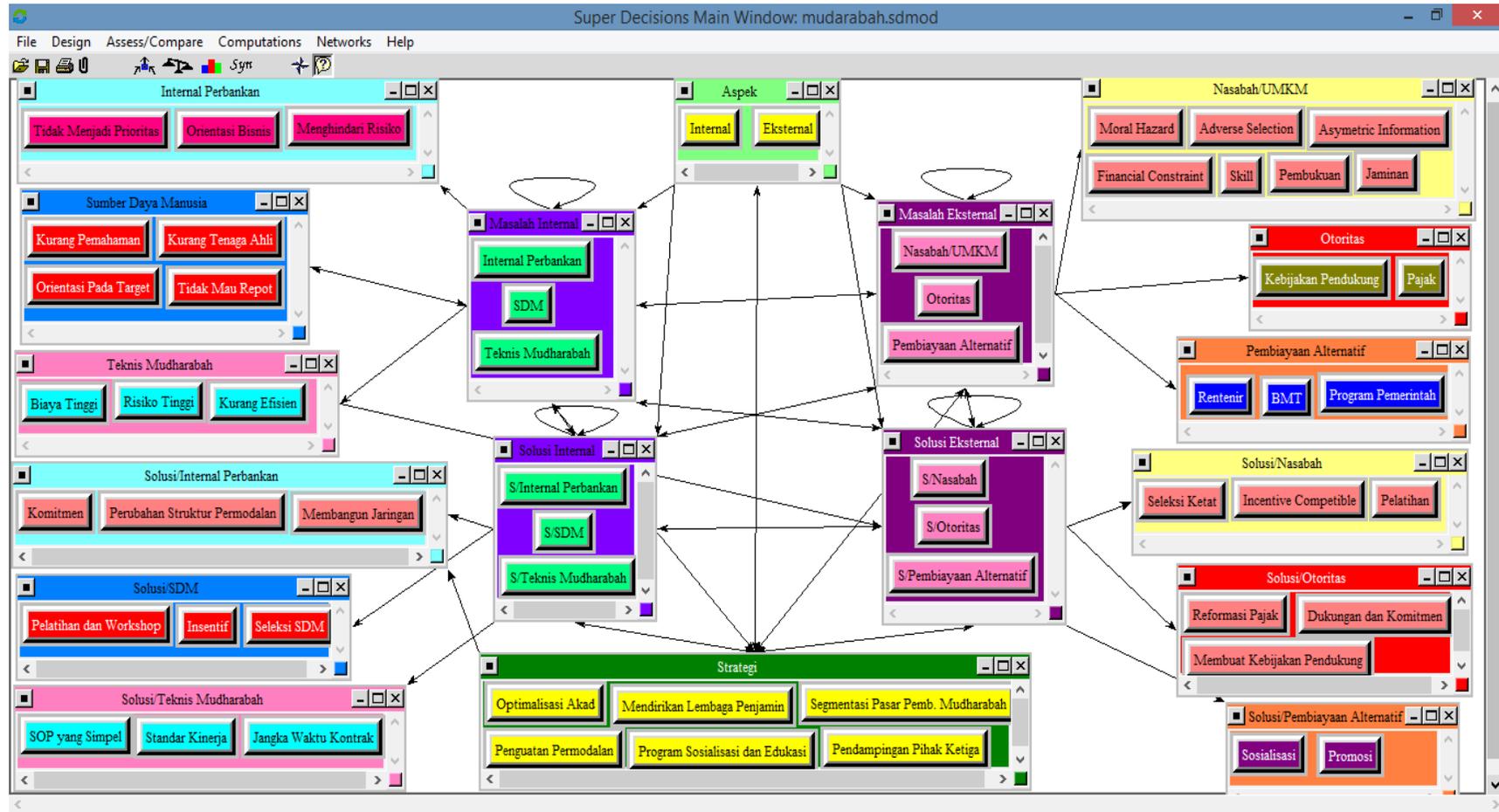
dan lain-lain. Solusi lain yang dapat dilakukan bagi nasabah adalah memberikan pelatihan-pelatihan agar *skill* dari *labour* bertambah.

Solusi bagi permasalahan otoritas, ada beberapa yang ditawarkan, yaitu membuat kebijakan pendukung bagi pembiayaan *mudharabah*, membuat kebijakan di bidang perpajakan agar UMKM yang menggunakan pembiayaan dengan akad *mudharabah* diberi keringanan dalam membayar pajak. Selain itu, perlu adanya dukungan dan komitmen dari pihak pemerintah untuk memberikan dukungan bagi pengembangan sektor UMKM.

Adanya pembiayaan alternatif selain dari perbankan merupakan solusi yang ditawarkan bagi pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan alternatif tersebut perlu disosialisasikan dan dipromosikan agar UMKM dapat memanfaatkan jasa-jasa pembiayaan dari non perbankan. Sosialisasi dan promosi tentang pembiayaan alternatif selain perbankan terkadang kurang di kalangan pihak UMKM. Oleh karena itu, perlu adanya informasi yang bersifat edukasi di kalangan mereka tentang sumber-sumber dana yang dapat dimanfaatkan namun sumber dana tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan syariat Islam.

Setelah membahas tentang masalah dan solusi yang terkait dengan pembiayaan *mudharabah*, ada beberapa strategi yang ditawarkan untuk mengembangkan pembiayaan *mudharabah*, yaitu: optimalisasi akad *mudharabah*, penguatan permodalan, segmentasi pasar pembiayaan *mudharabah*, mendirikan lembaga penjamin bagi pembiayaan yang dilakukan, membuat program sosialisasi dan edukasi, dan melakukan pendampingan dengan pihak ketiga.

Setelah kerangka kerja identifikasi masalah, solusi, dan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara diperoleh, maka kerangka kerja tersebut dibuat dalam model *Analytic Network Process* (ANP) dengan menggunakan *Software Super Decisions*. Model strategi pembiayaan *mudharabah* sektor UMKM di perbankan syariah Sumatera Utara yang dibuat oleh *Software Super Decisions* tersebut dapat dilihat pada Gambar 4.2 di bawah ini.



**Gambar 4.2. Kerangka Model ANP Masalah, Solusi, dan Strategi Pembiayaan *Mudharabah* Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah**

### C. Analisis Hasil Sintesis Penelitian

Mengacu pada metodologi yang digunakan, yaitu *Analytic Network Process* (ANP) untuk melihat skala prioritas menurut kalangan pakar dan praktisi perbankan syariah yang menjadi responden pada penelitian ini, maka hasilnya dapat dilihat pada Tabel 4.5 di bawah ini:

**Tabel 4.5. Hasil Sintesis Prioritas Responden tentang Strategi Pembiayaan Mudharabah Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah Sumatera Utara**

<b>A. Masalah</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
1	Eksternal	0,60420	0,50000	0,52445
2	Internal	0,39580	0,50000	0,47555
<b>A1. Masalah Eksternal</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
3	Nasabah/UMKM	0,54334	0,53701	0,35260
4	Otoritas	0,22224	0,22413	0,27471
5	Pembiayaan Alternatif	0,23442	0,23886	0,37269
<b>A1.1. Nasabah/UMKM</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
6	<i>Adverse Selection</i>	0,14286	0,08782	0,06045
7	<i>Asymmetric Information</i>	0,14286	0,05342	0,06045
8	<i>Financial Constraint</i>	0,14286	0,05342	0,06045
9	Jaminan	0,14286	0,14847	0,27260
10	<i>Moral Hazard</i>	0,14286	0,25420	0,10402
11	Pembukuan	0,14286	0,25420	0,27260
12	<i>Skill</i>	0,14286	0,14847	0,16943
<b>A1.2. Otoritas</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
13	Kebijakan Pendukung	0,50000	0,75003	0,50000
14	Pajak	0,50000	0,24997	0,50000
<b>A1.3. Pembiayaan Alternatif</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
15	BMT	0,11425	0,11476	0,15786
16	Program Pemerintah	0,77150	0,54098	0,52639
17	Rentenir	0,11425	0,34426	0,31575
<b>A2. Masalah Internal</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
18	Internal Perbankan	0,39776	0,44035	0,35551
19	SDM	0,42905	0,33415	0,30986
20	Teknis <i>Mudharabah</i>	0,17318	0,22550	0,33464
<b>A2.1. Internal Perbankan</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
21	Menghindari Risiko	0,33333	0,68327	0,33333
22	Orientasi Bisnis	0,33333	0,11697	0,33333
23	Tidak Menjadi Prioritas	0,33333	0,19977	0,33333

<b>A2.2. SDM</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
24	Kurang Pemahaman	0,58379	0,56967	0,62370
25	Kurang Tenaga Ahli	0,13874	0,03693	0,12543
26	Orientasi Pada Target	0,13874	0,12562	0,12543
27	Tidak Mau Repot	0,13874	0,26778	0,12543
<b>A2.3. Teknis Mudharabah</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
28	Biaya Tinggi	0,71101	0,73424	0,60927
29	Kurang Efisien	0,07982	0,02314	0,13024
30	Risiko Tinggi	0,20917	0,24262	0,26049
<b>B1. Solusi Eksternal</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
31	S/Nasabah	0,58356	0,49977	0,39190
32	S/Otoritas	0,17797	0,21463	0,27664
33	S/Pembiayaan Alternatif	0,23848	0,28560	0,33146
<b>B1.1. S/Nasabah (UMKM)</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
34	<i>Incentive Competible Constraints</i>	0,33333	0,16342	0,50000
35	Pelatihan	0,33333	0,29696	0,25000
36	Seleksi Ketat	0,33333	0,53962	0,25000
<b>B1.2. S/Otoritas</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
37	Dukungan dan Komitmen	0,71091	0,66621	0,51515
38	Membuat Kebijakan Pendukung	0,19273	0,26703	0,16160
39	Reformasi Pajak	0,09636	0,06677	0,32325
<b>B1.3. S/Pembiayaan Alternatif</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
40	Promosi	0,50000	0,50000	0,58834
41	Sosialisasi	0,50000	0,50000	0,41166
<b>B2. Solusi Internal</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
42	S/Internal Perbankan	0,41095	0,48380	0,34329
43	S/SDM	0,42457	0,31703	0,32341
44	S/Teknis <i>Mudharabah</i>	0,16448	0,19918	0,33329
<b>B2.1. S/Internal Perbankan</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
45	Komitmen	0,33333	0,19613	0,27017
46	Membangun Jaringan	0,33333	0,49986	0,27017
47	Perubahan Struktur Permodalan	0,33333	0,30400	0,45966
<b>B2.2. S/SDM</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
48	Insentif	0,33333	0,40000	0,25000
49	Pelatihan dan Workshop	0,33333	0,40000	0,25000
50	Seleksi SDM	0,33333	0,20000	0,50000

<b>B2.3. S/Teknis Mudharabah</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
51	Jangka Waktu Kontrak	0,11111	0,23845	0,40000
52	SOP yang Sempel	0,44444	0,13653	0,40000
53	Standar Kinerja	0,44444	0,62502	0,20000
<b>C. Strategi</b>		<b>SS</b>	<b>RQ</b>	<b>MY</b>
54	Mendirikan Lembaga Penjamin	0,32763	0,19087	0,21567
55	Optimalisasi Akad	0,06398	0,13867	0,13142
56	Pendampingan Pihak Ketiga	0,10740	0,15792	0,15511
57	Penguatan Permodalan	0,10740	0,09409	0,17029
58	Program Sosialisasi dan Edukasi	0,19843	0,23509	0,14349
59	Segmentasi Pasar Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	0,19516	0,18337	0,18403

Lanjutan...

<b>A. Masalah</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
1	Eksternal	0,61711	0,32337	0,34487
2	Internal	0,38289	0,67663	0,65513
<b>A1. Masalah Eksternal</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
3	Nasabah/UMKM	0,52717	0,31985	0,16405
4	Otoritas	0,30342	0,38814	0,39400
5	Pembiayaan Alternatif	0,16940	0,29201	0,44195
<b>A1.1. Nasabah/UMKM</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
6	<i>Adverse Selection</i>	0,08117	0,09889	0,11111
7	<i>Asymmetric Information</i>	0,08117	0,31017	0,11111
8	<i>Financial Constraint</i>	0,14190	0,09889	0,11111
9	Jaminan	0,34374	0,09889	0,11111
10	<i>Moral Hazard</i>	0,08117	0,09096	0,33333
11	Pembukuan	0,21980	0,19045	0,11111
12	<i>Skill</i>	0,05104	0,11176	0,11111
<b>A1.2. Otoritas</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
13	Kebijakan Pendukung	0,50000	0,75002	0,50000
14	Pajak	0,50000	0,24998	0,50000
<b>A1.3. Pembiayaan Alternatif</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
15	BMT	0,14407	0,16242	0,18737
16	Program Pemerintah	0,82719	0,67517	0,74113
17	Rentenir	0,02873	0,16242	0,07150
<b>A2. Masalah Internal</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
18	Internal Perbankan	0,30396	0,51012	0,17735
19	SDM	0,50699	0,22672	0,30347
20	Teknis <i>Mudharabah</i>	0,18905	0,26315	0,51919

<b>A2.1. Internal Perbankan</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
21	Menghindari Risiko	0,20000	0,20005	0,33333
22	Orientasi Bisnis	0,40000	0,59990	0,33333
23	Tidak Menjadi Prioritas	0,40000	0,20005	0,33333
<b>A2.2. SDM</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
24	Kurang Pemahaman	0,49110	0,83039	0,40231
25	Kurang Tenaga Ahli	0,27887	0,05654	0,19923
26	Orientasi Pada Target	0,08051	0,05654	0,19923
27	Tidak Mau Repot	0,14952	0,05654	0,19923
<b>A2.3. Teknis <i>Mudharabah</i></b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
28	Biaya Tinggi	0,63478	0,70120	0,53688
29	Kurang Efisien	0,07796	0,07472	0,15437
30	Risiko Tinggi	0,28727	0,22408	0,30875
<b>B1. Solusi Eksternal</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
31	S/Nasabah	0,51748	0,31687	0,20774
32	S/Otoritas	0,31801	0,32310	0,38721
33	S/Pembiayaan Alternatif	0,16451	0,36003	0,40505
<b>B1.1. S/Nasabah (UMKM)</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
34	<i>Incentive Competible Constraints</i>	0,40001	0,19998	0,40003
35	Pelatihan	0,40001	0,60004	0,40003
36	Seleksi Ketat	0,19998	0,19998	0,19994
<b>B1.2. S/Otoritas</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
37	Dukungan dan Komitmen	0,54963	0,42379	0,28692
38	Membuat Kebijakan Pendukung	0,33777	0,28811	0,35654
39	Reformasi Pajak	0,11260	0,28811	0,35654
<b>B1.3. S/Pembiayaan Alternatif</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
40	Promosi	0,45038	0,50000	0,62037
41	Sosialisasi	0,54962	0,50000	0,37963
<b>B2. Solusi Internal</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
42	S/Internal Perbankan	0,30041	0,53238	0,21038
43	S/SDM	0,54246	0,22968	0,36185
44	S/Teknis <i>Mudharabah</i>	0,15713	0,23794	0,42777
<b>B2.1. S/Internal Perbankan</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
45	Komitmen	0,20661	0,33333	0,38540
46	Membangun Jaringan	0,48720	0,33333	0,38540
47	Perubahan Struktur Permodalan	0,30619	0,33333	0,22921

<b>B2.2. S/SDM</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
48	Insentif	0,25000	0,33333	0,29695
49	Pelatihan dan Workshop	0,50000	0,33333	0,16341
50	Seleksi SDM	0,25000	0,33333	0,53964
<b>B2.3. S/Teknis Mudharabah</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
51	Jangka Waktu Kontrak	0,20000	0,33333	0,33333
52	SOP yang Sempel	0,40000	0,33333	0,33333
53	Standar Kinerja	0,40000	0,33333	0,33333
<b>C. Strategi</b>		<b>SU</b>	<b>HT</b>	<b>MR</b>
54	Mendirikan Lembaga Penjamin	0,24869	0,14321	0,22319
55	Optimalisasi Akad	0,12203	0,14556	0,07155
56	Pendampingan Pihak Ketiga	0,20907	0,15187	0,23071
57	Penguatan Permodalan	0,20073	0,17843	0,15816
58	Program Sosialisasi dan Edukasi	0,11061	0,19955	0,14993
59	Segmentasi Pasar Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	0,10887	0,18138	0,16645

Responden memiliki pendapat yang berbeda tentang prioritas masalah, solusi, dan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor UMKM. Karena itu, setelah diperoleh prioritas masing-masing responden, maka dicari nilai rata-rata untuk menentukan urutan prioritas seluruh responden. Nilai rata-rata prioritas seluruh responden dapat dilihat dari hasil *geometric mean* pada Tabel 4.6 berikut.

**Tabel 4.6. Hasil *Geometric Mean* Responden tentang Strategi Pembiayaan *Mudharabah* Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah Sumatera Utara**

<b>A. Masalah</b>		<b><i>Geometric Mean</i></b>
1	Eksternal	0,4709000723
2	Internal	0,5018405958
<b>A1. Masalah Eksternal</b>		
3	Nasabah/UMKM	0,3764450633
4	Otoritas	0,2931709399
5	Pembiayaan Alternatif	0,2774565721
<b>A1.1. Nasabah/UMKM</b>		
6	<i>Adverse Selection</i>	0,0936915109
7	<i>Asymmetric Information</i>	0,1043421753
8	<i>Financial Constraint</i>	0,0946563584
9	Jaminan	0,1671867288

10	<i>Moral Hazard</i>	0,1450064232
11	Pembukuan	0,1893196281
12	<i>Skill</i>	0,1147048141
<b>A1.2. Otoritas</b>		
13	Kebijakan Pendukung	0,5723634807
14	Pajak	0,3968370342
<b>A1.3. Pembiayaan Alternatif</b>		
15	BMT	0,1444237645
16	Program Pemerintah	0,6705887490
17	Rentenir	0,1267344111
<b>A2. Masalah Internal</b>		
18	Internal Perbankan	0,3458850715
19	SDM	0,3401757204
20	Teknis <i>Mudharabah</i>	0,2638688259
<b>A2.1. Internal Perbankan</b>		
21	Menghindari Risiko	0,3168818405
22	Orientasi Bisnis	0,3182776125
23	Tidak Menjadi Prioritas	0,2897735028
<b>A2.2. SDM</b>		
24	Kurang Pemahaman	0,5692610063
25	Kurang Tenaga Ahli	0,1124214354
26	Orientasi Pada Target	0,1120823026
27	Tidak Mau Repot	0,1409716705
<b>A2.3. Teknis <i>Mudharabah</i></b>		
28	Biaya Tinggi	0,6508451186
29	Kurang Efisien	0,0774786141
30	Risiko Tinggi	0,2530771283
<b>B1. Solusi Eksternal</b>		
31	S/Nasabah	0,3966318909
32	S/Otoritas	0,2737029113
33	S/Pembiayaan Alternatif	0,2855048478
<b>B1.1. S/Nasabah (UMKM)</b>		
34	<i>Incentive Competible Constraints</i>	0,3090650747
35	Pelatihan	0,3652941045
36	Seleksi Ketat	0,2666628670
<b>B1.2. S/Otoritas</b>		
37	Dukungan dan Komitmen	0,5035665863
38	Membuat Kebijakan Pendukung	0,2570630957
39	Reformasi Pajak	0,1699040041

<b>B1.3. S/Pembiayaan Alternatif</b>		<b>Geometric Mean</b>
40	Promosi	0,5233529931
41	Sosialisasi	0,4696906944
<b>B2. Solusi Internal</b>		
42	S/Internal Perbankan	0,3632253032
43	S/SDM	0,3538374236
44	S/Teknis <i>Mudharabah</i>	0,2364211543
<b>B2.1. S/Internal Perbankan</b>		
45	Komitmen	0,2787183104
46	Membangun Jaringan	0,3758162462
47	Perubahan Struktur Permodalan	0,3207849201
<b>B2.2. S/SDM</b>		
48	Insentif	0,3062400760
49	Pelatihan dan Workshop	0,3111713279
50	Seleksi SDM	0,3382975281
<b>B2.3. S/Teknis <i>Mudharabah</i></b>		
51	Jangka Waktu Kontrak	0,2485029475
52	SOP yang Sempel	0,3202469504
53	Standar Kinerja	0,3676413122
<b>C. Strategi</b>		
54	Mendirikan Lembaga Penjamin	0,2179563763
55	Optimalisasi Akad	0,1067745505
56	Pendampingan Pihak Ketiga	0,1637389085
57	Penguatan Permodalan	0,1461567751
58	Program Sosialisasi dan Edukasi	0,1675841592
59	Segmentasi Pasar Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	0,1669417096

**Tabel 4.7. Hasil Rater Agreement Responden tentang Strategi Pembiayaan *Mudharabah* Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Perbankan Syariah Sumatera Utara**

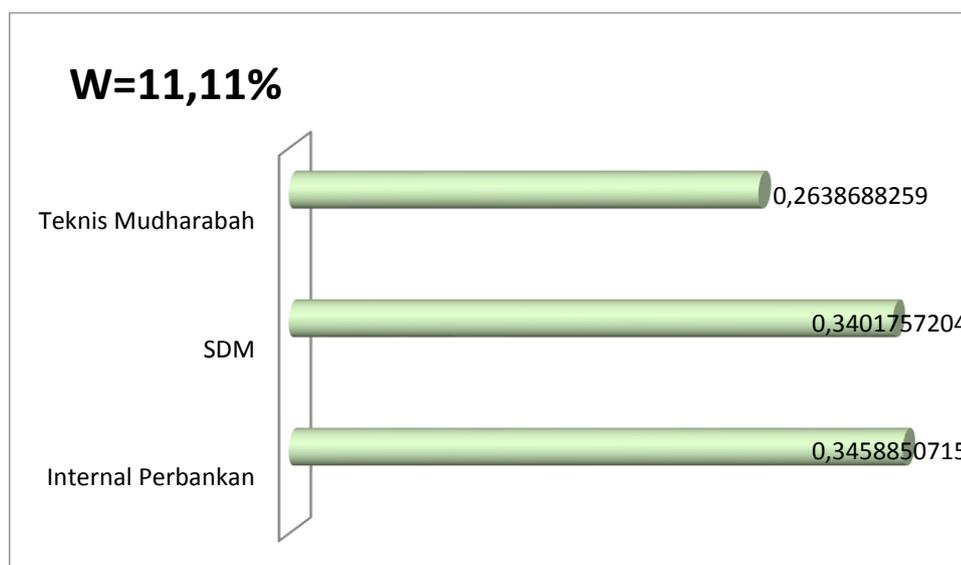
<b>No.</b>	<b>Cluster</b>	<b>Rater Agreement (W)</b>
1	Masalah	0,028
2	Masalah Internal	0,111
3	Internal Perbankan	0,007
4	Sumber Daya Manusia (SDM)	0,611
5	Teknis <i>Mudharabah</i>	1
6	Masalah Eksternal	0,111
7	Nasabah/UMKM	0,159

No.	Cluster	Rater Agreement (W)
8	Otoritas	0,111
9	Pembiayaan Alternatif	0,422
10	Solusi Internal	0,111
11	Solusi Internal Perbankan	0,111
12	Solusi SDM	0,007
13	Solusi Teknis <i>Mudharabah</i>	0,049
14	Solusi Eksternal	0,194
15	Solusi Nasabah (UMKM)	0,09
16	Solusi Otoritas	0,361
17	Solusi Pembiayaan Alternatif	0,028
18	Strategi	0,32

## 1. Analisis Hasil Sintesis Masalah

### a. Analisis Klaster Masalah Internal

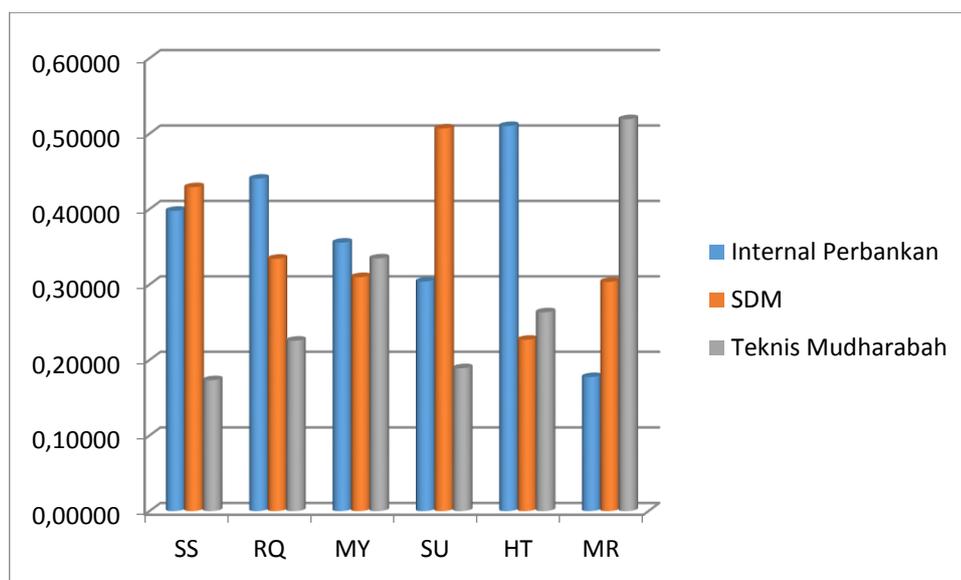
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster masalah internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas masalah internal menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.3 berikut:



**Gambar 4.3. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.3 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah internal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah internal perbankan sebesar 34,58%, selanjutnya diikuti oleh masalah sumber daya manusia (SDM) sebesar 34,01% dan yang menempati urutan terakhir adalah masalah teknis *mudharabah* sebesar 26,38%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 11,11%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah internal berupa internal perbankan, sumber daya manusia, dan teknis *mudharabah* sebesar 11,11%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.4 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.4. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.4 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 3 (tiga) orang responden menjawab bahwa masalah internal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah internal

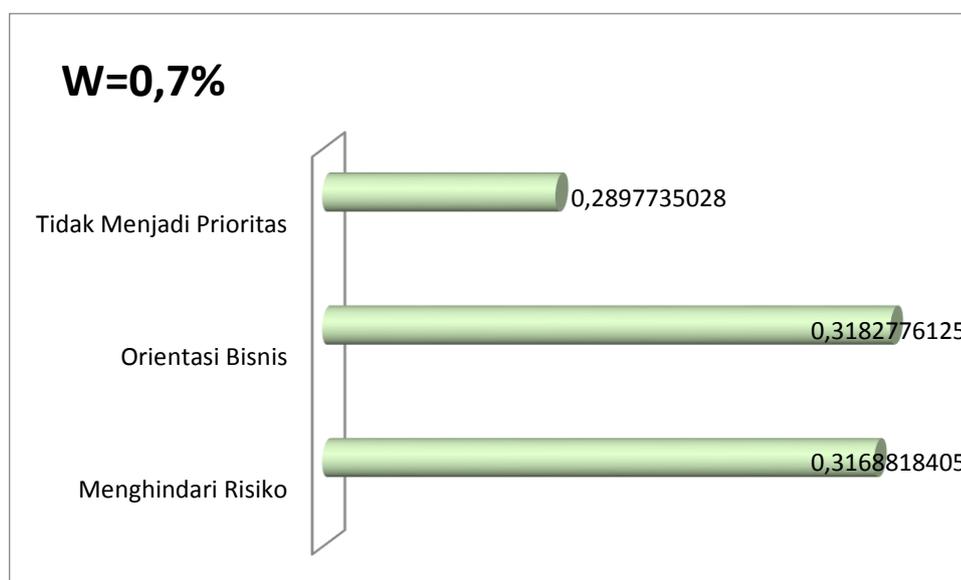
perbankan, kemudian 2 (dua) orang menjawab masalah internal yang paling prioritas adalah masalah sumber daya manusia (SDM) dan 1 (satu) orang menjawab bahwa masalah internal yang paling prioritas adalah teknis *mudharabah*. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh sebesar 11,11%.

Temuan di atas sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh A. Chairul Hadi (2011) tentang *Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Indonesia* menyimpulkan bahwa kurangnya kesiapan sumber daya manusia (SDM) perbankan syariah merupakan faktor penyebab rendahnya komposisi pembiayaan *mudharabah* bila dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah*. Demikian juga penelitian yang dilakukan oleh Ascarya (2004) menyimpulkan bahwa masalah rendahnya pembiayaan bagi hasil pada akhirnya mengerucut pada tiga masalah pokok, yaitu berasal dari aspek internal, regulasi, dan aspek pemerintah dan institusi lain, yaitu masalah kurangnya pemahaman dan kualitas sumber daya insani (SDI) perbankan syariah, masalah kurangnya regulasi yang mendukung, dan masalah kurangnya dukungan pemerintah dan institusi terkait yang menyeluruh. Selain itu, penelitian Setyo Susilo, et.al (2012) menyatakan dalam penelitiannya yang berjudul *Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah* bahwa responden yang menyatakan BNI Syariah lebih menentukan penyaluran pembiayaan kepada UKM dengan pola *murabahah* adalah 82% dan yang menyatakan terdapat kendala dalam menerapkan pola bagi hasil adalah 86%. Dalam pembiayaan kepada UKM, BNI Syariah lebih menentukan penyalurannya menggunakan pola *murabahah*, karena dengan pola *murabahah* tidak melibatkan sumber daya manusia BNI Syariah secara langsung dalam usaha/proyek yang dibiayai dan tidak tersedianya SDM syariah yang memadai dalam usaha/proyek yang dibiayai merupakan salah satu kendala yang dihadapi dalam menerapkan pola bagi hasil pada pembiayaan UKM. Demikian juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko (2013) yang berjudul *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah dengan Pendekatan*

*Kritis* menyatakan bahwa ada beberapa faktor yang diidentifikasi memiliki pengaruh pada rendahnya pembiayaan *mudharabah*, di antaranya adalah kapasitas SDM bank dan kurangnya kepercayaan pihak bank terhadap nasabah pembiayaan. Dalam melakukan pembiayaan *mudharabah*, pihak bank sering menjumpai berbagai macam jenis usaha yang dilakukan para pengelola atau *mudharib*. Terkadang pihak bank tidak tahu atau kurang berpengalaman pada jenis usaha tertentu, sehingga membuat salah analisis dalam prediksi ke depan.

#### 1) Analisis Masalah Internal: Internal Perbankan

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster sub masalah internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu masalah internal perbankan. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas masalah internal perbankan menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.5 berikut:

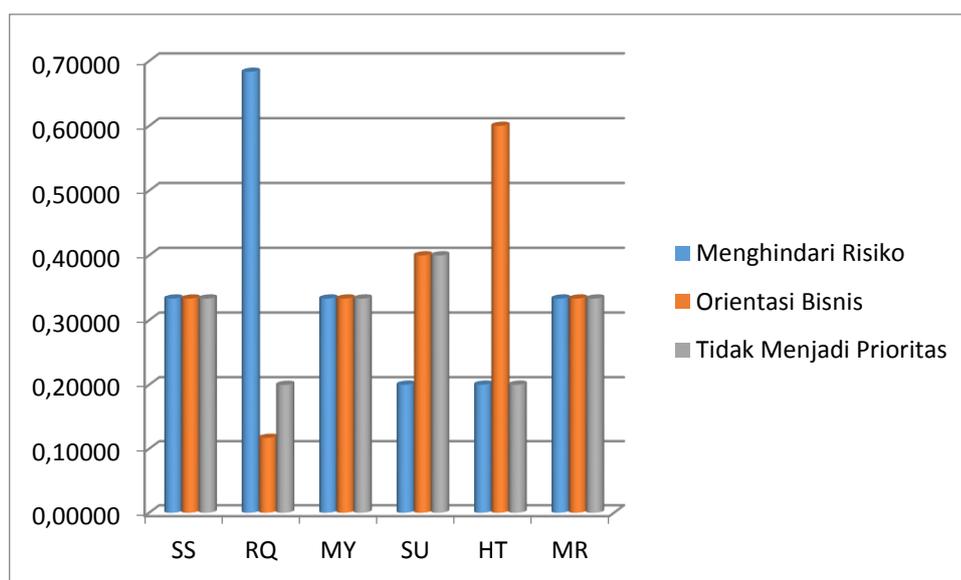


**Gambar 4.5. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah internal perbankan yang paling prioritas dalam menentukan

strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah orientasi bisnis sebesar 31,82%, selanjutnya diikuti oleh masalah menghindari risiko sebesar 31,68% dan yang menempati urutan terakhir adalah masalah tidak menjadi prioritas sebesar 26,38%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 0,7%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah internal perbankan berupa orientasi bisnis, menghindari risiko, dan tidak menjadi prioritas adalah sebesar 0,7%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.6 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.6. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.6 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 1 (satu) orang responden menjawab bahwa masalah internal perbankan yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah menghindari risiko, kemudian 1 (satu) orang menjawab masalah internal perbankan yang paling prioritas adalah orientasi bisnis. Satu orang berpendapat

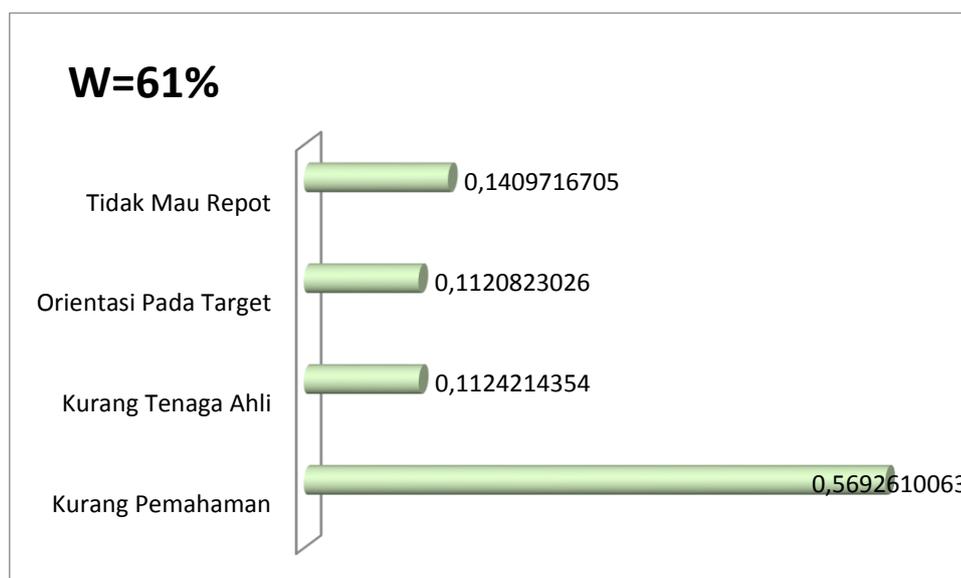
bahwa masalah internal perbankan berupa orientasi bisnis dan tidak menjadi prioritas mempunyai prioritas yang sama. Mayoritas responden dalam menanggapi masalah internal perbankan berpendapat bahwa masalah orientasi bisnis, menghindari risiko, dan tidak menjadi prioritas menempati prioritas yang sama dalam masalah internal perbankan. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh terlalu rendah, yaitu sebesar 0,7%.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Trimulato (2016) dengan judul *Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Pada Sektor Riil UMKM* yang menyimpulkan bahwa produk pembiayaan *mudharabah* belum menjadi produk dominan dalam memberikan pembiayaan, padahal *mudharabah* menjadi cermin bagi bank syariah karena *mudharabah* menggunakan bagi hasil. Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh R.A Evita Isretno Israhadi (2014) tentang *Investasi Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Akad Mudharabah Perbankan Syariah* yang menyimpulkan bahwa implementasi akad investasi pembiayaan *mudharabah* sebagai penggerak sektor riil belum dapat berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan antara lain adanya *risk averse* dengan alasan kehati-hatian. Sikap tersebut merupakan bentuk dari ketidaksiapan bank menanggung kerugian investasi dari pembiayaan *mudharabah*. Bank belum siap menanggung resiko karena masih tergolong *infant industry* (tahap pertumbuhan) dan belum mempunyai sumber daya insani yang memadai untuk menangani pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Demikian juga menurut Ascarya (2013) yang meneliti tentang *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks* menyatakan bahwa pembiayaan PLS tidak pernah menjadi model pembiayaan yang utama dan dominan di perbankan syariah. Rendahnya pembiayaan *profit and loss sharing* karena pihak bank terlalu menekankan masalah bisnis atau berorientasi pada profit.

## 2) Analisis Masalah Internal: Sumber Daya Manusia

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster sub masalah internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu

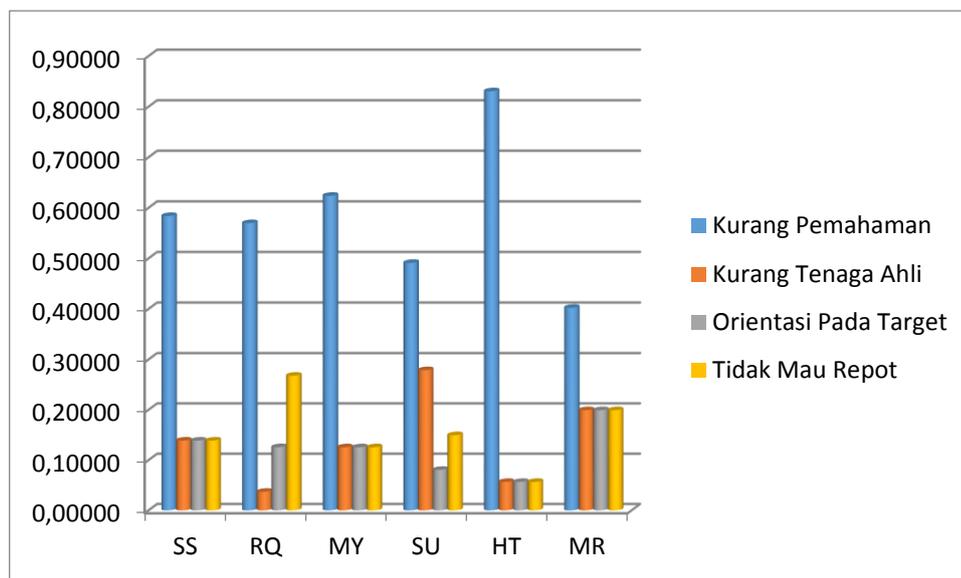
masalah sumber daya manusia. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas masalah sumber daya manusia menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.7 berikut:



**Gambar 4.7. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.7 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah sumber daya manusia yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah kurang pemahaman sebesar 56,92%, selanjutnya diikuti oleh masalah tidak mau repot sebesar 14,09%. Selanjutnya yang menempati urutan ketiga adalah masalah kurang tenaga ahli sebesar 11,24% dan yang menempati urutan terakhir adalah masalah orientasi pada terget sebesar 11,208%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden cukup tinggi, yaitu sebesar 61%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah sumber daya manusia (SDM) berupa orientasi bisnis, menghindari risiko, dan tidak menjadi prioritas adalah sebesar 61%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.8 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.8. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.8 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, seluruhnya menganggap bahwa masalah kurangnya pemahaman sumber daya manusia merupakan masalah sumber daya manusia (SDM) yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh cukup tinggi, yaitu sebesar 61%. Selanjutnya, 4 (empat) orang responden menempatkan masalah internal berupa kurangnya tenaga ahli, tidak mau repot, dan orientasi pada target menempati prioritas yang sama dalam masalah sumber daya manusia (SDM) dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara. Dua orang responden lainnya memberikan urutan prioritas yang berbeda dalam menanggapi masalah yang terkait dengan sumber daya manusia (SDM). Satu orang responden berpandangan bahwa tidak mau repot, orientasi pada target, dan kurang tenaga

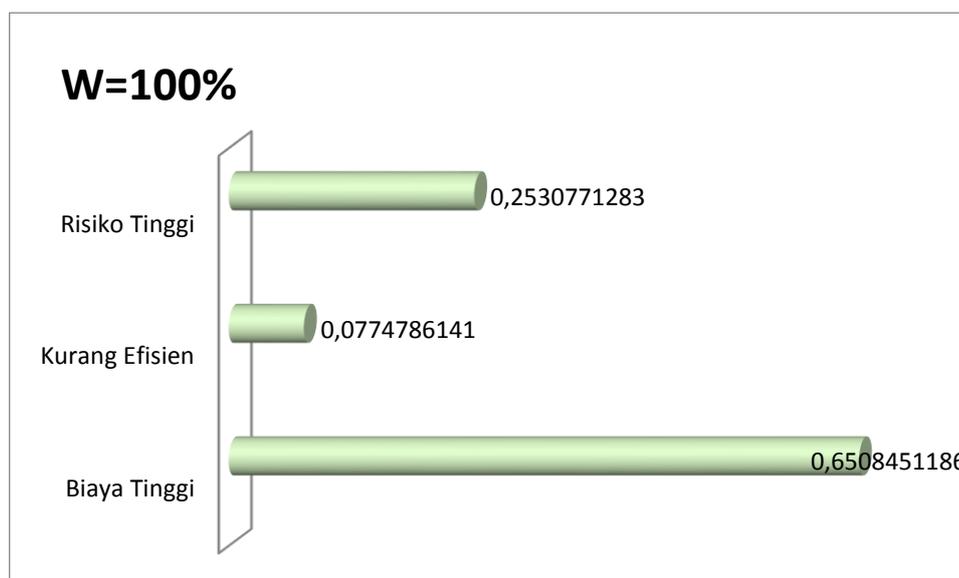
ahli menempati urutan prioritas kedua, ketiga, dan ke empat, sedangkan satu orang lagi berpendapat bahwa kurang tenaga ahli, tidak mau repot, dan orientasi pada target menempati urutan prioritas kedua, ketiga, dan keempat.

Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rastono (2008) tentang *Penerapan Prinsip Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Terhadap Nasabah Bank Syariah*. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa hambatan yang dihadapi Bank Syariah dalam menerapkan prinsip bagi hasil adalah belum adanya Sumber Daya Manusia Insani yang menguasai mengenai perbankan syariah, sehingga nasabah yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah, apabila terjadi kemacetan dalam pengembalian dana masih mendasarkan pada peraturan bank konvensional. Demikian juga dengan hasil penelitian R.A Evita Isretno Israhadi (2014) yang meneliti tentang *Investasi Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Akad Mudharabah Perbankan Syariah* menyatakan bahwa bank syariah kekurangan SDM. Penelitian Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko tentang *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah dengan Pendekatan Kritis* juga menyimpulkan bahwa rendahnya pembiayaan *mudharabah* disebabkan antara lain kapasitas SDM bank yang kurang memadai dan kurangnya kepercayaan pihak bank terhadap nasabah pembiayaan. Penelitian yang dilakukan oleh Setyo Susilo, Musa Hubeis, dan Budi Purwanto (2012) yang berjudul *Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah* juga menyimpulkan bahwa tidak tersedianya SDM Syariah yang memadai dalam usaha/proyek yang dibiayai merupakan salah satu kendala yang dihadapi apabila dilakukan pembiayaan *mudharabah*.

### 3) Analisis Masalah Internal: Teknis Mudharabah

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster sub masalah internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu masalah teknis *mudharabah*. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software*

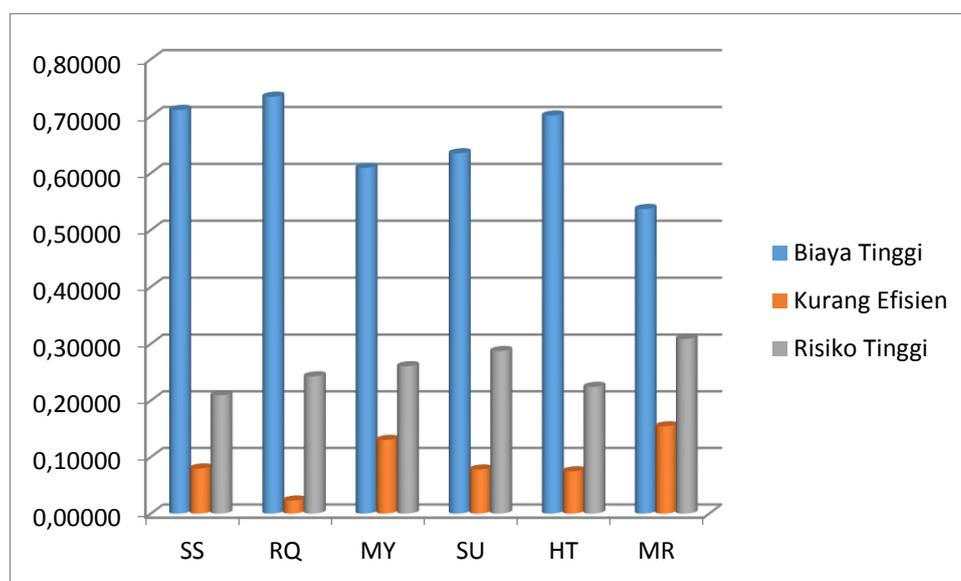
*Super Decision* diperoleh prioritas masalah teknis *mudharabah* menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.9 berikut:



**Gambar 4.9. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Teknis *Mudharabah* Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.9 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah teknis perbankan yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah biaya yang tinggi sebesar 65,08%, selanjutnya diikuti oleh masalah risiko yang tinggi sebesar 25,30%. Selanjutnya yang menempati urutan ketiga dengan porsi yang kecil adalah masalah kurang efisien sebesar 7,74%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 100%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah teknis *mudharabah* berupa biaya tinggi, risiko tinggi, dan kurang efisien adalah sempurna, karena nilainya mencapai 100%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.10 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.10. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Teknis *Mudharabah* Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

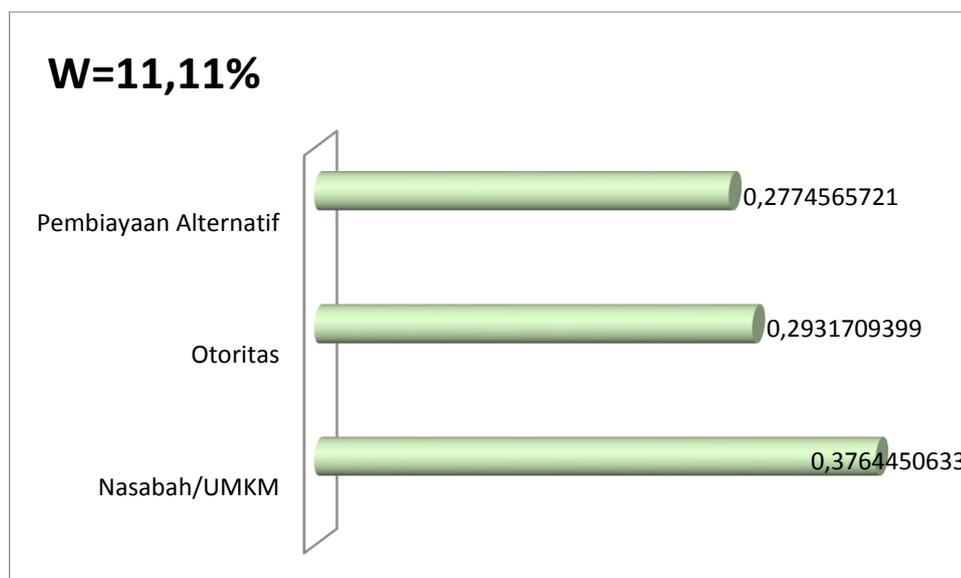
Gambar 4.10 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, seluruhnya menganggap bahwa masalah biaya yang tinggi merupakan masalah teknis *mudharabah* yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara. Selain itu, seluruh responden juga sepakat bahwa masalah risiko tinggi dan kurang efisien merupakan urutan prioritas dari masalah teknis *mudharabah* yang kedua dan ketiga. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh sempurna, yaitu sebesar 100%.

Uraian di atas sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko (2013) yang berjudul *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah dengan Pendekatan Kritis* menyimpulkan bahwa rendahnya volume kontrak *mudharabah* yang disepakati atau ditandatangani oleh bank syariah karena resiko tinggi yang dimiliki oleh pembiayaan *mudharabah* dan analisis dalam pembiayaan *mudharabah* agak susah dilakukan. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh R.A Evita Isretno Israhadi (2014) menyatakan bahwa pembiayaan *mudharabah* prosesnya agak rumit.

Demikian juga hasil penelitian dari Setyo Susilo, Musa Hubeis, dan Budi Purwanto, *Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, Serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah* (2012) menyatakan bahwa pembiayaan *mudharabah* mempunyai risiko yang besar bila dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah*. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Wahyudi Sutrisno (2008), *Pembiayaan Syariah Dengan Prinsip Bagi Hasil Menurut UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah dari Sudut Pandang Hukum Islam* (2008) juga menyimpulkan bahwa pembiayaan dengan prinsip bagi hasil memiliki resiko yang cukup tinggi berkaitan dengan resiko pembiayaan, resiko pasar dan resiko operasional.

#### ***b. Analisis Klaster Masalah Eksternal***

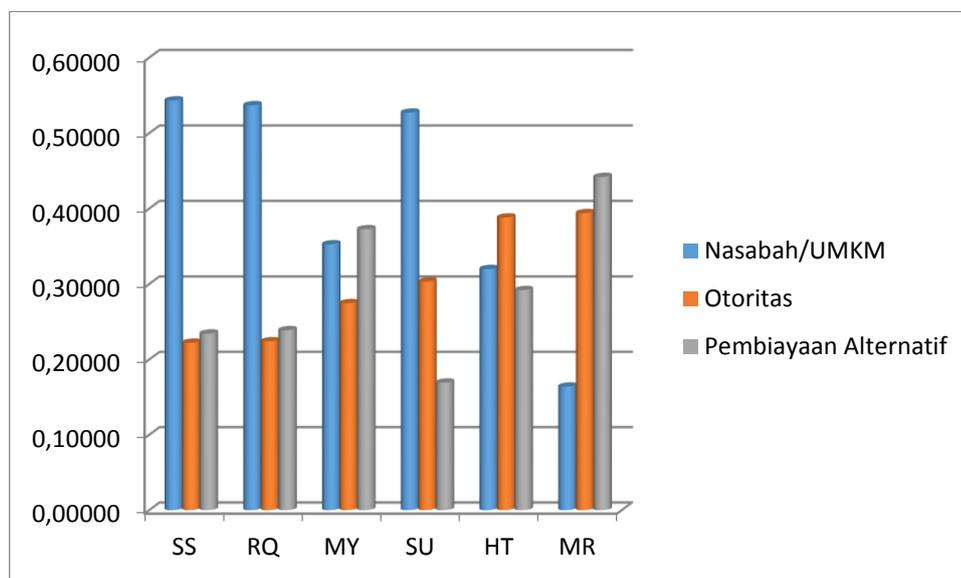
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster masalah eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas masalah eksternal menurut pendapat seluruh responden terlihat pada Gambar 4.11 berikut:



**Gambar 4.11. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.11 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah eksternal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah nasabah yang dalam hal ini merupakan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebesar 37,64%, selanjutnya diikuti oleh masalah otoritas sebesar 29,31% dan yang menempati urutan terakhir adalah masalah pembiayaan alternatif sebesar 27,74%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 11,11%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah eksternal berupa masalah nasabah/UMKM, otoritas, dan pembiayaan alternatif adalah sebesar 11,11%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.12 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.12. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

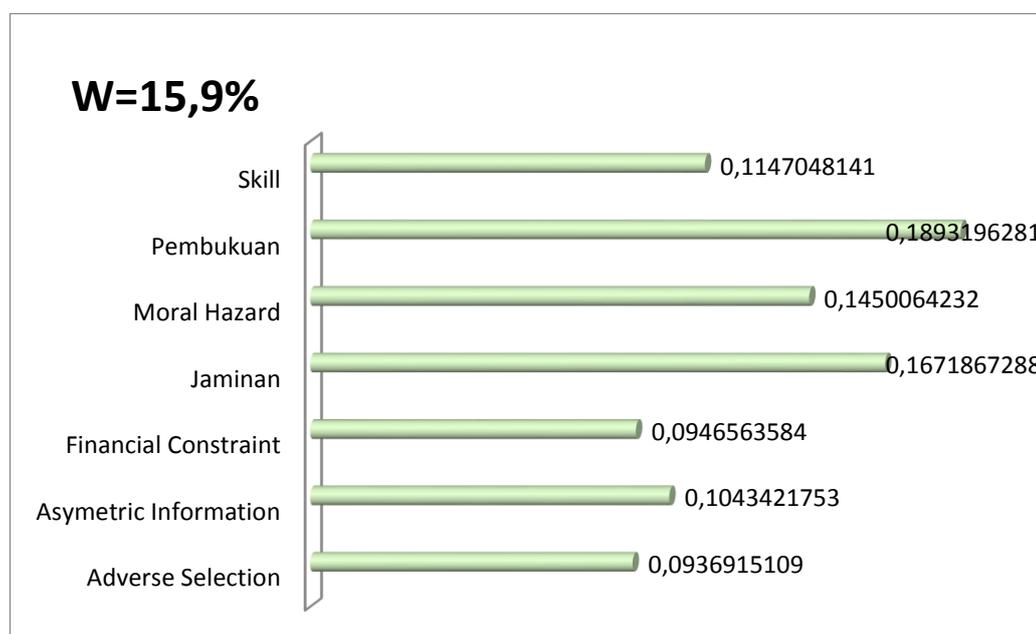
Gambar 4.12 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 3 (tiga) orang responden menjawab bahwa masalah eksternal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan

menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah nasabah/UMKM, kemudian 2 (dua) orang menjawab masalah eksternal yang paling prioritas adalah pembiayaan alternatif dan 1 (satu) orang menjawab bahwa masalah eksternal yang paling prioritas adalah masalah otoritas. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh sebesar 11,11%.

Hasil di atas sesuai dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh Rizki Rudiantoro dan Sylvia Veronica Siregar, *Kualitas Laporan Keuangan UMKM serta Prospek Implementasi SAK ETAP* yang menyimpulkan bahwa rendahnya kualitas laporan keuangan UMKM sehingga perbankan masih meragukan relevansi dan keandalan kualitas laporannya. Penelitian Ascarya (2013) yang berjudul *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks* menyimpulkan bahwa problem yang menjadi penyebab rendahnya implementasi pembiayaan PLS ini antara lain karena rendahnya pengetahuan nasabah, rendahnya komitmen otoritas, dan sistem yang tidak mendukung. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Asfi Manzilati (2011) yang berjudul *Kesepakatan Kelembagaan Kontrak Mudharabah dalam Kerangka Teori Keagenan* menunjukkan bahwa karakter calon nasabah merupakan penentu penting terciptanya sebuah kontrak. Berdasarkan hasil penelitian Muftifiandi yang berjudul *Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang* menyatakan bahwa faktor yang menyebabkan tidak layakannya UMKM untuk mendapatkan pembiayaan Ar-Rum di antaranya adalah sifat dari calon debitur/nasabah pembiayaan.

#### *1) Analisis Masalah Eksternal: Nasabah atau UMKM*

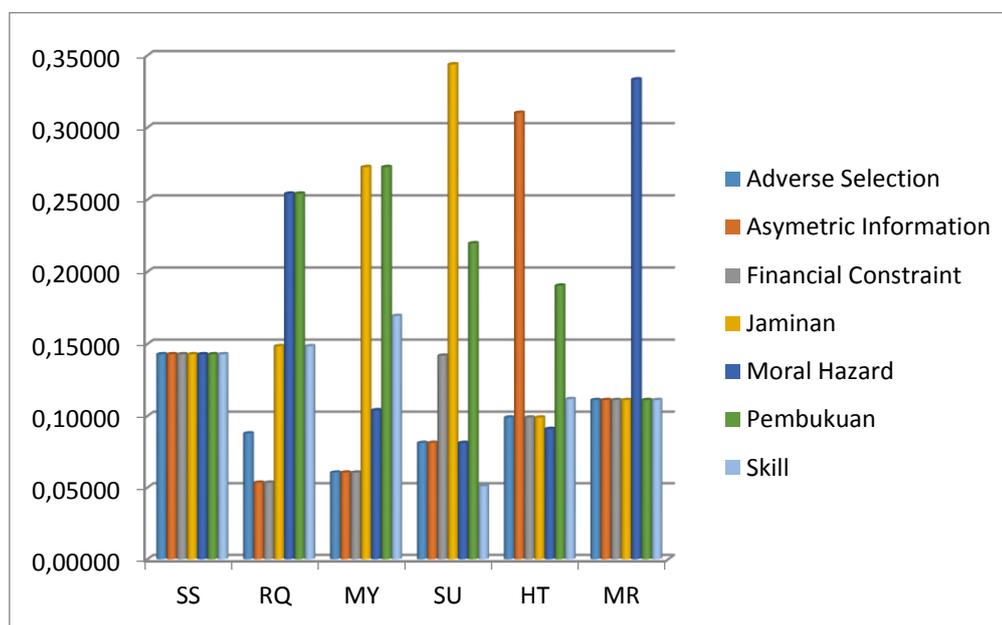
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub masalah eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu masalah nasabah atau usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas masalah nasabah/UMKM menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.13 berikut:



**Gambar 4.13. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.13 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah nasabah/UMKM yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah pembukuan, yaitu sebesar 18,93%, selanjutnya diikuti oleh masalah jaminan, yaitu sebesar 16,71%. Selanjutnya yang menempati urutan ketiga dan keempat adalah masalah *moral hazard* sebesar 14,50% dan masalah *skill*, yaitu sebesar 11,47% . Prioritas kelima dan keenam ditempati oleh masalah *asymmetric information* sebesar 10,43% dan masalah *financial constraint* sebesar 9,46%. Urutan prioritas terakhir berkenaan dengan masalah nasabah/UMKM adalah masalah *adverse selection*. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 15,9%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah nasabah/UMKM berupa pembukuan, jaminan, *moral hazard*, *skill*, *asymmetric information*, *financial constraint*, dan *adverse selection* adalah 15,9%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.14 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.14. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.14 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa 6 (enam) orang yang menjadi responden pada penelitian tentang strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara memberikan jawaban yang variatif. Bahkan ada seorang responden yang memberikan prioritas yang sama untuk seluruh masalah yang terkait dengan nasabah/UMKM. Tiga orang responden memberikan prioritas yang berbeda untuk masalah nasabah/UMKM. Ada yang menganggap masalah jaminan sebagai masalah yang paling utama dalam penyaluran dana *mudharabah*. Ada yang menganggap bahwa *moral hazard* merupakan masalah yang paling prioritas. Selain itu, ada yang berpendapat masalah *asymmetric information* sebagai masalah utama dalam pembiayaan *mudharabah*. Jawaban responden lainnya sangat bervariasi namun secara umum jawaban mereka lebih banyak memberikan prioritas yang sama untuk dua atau tiga masalah yang terkait dengan nasabah/UMKM. Hal ini senada dengan tingkat kesepakatan responden dalam memandang masalah nasabah/UMKM yang memperoleh angka *rater agreement* sebesar 15,90%.

Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muftifah (2015), et.al, tentang *Masalah Keagenan dan Penegakannya Pada Pembiayaan Mudharabah: Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Malang*). Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa ketika calon nasabah tidak diketahui maka terjadi masalah *moral hazard* dan *adverse selection*. R.A Evita Isretno Israhadi (2014) yang menyatakan bahwa terjadi *asymetric information* terhadap usaha nasabah merupakan salah satu kendala dalam pembiayaan *mudharabah*. Kemudian, penelitian yang dilakukan oleh Heru Lestiawan dan Mahmud (2014) yang berjudul *Purwarupa Pembelajaran Mandiri Sistem Aplikasi Akuntansi UMKM Berbasis Web Dalam Pemberdayaan Usaha Masyarakat Jawa Tengah* menyimpulkan bahwa masih banyak UMKM yang belum mampu membuat laporan keuangan/pembukuan dengan baik. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Friyanto (2013) yang berjudul *Pembiayaan Mudharabah, Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang* menyimpulkan bahwa risiko pembiayaan *mudharabah* antara lain adanya asimetri informasi problem yaitu kecenderungan salah satu pihak yang menguasai informasi lebih banyak untuk bersikap tidak jujur, adanya *side streaming* yaitu nasabah menggunakan dana pembiayaan bukan seperti yang disebut dalam kontrak, dan lalai dan kesalahan yang disengaja.

Berdasarkan hasil penelitian Muftifiandi (2015) yang berjudul *Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang* menyatakan bahwa faktor yang menyebabkan tidak layakannya UMKM mendapatkan pembiayaan Ar-Rum adalah jika calon debitur memiliki pinjaman kepada pihak lain, kondisi usaha, jaminan, dan karakter atau sifat dari calon debitur. Penelitian yang dilakukan oleh Setyo Susilo, Musa Hubeis, dan Budi Purwanto (2012) tentang *Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah* menyatakan bahwa kendala yang dihadapi dalam menerapkan pola bagi hasil pada pembiayaan UKM di antaranya adalah pengetahuan masyarakat yang minim tentang pola bagi hasil, risiko besar karena sangat ditentukan oleh kejujuran nasabah dalam menyampaikan hasil usahanya secara transparan, dan

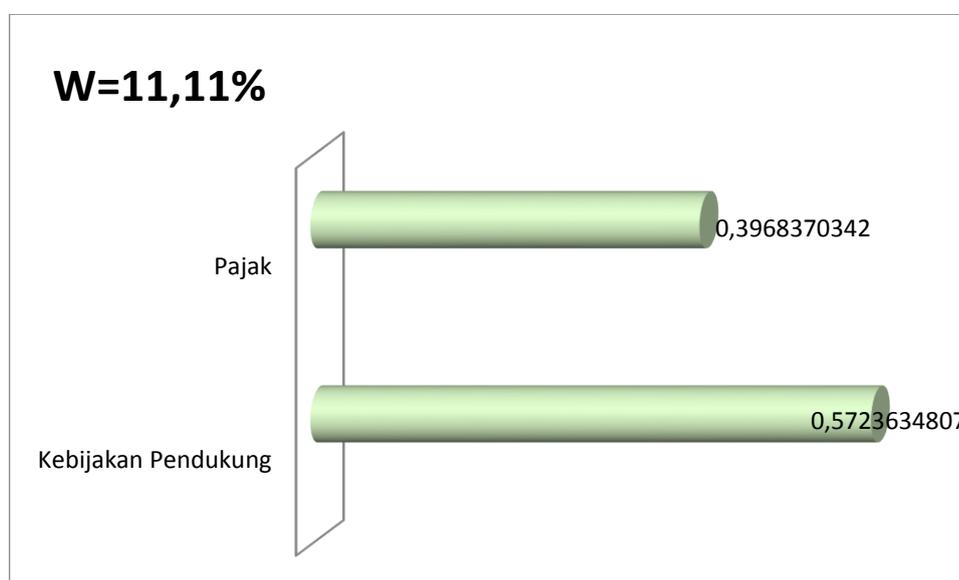
agunan tambahan yang dipersyaratkan memberatkan UKM dan sulit dipenuhi. Penelitian A. Chairul Hadi (2011) yang berjudul *Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Indonesia* menyimpulkan bahwa tingginya resiko dari calon *mudharib* (pengelola) karena *moral hazard*. Demikian juga penelitian yang dilakukan oleh Friyanto yang berjudul *Pembiayaan Mudharabah, Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)* menyimpulkan bahwa salah satu problem pembiayaan *mudharabah* adalah adanya *asymetric information problem* yaitu kecenderungan salah satu pihak yang menguasai informasi lebih banyak untuk bersikap tidak jujur.

Penelitian yang dilakukan oleh Fereshti Nurdiana Dihan dan Edy Purwo Saputro (2011) yang berjudul *Pengaruh Sosial–Ekonomi Dari Sentra Industri Kecil: Kasus di Kab. Bantul, Jogjakarta* menyimpulkan ada beberapa problem Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjadi perhatian lebih serius, yaitu perijinan, tata letak, dan permodalan karena hampir mayoritas UKM yang ada tidak *bankable*. Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh Achmad Sani Alhusain (2009) yang berjudul *Analisa Kebijakan Permodalan Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)* menyimpulkan bahwa kendala yang dihadapi UMKM dalam memperoleh permodalan adalah tidak memiliki aset yang dapat dijaminkan, faktor manajerial, dan konsistensi usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Wahyudi Sutrisno (2008) yang berjudul *Pembiayaan Syariah Dengan Prinsip Bagi Hasil Menurut UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Dari Sudut Pandang Hukum Islam* menyimpulkan bahwa kendala-kendala itu terutama berkaitan dengan masalah agensi yaitu: *moral hazard*, *asymetric information* dan *adverse selection*. Selain itu, Zaenal Arifin (2007) melakukan penelitian dengan judul *Pengaruh Asymmetric Information Terhadap Efektifitas Mekanisme Pengurang Masalah Agensi* menyimpulkan bahwa tingkat *asymmetric information* terbukti mempengaruhi efektifitas dividen sebagai mekanisme untuk mengurangi masalah agensi.

## 2) Analisis Masalah Eksternal: Otoritas

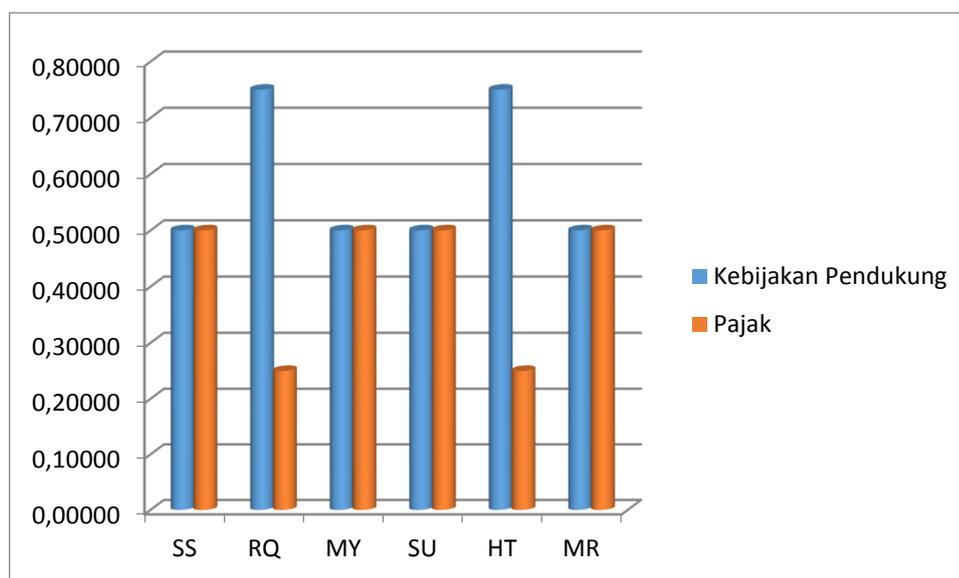
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub masalah eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu masalah otoritas. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas masalah otoritas menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.15 berikut:



**Gambar 4.15. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Otoritas Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.15 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah otoritas yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah kebijakan pendukung, yaitu sebesar 57,23%. Selanjutnya, prioritas kedua dalam masalah otoritas ditempati oleh masalah pajak, yaitu sebesar 39,68%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 11,11%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah otoritas berupa masalah kebijakan pendukung dan pajak adalah sebesar 11,11%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.16 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.16. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Otoritas Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

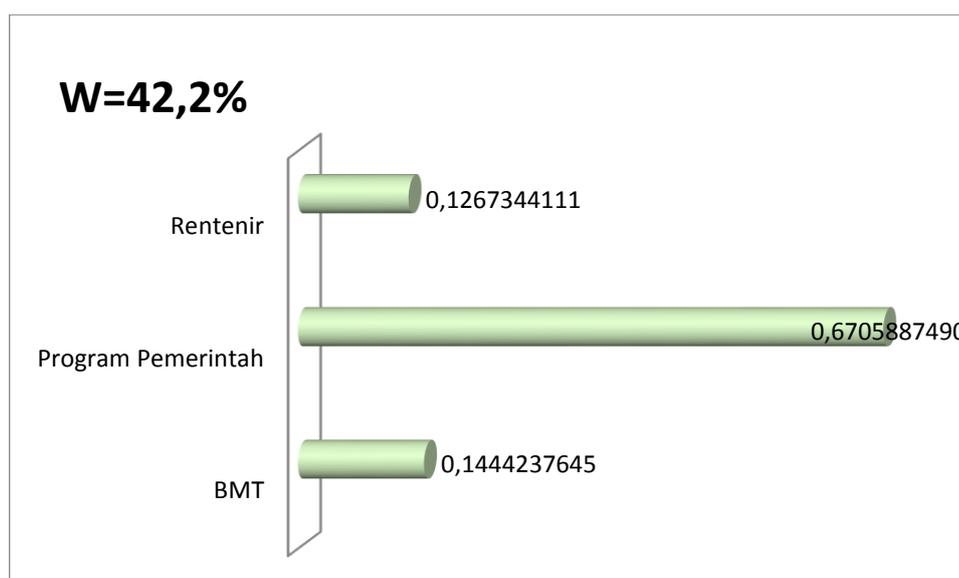
Gambar 4.16 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 2 (dua) orang responden menjawab bahwa masalah otoritas yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah kebijakan pendukung. Responden lainnya (4 orang responden) beranggapan bahwa masalah otoritas berupa kebijakan pendukung dan pajak menempati prioritas yang sama dalam urutan masalah yang terkait dengan otoritas. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh, yaitu sebesar 11,11%.

Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ascarya (2013) yang berjudul *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks* menyimpulkan bahwa problem yang menjadi penyebab rendahnya implementasi pembiayaan PLS ini antara lain karena rendahnya pengetahuan nasabah, rendahnya komitmen otoritas dan sistem yang tidak mendukung. Demikian juga hasil Workshop "*Financing SMEs: Sharing Ideas for*

*Effective Policies*” kerjasama Bank Indonesia dan Asian Development Bank Institute (ADBI) di Jakarta tanggal 15-16 Oktober 2014 memberikan kesimpulan, di antaranya aturan birokrasi dan kewajiban pajak perlu diturunkan karena keduanya merupakan faktor penyebab usaha-usaha tetap dalam bentuk informal. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Suhendar Sulaeman (2004), *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global* menyimpulkan bahwa untuk mengembangkan UMKM perlu diperhatikan beberapa hal, di antaranya menciptakan iklim usaha yang kondusif, mempermudah perijinan, pajak dan restribusi lainnya, dan mempermudah akses pada bahan baku, teknologi dan informasi.

### 3) Analisis Masalah Eksternal: Pembiayaan Alternatif

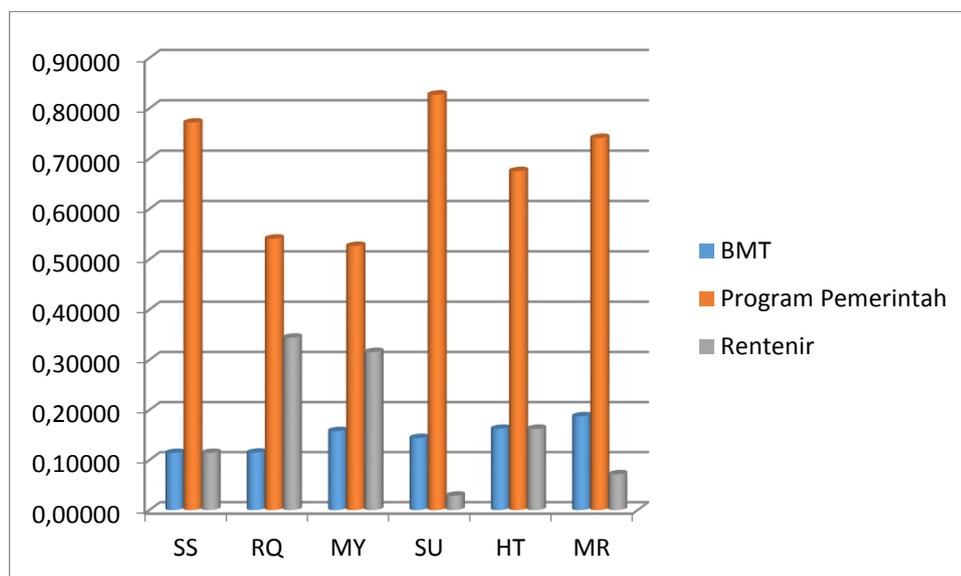
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster sub masalah eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah, yaitu masalah pembiayaan alternatif. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas masalah pembiayaan alternatif menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.17 berikut:



**Gambar 4.17. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.17 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, masalah pembiayaan alternatif yang menempati prioritas utama dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah program pemerintah, yaitu sebesar 67,05%. Selanjutnya, prioritas kedua dalam masalah pembiayaan alternatif ditempati oleh BMT, yaitu sebesar 14,44% dan urutan prioritas ketiga ditempati oleh rentenir, yaitu sebesar 12,67%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 42,2%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas masalah pembiayaan alternatif berupa masalah program pemerintah, BMT, dan rentenir adalah sebesar 42,2%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.18 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.18. Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.18 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa seluruh responden menyatakan bahwa masalah pembiayaan alternatif yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di

perbankan syariah Sumatera Utara adalah masalah program pemerintah. Untuk prioritas kedua dan ketiga, pendapat responden cukup bervariasi, bahkan ada yang memberikan prioritas yang sama. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh, yaitu sebesar 42,2%.

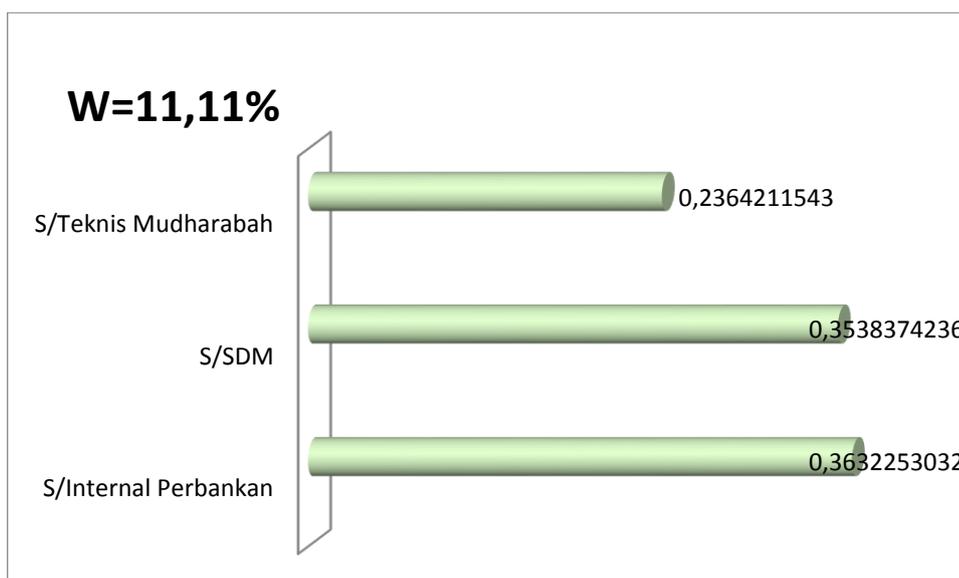
Hasil tersebut di atas senada dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS (2006) yang berjudul *Kajian Usaha Mikro Indonesia* menyatakan bahwa dalam rangka meningkatkan keuangan usaha mikro disarankan untuk memperbaiki akses dari pengusaha mikro kepada layanan keuangan alternatif dan Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Selanjutnya hasil Workshop “*Financing SMEs: Sharing Ideas for Effective Policies*” kerjasama Bank Indonesia dan Asian Development Bank Institute (ADB) di Jakarta tanggal 15-16 Oktober 2014 memberikan kesimpulan, di antaranya formalisasi UMKM perlu didorong karena UMKM tidak dapat mengakses pembiayaan kecuali sudah dalam bentuk usaha yang formal. Oleh karena itu aturan birokrasi perlu diturunkan karena merupakan faktor penyebab UMKM tetap dalam bentuk informal. Selain itu, sumber permodalan bagi UMKM dapat diperoleh melalui pegadaian yang merupakan badan usaha milik negara. Salah satu produk pegadaian yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh pembiayaan adalah Ar-Rum. Namun, tidak semua nasabah dapat memperoleh pembiayaan Ar-Rum ini. Berdasarkan hasil penelitian Muftifiandi (2015) tentang *Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang* menyatakan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan tidak layakannya UMKM mendapatkan pembiayaan Ar-Rum adalah jika calon debitur memiliki pinjaman kepada pihak lain, kondisi usaha, jaminan, dan karakter atau sifat dari calon debitur. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Ramadhansyah dan Sondang Aida Silalahi tentang *Pengembangan Model Pendanaan UMKM Berdasarkan Persepsi UMKM* (2013) menyatakan bahwa Untuk sumber penambahan modal, para pelaku UMKM memanfaatkan berbagai sumber pembiayaan, yaitu koperasi, bantuan pinjaman dari perusahaan besar, BMT, BPR, pegadaian, lembaga pembiayaan lain, pembiayaan non formal, bank, dan tabungan pribadi. Selain sumber-sumber tersebut, hasil penelitian dari Sri

Budi Cantika Yuli (2015) yang berjudul *Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)* menyebutkan bahwa wakaf uang berperan strategis memberdayakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Wakaf uang menawarkan peluang untuk membantu kelompok usaha dalam meningkatkan pendapatan dari bagi hasil yang diperolehnya. Selanjutnya, pendapatan tersebut memberi dampak positif bagi perubahan kehidupan ekonomi keluarga. Apalagi investasi dana wakaf yang disalurkan diberikan dalam bentuk dana bergulir yang dapat dijadikan modal usaha bagi masyarakat lainnya secara berkelanjutan.

## 2. Analisis Hasil Sintesis Solusi

### a. Analisis Klaster Solusi Internal

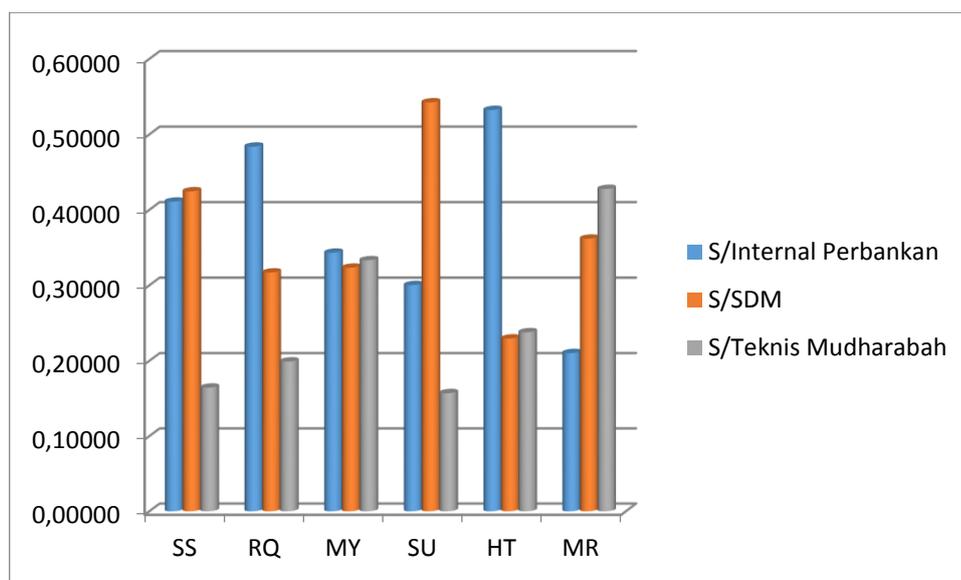
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster solusi internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi internal menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.19 berikut:



**Gambar 4.19. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.19 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi internal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi internal perbankan, yaitu sebesar 36,32%. Prioritas kedua ditempati oleh solusi SDM sebesar 35,38% dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi teknis *mudharabah* sebesar 23,64%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 11,11%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi internal berupa solusi internal perbankan, solusi sumber daya manusia, dan solusi teknis *mudharabah* sebesar 11,11%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.20 berikut di bawah ini:



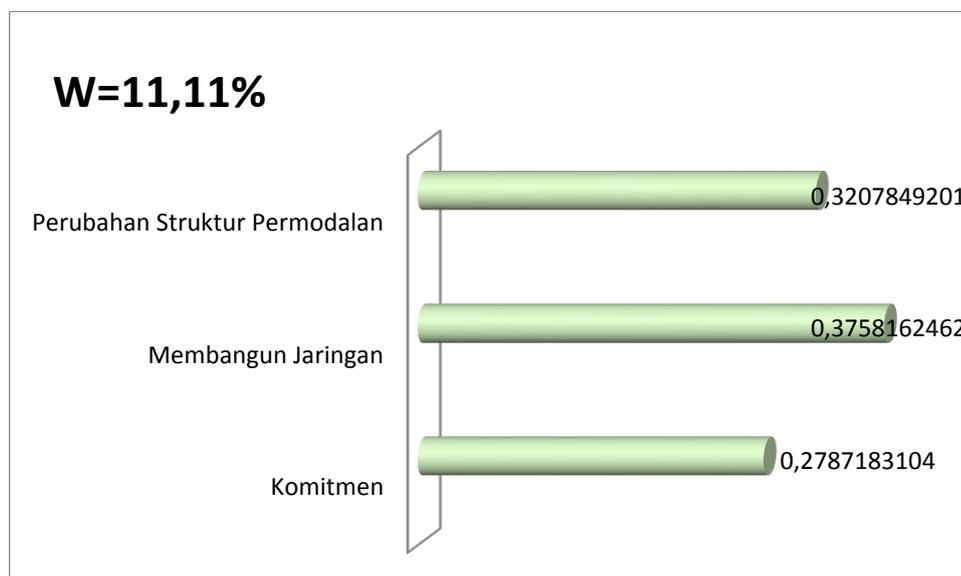
**Gambar 4.20. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.20 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 3 (tiga) orang responden menjawab bahwa solusi internal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi internal

perbankan. Selanjutnya, 2 (dua) orang responden berpendapat bahwa solusi internal yang paling prioritas adalah solusi sumber daya manusia (SDM) dan 1 (satu) orang menjawab bahwa solusi internal yang paling prioritas adalah solusi teknis *mudharabah*. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh sebesar 11,11%.

#### 1) Analisis Solusi Internal: Internal Perbankan

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster sub solusi internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu solusi internal perbankan. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi internal perbankan menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.21 berikut:

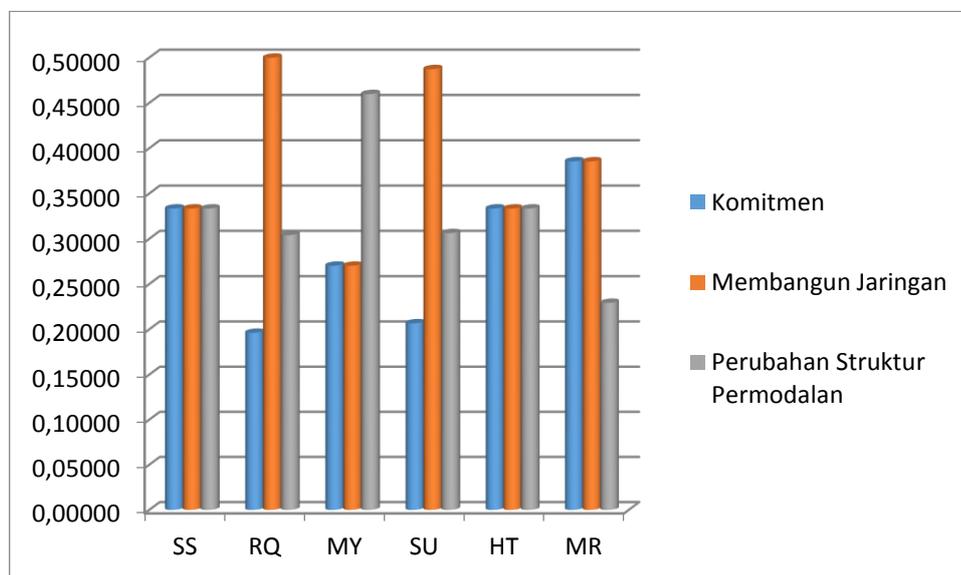


**Gambar 4.21. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.21 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi internal perbankan yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi membangun

jaringan sebesar 37,58%, selanjutnya diikuti oleh solusi perubahan struktur permodalan sebesar 32,07% dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi komitmen sebesar 27,87%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 11,11%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi internal perbankan berupa membangun jaringan, perubahan struktur permodalan, dan komitmen adalah sebesar 11,11%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.22 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.22. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Perbankan Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

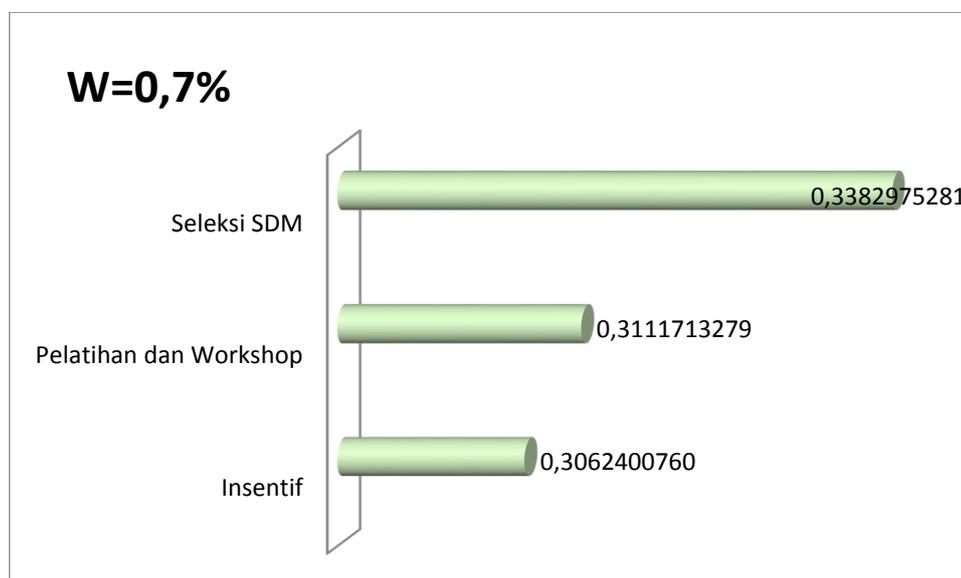
Gambar 4.22 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 2 (dua) orang responden menjawab bahwa solusi internal perbankan yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah membangun jaringan, kemudian 1 (satu) orang menjawab solusi internal perbankan yang paling prioritas adalah perubahan struktur permodalan. Satu orang responden berpendapat bahwa solusi internal perbankan berupa komitmen dan membangun jaringan mempunyai prioritas yang sama. Dua orang reponden memberikan

prioritas yang sama untuk seluruh solusi internal perbankan. Hal ini senada dengan angka *rater agreement* yang diperoleh, yaitu sebesar 11,11%.

Hasil tersebut di atas sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ascarya (2013), *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks* menyimpulkan bahwa salah satu solusi yang diajukan untuk mengatasi problem pembiayaan *mudharabah* di perbankan adalah adanya komitmen pihak bank untuk menjadikan pembiayaan *profit and loss sharing* (PLS) sebagai *main mode of financing*. Penelitian yang dilakukan oleh Mulyanto (2011) dengan judul *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah/BPRS A)*, menyimpulkan bahwa untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil BPRS, disarankan BPRS memperbaiki komitmen peningkatan pembiayaan bagi hasil melalui rencana bisnis tahunan. Selain itu, berdasarkan hasil penelitian Achmad Sani Alhusain (2009) yang meneliti tentang *Analisa Kebijakan Permodalan Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)* menyimpulkan bahwa Pemerintah Pusat dan Daerah dapat mendukung perkembangan UKMK melalui berbagai kebijakan untuk mempermudah dan memfasilitasi UMKM memperoleh modal usaha yang diinginkan. Misalnya dengan melakukan kerjasama antara pemerintah daerah dengan lembaga pembiayaan daerah dalam bentuk penjaminan pinjaman atau kredit dan bentuk subsidi bunga pinjaman. Demikian juga hasil penelitian yang dilakukan oleh Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS (2006) dengan judul *Kajian Usaha Mikro Indonesia* memberikan kesimpulan bahwa dalam rangka membantu meningkatkan kemampuan pengusaha mikro diperlukan pembinaan secara terpadu dari semua unsur terutama dinas-dinas terkait agar usaha mikro dapat berkembang secara berkesinambungan yang akan berdampak pada peningkatan perekonomian daerah dan perekonomian nasional. Masih perlu dikembangkan upaya untuk meningkatkan akses usaha mikro kepada bank dengan cara mengembangkan sistim kelembagaan perbankan, bank besar harus menjadi lokomotif yang dapat menggandeng dan menggerakkan bank-bank kecil (BPR) agar dapat meningkatkan pelayanan mereka kepada para pengusaha mikro di daerah.

## 2) Analisis Solusi Internal: Sumber Daya Manusia

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub solusi internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu solusi sumber daya manusia (SDM). Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi sumber daya manusia (SDM) menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.23 berikut:

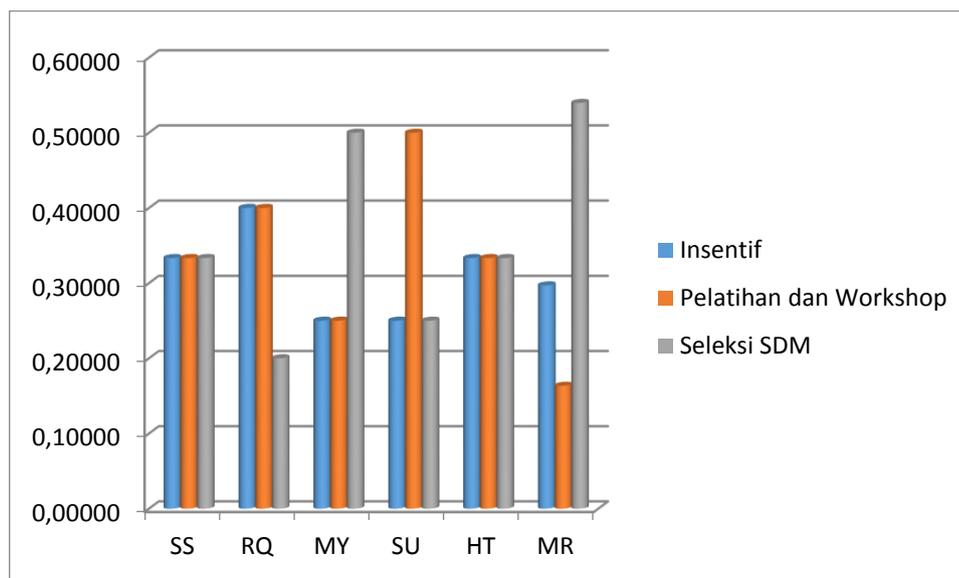


**Gambar 4.23. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.23 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi sumber daya manusia yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi seleksi sumber daya manusia (SDM) sebesar 33,82%, selanjutnya diikuti oleh solusi pelatihan dan workshop sebesar 31,11% dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi insentif sebesar 30,62%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 0,7%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi sumber daya manusia (SDM) berupa

seleksi sumber daya manusia, pelatihan dan workshop, dan pemberian insentif adalah sebesar 0,7%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.24 berikut di bawah ini:



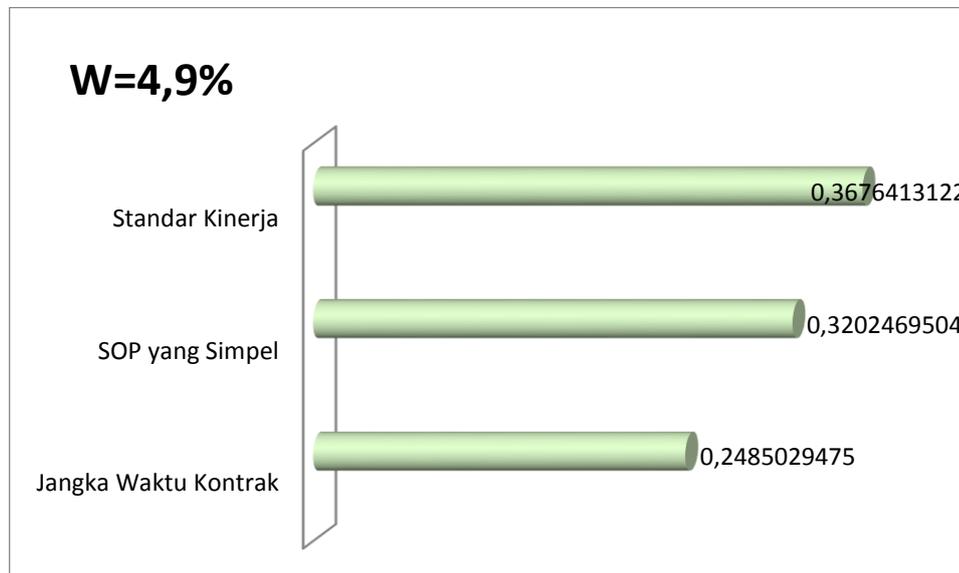
**Gambar 4.24. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Sumber Daya Manusia Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.24 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 2 (dua) orang responden menjawab bahwa solusi sumber daya manusia (SDM) yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah seleksi SDM, kemudian 1 (satu) orang menjawab solusi sumber daya manusia (SDM) yang paling prioritas adalah pelatihan dan *workshop*. Satu orang responden berpendapat bahwa solusi SDM berupa pelatihan dan workshop dan insentif mempunyai prioritas yang sama. Selain itu, dua orang responden lainnya, memberikan prioritas yang sama untuk seluruh solusi SDM. Adanya variasi dalam memberikan respon terhadap solusi SDM ini sesuai dengan angka *rater agreement* yang diperoleh dari seluruh responden, yaitu sebesar 0,7%.

Hasil penelitian yang dilakukan Ascarya dan Diana Yumanita (2005) dengan judul *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia* menyatakan bahwa paradigma atau *mindset* para pelaku bank syariah harus dirubah karena merupakan sumber masalah dalam perbankan syariah. Apabila pokok masalah ini terselesaikan, maka pada hakikatnya masalah-masalah lain akan hilang dengan sendirinya.

### 3) Analisis Solusi Internal: Teknis Mudharabah

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub solusi internal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu solusi teknis *mudharabah*. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi teknis *mudharabah* menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.25 berikut:

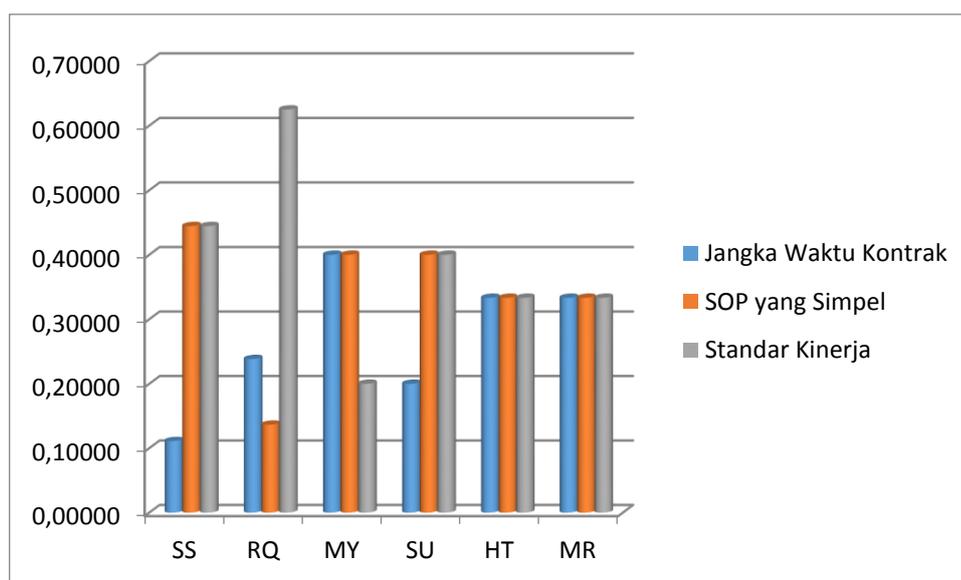


**Gambar 4.25. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Teknis Mudharabah Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.25 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi teknis *mudharabah* yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan

menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi standar kinerja, yaitu sebesar 36,76%, selanjutnya diikuti oleh solusi *Standard Operating Procedure* (SOP) yang simpel sebesar 32,02% dan yang menempati urutan terakhir untuk solusi teknis *mudharabah* adalah jangka waktu kontrak sebesar 24,85%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 4,9%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi teknis *mudharabah* berupa standar kinerja, SOP yang simpel, dan jangka waktu kontrak adalah sebesar 4,9%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.26 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.26. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Teknis *Mudharabah* Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.26 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, hanya 1 (satu) orang responden yang memberi jawaban bahwa solusi teknis *mudharabah* yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah standar kinerja, menyusul kemudian jangka waktu kontrak, dan SOP yang simpel. Satu orang responden berpendapat bahwa jangka waktu kontrak dan SOP

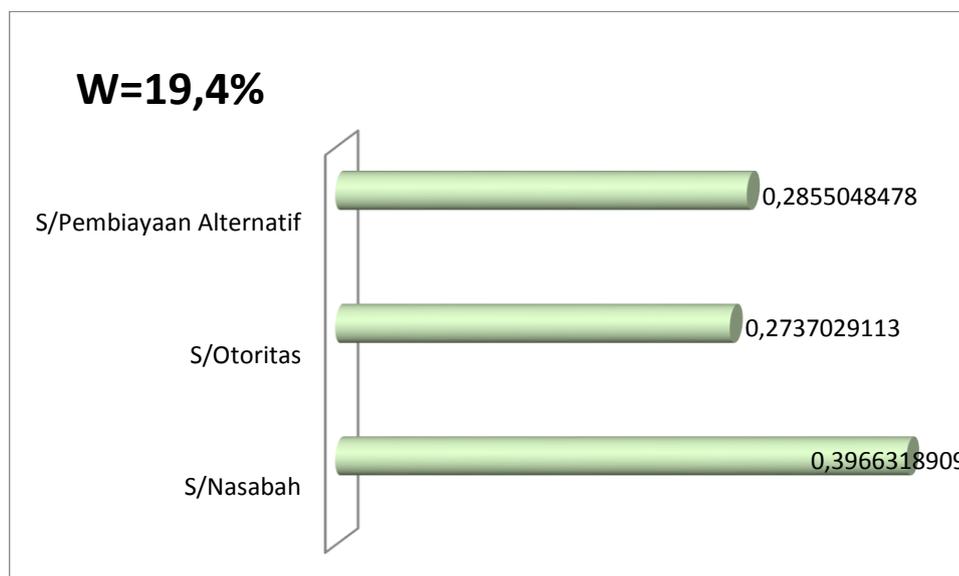
yang simpel mempunyai prioritas yang sama dalam solusi teknis *mudharabah*. Dua orang responden berpendapat bahwa solusi teknis *mudharabah* berupa SOP yang simpel dan standar kinerja mempunyai prioritas yang sama. Selain itu, dua orang responden lainnya, memberikan prioritas yang sama untuk seluruh solusi teknis *mudharabah*. Adanya variasi dalam memberikan respon terhadap solusi SDM ini sesuai dengan angka *rater agreement* yang diperoleh dari seluruh responden, yaitu sebesar 4,9%.

Hasil tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wahyudi Sutrisno (2008) dengan judul *Pembiayaan Syariah Dengan Prinsip Bagi Hasil Menurut UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Dari Sudut Pandang Hukum Islam* menyimpulkan bahwa pembiayaan dengan prinsip bagi hasil memiliki resiko yang cukup tinggi berkaitan dengan resiko pembiayaan, resiko pasar dan resiko operasional. Untuk meminimalisir resiko maka UUPS mewajibkan semua bank syariah menerapkan manajemen resiko. Standar kinerja pembiayaan *mudharabah* perlu diperbaiki agar peluang-peluang untuk terjadinya kerugian dapat diperkecil. Penelitian yang dilakukan oleh Tarsidin tentang *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis* (2010) menyatakan bahwa di antara determinan pembiayaan bagi hasil adalah keterbatasan keuangan (*financial constraint*), standar kinerja, dan jangka waktu kontrak. *Financial constraint* terkait erat dengan kekayaan yang dimiliki oleh entrepreneur. Jumlah kekayaan entrepreneur (*mudharib*) akan berpengaruh terhadap skema bagi hasil yang bisa diterimanya. Jangka waktu kontrak yang lebih panjang sering disebut mempunyai kelebihan bila dibandingkan dengan jangka waktu yang pendek. Namun menurut Muhammad (2008), upaya untuk memperkecil risiko yang dihadapi oleh pembiayaan *mudharabah* adalah dengan mempersingkat jangka waktu kontrak. Standar kinerja, menurut Tarsidin, dapat diukur melalui profit yang dihasilkan oleh *mudharib*. di samping besaran profit, pemilik dana juga dapat mengobservasi besaran pendapatan atau penjualan. Selanjutnya, kajian yang dilakukan oleh Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS (2006) tentang *Kajian Usaha Mikro Indonesia* menyebutkan bahwa dalam rangka membantu meningkatkan kemampuan pengusaha mikro diperlukan pembinaan secara terpadu dari semua unsur terutama

dinas-dinas terkait agar usaha mikro dapat berkembang secara berkesinambungan yang akan berdampak pada peningkatan perekonomian daerah dan perekonomian nasional. Di antara dukungan tersebut adalah penyederhanaan formulir pembiayaan dan sarana pendukung lainnya untuk memberikan kemudahan dalam prosedur perkreditan.

**b. Analisis Kluster Solusi Eksternal**

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster solusi eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi eksternal menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.27 berikut:

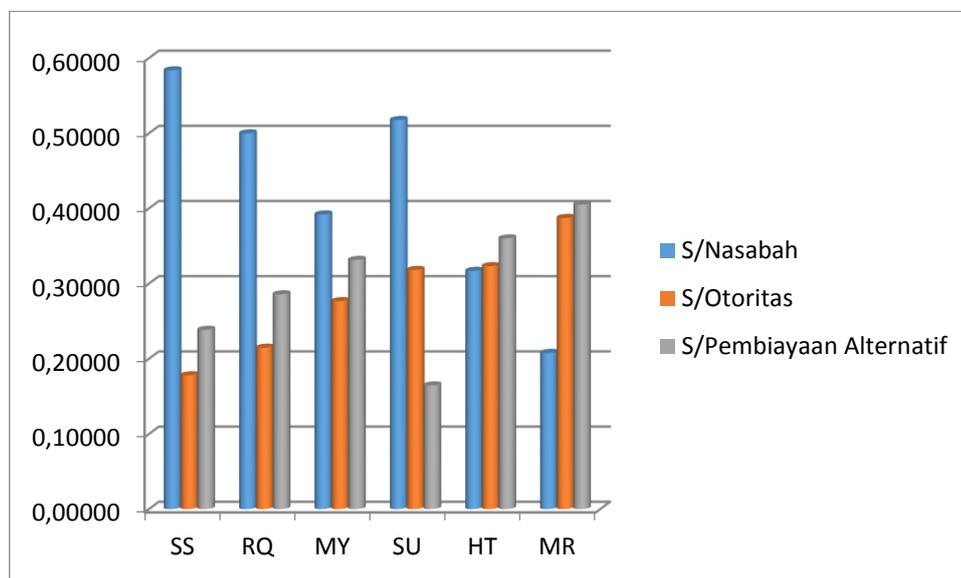


**Gambar 4.27. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.27 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi eksternal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi nasabah, yaitu sebesar 39,66%.

Prioritas kedua ditempati oleh solusi pembiayaan alternatif sebesar 28,55% dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi otoritas sebesar 27,37%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 19,4%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi eksternal berupa solusi nasabah, solusi pembiayaan alternatif, dan solusi otoritas adalah sebesar 19,4%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.28 berikut di bawah ini:



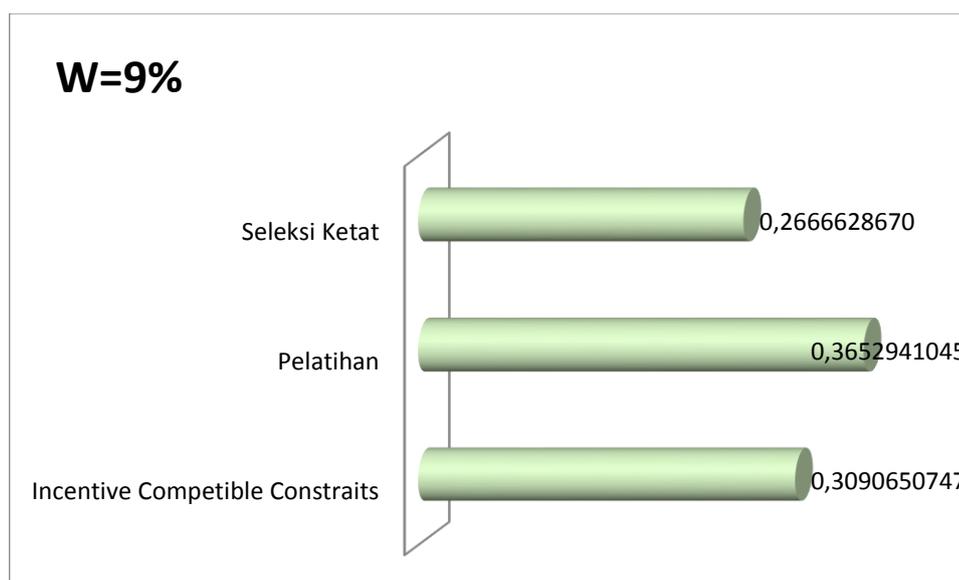
**Gambar 4.28. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.28 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden menunjukkan bahwa dari 6 (enam) orang responden, 4 (empat) orang responden menjawab bahwa solusi eksternal yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi nasabah. Selanjutnya, 2 (dua) orang responden berpendapat bahwa solusi eksternal yang paling prioritas adalah solusi pembiayaan alternatif. Untuk prioritas kedua dan ketiga, jawaban responden bervariasi. Untuk prioritas kedua, 3 (tiga) orang responden menempatkan solusi pembiayaan alternatif, sedangkan 3 (tiga)

responden lainnya menempatkan solusi otoritas sebagai prioritas kedua. Adanya variasi dalam jawaban responden ini sesuai dengan angka *rater agreement* yang diperoleh, yaitu sebesar 19,4%.

#### 1) Analisis Solusi Eksternal: Nasabah atau UMKM

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster sub solusi eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu solusi nasabah atau UMKM. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi nasabah/UMKM menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.29 berikut:

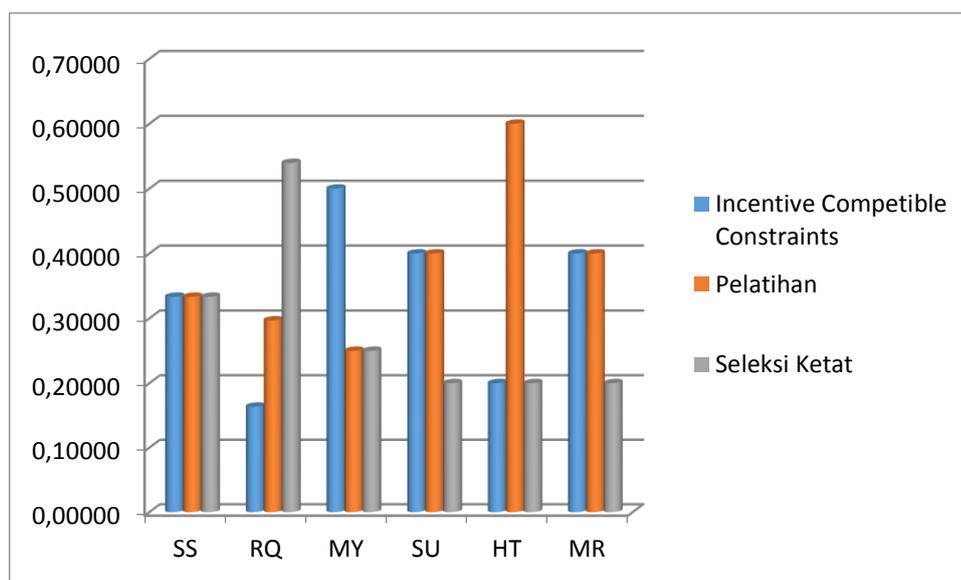


**Gambar 4.29. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.29 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi nasabah/UMKM yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah solusi pelatihan, yaitu sebesar 36,52%, selanjutnya diikuti oleh solusi *incentive competible constraints* sebesar 30,9% dan yang menempati urutan terakhir untuk solusi nasabah/UMKM

adalah seleksi yang ketat sebesar 26,66%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 9%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi nasabah/UMKM berupa pelatihan, *incentive compatible constraints*, dan seleksi ketat adalah sebesar 9%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.30 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.30. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Nasabah/UMKM Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.30 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden dari 6 (enam) orang responden, 1 (satu) orang responden memberi jawaban bahwa solusi nasabah/UMKM yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah seleksi ketat, menyusul kemudian pelatihan, dan *incentive compatible constraints*. Satu orang responden berpendapat bahwa *incentive compatible constraints* mempunyai prioritas yang lebih tinggi, sedangkan pelatihan dan seleksi ketat mempunyai prioritas yang sama. Seorang responden yang lain menyatakan bahwa pelatihan merupakan prioritas utama sedangkan *incentive compatible constraints* dan seleksi ketat mempunyai prioritas yang sama di bawah pelatihan. Dua orang responden

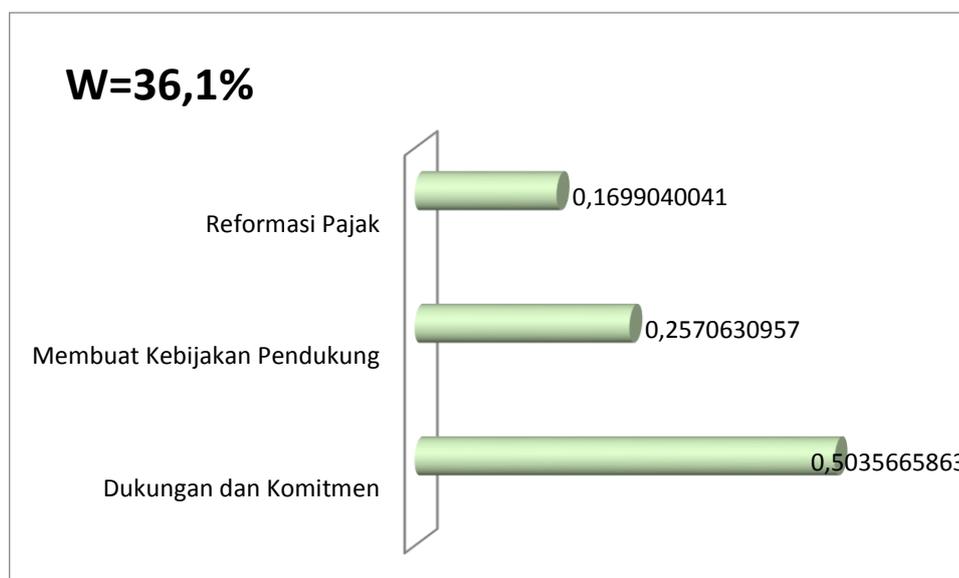
berpendapat bahwa solusi nasabah/UMKM berupa *incentive compatible constraints* dan pelatihan mempunyai prioritas yang sama, sedangkan seleksi ketat mempunyai prioritas di bawah keduanya. Selain itu, 1 (satu) orang reponden lainnya, memberikan prioritas yang sama untuk seluruh solusi nasabah/UMKM. Adanya variasi dalam memberikan respon terhadap solusi nasabah/UMKM ini sesuai dengan angka *rater agreement* yang diperoleh dari seluruh responden, yaitu sebesar 9%.

Penelitian tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Multifiah, et.al, (2015) tentang *Masalah Keagenan dan Penegakannya Pada Pembiayaan Mudharabah: Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Malang*). Penelitian tersebut menyebutkan bahwa dalam mengatasi masalah keagenan, pihak pemberi dana dapat melakukan dua hal, yaitu: memberi insentif berupa batasan jangka waktu pembiayaan dan melakukan *monitoring* dengan cara interaksi langsung terhadap nasabah yang bermasalah. Demikian juga dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Muslimin Kara (2013) tentang *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Penelitian tersebut menyebutkan bahwa pemerintah dapat memberikan fasilitas pelatihan manajemen bagi para pelaku UMKM agar kompetensi mengenai pengelolaan administrasi usaha dapat meningkat. Penelitian Friyanto (2013) yang berjudul *Pembiayaan Mudharabah, Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)*. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa untuk meminimalisasi risiko pada pembiayaan dengan akad *mudharabah*, bank dapat menetapkan syarat-syarat atau konvenan tertentu dengan cara menetapkan struktur insentif kepada pelaku usaha. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Wahyudi Sutrisno (2008) dengan judul *Pembiayaan Syariah Dengan Prinsip Bagi Hasil Menurut UU No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Dari Sudut Pandang Hukum Islam* menyimpulkan bahwa kendala-kendala yang terdapat pada pembiayaan *mudharabah* dapat diminalisir dengan penerapan *incentive-compatible constraint*. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil memiliki resiko yang cukup tinggi berkaitan dengan resiko pembiayaan, resiko pasar dan resiko

operasional. Untuk meminimalisir resiko maka UUPS mewajibkan semua bank syariah menerapkan manajemen resiko. Selain itu, kajian yang dilakukan oleh Suhendar Sulaeman (2004) dengan judul *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global* menyebutkan bahwa dalam upaya mengembangkan UKM di masa depan terlebih dalam menghadapi pasar bebas di tingkat regional dan global, sebaiknya memperhatikan kekuatan dan tantangan yang ada. Kemudian disediakan bantuan teknis (pelatihan, penelitian) dan pendampingan dan manajemen (SDM, keuangan dan pemasaran).

## 2) Analisis Solusi Eksternal: Otoritas

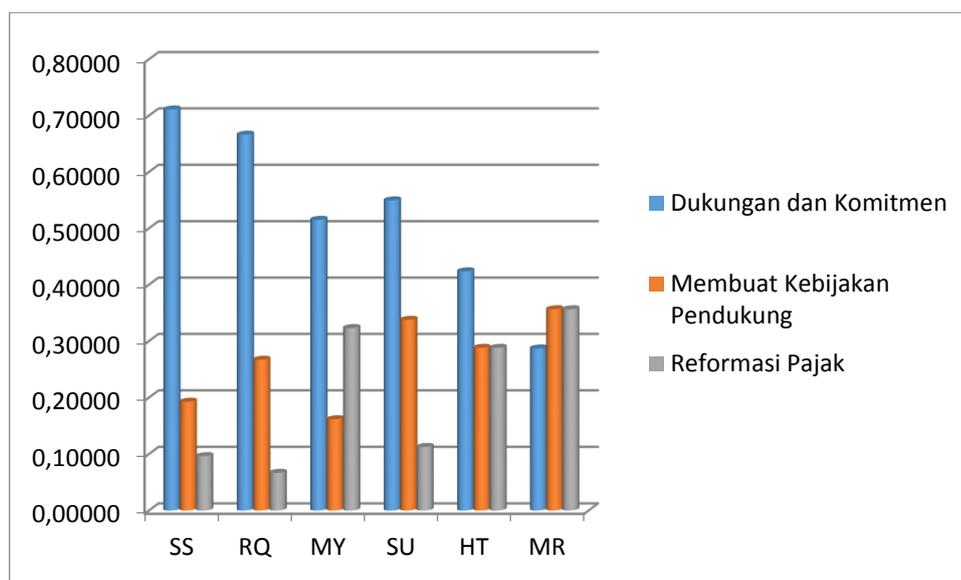
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub solusi eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu solusi otoritas. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi otoritas menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.31 berikut:



**Gambar 4.31. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Otoritas Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.31 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi otoritas yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah dukungan dan komitmen, yaitu sebesar 50,35%, selanjutnya diikuti oleh membuat kebijakan pendukung sebesar 25,70% dan yang menempati urutan terakhir untuk solusi otoritas adalah reformasi pajak sebesar 16,99%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 36,1%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi otoritas berupa dukungan dan komitmen, membuat kebijakan pendukung, dan reformasi pajak adalah sebesar 36,1%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.32 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.32. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Otoritas Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.32 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden dari 6 (enam) orang responden, 5 (lima) orang responden yang memberi jawaban bahwa solusi otoritas yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah dukungan dan komitmen,

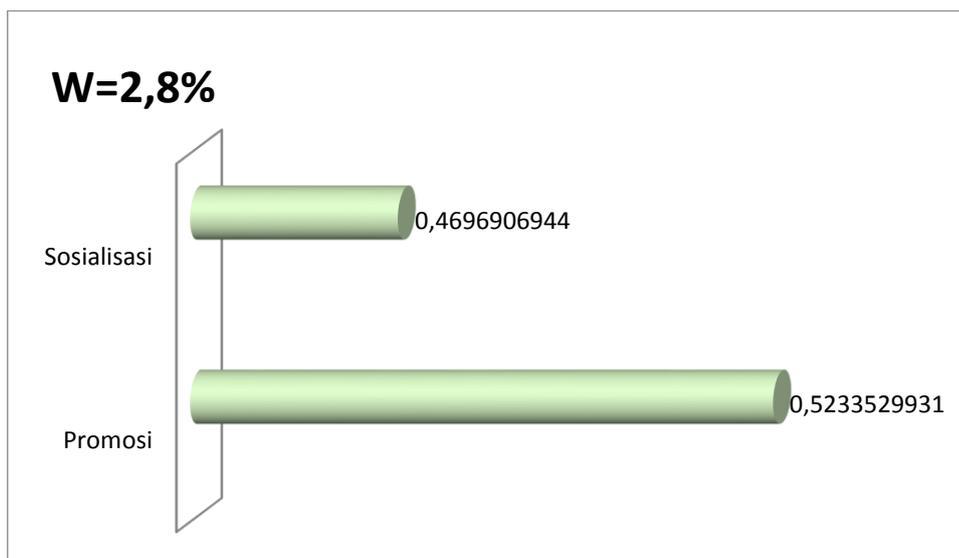
sedangkan untuk prioritas kedua dan ketiga tanggapan mereka bervariasi. Satu orang responden berpendapat bahwa membuat kebijakan pendukung dan reformasi pajak mempunyai prioritas yang sama dalam solusi otoritas disusul kemudian dukungan dan komitmen. Adanya variasi dalam memberikan respon terhadap solusi otoritas ini sesuai dengan angka *rater agreement* yang diperoleh dari seluruh responden, yaitu sebesar 36,1%.

Hal tersebut sesuai dengan hasil Workshop “*Financing SMEs: Sharing Ideas for Effective Policies*” tahun 2014 yang diselenggarakan atas kerjasama Bank Indonesia dan Asian Development Bank Institute (ADB) yang menyatakan bahwa formalisasi UMKM perlu didorong karena UMKM tidak dapat mengakses pembiayaan kecuali sudah dalam bentuk usaha yang formal. Oleh karena itu aturan birokrasi dan kewajiban pajak perlu diturunkan karena keduanya merupakan faktor penyebab usaha-usaha tetap dalam bentuk informal. Selanjutnya Ascarya (2013), dalam penelitiannya yang berjudul *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia’s Islamic Banks* menyatakan bahwa solusi yang diajukan untuk mengatasi rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil adalah edukasi kepada nasabah atau nasabah potensial, komitmen pihak bank untuk menjadikan pembiayaan yang berbasis pada PLS sebagai *main mode of financing*, dukungan regulasi dan adanya komitmen dan *political will* untuk mengembangkan PLS *financing*. Penelitian lain yang dilakukan oleh Achmad Sani Alhusain (2009), *Analisa Kebijakan Permodalan Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)* menyimpulkan bahwa Pemerintah Pusat dan Daerah dapat mendukung perkembangan UMKK melalui berbagai kebijakan untuk mempermudah dan memfasilitasi UMKK memperoleh modal usaha yang diinginkan, misalnya dengan kerjasama antara pemerintah daerah dengan lembaga pembiayaan daerah dalam bentuk penjaminan pinjaman atau kredit dan bentuk subsidi bunga pinjaman. Selain itu, kajian yang dilakukan oleh Suhendar Sulaeman (2004) tentang *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global* yang menyatakan bahwa untuk pengembangan UMKK perlu diberikan kemudahan dalam hal perijinan, pajak,

dan redistribusi lainnya, serta mempermudah akses pada bahan baku, teknologi dan informasi. Kemudian kajian yang dilakukan oleh Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS yang berjudul *Kajian Usaha Mikro Indonesia* menyatakan bahwa untuk meningkatkan keuangan usaha mikro disarankan untuk memperbaiki akses pengusaha mikro kepada layanan keuangan dari bank, meningkatkan efisiensi dan layanan pemerintah dalam pemberdayaan keuangan pengusaha UMKM dan koperasi, pemberian kredit program agar difokuskan pada sektor yang tidak dapat dilayani oleh bank umum, dan mengkaji ulang peraturan Bank Indonesia tentang agunan, pembentukan penyisihan penghapusan aktiva (PPAP) dinilai mempunyai dampak yang negatif terhadap akses usaha mikro pada kredit komersial.

### 3) Analisis Solusi Eksternal: Pembiayaan Alternatif

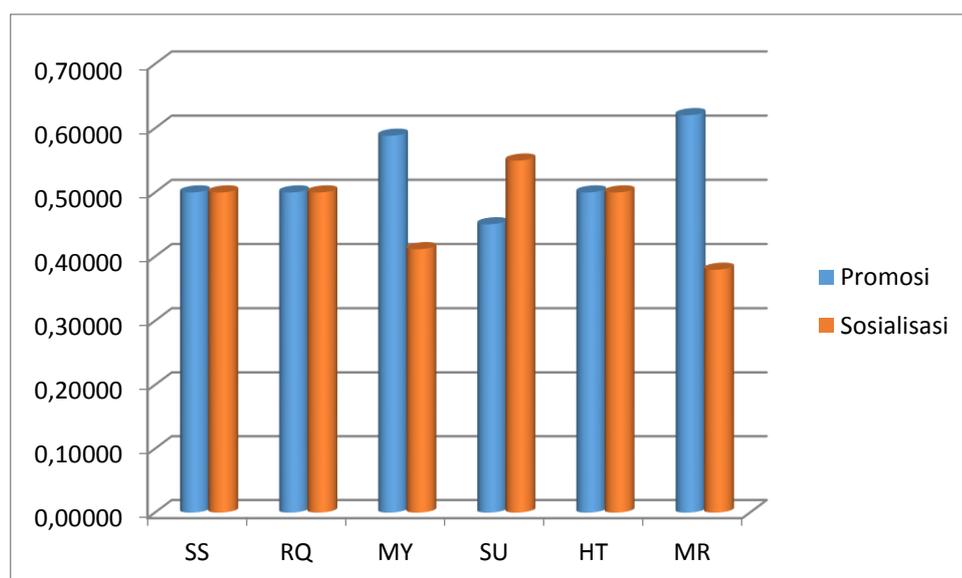
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub solusi eksternal untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara, yaitu solusi pembiayaan alternatif. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas solusi pembiayaan alternatif menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.33 berikut:



**Gambar 4.33. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 4.33 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden, solusi pembiayaan alternatif yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah promosi, yaitu sebesar 52,33%, selanjutnya diikuti oleh sosialisasi sebesar 46,96%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 2,8%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan prioritas solusi pembiayaan alternatif berupa promosi dan sosialisasi adalah sebesar 2,8%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 4.34 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.34. Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan Alternatif Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

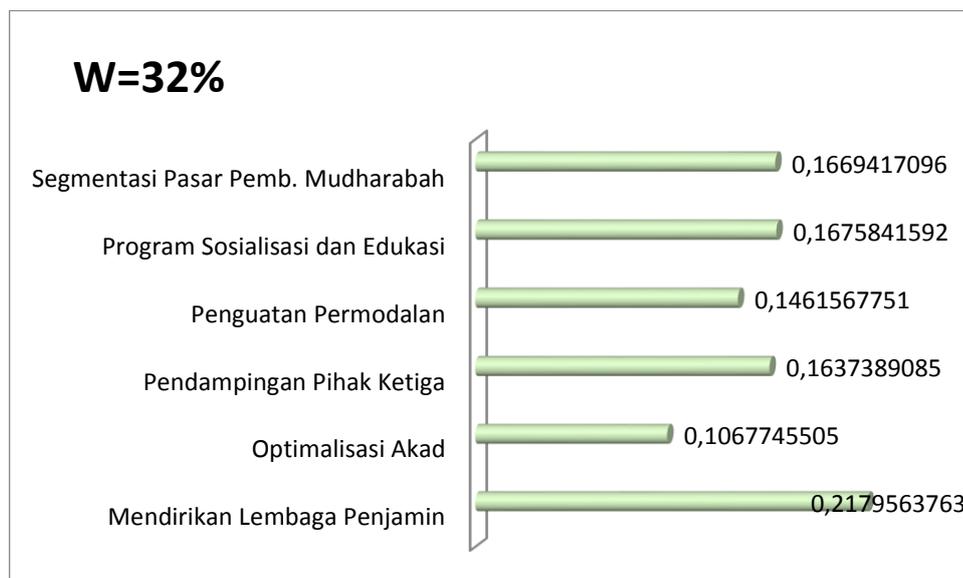
Gambar 4.34 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden dari 6 (enam) orang responden, 2 (dua) orang responden memberi jawaban bahwa solusi pembiayaan alternatif yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah promosi, menyusul kemudian sosialisasi. Satu orang responden berpendapat bahwa sosialisasi mempunyai prioritas yang lebih tinggi dibandingkan promosi. Tiga

orang responden berpendapat bahwa solusi pembiayaan alternatif berupa promosi dan sosialisasi mempunyai prioritas yang sama. Adanya variasi dalam memberikan respon terhadap solusi pembiayaan alternatif ini sesuai dengan angka *rater agreement* yang diperoleh dari seluruh responden, yaitu sebesar 2,8%.

Hasil tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Muslimin Kara (2013) tentang *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Penelitian tersebut menyebutkan bahwa kendala dan tantangan yang selama ini banyak dihadapi oleh perbankan syariah di Kota Makassar dalam upaya pengembangan UMKM di antaranya adalah kurangnya sosialisasi dan masih terbatasnya jaringan. Karena itu, perlu adanya solusi untuk mempermudah akses UMKM terhadap pembiayaan bank syariah. Semua pihak harus berperan dalam hal ini, baik pemerintah, bank syariah, dan UMKM sendiri. Perbankan syariah diharapkan dapat lebih memperluas akses dan mensosialisasikan kelebihannya dengan baik sehingga bank syariah bisa menjadi penguat dan pendamping pengembangan UMKM. Sementara pemerintah dapat memberikan fasilitas pelatihan manajemen bagi para pelaku UMKM agar kompetensi mengenai pengelolaan administrasi usaha dapat meningkat.

### **3. Analisis Hasil Sintesis Strategi**

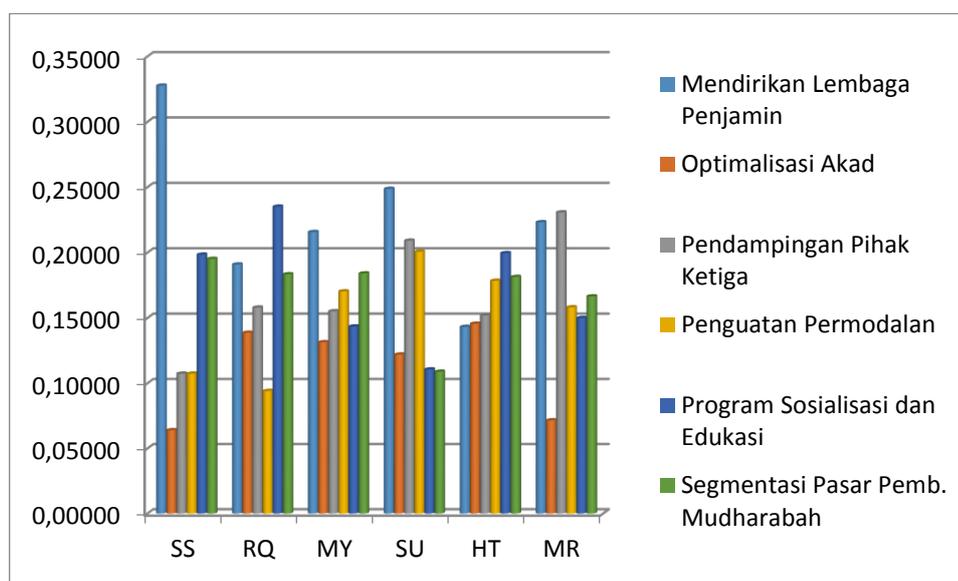
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada kluster strategi untuk menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah di perbankan syariah Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data melalui *Software Super Decision* diperoleh prioritas kluster strategi menurut pendapat seluruh responden sebagaimana terlihat pada Gambar 4.35 berikut:



**Gambar 4.35. Hasil Sintesis Prioritas Strategi Berdasarkan Nilai Rata-Rata**

Gambar 3.35 di atas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan para responden tentang strategi yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah mendirikan lembaga penjamin, yaitu sebesar 21,79%, selanjutnya diikuti oleh program sosialisasi dan edukasi sebesar 16,75%. Segmentasi pasar pembiayaan *mudharabah* menduduki prioritas ketiga sebesar 16,69% dan prioritas keempat ditempati oleh pendampingan pihak ketiga sebesar 16,37%. Prioritas kelima sebesar 14,61% ditempati oleh penguatan permodalan dan yang menempati urutan terakhir untuk strategi pembiayaan *mudharabah* adalah optimalisasi akad sebesar 10,67%. Hasil perolehan nilai *rater agreement* seluruh responden adalah 32%. Hal ini berarti bahwa tingkat kesepakatan responden terhadap urutan strategi pembiayaan *mudharabah* berupa mendirikan lembaga penjamin, program sosialisasi dan edukasi, segmentasi pasar pembiayaan *mudharabah*, pendampingan pihak ketiga, penguatan permodalan, dan optimalisasi akad adalah sebesar 32%.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas setiap responden dapat dilihat pada Gambar 3.36 berikut di bawah ini:



**Gambar 4.36. Hasil Sintesis Prioritas Strategi Berdasarkan Nilai Setiap Responden**

Gambar 4.36 di atas menunjukkan bahwa hasil sintesis prioritas per responden dari 6 (enam) orang responden, 3 (tiga) orang responden memberi jawaban bahwa strategi yang paling prioritas dalam menentukan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah Sumatera Utara adalah mendirikan lembaga penjamin, sedangkan untuk prioritas kedua dan seterusnya mereka berbeda pandangan. Selanjutnya, 2 (dua) orang dari 6 (enam) responden tersebut berpendapat bahwa prioritas strategi yang paling utama adalah program sosialisasi dan edukasi. Seorang responden berpendapat bahwa prioritas pertama dalam strategi pembiayaan *mudharabah* sektor UMKM adalah pendampingan pihak ketiga. Adanya variasi jawaban responden dalam memberikan respon terhadap strategi pembiayaan *mudharabah* ini sesuai dengan nilai angka *rater agreement* yang diperoleh dari seluruh responden, yaitu sebesar 32%.

Hasil tersebut di atas sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sri Budi Cantika Yuli (2015) yang meneliti tentang *Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa dana wakaf uang dapat diinvestasikan dan disalurkan untuk memberdayakan masyarakat kecil melalui *micro finance* dan pendampingan

usaha. Bantuan keuangan mikro ini didampingi oleh tenaga pendamping yang akan memberikan konsultasi kepada penerima kredit mikro agar dapat pengetahuan cara berusaha dan berbisnis dengan baik. Demikian juga penelitian yang dilakukan oleh Setyani Irmawati, et.al, (2013) yang berjudul *Model Inklusi Keuangan Pada UMKM Berbasis Pedesaan* menyimpulkan bahwa model yang didapatkan untuk menjadikan UMKM batik Klaten sebagai UMKM yang berkualitas yaitu melalui masuknya lembaga keuangan. Selain itu mereka juga membutuhkan bantuan pendampingan agar tidak lepas arah dalam menggunakan kredit yang diterima.

Penelitian yang dilakukan oleh Tarsidin tentang *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis* (2010) memberikan tawaran tentang skema optimal (*first best* dan *second best*) pembiayaan bagi hasil (*mudharabah* and *musharakah*), yang dapat diterapkan oleh LKS, pada lingkungan statis maupun dinamis. Penelitian yang dilakukan oleh Achmad Sani Alhusain (2009) tentang *Analisa Kebijakan Permodalan Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)*. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa Pemerintah Pusat dan Daerah dapat mendukung perkembangan UMKM melalui berbagai kebijakan untuk mempermudah dan memfasilitasi UMKM memperoleh modal usaha yang diinginkan, seperti dengan melakukan kerjasama antara pemerintah daerah dengan lembaga pembiayaan daerah dalam bentuk penjaminan pinjaman.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Endang Sri Winarni (2006) tentang *Strategi Pengembangan Usaha kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan* menyimpulkan bahwa skim penjaminan dapat menjadi alternatif penyelesaian kredit bank untuk usaha kecil. Dengan adanya penjaminan kredit dari Perusahaan Penjamin Kredit, maka usaha kecil yang sebelumnya tidak memenuhi persyaratan perbankan menjadi *bankable*, risiko bank menjadi berkurang sehingga diharapkan *lending rate* untuk usaha kecil dapat diturunkan. Agar skim penjaminan tersebut dapat menjangkau seluruh usaha kecil yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia dan dapat diterima dalam sistem perbankan, maka terdapat beberapa aspek yang perlu mendapatkan prioritas utama yaitu

adanya Undang-Undang yang mengatur perusahaan penjaminan kredit, peningkatan kapasitas modal perusahaan penjamin kredit, dan perluasan jaringan kantor dan kemudahan akses perusahaan penjamin kredit. Kajian yang dilakukan oleh Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS (2006) yang membahas tentang *Kajian Usaha Mikro Indonesia* menyimpulkan bahwa dalam rangka membantu meningkatkan kemampuan pengusaha mikro diperlukan pembinaan secara terpadu dari semua unsur dengan memanfaatkan keberadaan otonomi daerah untuk menciptakan pola kerjasama antara dinas/instansi terkait dan lembaga penjamin untuk memperluas pembiayaan ke sektor usaha strategis yang berdampak luas. Selain itu penyederhanaan formulir dan sarana pendukung lainnya untuk memberikan kemudahan dalam prosedur perkreditan. Penelitian yang dilakukan oleh Suhendar Sulaeman (2004) yang berjudul *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global* menyimpulkan bahwa strategi yang diterapkan dalam upaya mengembangkan UKM di masa depan terlebih dalam menghadapi pasar bebas di tingkat regional dan global, sebaiknya memperhatikan kekuatan dan tantangan yang ada, serta mengacu pada beberapa hal, di antaranya adalah menciptakan iklim usaha yang kondusif dan menyediakan lingkungan yang mampu mendorong pengembangan UKM secara sistemik, mandiri dan berkelanjutan, menciptakan sistem penjaminan kredit (*financial guarantee system*) yang terutama disponsori oleh pemerintah pusat dan daerah, menyediakan bantuan teknis (pelatihan, penelitian) dan pendampingan dan manajemen (SDM, keuangan dan pemasaran), dan secara rutin melakukan pertemuan, lokakarya model pelayanan bisnis yang baik dan tepat.

Dari uraian-uraian di atas diketahui bahwa strategi yang tepat untuk diterapkan agar pembiayaan *mudharabah* dapat diberikan pada UMKM menurut para responden adalah mendirikan lembaga penjamin yang memberikan perlindungan terhadap pembiayaan *mudharabah* yang disalurkan. Dengan adanya lembaga penjamin pembiayaan, maka pihak perbankan syariah tidak ragu dalam memberikan pembiayaan dengan akad *mudharabah* bagi UMKM. Pemerintah sebenarnya telah berupaya untuk mendorong pertumbuhan kredit dan pembiayaan bagi UMKM. Hal ini terlihat dengan disahkannya Undang-Undang No.1 Tahun

2016 tentang Penjaminan tanggal 15 Januari 2016. Undang-Undang Penjaminan ini memberikan jaminan kepastian kepada lembaga pembiayaan, apabila terjadi risiko terhadap pembiayaan yang dijamin. Selain itu, Undang-Undang ini juga mengatur tentang perizinan lembaga penjaminan, mekanisme penjaminan, hingga penyelesaian sengketa melalui lembaga alternatif di sektor jasa keuangan atau melalui pengadilan.

Selain mendirikan lembaga penjamin, program sosialisasi dan edukasi bagi masyarakat merupakan strategi kedua untuk mendukung dilaksanakannya pembiayaan *mudharabah* di perbankan. Adanya kesadaran tentang minimnya sosialisasi keuangan yang berbasis syariah di kalangan masyarakat, membuat pemerintah mencanangkan kegiatan Gerakan Ekonomi Syariah (GES) pada tanggal 13 Nopember 2013. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga mengadakan sosialisasi dan edukasi tentang lembaga keuangan syariah dengan program bertema “Aku Cinta Keuangan Syariah” atau ACKS pada tahun 2014. Sosialisasi dan edukasi juga perlu melibatkan ulama dan tokoh masyarakat. Para da’i dapat dijadikan mitra lembaga keuangan untuk memberikan sosialisasi dan edukasi tentang ekonomi syariah terutama yang terkait dengan pengenalan produk-produk lembaga keuangan syariah. Sosialisasi dan edukasi tersebut harus dilakukan secara terus-menerus agar masyarakat dapat memahami lembaga keuangan syariah secara utuh dan paripurna. Hal tersebut diiringi juga dengan peningkatan kualitas layanan dengan selalu mengupayakan kepuasan nasabah.

Segmentasi pasar pembiayaan *mudharabah* merupakan solusi yang menduduki peringkat ketiga menurut responden setelah mendirikan lembaga penjamin dan mengadakan program sosialisasi dan edukasi bagi masyarakat tentang perbankan syariah khususnya pembiayaan *mudharabah*. Segmentasi pasar merupakan salah satu strategi pemasaran dengan cara menentukan target pasar atau pasar sasaran. Segmentasi pasar dapat membantu pihak manajemen mengarahkan dana dan usaha ke arah pasar potensial yang paling menguntungkan. Segmentasi pasar dapat dilakukan dengan membuat *cluster* usaha yang dibiayai. *Cluster* usaha yang memiliki risiko paling rendah dapat dijadikan alternatif pilihan untuk menjadi sasaran pembiayaan *mudharabah*, seperti pembiayaan terhadap

proyek yang memiliki Surat Perintah Kerja (SPK) yang jelas dan berjangka waktu pendek (di bawah satu tahun).

Pendampingan dengan pihak ketiga merupakan strategi yang menempati urutan keempat dalam persepsi responden. Pihak ketiga dapat berperan dalam membantu penataan manajemen usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah yang menerima pembiayaan *mudharabah*. Berdasarkan karakteristik pembiayaan *mudharabah*, pihak bank selaku *sahib al-mal* tidak dibenarkan mencampuri manajemen usaha nasabah yang menerima pembiayaan yang menggunakan akad *mudharabah*. Walaupun adanya pendampingan dengan pihak ketiga mampu mengurangi risiko kegagalan usaha, namun di sisi lain menimbulkan *cost* yang lebih besar karena harus memberikan balas jasa untuk pendampingan tersebut.

Strategi kelima dan keenam dalam persepsi responden merupakan penguatan permodalan dan optimalisasi akad *mudharabah*. Modal merupakan nadi untuk berjalannya suatu usaha. Semakin besar modal yang tersedia untuk suatu usaha, maka semakin besar kemungkinan usaha yang dijalankan akan berhasil. Struktur permodalan perbankan syariah perlu diperkuat agar lembaga keuangan yang berbasis syariah tersebut dapat terus berkembang dan berjalan sesuai dengan khitahnya, yaitu menjadikan produk yang berbasis bagi hasil sebagai *core product* usahanya. Adanya berbagai resiko yang mengiringi pembiayaan dengan akad *mudharabah* menyebabkan pihak perbankan syariah berinovasi dalam menciptakan produk untuk menghindari resiko tersebut. Berdasarkan hasil penelitian Saparuddin, untuk menghindari resiko pembiayaan *mudharabah*, lazimnya pembiayaan dilakukan dengan akad *mudharabah wal murabahah*. Contohnya bank syariah mengadakan kerjasama dengan koperasi menggunakan akad *mudharabah*, kemudian pihak koperasi menyalurkan pembiayaan tersebut berdasarkan akad *murabahah*. Dengan demikian, pembiayaan yang disalurkan bank syariah berujung pada pembiayaan konsumtif dan tidak menyentuh kegiatan usaha.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Saparuddin, *Standar Akuntansi Bank Syariah di Indonesia (Analisis Terhadap Konsistensi Penerapan Prinsip Bagi Hasil)*, Disertasi, Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2015, h. 188.

Kurang berminatnya perbankan syariah terhadap pembiayaan *mudharabah* karena adanya risiko kolektabilitas yang segera jatuh menjadi kurang lancar apabila bagi hasil tidak mencapai 30% dari proyeksi bagi hasil (PBH). Sesuai Peraturan Bank Indonesia No.13/PBI/2011 tanggal 24 Maret 2011 tentang penilaian kualitas aktiva bank syariah dan unit usaha syariah menyatakan bahwa penilaian Kualitas Aktiva Produktif (KAP) dalam bentuk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* dilakukan berdasarkan kemampuan membayar yang mengacu pada pencapaian rasio RBH (rasio bagi hasil) terhadap PBH (proyeksi bagi hasil) dan/atau ketepatan pembayaran pokok. Peraturan tersebut menyatakan bahwa apabila rasio RBH terhadap PBH lebih dari 30% (tiga puluh persen) dan lebih kecil dari 80% (delapan puluh persen) ( $30\% < \text{RBH/PBH} < 80\%$ ), maka pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* dapat digolongkan ke dalam kategori kurang lancar. Perbankan syariah harus segera membentuk cadangan karena klasifikasi pembiayaan menjadi kurang lancar walau hanya karena bagi hasil tidak mencapai 30% dari PBH. Ini berarti apabila dalam periode satu bulan saja sudah terjadi tidak mencapai 30% itu maka pembiayaan langsung tergolong kurang lancar. Berbeda dengan ketentuan penilaian KAP terhadap pembiayaan *murabahah*, yaitu pembiayaan tergolong kurang lancar apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan/atau margin telah melampaui 3 (tiga) bulan namun belum melampaui 6 (enam) bulan. PBI ini adalah salah satu penyebab bank syariah menghindari penggunaan akad bagi hasil.<sup>3</sup>

Strategi-strategi yang telah diuraikan di atas dapat terlaksana secara optimal apabila pihak pemerintah dan otoritas yang berwenang memberikan dukungan dan berkomitmen untuk mengembangkan lembaga keuangan syariah serta membuat regulasi khusus yang dapat menimbulkan *ghirah* perbankan syariah mengaplikasikan pembiayaan *mudharabah* terutama kepada para pengusaha UMKM. Adanya dukungan dari pemerintah untuk membuat regulasi khusus tentang pembiayaan *mudharabah* akan semakin memotivasi perbankan syariah berkomitmen untuk mengembangkan pembiayaan yang berbasis bagi hasil yang pada hakikatnya merupakan *core product* perbankan syariah.

---

<sup>3</sup>*Ibid.*, h. 189-190.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan tentang kajian strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah, yaitu:

1. Kendala yang dihadapi oleh perbankan syariah dalam menerapkan pembiayaan *mudharabah* untuk sektor UMKM dapat dibagi menjadi dua, yaitu masalah internal dan eksternal. Masalah internal berasal dari internal perbankan, sumber daya insani perbankan, dan teknis pembiayaan *mudharabah*. Masalah eksternal bersumber dari nasabah atau pelaku UMKM, otoritas, dan pembiayaan alternatif. Masalah yang paling prioritas dihadapi adalah masalah eksternal, yaitu masalah nasabah/UMKM, sedangkan masalah yang paling prioritas dihadapi terkait dengan nasabah/UMKM adalah masalah pembukuan. Responden memiliki tingkat kesepakatan yang tinggi (100%) pada masalah teknis *mudharabah*.
2. Solusi yang diberikan dalam penentuan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor UMKM di perbankan syariah terbagi dua, yaitu solusi internal dan eksternal. Solusi yang paling prioritas berasal dari solusi eksternal, yaitu solusi nasabah. Solusi nasabah yang paling prioritas adalah memberikan pelatihan kepada para pelaku UMKM agar *skill* atau kemampuan mereka semakin meningkat.
3. Alternatif yang paling prioritas dalam penentuan strategi pembiayaan *mudharabah* sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di perbankan syariah adalah mendirikan lembaga penjamin, kemudian diikuti oleh program sosialisasi dan edukasi bagi masyarakat, segmentasi pasar pembiayaan *mudharabah*, pendampingan pihak ketiga, penguatan permodalan, dan optimalisasi akad *mudharabah*.

**B. Saran**

1. Kepada pemerintah untuk lebih memperhatikan perkembangan lembaga keuangan syariah dengan memberikan perangkat hukum dan peraturan khusus yang mendukung. Contohnya aturan tentang penilaian kualitas aktiva bagi bank berdasarkan prinsip syariah hendaknya diberikan aturan khusus terkait dengan masalah kolektabilitas. Selain itu, peraturan tentang pembukaan kantor cabang baru bank syariah sedikit diperlonggar terkait dengan persyaratan modal yang disetor.
2. Kepada lembaga perbankan, hendaknya lebih berkomitmen untuk mengimplementasikan pembiayaan dengan pola bagi hasil, karena pola tersebut lebih tepat diterapkan untuk menggerakkan sektor riil dan menyentuh UMKM yang membutuhkan modal. Pihak bank tidak hanya sekedar menyalurkan pembiayaan tetapi juga harus mampu memberikan edukasi kepada masyarakat tentang bank syariah. Contohnya tentang pentingnya transparansi hasil usaha yang dibiayai dan pemahaman bahwa bank syariah bukan lembaga sosial.
3. Kepada masyarakat yang menjadi nasabah pembiayaan bank syariah, hendaknya mempunyai iktikad yang baik dalam melakukan kerjasama dengan pihak perbankan syariah. Contohnya dengan memberikan laporan hasil usaha secara jujur dan transparan.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. Chairul Hadi, *Problematika Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Indonesia*, Jurnal Masalahah, Vol.2 No.1, Maret 2011.
- Aam Slamet Rusydiana & Abrista Devi, *Analytic Network Process: Pengantar Teori dan Aplikasi* (Bogor: SMART Publishing, 2013).
- Abdul Hamid asy-sy-Syarwani dan Ahmad bin Qasim al-'Ibadiy, *Hawasyiy asy-Syarwaniy wa Ibn al-Qasim al-'Ibady 'Ala Tuhfah al-Muhtaj bi Syarh al-Minhaj*, Juz VII (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1996).
- Abdurrahman Al-Jaziriy, *Kitab al-Fiqh 'Alā al-Mazhab al-Arba'ah*, Jil. II (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah, 1990).
- Abdurrahman Muhammad bin Qasim al-Asi al-Najdiy, *Hasyiyah al-Raud al-Murbi' Syarh Zad al-Mustaqni'*, (Ttp: tp, 1992).
- Abdussalam Ali Syata, *Afaq al-'Uzmah al-Muhammadiyah*, Cet. II (Iskandariah: Mathabi' al-Quds, 2010).
- Abi Abdullah Muhammad bin Muhammad bin Abdurrahman al-Maghribiy, *Mawahib al-Jalil li Syarh Mukhtasar Khalil*, Juz VII (Beirut: Dar al-Kutub Al-Ilmiyah, 1995).
- Abu Muhammad Abdullah bin Ahmad bin Muhammad bin Qudamah, *al-Mughniy*, Juz VII (Riyadh: Dar 'Alam al-Kutub, 1997).
- Achmad Sani Alhusain, *Analisa Kebijakan Permodalan Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)*, *Kajian*, Vol. 14 No.4 Desember 2009, h.575-603.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Edisi III (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006).
- Agnes Sawir, *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005).
- Agustianto, *Tonggak Kebangkitan Ekonomi Syariah*, Artikel Waspada, 16 September 2005, hal 17, kol.6.
- Ali Abdul Sattar Ali Hasan, *AL-Irbah al-Tijariyah Min Manzur al-Fiqh al-Islamiy*, Cet. I (Yordania: Dar al-Nafais, 2011).

Ali Jum'ah Muhammad, dkk, *Mausu'ah Fatawa al-Mu'amalat al-Maliyah lil Masharrif wa al-Muassasat al-Maliyah al-Islamiyyah*, Jilid II, Cet. II (Mesir: Dar al-Salam, 2012).

Ali Muhyiddin Ali al-Qurrah Dagiy, *Mabda' ar-Ridha fi al-'Uqud: Dirasah Muqaranah fi al-Fiqh al-Islamiy wa al-Qanun al-Madaniy (ar-Rummaniy wa al-Faransiy wa al-Injiliziy wa al-Mishriy wa al-'Iraqiy)* (Beirut: Dar al-Basyair al Islamiyah, 2008).

Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh I* (Jakarta: Kencana, 2011).

Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009).

An-Nawawiy, *Majmu' Syarh al-Muhazzab*, Juz XV (Beirut: Dar al-Fikr, 2000).

\_\_\_\_\_, *Raudhah al-Thalibin*, Vol. IV, (Beirut: Dar Al-Fikr, t.t).

Anonim, *Tesaurus Alfabetis Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (Bandung: Mizan, 2009).

Ascarya dan Diana Yumanita, *Mencari Solusi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia*, Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan, Juni 2005, h. 7-43.

Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007).

\_\_\_\_\_, *Analytic Network Process (ANP): Pendekatan Baru Studi Kualitatif*, Seminar Intern Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi di Universitas Trisakti, Jakarta, 27 Januari 2005.

\_\_\_\_\_, *Identifikasi Masalah Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil di Perbankan Syariah Indonesia* Ascarya, Makalah disampaikan pada Seminar Nasional "Mencari Solusi Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah" diselenggarakan oleh Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Bidang Syariah dan Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) – Bank Indonesia tanggal 11 Oktober 2004 di Jakarta.

\_\_\_\_\_, *The Persistent Lack of Profit and Loss Sharing Financing In Indonesia's Islamic Banks*, Makalah terbaik pada "The International Islamic Finance Conference 2013", International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Park Hyatt Hotel, Abu Dhabi, UAE, 14-16 April 2013

- Asfi Manzilati, *Kesepakatan Kelembagaan Kontrak Mudharabah dalam Kerangka Teori Keagenan*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 15 No.2 Mei 2011.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara, *Sumatera dalam Angka 2014*.
- Bambang Waluyo, *Implementasi Mudharabah pada Pembiayaan di Bank Syariah*, Account: Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perbankan, Politeknik Negeri Jakarta, Volume 1 No 3 Juni 2015, ISSN 2338-9753 h. 229-236.
- Budi Untung, *Kredit Perbankan di Indonesia* (Yogyakarta: Andi, 2005).
- Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004).
- Dede Mulyanto (editor), *Seri Bibliografi Bercatatan: Usaha Kecil dan Persoalannya di Indonesia* (Bandung: Yayasan Akatiga, 2006).
- Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahannya*, cet. ke-12 (Bandung: Diponegoro, 2011).
- Departemen Pendidikan Nasional, *Tesaurus Alfabetis Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (Bandung: Mizan, 2009).
- Deppi Linda dan Agus Rahardi, *Pemanfaatan Metode Analytical Hierarchy Process Untuk Proses Pembimbing Akademik (Studi Kasus IBI Darmajaya)*, Proseding Seminar Bisnis & Teknologi ISSN : 2407-6171, SEMBISTEK 2014 IBI Darmajaya Lembaga Pengembangan Pembelajaran, Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat, 15-16 Desember 2014 (h. 686-700).
- Dwi Agung Nugroho Arianto, *Peranan al-Mudharabah Sebagai Salah Satu Produk Perbankan Syariah dalam Upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia*, Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 8 Nomor 2, November 2011, h. 164-185.
- Endang Sri Winarni, *Strategi Pengembangan Usaha kecil Melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan*, Infokop No. 29 Tahun XXII, 2006, hal. 92-98.
- Endri, *Permasalahan Pengembangan Sukuk Korporasi di Indonesia Menggunakan Metode Analytical NetworkProcess (ANP)*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 13, No.3 September 2009 (h.359 – 372).

- Ernie Trisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Edisi Pertama, Cet. VI (Jakarta: Kencana, 2012).
- Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012).
- Fatwa DSN No.15/DSN-MUI/IX/2000 tentang Prinsip Distribusi Bagi Hasil Dalam Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (LKS).
- Fereshti Nurdiana Dihan dan Edy Purwo Saputro, *Pengaruh Sosial–Ekonomi Dari Sentra Industri Kecil: Kasus di Kab. Bantul, Jogjakarta*, Seminar Nasional Ilmu Ekonomi Terapan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Solo, 2011.
- Friyanto, *Pembiayaan Mudharabah, Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.15, No. 2, September 2013: 113-122.
- Gatot Suhirman, *Strategi BPRS Permodalan Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal, Mataram dalam Pembiayaan Usaha Mikro*, Tesis, UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2010.
- Ghassan Muhammad asy-Syaikh, *Al-Ijarah al-Muntahiyah bi at-Tamlik fi al-Fiqh al-Islamiy Dirasah Muqaranah* (Damsyiq: Dar al-Qalam, 2010).
- Hasan al-Amin, *Al-Mudharabah al-Syar'iyah wa Tatbiqatuha al-Hadisah*, Cet. III (Jeddah: Al-Ma'had al-Islamiy li at-Tanmiyah, 2000).
- Hasan Kamil al-Malthawiy, *Fiqh al-Mu'amalat 'Ala Mazhab al-Imam Malik* (Ttp: Tp, t.t).
- Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Gramata Publishing, 2013).
- Herman Darmawi, *Manajemen Risiko* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002).
- Heru Lestiawan dan Mahmud, *Purwarupa Pembelajaran Mandiri Sistem Aplikasi Akuntansi UMKM Berbasis Web Dalam Pemberdayaan Usaha Masyarakat Jawa Tengah*, Prosiding SNATIF Ke -1 Tahun 2014 Fakultas Teknik – Universitas Muria Kudus, h. 445-452.
- HRA Wirasasmita, dkk, *Kamus Lengkap Ekonomi* (Bandung: Pionir Jaya, 2002).

- Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*, Juz II (Semarang: Maktabah Usaha Keluarga, tt.).
- Ibnu Manzur, *Lisan al-‘Arab*, Juz 8, Cet. III (Beirut: Dar Ihya al-Turas al-‘Arabiyy, t.t).
- Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam: Perspektif Maqashid al-SyariahI* (Jakarta: Kencana, 2015).
- Iman Sugema, Toni Bakhtiar, dan Jaenal Efendi, *Keunggulan Sistem Keuangan Berbasis Bagi Hasil dan Implikasinya Pada Distribusi Pendapatan*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 13, No.3 September 2009, h. 506-517.
- Indrianawati, et.al., *Manajemen Risiko Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah*, Ekonomika-Bisnis Vol. 6 No.1 Bulan Januari Tahun 2015, h. 55-66.
- Irfan Syauki Beik dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah* (Bogor: IPB Press, 2015).
- Irfan Syauki Beik, *Mengoptimalkan Wakaf Uang Bagi Pengembangan UMKM*, Iqtishodia: Jurnal Ekonomi Islam Republika, Kamis, 19 September 2013.
- Irmayanti Hasan, *Manajemen Operasional Perspektif Integratif* (Malang: UIN Maliki Press, 2011).
- Isa Dhaifullah al-Mansur, *Nazriyah al-Irbah fi al-Masharif al-Islamiyah* (Yordania: Dar an-Nafais, 2008).
- Ismail, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Kencana, 2011).
- \_\_\_\_\_, *Perbankan Syariah*, Cet. II (Jakarta: Kencana, 2013).
- Isnaini Harahap, dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi* (Jakarta: Kencana, 2015).
- Jaenal Aripin, *Kamus Ushul Fiqh Dalam Dua Bingkai Ijtihad* (Jakarta: Kencana, 2012).
- Joko Sutrisno dan Sri Lestari HS, *Kajian Usaha Mikro Indonesia*, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM Nomor 2 Tahun I – 2006, h. 13-25.
- Juliza Hidayati, *Penerapan Analytic Network Process (ANP) Pada Sistem Pengukuran Kinerja di Kebun Sidamanik Pematang Siantar*, J@TI Undip, Vol VII, No 1, Januari 2012, (h. 51-60).

- Kasim Siyo, *Pengembangan Ekonomi Syariah di Sumatera Utara* dalam Azhari Akmal Tarigan (ed.), *Ekonomi dan Bank Syariah Pada Millenium Ketiga: Belajar dari Pengalaman Sumatera Utara* (Medan: IAIN Press dan FKEBI, 2002).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005).
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, *Analisis Peran Lembaga Pembiayaan Dalam Pengembangan UMKM*, Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan Kementerian Perdagangan, 2013.
- Kenneth James dan Narongchai Akrasanee, *Aspek-Aspek Finansial Usaha Kecil dan Menengah: Studi Kasus Asean*, (Jakarta: LP3ES, 1992).
- M. Dawam Rahardjo dan Fachry Ali, *Faktor-Faktor Keuangan yang Mempengaruhi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia* dalam Kenneth James Narongchai Akrasanee (penyunting), *aspek-Aspek Finansial Usaha Kecil dan Menengah: Studi Kasus ASEAN* (Jakarta: LP3ES, 1992).
- Malik bin Anas, *Al-Muwatta'*, Jilid II (Beirut: Dar al-Garb al-Islamiy, 1997).
- Mamduh M. Hanafi, *Manajemen* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, t.t).
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2012).
- Misbahul Munir, *Implementasi Prudential Banking Dalam Perbankan Syariah* (Malang: UIN Malang Press, 2009).
- Moch. Thohir 'Aruf, *Kemitraan dan Pembagian Profit Menurut Hukum Islam*, (Jakarta: Prestasi Pustaka, 2009).
- Mohsen Miri, dkk, *Developing ANP to Rank The Branches of an Insurance Company Based on SERVQUAL*, *International Journal of the Analytic Hierarchy Process (IJAHF)*, Vol. 6 Issue 1 2014, (h. 58-75).
- Muftifiandi, *Peran Pembiayaan Produk Ar-Rum Bagi UMKM Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Simpang Patal Palembang*, I-Finance Vol. 1. No. 1. Juli 2015, h.93-114.
- Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah dengan Pendekatan Kritis*, Jurnal

Akuntansi dan Investasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY), Vol.14 No.1 Januari 2013.

Muhammad Asdar, "Strategi Pemberdayaan Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS) Untuk Mengentaskan Kemiskinan dan Pengurangan Pengangguran" dalam *Proceedings of International Seminar On Islamic Economics As A Solution*, Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI), Medan 18-19 September 2005.

Muhammad bin Ali bin Muhammad asy-Syaukani, *Nail al-Autar Syarh Muntaqa al-Akhbar*, Juz V (Mesir: Mustafa al-Babiy al-Halabiy wa Auladuh, t.t).

Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Sunan Ibnu Majah*, Juz, II, No. 2289, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, t.th).

Muhammad Ibrahim al-Musa, *Syirkat al-Asyhash Baina asy-Syariah wa al-Qanun*, Cet. III (Dar al-Tadmuriyyah, 2011).

Muhammad Rawwas Qal'ahjiy dan Hamid Sadiq Qunaibiy, *Mu'jam Lugat al-Fuqaha'*, Cet. II (Beirut: Dar an-Nafais, 1988).

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2002).

Muhammad, *Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syariah: Mudharabah dalam Wacana Fiqh dan Praktik Ekonomi Modern*, (Yogyakarta: Pusat Studi Ekonomi Islam (PSEI), 2003).

\_\_\_\_\_, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014).

\_\_\_\_\_, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP, AMP, YKPN, 2002).

\_\_\_\_\_, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah: Strategi Memaksimalkan Return dan Meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah Sebagai Akibat Masalah Agency* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008).

\_\_\_\_\_, *Pengantar Akuntansi Syari'ah* (Jakarta: Salemba Empat, 2002).

Multifiah, et.al, *Masalah Keagenan dan Penegakannya Pada Pembiayaan Mudharabah: Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri Cabang Malang*, *International Journal of Social and*

Local Economic Governance (IJLEG) Vol. 1, No. 1, April 2015, pages 52-60.

Mulyanto, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bagi Hasil (Studi Kasus Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah/BPRS A)*, Tesis, Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Jakarta, 2011.

Murat B uy ukyazici and Meral Sucu, *The Analytical Hierarchy and Analytic Network Processes*, Hacettepe Journal of Mathematics and Statistics, Volume 32 (2003), h. 65-73.

Muslimin Kara, *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Ahkam, Vol. XIII, No. 2, Juli 2013, h. 315-322.

Mustafa Edwin Nasution, dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2012).

Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000).

Nurul Huda dan Team, *Solusi Permasalahan Wakaf Nasional Pendekatan Analytic Network Process* dalam Kumpulan Hasil Riset Terbaik Forum Riset Ekonomi dan Keuangan Syariah III (FREKS III) dengan tema "Menata Sistem Keuangan Syariah Nasional yang Kokoh, Stabil, dan Inklusif diselenggarakan di Universitas Indonesia, Depok tanggal 28-29 April 2015.

Olga Andreichicova dan Alexander Andreichicov, *About Some Features of AHP/ANP Applications, Proceedings of the International Symposium on the Analytic Hierarchy Process*, Moscow, 2013.

Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997).

Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/9/PBI/2011 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

Peraturan Presiden No. 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.

Perpres No.9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan.

Pierre Legendre, *Species Associations: The Kendall Coefficient of Concordance Revisited*, Journal of Agricultural, Biological, and Environmental Statistics, Volume 10, Number 2, American Statistical Association and the International Biometric Society, 2005, Pages 226–245.

- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012).
- Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani (PPHIMM), *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009).
- R.A Evita Isretno Israhadi, *Investasi Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Akad Mudharabah Perbankan Syariah*, Jurnal Lex Publica, Vol.1 No.1, Januari 2014.
- \_\_\_\_\_, *Pembiayaan Mudharabah dalam Sistem Perbankan Syariah* (Jakarta: Cyntia Press, 2011).
- R.W Suparyanto dan Abdul Bari, *Pengantar Bisnis: Konsep Realita, dan Aplikasi pada Usaha Kecil*, (Tangerang: Pustaka Mandiri, 2014).
- Rafiq Yunus al-Mishriy, *at-Tamwil al-Islamiy* (Damsyiq: Dar al-Qalam, 2012).
- \_\_\_\_\_, *Fiqh al-Mu'amalat al Maliyah* (Damsyiq: Dar al-Qalam, 2005).
- Rahayu Puji Suci, *Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur)*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.11, No.1, Maret 2009, Fakultas Ekonomi, Universitas Widyagama, Malang, hal. 46-58.
- Ramdhansyah dan Sondang Aida Silalahi, *Pengembangan Model Pendanaan UMKM Berdasarkan Persepsi UMKM*, Jurnal Keuangan dan Bisnis Vol.5 No.1 Maret 2013, h. 30-40.
- Rastono, *Penerapan Prinsip Bagi Hasil Dalam Pembiayaan Terhadap Nasabah Bank Syariah*, Tesis Program Magister Ilmu Hukum Universitas Diponegoro Semarang, 2008
- Rizki Rudiantoro dan Sylvia Veronica Siregar, *Kualitas Laporan Keuangan UMKM serta Prospek Implementasi SAK ETAP*, Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, Vol. 9 No.1, Juni 2012.
- Sangkala, *Knowledge Management* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007).
- Saparuddin, *Standar Akuntansi Bank Syariah di Indonesia (Analisis Terhadap Konsistensi Penerapan Prinsip Bagi Hasil)*, Disertasi, Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2015.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*. Jil. III, Cet. IV (Beirut: Dar al-Fikr, 1983).

- Setyani Irmawati, et.al, *Model Inklusi Keuangan Pada UMKM Berbasis Pedesaan*, Jejak: Journal of Economics and Policy Universitas Negeri Semarang, 6 (2) (2013), h.152-162.
- Setyo Susilo, Musa Hubeis, dan Budi Purwanto, *Pengaruh Karakteristik dan Perilaku UKM, serta Sistem Pembiayaan Terhadap Penyaluran Pembiayaan BNI Syariah*, Jurnal Manajemen IKM, Februari 2012.
- Sofyan Syafri Harahap, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2005).
- SOP Pembiayaan PT. BPRS Puduarta Insani Tembung
- Sri Abidah Suryaningsih, *Aplikasi Mudharabah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomika-Bisnis Vol. 4 No.1 Bulan Januari Tahun 2013, hal 13-24.
- Sri Budi Cantika Yuli, *Optimalisasi Peran Wakaf Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*, Ekonomika-Bisnis Vol. 6 No.1 Bulan Januari Tahun 2015, h. 1-16.
- Statistik Perbankan Syariah Maret 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2014).
- Suhendar Sulaeman, *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional dan Global*, Infokop Nomor 25 Tahun XX, 2004, hal. 113-120
- Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah: Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014).
- Sutardjo Tui, *Proposal Kelayakan Usaha UMKM Untuk Perbankan* (Yogyakarta: Pressindo Inti Media, 2013).
- Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001).
- Syamsuddin Muhammad bin al-Khatib asy-Syarbainiy, *Mughni al-Muhtaj Ila Ma'rifah Ma'aniy Alfaz al-Minhaj*, Juz II (Beirut: Dar al-Fikr, 2009).
- Syihabuddin Abdurrahman bin 'Asakir al-Bagdadiy al-Malikiy, *Irsyad al-Salik Ila Asyraf al-Masalik fi Fiqh al-Imam Malik* (Kairo: Dar al-Fadilah, t.t).

- Tarsidin, *Bagi Hasil: Konsep dan Analisis* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2010).
- Thomas L. Saaty dan Luis G. Vargas, *Decision Making With The Analytic Network Process: Economic, Political, Social and Technological Applications with Benefits, Opportunities, Costs and Risks* (New York: Springer, 2006).
- Tim Peneliti CFISEL, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*, (Jakarta: CFISEL, 2009).
- Trimulato, *Potensi Pengembangan Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Pada Sektor Riil UMKM*, Media Trend Vol.11 No.1 Maret 2016, hal 35-51.
- Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia: Simpanan, Jasa & Kredit* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006).
- Tulus Tambunan, *Memahami Krisis Siasat Membangun Kebijakan Ekonomi*, (Jakarta: LP3ES, 2011).
- \_\_\_\_\_, *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting* (Jakarta: LP3ES, 2012).
- Undang-Undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan
- Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2007).
- Wahbah az-Zuhailiy, *al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu* Jilid IV (Beirut: Dar al-Fikr, 1985).
- Wahyudi Sutrisno, *Pembiayaan Syariah Dengan Prinsip Bagi Hasil Menurut UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Dari Sudut Pandang Hukum Islam*, Tesis Program Magister Ilmu Hukum Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang, 2008.
- Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Syariah*, (Jakarta: Grasindo, 2005).

Workshop “*Financing SMEs: Sharing Ideas for Effective Policies*” kerjasama Bank Indonesia dan Asian Development Bank Institute (ADBI) di Jakarta tanggal 15-16 Oktober 2014.

Y. Sri Susilo, dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empat, 2000).

Yusak Laksmiana, *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah: Memahami Praktik Proses Pembiayaan di Bank Syariah* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009).

Yuswar Zainul Basri dan Mahendro Nugroho, *Ekonomi Kerakyatan: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Dinamika dan Pengembangan)*, (Jakarta: Universitas Trisakti, 2009).

Zaenal Arifin, *Pengaruh Asymmetric Information Terhadap Efektifitas Mekanisme Pengurang Masalah Agensi*, Sinergi, Kajian Bisnis dan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Vol. 9 No. 2, Juni 2007, h. 167–177, ISSN 1410–9018.

Zainul Arham, Ibnu Qoyim, dan Soraya Sofianti, *Rancang Bangun Sistem Informasi Pembiayaan Mudharabah Skala Baitul Mal wat Tamwil*, Makalah Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2012 (SNATI 2012), ISSN:1907-5022.

Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Edisi Revisi, (Jakarta: Azkia Publisher, 2008).

\_\_\_\_\_, *Konsep Pembiayaan Bagi Hasil Pada Bank Syariah dan Problematikanya* dalam Ascarya (ed.), Proceedings Seminar Nasional “Mencari Solusi Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah”, Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, Jakarta 2004, h. 21-31.

\_\_\_\_\_, *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek* (Jakarta: Alvabet, 2000).

Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam Teori dan Praktik* (Jakarta: Kencana, 2008).

## CURRICULUM VITAE



### IDENTITAS DIRI

Nama : Marliyah, M.Ag  
NIDN : 2026017602  
NIP/NIK : 19760126 200312 2 003  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat dan Tanggal Lahir : Batu Melenggang, 26 Januari 1976  
Agama : Islam  
Golongan / Pangkat : Penata Tk.I / III d  
Jabatan Fungsional Akademik : Lektor  
Jabatan Struktural : Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam FEBI UIN SU  
Alamat Rumah : Jln. Padi Raya Gg. Padi I No.18 Pasar V  
Tembung - Percut Sei Tuan - Deli  
Serdang - Sumatera Utara  
HP. : 081370396653  
E-mail : marli\_yah@yahoo.com  
Nama Ayah : H. Suryadi R, S.Pd.I  
Nama Ibu : Hj. Ngatiem (Alm)  
Bahridawati  
Nama Suami : Prof. Dr. Ir. H. Zulfikar Siregar, MP (Alm)  
Nama Anak : 1. Darryl Hannah Utami, SH  
2. Iffatin Nuryl Hannah Siregar  
3. Usamah Al-Faqih Siregar

### RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun Lulus	Jenjang	Tempat	Jurusan/ Bidang Studi
1988	SD	SDN No.050718 Cempa - Langkat	-
1988	MI	MIS Jamaiah Mahmudiyah Langkat	-
1991	SLTP	Ponpes Wali Songo Ngabar - Ponorogo	-
1994	SLTA	MAN I Tanjungpura Langkat	Biologi
1999	S1	IAIN Sumatera Utara, Medan	Muamalah
2003	S2	Pascasarjana IAIN Sumatera Utara, Medan	Ekonomi Islam
2012- 2016	S3	Program Doktor Pascasarjana UIN Sumatera Utara	Ekonomi Syariah

### WORKSHOP/PELATIHAN

Tahun	Kegiatan	Penyelenggara	Kedudukan
2013	Workshop Nasional: "Rancang Bangun Kurikulum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN-IAIN Dalam Menyongsong Era Pasar Syariah"	IAIN SU	Peserta
2014	Workshop: Peran Analisis Data Statistik dalam Riset Kuantitatif di Lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Sumatera Utara	FEBI IAIN SU – MIPA Univ. Padjadjaran Bandung	Peserta
2016	Workshop: Kurikulum Program Studi S2 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU	FEBI UIN-SU	Peserta

**PENGALAMAN JABATAN**

Jabatan	Institusi	Tahun ... s.d. ...
Staf Akademik dan Keuangan	Program Pascasarjana IAIN Sumatera Utara	2004 s/d 2011
Sekretaris S3	Program Pascasarjana IAIN SU	2011 s/d 2014
Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara	2014 s/d 2018

**PENGALAMAN PENELITIAN**

Tahun	Judul Penelitian	Jabatan	Sumber Dana
2012	Sejarah dan Perkembangan Islam di Kabupaten Dairi	Anggota	DIPA BLU IAIN SU
2013	Ekonomi Kreatif: Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Minapolitan di Kecamatan Medan Labuhan	Anggota	DIPA BLU IAIN SU
2014	Kemiskinan pada Masyarakat Nelayan: Analisis Sebab dan Penanggulangannya	Anggota	DIPA BLU IAIN SU
2015	Membangun Ekonomi Keajaamaan Berbasis Modal Sosial (Studi Kasus Pada Desa MATFA Kabupaten Langkat)	Anggota	Dirjen Pendis Kemenag RI
2015	Pemetaan Potensi Ekonomi Syariah Berbasis Pesantren di Sumatera Utara	Anggota	Bank Indonesia

**KARYA TULIS ILMIAH****A. Buku/ Bab/Jurnal**

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
2008	Peran Komunikasi dalam Pembangunan dalam Komunikasi Islam dan Tantangan Modernitas	Cita Pustaka, Bandung
2009	Kemiskinan dalam Perspektif Islam dan Keindonesiaan	EKOBIS: Vol 6 Nomor 2 Juni 2009
2009	Ihtikar dalam Perspektif Hanafi	Al-Intiqal: Vol.VII, No.2 Jul-Des 2009
2009	<i>Bay' al-Wafa'</i> : Kajian Terhadap Perspektif Hanafiyah Mutaakhkhirin	Fitrah: Vol.VIII N0.2 Jul-Des 2009
2010	Bay' ad-Dayn: Teori dan Aplikasi pada Perbankan Syariah	Darussalam Publishing, Medan
2010	Pendidikan Islam dan Metode Pendidikan Rasulullah dalam Terbuai dalam Studi Sejarah dan Pembaruan Pendidikan Islam	Cita Pustaka, Bandung
2010	Kesejahteraan dalam Islam dalam Islam Mazhab Swalayan	Cita Pustaka, Bandung
2011	Pengembangan Pegadaian Syariah di Indonesia	Ekobis: Vol.8 Nomor 3 Oktober 2011
2014	Pengaruh Inflasi dan Penempatan Dana pada Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS) Terhadap Transaksi Pasar Uang Antar Bank Syariah (PUAS) Periode Januari 2010-Pebruari 2014	Taqaddum: Vol. II No.1 Januari-Desember 2014
2015	Hadis-Hadis Ekonomi	Kencana, Jakarta

**B. Makalah/Poster**

<b>Tahun</b>	<b>Judul</b>	<b>Penyelenggara</b>
2014	<i>The Investor Behaviour In Indonesia Islamic Capital Market</i>	AICIS XIV Tahun 2014 STAIN Samarinda

**C. Penyunting/Editor/Reviewer/Resensi**

<b>Tahun</b>	<b>Judul</b>	<b>Penerbit</b>
2010	Terbuai dalam Studi Sejarah dan Pembaruan Pendidikan Islam	Cita Pustaka, Bandung

**PESERTA KONFERENSI/SEMINAR/LOKAKARYA/SIMPOSIUM**

<b>Tahun</b>	<b>Judul Kegiatan</b>	<b>Penyelenggara</b>
2013	Seminar Nasional: “Islam, Negara dan Civil Society”	FASEI IAIN SU
2013	Seminar Nasional: “Keuangan Publik Islam Untuk Kesejahteraan Bangsa”	FASEI IAIN SU
2013	Seminar Nasional: “Mengembalikan Stabilitas Nilai Tukar Uang dengan Dinar Dirham Menuju Kesejahteraan Umat”	FoSSEI Sumbagut-UMSU
2013	Sosialisasi: “Surat Berharga Syariah Negara”	IAIN SU
2014	“ <i>International Seminar on Teaching Islamic Economics and Finance: Transdisciplinary Approach</i> ”	Pokja Akademik dan IsDB IAIN SU
2014	Dengar Pendapat Umum: “Evaluasi Pembentukan Undang-Undang Sebagai Amanat Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945”	Medan
2014	Seminar Internasional: “Integrasi Pembelajaran Bahasa Arab dan Ilmu keislaman”	Pusat Pengembangan Bahasa IAIN SU Medan
2015	Forum Riset Ekonomi dan Keuangan Syariah (FREKS) III	Universitas Indonesia- Depok
2016	Kongres Asosiasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Indonesia	Universitas Sam Ratulangi- Manado