

**ANALISIS KEAGENAN BANK SYARIAH DAN  
UMKM DALAM PEMBIAYAAN *MURABAHAH WAL-  
WAKALAH*  
(Studi Kasus Pada PT Bank Mega Syariah Cabang  
Malang)**

**JURNAL ILMIAH**

**Disusun oleh :**

**Elmy Yanuarty Sutrisno  
105020100111066**



**JURUSAN ILMU EKONOMI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG  
2014**

## LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

**ANALISIS KEAGENAN BANK SYARIAH DAN UMKM DALAM  
PEMBIAYAAN MURABAHAH WAL-WAKALAH  
(Studi Kasus Pada PT Bank Mega Syariah Cabang Malang)**

Yang disusun oleh :

Nama : Elmy Yanuarty Sutrisno  
NIM : 105020100111066  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai *persyaratan ujian skripsi* yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 24 Juli 2014

Malang, 24 Juli 2014

Dosen Pembimbing,

**Dra. Marlina Ekawaty., MSi., Ph. D**

NIP. 19650311 198903 2 001

**Analisis Keagenan Bank Syariah dan UMKM dalam Pembiayaan *Murabahah wal-wakalah*  
(Studi Kasus Pada PT Bank Mega Syariah Cabang Malang)**

Elmy Yanuarty Sutrisno  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya  
Email: elmyyanuarts@gmail.com

**ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana hubungan dan masalah keagenan antara bank syariah dengan nasabah UMKM dalam pembiayaan murabahah wal-wakalah. Teori keagenan menjadi fokus dengan menggunakan kajian kelembagaan atau ekonomi institusi untuk menangani konsekuensi informasi asimetris terhadap risiko pembiayaan. Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa temuan penting yaitu appraisal bank yang diteliti tidak memiliki persepsi dan pemahaman yang baik terhadap pembiayaan mudharabah yang selalu diusung sebagai pembiayaan yang tepat di bank syariah terutama untuk pembiayaan usaha nasabah mikro, bank mengidentifikasi tingginya resiko pembiayaan UMKM yang berpotensi besar terhadap informasi asimetris. Temuan lainnya menunjukkan bahwa pembiayaan modal kerja untuk UMKM dilakukan oleh bank dengan menggunakan akad murabahah wal-wakalah yang ternyata memiliki potensi masalah keagenan karena adanya wakalah (agency). Pendalaman terhadap karakter nasabah UMKM dan pendekatan interpersonal melalui sistem pick-up angsuran dan maintenance AO, menjadi kunci dalam penegakan kontrak pembiayaan oleh bank.*

*Kata kunci: Teori Keagenan, Bank Syariah, UMKM, Mudharabah, Murabahah*

**ABSTRACT**

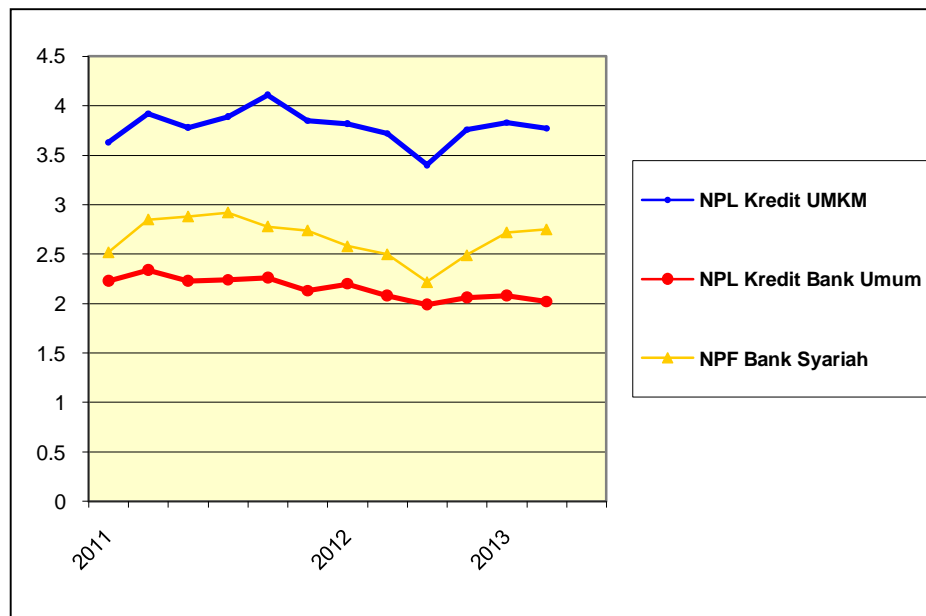
*This study aims to explain how the relationship and the agency problem between Islamic banks with micro bussines customers or debtor in murabahah wal-wakalah. The focus of agency theory by using institutional study or economic institutions to deal with the consequences of asymmetric information on risk financing. This study used a qualitative descriptive analysis techniques with a case study approach. The results of this study indicate that there are several important findings that investigated the bank appraisal does not have a good perception and understanding of the mudharaba financing wich always promoted as the proper financing in Islamic banks mainly for micro business financing, bank identify the high risk of micro business finance can influence the asymmetric information. Other result indicate that business capital financing for micro business carried out by the bank using murabahah wal-wakalah that have the potential for agency problems because of the combination of wakalah (agency) in murabahah financing. The understanding for the character of micro business finance customer and interpersonal approach through a system of pick-up installment and Account Officer maintenance, to be the key for enforcement of contract financing by banks.*

*Keyword: Agency contract theory, Sharia Bank, Micro Bussines, Mudharaba, Murabaha*

## A. PENDAHULUAN

Diperkenalkannya sistem perbankan Islam – bank syariah – sebagai sistem perbankan yang mengusung prinsip keadilan serta kepercayaan, diharapkan dapat memberikan solusi dalam permasalahan perkreditan. Permasalahan tersebut diantaranya adalah tingginya NPL (*Non Performing Loan*) dan NPF (*Non Performing Financing*), dimana pada laporan Bank Indonesia tahun 2013 menunjukkan bahwa NPF bank Syariah lebih tinggi daripada NPL bank umum yaitu 2.66% untuk bank syariah dan 2.15% untuk bank umum. Selain itu terdapat juga NPL yang lebih tinggi pada kredit UMKM sebesar 3.79%. Hal tersebut dapat ditunjukkan pada grafik (1).

Gambar (1) : **Grafik NPL Kredit Bank Umum dan Kredit UMKM, serta NPF Pembiayaan Bank Syariah tahun 2011-2013**



Sumber : Bank Indonesia, 2013

Permasalahan yang sering muncul yang mengakibatkan tingginya tingkat kredit macet tersebut adalah ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi persyaratan. Permasalahan yang tidak kalah penting dari itu adalah adanya salah satu pihak yang melanggar kontrak kredit yang telah disepakati di tengah perjanjian atau dengan kata lain muncul yang dinamakan masalah *principal-agent*. Hadirnya bank syariah tidak semata-mata memberikan solusi yang tepat dalam permasalahan tersebut. Prinsip *mudharabah* yang diusung oleh bank syariah dimana bank sebagai mitra juga sarat akan peluang terjadinya *moral hazard*. Oleh karena itu sistem tersebut harus diterapkan secara tepat, baik oleh bank sebagai *shahibul maal (principal)* maupun nasabah peminjam sebagai *mudharib (agent)*.

Pembiayaan dengan akad *mudharabah* yang dianggap ideal dan mampu memberikan manfaat yang tepat bagi para pelaku usaha terutama usaha mikro menengah ternyata memiliki kelemahan yang antara lain terjadi karena adanya *moral hazard* dari pelaku usaha (*mudharib*) yang cenderung untuk memaksimalkan keuntungan (Rizal, 2012). Kelemahan tersebut menyebabkan pembiayaan dengan kontrak *mudharabah* ini sangat sulit berkembang. Hal ini dapat ditunjukkan dengan data Statistik Perbankan Syariah tahun 2013 dimana komposisi penyaluran pembiayaan *mudharabah* hanya sebesar 12.71% dari total pembiayaan bank syariah. Sedangkan pembiayaan yang dominan adalah pembiayaan *murabahah* dengan rata-rata komposisi penyalurannya sebesar 59.08% dari total pembiayaan. Berkaita dengan hal itu, Bank Indonesia sudah sering menyarankan untuk semakin memperbesar penyaluran pembiayaan menggunakan akad *mudharabah*, selain itu sudah cukup banyak penelitian yang menjelaskan bahwa *mudharabah* patut dikembangkan dalam pembiayaan bank syariah. Semestinya hal tersebut sudah menjadi perhatian khusus bagi pelaku perbankan. Namun sampai pada saat ini bank syariah masih saja menerapkan pembiayaan *murabahah* sebagai pembiayaan utamanya.

Menurut Zharfan (2012), *mudharabah* selalu dikaitkan dengan risiko masalah keagenan. Dalam hal ini risiko penyimpangan yang bisa terjadi sangat besar, sebab kemungkinan nasabah memberikan informasi yang tidak benar dan melakukan penyimpangan-penyimpangan dalam menjalankan usaha yang dibiayai oleh bank syariah. Permasalahannya terletak pada kemampuan bank dalam mendapatkan informasi yang *fair* mengenai segala sesuatu tentang debitur (*mudharib*) dan bisnis atau usahanya sejak awal. Permasalahan tersebut ditambah lagi dengan kelemahan-kelemahan nasabah UMKM yang terkadang cukup sulit menjalankan suatu kontrak yang formal seperti kontrak pembiayaan dalam bank syariah. Pemahaman dan anggapan dari sebagian besar lembaga perbankan bahwa melayani usaha kecil mengandung risiko tinggi serta melayani usaha kecil yang jumlahnya banyak sangat merepotkan turut dijadikan alasan dalam penghindaran pembiayaan *mudharabah*.

Tetapi jika berbicara mengenai risiko, bukankah pembiayaan *murabahah* yang selama ini menjadi pembiayaan yang paling dominan digunakan dalam bank syariah juga memiliki risiko? Apalagi kini perbankan syariah kerap kali menggandeng akad pembiayaan *murabahah* dengan akad *wakalah* yang merupakan suatu pendelegasian atau perwakilan atau dalam teori kontrak juga bisa disebut *agency*. Perwakilan dari bank kepada nasabah dalam akad pembiayaan jual beli (*murabahah*) yang kemudian disebut sebagai multiakad *murabahah wal wakalah*, bukankah juga berpotensi muncul masalah keagenan dengan segmen yang sama yaitu nasabah UMKM, mengapa pembiayaan dengan akad *mudharabah* dihindari? Berangkat dari hal-hal tersebut penulis tertarik untuk menganalisis dan membahas mengenai permasalahan keagenan pembiayaan UMKM oleh bank syariah dan cara bank dalam mengatasinya.

Tulisan ini akan menjelaskan informasi asimetris dalam pembiayaan bank syariah kepada UMKM. Pembiayaan untuk UMKM diambil dengan dua alasan. Pertama, sebagian besar dari total pembiayaan syariah yaitu sebesar 61,29% atau Rp83,09 triliun disalurkan untuk memenuhi kebutuhan finansial sektor UMKM (BI, 2013). Kedua, NPL kredit UMKM yang cukup tinggi. Adapun yang dijadikan studi kasus dalam penelitian ini adalah PT. Bank Mega Syariah yang merupakan salah satu bank syariah di Indonesia yang memiliki pembiayaan khusus kepada para pelaku usaha mikro melalui unit khususnya yaitu unit *microfinance* yang bertujuan untuk mendukung berkembangnya sektor UMKM yang *profitable* untuk dikembangkan.

## B. KAJIAN PUSTAKA

### Teori Kontrak Keagenan

Dalam teori agensi diandaikan setidaknya terdapat dua pelaku yang berhubungan, yakni prinsipal (*principal*) dan agen (*agent*). Prinsipal adalah pihak yang mempekerjakan agen untuk melaksanakan pekerjaan atau layanan yang diinginkan oleh prinsipal. Di luar itu, prinsipal juga memfasilitasi bagi keberhasilan sebuah aktivitas yang telah didelegasikan kepada pihak agen, misalnya otoritas untuk mengambil keputusan (Furubotn dan Richter, 2000; dalam Yustika, 2010). Hubungan *principal-agent* tersebut dapat menimbulkan suatu konflik keagenan karena menuntut adanya kepercayaan atas masing-masing pihak terutama pihak prinsipal yang menyerahkan suatu tanggung jawab kepada pihak agen.

Informasi asimetris (*asymmetric information*) tidak lain merupakan kondisi dimana ketidaksetaraan informasi atau pengetahuan yang dialami oleh pelaku-pelaku (*parties*) untuk melakukan transaksi di pasar (McConnel dan Brue, 2005; dalam Yustika 2003). Disitulah suatu kontrak yang lengkap dibutuhkan untuk meminimalisir adanya informasi asimetris. Akibat yang ditimbulkan oleh informasi yang asimetris memang dapat merugikan pemberi pinjaman terkait *adverse selection* yang memungkinkan pemberi pinjaman atau kreditur salah dalam menentukan kelayakan nasabah dan proyeknya, *moral hazard* yang dimana terjadi ketidaksesuaian pelaksanaan dengan kesepakatan, serta monitoring cost yang memungkinkan peminjam dapat mengambil keuntungan secara sembunyi-sembunyi karena pemilikan informasi yang lebih banyak.

### Pembiayaan *Murabahah*

Mekanisme *murabahah* ialah ketika nasabah membutuhkan suatu barang kemudian mengajukan permintaan tersebut kepada pihak bank. setelah disetujui, pihak bank akan membeli

barang tersebut dan nasabah akan menerima barang dari pihak bank dengan harga sebesar harga pokok (historical cost) ditambah besarnya keuntungan yang diinginkan pihak bank, tentunya harus ada kesepakatan mengenai hal tersebut pada saat perjanjian (Anshori, 2008; dalam Nadrattuzaman, 2013).

### **Syarat dan Rukun *Murabahah***

Menurut Saeed (2004) dalam jual beli *murabahah* yang disyaratkan adalah :

1. Pembeli tau mengenai harga pokok atau harga asal, dan berapa besarnya margin keuntungan, mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang dijual harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
4. Pembayaran di tangguhkan.

Adapun rukun *murabahah* dalam Kurlillah (2010) antara lain:

1. Penjual (*ba'i*), yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual atau pihak yang ingin menjual barangnya dalam transaksi pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah merupakan pihak penjual.
2. Pembeli (*musytari*), yaitu pihak yang membutuhkan dan ingin membeli barang dari penjual, dalam pembiayaan *murabahah* nasabah merupakan pembeli.
3. Barang/objek (*mabi'*), yaitu barang yang diperjualbelikan. Barang tersebut sudah harus dimiliki oleh penjual sebelum dijual kepada pembeli, atau penjual menyanggupi untuk mengadakan barang yang diinginkan pembeli.
4. Harga (*tsaman*), harga yang disepakati harus jelas jumlahnya dan jika dibayar secara hutang maka harus jelas waktu pembayarannya.
5. *Ijab qabul (sighat)* sebagai indikator saling *ridha* antara kedua pihak (penjual dan pembeli) untuk melakukan transaksi.

### ***Mudharabah***

*Mudharabah* merupakan perjanjian antara pemilik modal (uang atau barang) dengan pengusaha (entrepreneur). Dimana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek/usaha dan pengusaha setuju untuk mengelola proyek tersebut dengan pembagian hasil sesuai dengan perjanjian. Pemilik modal tidak dibenarkan ikut dalam pengelolaan usaha tetapi diperbolehkan membuat usulan dan melakukan pengawasan. Apabila usaha yang dibiayai mengalami kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal, kecuali apabila kerugian tersebut terjadi karena penyelewengan atau penyalahgunaan oleh pengusaha (Sumitro, 2004).

### **Manfaat dan Resiko *Mudharabah***

Antonio (2001) memaparkan beberapa manfaat dan resiko dari *mudharabah* yaitu:

#### a. Manfaat al-*Mudharabah*

- Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan nasabah meningkat
- Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank sehingga bank tidak mengalami negative spread.
- Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan cash flow sehingga tidak memberatkan nasabah.
- Bank akan lebih selektif dan hati-hati mencari usaha yang halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan

#### b. Resiko al-*Mudharabah*

Resiko yang terdapat dalam al-*Mudharabah*, terutama dalam segi pembiayaannya yang relatif tinggi antara lain:

- *Side streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak
- Lalai dan kesalahan yang disengaja
- Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur

### C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Metode kualitatif dirasa cocok untuk digunakan penulis karena metode kualitatif merupakan penelitian yang menekankan hal terpenting berupa suatu kejadian/fenomena/gejala sosial dimana makna dari kejadian tersebut dapat dijadikan pelajaran berharga bagi pengembangan konsep teori (Satori dan Komariah 2009). Hal ini sesuai dengan tujuan penulis yang ingin mendalami suatu gejala sosial yang terjadi dalam perjanjian dua pihak yaitu antara Bank dan UMKM dalam akad *murabahah wal-wakalah*.

#### Pendekatan Penelitian

Penelitian kualitatif ini menggunakan pendekatan studi kasus. Studi kasus merupakan penelitian yang mendalam tentang individu, satu kelompok, satu organisasi, satu program kegiatan, dan sebagainya dalam waktu tertentu. Tujuan dalam penelitian studi kasus ini adalah untuk memperoleh diskripsi yang utuh dan mendalam dari sebuah entitas. Studi kasus menghasilkan data untuk selanjutnya dianalisis untuk menghasilkan teori. Sebagaimana prosedur perolehan data penelitian kualitatif, data studi kasus diperoleh dari wawancara, observasi, dan arsip (Jepridin, 2013).

#### Unit Analisis

Penelitian ini menggunakan unit analisis yang berfokus pada persoalan penelitian yaitu untuk mengetahui *agency problem* pada hubungan kontrak antara bank syariah dengan UMKM dengan menganalisis pelaksanaan, syarat-syarat pembiayaan, dan pengawasan pada pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah dengan UMKM.

#### Penentuan Informan

Penelitian ini memfokuskan pada pelaksanaan pembiayaan *murabahah* modal kerja (microbusiness) bank syariah dengan UMKM. Dalam pengkajiannya informan yang dibutuhkan adalah:

- a. Pegawai/pejabat atau karyawan divisi pembiayaan PT. Bank Mega Syariah cabang Malang
- b. Nasabah UMKM yang pernah melakukan pembiayaan *murabahah wal-wakalah* pada Bank Mega Syariah. untuk mendukung informasi yang didapat dari informan kunci, dan menjadi sumber informasi agar penelitian ini dapat valid.

#### Fokus Penelitian

Fokus penelitian berguna untuk memberikan arahan dan gambaran yang sejalan dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Fokus penelitian diarahkan untuk mengetahui persepsi Bank Mega Syariah terhadap pembiayaan *mudharabah* untuk UMKM, mengetahui Identifikasi *Principal – Agent* pada pembiayaan *murabahah wal-wakalah* serta untuk mengetahui upaya penegakan kontrak pembiayaan *murabahah wal-wakalah* oleh Bank Mega Syariah.

#### Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian terdapat dua jenis yang menurut Suryana, (2010) adalah sebagai berikut:

1. Data Primer
2. Data Sekunder

#### Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang menunjang untuk penelitian ini, maka digunakan beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

1. Wawancara
2. Observasi
3. Dokumentasi

## **Teknik analisis Data**

Dalam menganalisa data dalam penelitian kualitatif, menurut Miles dan Huberman (1992) proses menganalisis data dalam penelitian kualitatif adalah:

1. Reduksi Data  
Reduksi data adalah proses memilih, memusatkan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan mengubah data kasar yang di dapat dari catatan-catatan tertulis yang ada di lapangan.
2. Penyajian Data  
Penyajian data adalah kegiatan ketika terdapat berbagai macam informasi yang bisa disusun, sehingga memberi kemungkinan dapat menarik kesimpulan dan mengambil tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif yaitu teks naratif (berbentuk catatan lapangan).
3. Penarikan Kesimpulan  
Penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus-menerus selama berada di lapangan. Di mulai dari tahap awal pengumpulan data, peneliti mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi.

## **Teknik Pengujian Keabsahan Data**

Dalam menganalisis fakta-fakta yang ada yaitu dengan cara pembahasan dengan menggambarkan secara jelas dan sistematis data yang diperoleh, untuk kemudian mengadakan analisis terhadap data tersebut, agar dapat menggambarkan segala fenomena yang ada dalam praktek mengenai *agency* problem dalam pembiayaan UMKM di Bank Syariah. dalam menguji keabsahan data ditekankan pada uji kredibilitas. Dalam penelitian ini kredibilitas data dengan menggunakan triangulasi yang diartikan oleh Sugiyono (2007) sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.

Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dimana akan dilakukan pengecekan data yang telah diperoleh dari beberapa sumber. Pengecekan data dapat dengan metode pengumpulan data yang berbeda (wawancara dan observasi). Untuk akuratisasi data, peneliti juga melakukan *member check* yaitu proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang telah diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data (Sugiyono, 2007).

## **D. PEMBAHASAN**

Pada bagian ini penulis akan mengungkap hubungan keagenan antara Bank Syariah dengan pelaku usaha mikro (UMKM) di bank Mega Syariah serta melihat penyelesaian yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah untuk masalah keagenan dengan menghubungkannya terhadap teori-teori keagenan yang ada. Dari hasil penelitian ini akan diketahui potensi munculnya masalah keagenan pada pembiayaan UMKM sebagai agent dari Bank Syariah yang merupakan principal dalam hubungan kontrak antara keduanya. Selain itu pada hasil penelitian ini juga akan diperlihatkan upaya Bank Syariah dalam memelihara pembiayaan kepada nasabah terutama dalam kasus keagenan.

Sebelum mendeskripsikan mengenai hubungan principal – agent pada Bank Syariah dengan UMKM, terlebih dahulu penulis akan memaparkan informasi-informasi yang diperoleh dari para informan. Sebagaimana yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya bahwa penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif ini cenderung pada pemahaman fenomena yang terjadi disekitar kita dan berusaha untuk menjelaskan atau mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata maupun bahasa dengan mendasarkan pada metode-metode alamiah (Moleong, 2009).

Berdasarkan pada pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif dimana data yang diperoleh sangat bergantung pada informasi yang diberikan oleh para informan, maka terlebih dahulu akan dipaparkan mengenai informan kunci dan informan pendukung yang digunakan dalam penelitian ini. Informan yang dipilih untuk proses pengambilan data penelitian ini adalah pegawai dari Bank Mega dimana informan ini telah memiliki



pengalaman dan pengetahuan yang cukup tentang pembiayaan bank mega Syariah terhadap para pelaku usaha mikro.

Selain informan kunci, peneliti juga membutuhkan informan pendukung yang berfungsi untuk menguji validitas data yaitu nasabah pembiayaan Bank Mega Syariah yang merupakan pelaku usaha mikro. Secara rinci informan dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut:

Tabel 1 : **Data Informan Penelitian**

<b>Nama</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Posisi dan Lama Bekerja</b>
Andy Basworo	Pegawai Bank Mega Syariah	Area Financing Appraisal (4 tahun)
Rudhianto	Nasabah UMKM Bank Mega Syariah	Pemilik Usaha Catering dan Kos-kosan (2,5 tahun)

Sumber: Data lapang diolah, 2014.

Daftar diatas merupakan daftar informan yang menjadi sumber informasi untuk penelitian yang dilakukan oleh penulis. Informan-informan ini dirasa oleh peneliti dapat menjawab rumusan masalah yang ditentukan oleh penulis untuk penelitian ini.

### **Produk dan Prosedur Pembiayaan Bank Mega Syariah**

Bank Mega Syariah memiliki beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan kepada para nasabah. Terdapat tiga macam pembiayaan yaitu Pembiayaan Micro Bussines, Pembiayaan Modal Kerja dan Pembiayaan Modal Investasi.

Produk pembiayaan yang *pertama* adalah **Micro Business Finance** yang merupakan produk pembiayaan usaha mikro untuk membiayai modal kerja ataupun investasi dengan prinsip syariah. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *murabahah* dengan akad pelengkap nya *wakalah*. Bentuk pembiayaan yang *kedua* adalah **Pembiayaan Modal Kerja**. Pembiayaan ini merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha atau perusahaan sebagai tambahan dana modal kerja usaha. Pembiayaan *ketiga* yang ditawarkan Bank Mega Syariah adalah Pembiayaan **Modal Investasi** yang merupakan Produk pembiayaan yang diberikan kepada pengusaha/perusahaan untuk membiayai kebutuhan pembelian /pengadaan barang investasi berupa tempat usaha, mesin alat berat dan lainnya.

Prosedur pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Mega Syariah mempunyai beberapa tahap. Proses tersebut dibagi menjadi tiga tahapan utama yaitu (a) prospek dan seleksi awal, (b) proses verifikasi dan persetujuan,serta(c) dokumentasi dan pencairan pembiayaan.

### **Persepsi terhadap Pembiayaan *Mudharabah* bagi Nasabah UMKM**

Secara teknis *Al-Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (mudharib).Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian ini diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Antonio, 2001).

Jika diibaratkan, *mudharabah* adalah untuk menyatukan antara modal dengan tenaga kerja yang selama ini terpisah dalam sistem konvensional. Dari sifatnya itulah *mudharabah* merupakan akad yang sesuai untuk pembiayaan modal kerja. Oleh sebab itu akan sangat tepat jika pembiayaan yang digunakan oleh para pelaku usaha terutama Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah pembiayaan *mudharabah* ini. Dan bank – dalam hal ini bank syariah – dalam fungsi intermediary-nya sudah seharusnya menyediakan pembiayaan yang sesuai.

Temuan dilapangan memperlihatkan bahwa informan dari Bank Mega Syariah tidak cukup memiliki pemahaman mengenai akad-akad pembiayaan bank syariah. Hal ini terbukti ketika peneliti meminta penjelasan dan argumen mengenai pembiayaan *mudharabah* Bank Mega Syariah, informan selalu menyodorkan buku produknya tanpa memberikan penjelasan lebih mengenai akad *mudharabah*. Hal ini dirasa cukup aneh karena sudah semestinya bank memahami berbagai akad dalam setiap transaksi bank syariah sehingga bank mampu memutuskan akad apa yang sesuai

untuk diterapkan. Ketidaktahuan pihak bank yaitu pihak *appraisal* bank mengenai akad pembiayaan *mudharabah* dapat dikarenakan tidak diterapkannya akad tersebut dalam pembiayaan yang dilakukan Bank Mega Syariah.

Meskipun beberapa bank syariah sudah secara leluasa berani menyalurkan pembiayaan kepada para UMKM, namun pembiayaan yang digunakan sebagai modal usaha ini bukanlah *mudharabah*. Mayoritas pembiayaan yang digunakan adalah pembiayaan *murabahah*. Hal ini juga yang diterapkan oleh Bank Mega Syariah. Kesulitan dalam pembiayaan *mudharabah* juga disampaikan dalam penelitian yang telah dilakukan oleh Friyanto (2013) bahwa dalam pelaksanaan pembiayaan *mudharabah* bank syariah, bank merasa khawatir akan keseriusan mudharib dalam menjalankan usaha dengan baik, kelalaian mudharib dalam menjalankan usaha yang dibiayai oleh bank yang bisa berpengaruh pada besarnya bagi hasil, resiko *side streaming*, dan bank syariah selaku pemilik modal masih belum yakin dengan kejujuran nasabah dalam melaporkan hasil usahanya.

Oleh karena alasan itulah Bank Mega Syariah menerapkan pembiayaan *murabahah* kepada para nasabah usaha mikro. Pembiayaan *murabahah* adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati (Antonio, 2001). Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (cost) tersebut.

Dalam penerapannya, Bank Mega Syariah menggandengkan akad *wakalah* pada kontrak pembiayaan *murabahah* dengan alasan kemudahan dalam menjalankannya baik untuk bank maupun nasabah. Bank memberikan kewenangan bagi nasabah untuk membeli sendiri apa yang dibutuhkan. Pada *murabahah wal wakalah* margin sudah ditentukan sejak awal dan nilainya tetap sedangkan *mudharabah* tergantung pada naik turunnya pendapatan usaha nasabah. Pada pembiayaan *mudharabah* seakan-akan bank merasa terbebani dengan ketidakpastian apakah usaha *mudharib* akan untung atau rugi terkait konsep *profit and loss sharing*-nya. Beberapa alasan tersebut yang membuat bank menghindari akad *mudharabah* dan lebih memilih menggunakan akad *murabahah* dengan pelengkap *wakalah*. Bank juga telah mengidentifikasi tingginya resiko terhadap UMKM yang memiliki potensi besar terhadap *asymmetric information (adverse selection dan moral hazard)* yang antara lain adalah:

- a. Tidak Adanya Pembukuan oleh Nasabah Mikro  
Bank mensyaratkan dilampirkannya laporan keuangan dalam pengajuan pembiayaan. Namun dilampirkan hal tersebut kurang didukung oleh kesanggupan para calon nasabah terutama nasabah UMKM dengan bentuk usaha perseorangan untuk melampirkan laporan keuangan usaha karena memang mereka tidak melakukan pencatatan keuangan kegiatan usahanya.
- b. Karakter Konsumtif para Pelaku Usaha Mikro  
Pelaku usaha mikro, seperti yang dijelaskan oleh pihak bank, mereka akan kebingungan membelanjakan uang pinjaman jika terdapat kelebihan. Karena itulah pengusaha mikro perlu dianalisa dengan benar sehingga bank bisa menentukan besarnya pinjaman yang layak diberikan kepada nasabah. Selain itu dibutuhkan pula pengendalian dari nasabah yang didukung oleh fasilitas bank. Fasilitas atau cara Bank Mega Syariah untuk mendukung pengendalian tersebut adalah dengan adanya *pick up* angsuran yang waktunya disesuaikan dengan keinginan nasabah dan melalui kesepakatan antara bank dan nasabah.
- c. Bank dianggap sebagai Penjual Jaminan  
Jaminan tidak dianggap hanya sekedar pengaman pinjaman. Nasabah UMKM menganggap bank seolah-olah merupakan tempat menjual jaminan. Akibatnya, nasabah meminta jumlah pinjaman yang melebihi kapasitasnya.
- d. Jaminan Letter C tidak bisa dilelang  
Letter C/petok D yang dijamin dalam pembiayaan *murabahah* oleh para pelaku usaha mikro adalah belum berbentuk sertifikat. Oleh karena itulah tidak bisa diikat dengan Hak Tanggungan karena kepemilikan tanah seperti letter C belum terdaftar secara sah.
- e. Kelemahan Analisis Nasabah  
Kualitas kredit akan menjadi bagus apabila analisa juga tepat. Oleh karena itu analisa harus diperkuat, sehingga resiko-resiko kegagalan pembiayaan dapat diminimalisir.

#### **Masalah Prinsipal – Agen pada Pembiayaan *Murabahah wal-wakalah***

*Murabahah wal wakalah* merupakan salah satu jenis *hybrid* kontrak dimana akad-akadnya tidak bercampur dan tidak melahirkan nama akad baru, tetapi nama akad dasarnya tetap ada, eksis dan dipraktekkan dalam suatu transaksi *murabahah* (Pratiwi, 2012). Jadi dalam akad *murabahah* yang merupakan akad jual beli antara bank Mega Syariah dan nasabah UMKM, bank memberi kepercayaan kepada nasabahnya untuk membeli sendiri barang apa yang dibutuhkan.

*Murabahah* yang merupakan akad jual beli dimana dalam syariat islam syarat jual beli antara lain adalah, (i) terdapat penjual dan pembeli; (ii) barang yang diperjualbelikan harus sudah dimiliki oleh penjual sebelum dijual kepada pembeli; (iii) harga yang disepakati harus jelas jumlahnya dan jika dibayar secara hutang maka harus ada waktu pembayarannya; dan (iv) *ijab qabul* sebagai indikator saling ridha antara kedua pihak untuk melakukan transaksi (Kurlillah, 2010). Ketika *wakalah* muncul sebagai penggandeng akad *murabahah* maka syarat jual beli yang kedua yaitu telah dimilikinya barang oleh penjual menjadi dilanggar karena dengan adanya akad *wakalah* bank tidak memiliki barang yang diminta oleh nasabah namun nasabah membelinya langsung pada penjual tanpa perantara bank samasekali.

*Wakalah* didefinisikan oleh Syafi'i sebagai delegasi dari satu orang yang lain dan dari suatu tindakan yang memungkinkan delegasi dan bahwa orang pertama yang diizinkan untuk melakukan sendiri. Orang yang seharusnya melakukan tindakan ini disebut prinsipal (*asil*) dan siapa yang harus bertindak atas nama prinsipal disebut agen (*Wakeel*) (Shamsudin, 2013).

Ketika pembiayaan akad *murabahah* digabung dengan *wakalah*, maka terjadi sebuah perubahan skema yang awalnya pembelian barang seharusnya dilakukan oleh bank terlebih dahulu menjadi penyerahan hak oleh bank kepada nasabah untuk membeli sendiri secara langsung barang yang diinginkan. Ketika itulah muncul hubungan keagenan dalam kontrak pembiayaan *murabahah*.

Tidak dimilikinya informasi yang sempurna oleh bank terhadap apa yang dilakukan oleh nasabah UMKM menjadi sebuah resiko yang dihadapi dalam pelaksanaan pembiayaan dengan akad *murabahah wal wakalah*. Adanya penyelewengan penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai dengan pengajuan pinjaman pada awal kontrak juga dapat dikatakan sebagai *moral hazard* nasabah UMKM.

### **Upaya Penegakan Kontrak *Murabahah wal-wakalah* oleh Bank Mega Syariah**

Adanya potensi *asymetric information* dalam pelaksanaan kontrak *murabahah wal-wakalah* yang dilaksanakan Bank Mega Syariah sebagai akad dalam pembiayaan bisnis atau usaha mikro, semestinya membuat adanya keharusan untuk mendesain suatu upaya untuk menegakkan kontrak pembiayaan tersebut. Upaya-upaya yang dilakukan Bank Mega Syariah selama ini antara lain:

a. Mendalami Karakter Nasabah

Dengan menganalisa karakter nasabah, bank dapat mengetahui serta selanjutnya dengan mudah dapat menganalisa ketika nasabah mengalami penurunan ketertiban pembayaran angsuran pembiayaan. Pemahaman karakter nasabah merupakan hal yang tidak mudah, karena pada saat inilah bank mengalami *adverse selection* dimana bank menuntut transparansi akan informasi-informasi mengenai kriteria nasabah yang akan diberikan pinjaman.

b. Pengikatan Jaminan

Pelaksanaan pengikatan agunan atau jaminan akan sangat memudahkan bank untuk mengamankan pembiayaannya dari resiko-resiko gagal bayar oleh nasabah. Bank Mega Syariah menggunakan dua jenis lembaga pengikatan jaminan disesuaikan dengan dengan jenis objek jaminannya seperti yang telah dijelaskan sebelum-sebelumnya bahwa terdapat Hak Tanggungan untuk jaminan berupa sertifikat tanah maupun bangunan dan Fidusia sebagai pengikatan atas jaminan berupa kendaraan bermotor.

Menurut Djamil (2013) yang dimaksud dengan Hak Tanggungan adalah hak yang dibebankan pada hak atas tanah sebagaimana dimaksudkan dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria, berikut atau tidak berikut benda-benda lain yang merupakan suatu kesatuan dengan tanah itu, untuk pelunasan tertentu yang memberikan kedudukan yang diutamakan kepada kreditor tertentu terhadap kreditor lain.

- c. Penghapusan Margin Berjalan dan Penguncian Satu Kali Angsuran  
Penguncian satu kali angsuran berguna ketika ada sesuatu yang dianggap *urgent*. Pencairan angsuran yang dikunci akan dilakukan ketika nasabah tidak melakukan pembayaran angsuran ketika mendekati jatuh tempo. Namun pencairan tersebut dilakukan oleh bank setelah melakukan analisis terhadap penyebab nasabah telat membayar. Penguncian dan pencairan ini dilaksanakan guna menjaga *rank* nasabah dalam catatan Bank Indonesia (BI). Penguncian satu angsuran dan penghapusan margin berjalan merupakan suatu antisipasi yang dilakukan oleh bank untuk menekan resiko pembiayaan macet atau Non Performing Loan (NPF) pada bank. Dengan penguncian angsuran dan penghapusan margin berjalan ini dapat memberikan suatu keringanan kepada nasabah ketika benar-benar mengalami kesulitan dan berpotensi untuk keluar dari tanggung jawab pengembalian pinjaman.
- d. Pendekatan secara Langsung oleh *Account officer (AO)*  
Dengan adanya pertemuan secara terjadwal melalui *pick up*, apalagi yang dilakukan secara harian yang biasanya dilakukan pada nasabah yang memperoleh pendapatan secara harian juga, akan dapat menciptakan suatu pendekatan tersendiri bagi AO dan nasabahnya. Pendekatan secara personal seperti ini dapat semakin mempermudah pemeliharaan pembiayaan.

## E. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya dan informasi yang diperoleh di lapangan selama masa penelitian serta dalam upaya menjawab permasalahan-permasalahan yang dipaparkan sebelumnya, maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan dari penelitian ini, yaitu:

1. Berdasarkan rumusan masalah pertama yaitu bagaimana persepsi bankir terhadap pembiayaan *mudharabah* bagi UMKM, kesimpulan yang didapat adalah:
  - a. *Appraisal* Bank Mega Syariah tidak memiliki pemahaman yang cukup terhadap akad pembiayaan *mudharabah*. Terbukti ketika setiap kali peneliti menanyakan perihal pembiayaan *mudharabah*, pihak *appraisal* selalu memberikan buku produk tanpa memberikan penjelasan tentang pembiayaan *mudharabah*. Hal ini dikarenakan pembiayaan *mudharabah* tidak diterapkan dalam Bank Mega Syariah. Dengan begitu dapat juga dikatakan bahwa SDM bank kurang baik karena sudah seharusnya seluruh pihak bank syariah memahami setiap akad maupun prinsip-prinsip dalam bank syariah.
  - b. Pembiayaan kepada UMKM untuk modal kerja/investasi dilakukan oleh Bank Mega Syariah dengan menerapkan *hybrid contract* yaitu menggunakan akad *murabahah* yang ternyata digandengkan dengan akad wakalah. Bank memilih akad *murabahah* dikarenakan alasan “*simple*” dan lebih mudah dibandingkan dengan akad lain.
  - c. Bank mengidentifikasi tingginya resiko pembiayaan terhadap UMKM yang memiliki potensi besar terhadap *asymmetric information (adverse selection dan moral hazard)*. Hal ini dapat dilihat dari beberapa masalah yang dirasa cukup berat oleh Bank Mega Syariah dalam pelaksanaan pembiayaan dengan UMKM. Masalah-masalah tersebut antara lain tidak dimilikinya pembukuan oleh nasabah mikro, karakter konsumtif UMKM, bank dianggap sebagai penjual jaminan, jaminan Letter-C yang tidak bisa dilelang dan kelemahan analisa oleh analis.
2. Berdasarkan rumusan masalah kedua yaitu bagaimana *Principal – Agent* Pembiayaan *Murabahah wal-wakalah*, kesimpulan yang didapat adalah:
  - a. Pembiayaan dengan akad *murabahah* yang digunakan oleh Bank Mega Syariah kepada nasabah UMKM sama-sama dapat mengakibatkan masalah keagenan dengan akad

*mudharabah*. Hal ini dikarenakan adanya penyertaan akad wakalah yang merupakan akad pendelegasian (*agency*).

- b. Resiko dari adanya wakalah adalah *Asymmetric Information* yaitu *adverse selection* dimana bank tidak mengetahui secara pasti apakah benar pembiayaan digunakan secara tepat oleh nasabah UMKM dan *moral hazard* dimana adanya penggunaan pembiayaan yang menyeleweng dari kontrak.
3. Berdasarkan rumusan masalah ketiga yaitu bagaimana penegakan kontrak pembiayaan *Murabahah wal-wakalah* oleh Bank Mega Syariah, kesimpulan yang didapat adalah:
- a. Upaya-upaya Bank Mega Syariah dalam menegakkan kontrak *murabahah wal wakalah* dengan UMKM diantaranya adalah dengan mendalami karakter nasabah melalui analisa dua aspek yaitu lingkungan dan pribadi, pengikatan jaminan, penghapusan margin berjalan, penguncian satu kali angsuran dan pendekatan khusus oleh *Account officer* (AO).
  - b. Pendalaman terhadap karakter nasabah UMKM dan pendekatan interpersonal melalui sistem *pick-up* angsuran dan *maintenance* AO, menjadi kunci dalam penegakan kontrak pembiayaan oleh Bank Mega Syariah.

### Saran

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah dilakukan maka terdapat beberapa hal yang dapat disarankan antara lain:

- a. Melakukan penerapan pembiayaan *murabahah* dengan sistem dimana bank memberikan kewenangan nasabah untuk memilih sendiri barang yang diinginkan namun pembayaran tetap dilakukan langsung oleh bank kepada penjual barang sehingga dapat meminimalisir kecurangan nasabah dalam bentuk *side streaming*. Dengan begitu pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan dengan tepat tanpa adanya kesulitan bank untuk menyediakan berbagai barang yang diinginkan nasabah karena nasabah mengambil sendiri barangnya kepada penjual, sedangkan penjual memberikan laporan pembelian kepada bank.
- b. Melakukan ekspansi pembiayaan modal kerja UMKM dengan menggunakan akad pembiayaan yang lebih sesuai yaitu dengan akad *mudharabah*. Meskipun *murabahah* dapat diandalkan karena kemudahannya namun yang lebih tepat bagi para nasabah UMKM adalah akad *mudharabah* karena lebih mencerminkan bank syariah dengan prinsip keadilannya.
- c. Bank dapat memperluas penyaluran pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah UMKM yang sudah dipercaya dan memiliki *track record* yang baik pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan sebelumnya.
- d. Peningkatan fasilitas bank syariah bagi para pelaku usaha mikro seperti fasilitas pembuatan ataupun pelatihan pembuatan proposal maupun laporan keuangan usaha guna peningkatan kualitas usaha nasabah yang dapat memberikan kemudahan bank dalam pemantauan/pengawasan.
- e. Penyaluran denda atas keterlambatan pembayaran angsuran yang diterima oleh bank syariah sebagian dialokasikan untuk pengadaan pelatihan usaha bagi UMKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. Syafi'I. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Bank Indonesia. 2013a. *Laporan Pelaksanaan Tugas dan Wewenang Bank Indonesia*. [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) diakses tanggal 20 September 2013.
- Bank Indonesia. 2013b. Statistik Perbankan Syariah. [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) diakses pada tanggal 22 September 2013.
- Friyanto. 2013. Pembiayaan *Mudharabah*, Resiko dan Penanganannya. *JMK*, Vol. 15, No. 2, September 2013. Malang.
- Jepridin dan Bonefassius Rampung. 2013. *Jenis dan Metode Penelitian Kualitatif*. <http://jepridinpascaumblog.wordpress.com> diakses pada tanggal 24 Desember 2013.
- Kurlillah, Anisy. 2010. Rukun Dan Syarat Aqad *Murabahah* dan Ijarah Muntahiya Bi Al-Tamlik. <http://caknenang.blogspot.com>. diakses pada 4 Agustus 2014.
- Miles & Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI-Press.
- Nadrattuzaman, M. 2013. *Produk Keuangan Islam di Indonesia dan Malaysia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Rizal, Sofyan. 2012. *Kontrak Mudharabah, Permasalahan dan Alternatif Solusi*. Jakarta: Al-Hikmah.
- Saeed, Abdullah. 2004. *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*. Jakarta: Paramadina
- Shamsuddin, Zelhuda dan Abdul Ghafar Ismail. 2013. *Agency Theory in Explaining Islamic Financial Contracts*. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 15, (4): 530-545
- Sugiyono. 2007. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sumitro, Warkum. 2004. *Asas – asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait (BAMUI, Takaful dan Pasar Modal Syariah)*. Jakarta: Raja Grafindo Perkasa
- Suryana, Cahya. 2010. *Data dan Jenis Data Penelitian*. <http://csuryana.wordpress.com> diakses pada tanggal 9 desember 2013
- Yustika, Erani A. 2010. *Ekonomi Kelembagaan: Definisi, Teori dan Strategi*. Malang: Bayumedia Publishing
- Zharfan, Refaat. 2012. Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan *Principal-Agent* dalam Pembiayaan *Mudharabah* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis