

# Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

## Problematika Pembiayaan Mudhârabah di Perbankan Syariah Indonesia

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Journal volume
Authors	Hadi, A. Chairul
Publisher	UIN Jakarta
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-07-05 11:15:58
Link to Item	<a href="http://hdl.handle.net/20.500.12424/155419">http://hdl.handle.net/20.500.12424/155419</a>

# PROBLEMATIKA PEMBIAYAAN *MUDHÂRABAH* DI PERBANKAN SYARIAH INDONESIA

A. Chairul Hadi\*

**Abstract:** *Financing Problems of Mudhârabah at Islamic Banking in Indonesia.* Islamic bank was originally constructed as a non-usurious bank with profit and loss sharing in all its operational mechanism. However, its progress in fulfilling the function of banks as intermediaries (financial intermediary), all types of business law legalized of *syar'î* based non-profit-sharing such as trade, *leasing*, and other services into products of Islamic banks. In fact, theoretically financing products with profit sharing scheme can be more economically prosperous society. This article discusses the problems and solutions system sharing (*mudhârabah*) in the scheme of financing in Islamic banks.

**Keywords:** *mudhârabah*, profit sharing financing, underwriting agencies, profit loss sharing and revenue sharing

**Abstrak:** *Problematika Pembiayaan Mudhârabah di Perbankan Syariah di Indonesia.* Bank syariah pada awalnya dikonstruksi sebagai bank non *ribawî* dengan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*) di semua mekanisme operasionalnya. Namun, pada perkembangannya dalam memenuhi fungsi perbankan sebagai lembaga perantara (*finansial intermediary*), semua jenis usaha yang dilegalkan hukum *syar'î* yang berbasis non-bagi hasil seperti perdagangan, sewa-menyewa, dan jasa lainnya menjadi produk bank syariah. Persoalannya, ternyata produk bagi hasil ini belum menjadi bisnis utama bank syariah. Padahal, secara teoretis produk pembiayaan dengan skema bagi hasil ini dapat lebih menyejahterakan ekonomi masyarakat. Artikel ini membahas tentang problematika dan solusi sistem bagi hasil (*mudhârabah*) dalam skema pembiayaan di bank syariah.

**Kata Kunci:** *mudhârabah*, pembiayaan bagi hasil, lembaga penjaminan, *profit loss sharing* dan *revenue sharing*

---

Naskah diterima: 15 November 2010, direvisi: 23 April 2011, disetujui: 28 April 2011.

\* Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Jl. Ir. H. Juanda 95 Ciputat Jakarta. E-mail: chairulhadi@ymail.com

## Pendahuluan

Dalam literatur ekonomi Islam dan perbankan syariah yang dipublikasikan dalam rentang waktu antara 1960-an hingga 1970-an, dijelaskan bank-bank syariah dikonsepsi sebagai lembaga keuangan, di mana keseluruhan pinjaman bisnis yang diberlakukan kepada pengusaha (nasabah) berdasarkan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*).<sup>1</sup> Hal ini juga yang terjadi di tanah air. Kondisi ini sebenarnya menurut Adhiwarman Karim lebih dari pada untuk membedakan antara bank syariah dan bank konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga. Meskipun demikian, bank-bank Islam sejauh ini tidak dapat dimungkiri murni menggunakan sistem bagi hasil, namun lebih memperluas penggunaannya kepada metode pembiayaan lainnya seperti jual beli, *leasing*, dan lain sebagainya.<sup>2</sup>

Bank syariah adalah bank yang mekanisme kerjanya menggunakan mekanisme bagi hasil, tidak menggunakan bunga. Dengan demikian bagi hasil seharusnya merupakan mekanisme yang dominan di bank syariah. Namun kenyataannya, mekanisme produk bagi hasil tidak menunjukkan prosentase yang cukup tinggi. Pertanyaan yang muncul kemudian adalah mengapa pembiayaan bagi hasil khususnya *mudhârabah* belum menjadi unggulan di perbankan syariah? Upaya-upaya apakah yang mungkin dilakukan untuk mendorong pembiayaan bagi hasil menjadi *core* bisnis perbankan syariah?

## **Mudhârabah sebagai Produk Pembiayaan Bank Syariah**

Penyertaan modal (pembiayaan) dengan sistem bagi hasil meliputi penyertaan melalui akad-akad *mudhârabah* dan *musyârahah*. Karakteristik dari akad *mudhârabah* ialah adanya dua pihak, yaitu yang satu sebagai pemilik dana (*shâhib al-mâl*) dan yang lain sebagai pengelola usaha (*mudhârib*).

Pada akad *mudhârabah* di perbankan syariah dikenal apa yang disebut “dua tahap” atau “*two-tier*” *mudhârabah*. Hal ini karena perbankan syariah merupakan lembaga “perantara” atau “*intermediaries*” sebagai dasar penghimpunan dana masyarakat untuk disalurkan kembali kepada masyarakat dalam pelbagai bentuk pembiayaan dan penyertaan modal.<sup>3</sup>

Dengan demikian, maka pada perbankan syariah dikenal adanya dua sisi peranan bank, yaitu pada sisi penghimpunan dana masyarakat, bank berperan sebagai pengelola usaha (*mudhârib*) melalui akad *mudhârabah* dengan pemilik

---

<sup>1</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga Bank, Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), h. 124-125.

<sup>2</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisa Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT, 2003), h. 175.

<sup>3</sup>Manzoor Ali, *Islamic Banking and Finance in Theory and Practice*, (Jeddah: IRTI – IDB, 1412H/1992), h. 345.

tabungan *mudhârabah* dan deposito *mudhârabah* (*shâhib al-mâl*), serta pada sisi penyaluran dana kepada masyarakat, bank dapat pula berperan sebagai pemilik dana (*shâhib al-mâl*) melalui akad *mudhârabah* dan *musyârahah*, dengan nasabah memakai dana (*mudhârib*).

Akad *mudhârabah* yang dilakukan antara bank dengan pemilik tabungan *mudhârabah* dan deposito *mudhârabah* membawa konsekuensi risiko bagi pemilik dana akan kemungkinan ruginya usaha bank. Namun risiko ini relatif lebih ringan karena ketatnya pengawasan Bank Sentral kepada sektor perbankan.<sup>4</sup> Selain itu sektor perbankan diwajibkan mengikuti pelbagai ketentuan Pemerintah dan Bank Sentral dalam rangka melindungi pemilik dana.<sup>5</sup>

Disisi lain pada waktu bank bertindak sebagai pemilik dana (*shâhib al-mâl*), bank menghadapi risiko yang lebih besar karena belum adanya standar biaya untuk pelbagai jenis usaha yang berbeda. Standar biaya yang berlaku sekarang hanya menyangkut “upah minimum regional”, sedangkan untuk biaya operasional lainnya belum ada. Selain daripada itu tidak ada lembaga yang membina dan mengawasi nasabah yang berperan sebagai *mudhârib*.<sup>6</sup>

Dengan demikian dibandingkan dengan usaha bank dalam bentuk pembiayaan perdagangan (jual-beli) melalui akad *murâbahah*, *bay' bi dhamân 'âjil*, *salam*, *ijârah*, *istishnâ'*, dan derivatifnya, usaha pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal dianggap lebih besar risikonya terutama pada akad *mudhârabah*. Karena pada akad *mudhârabah* ini, pihak bank menyediakan 100% kebutuhan modal usaha, sedang pihak pengusaha menyediakan jasa pengelolaan usaha. Sebagai *shâhib al-mâl*, bank tidak dibolehkan turut campur dalam kegiatan sehari-hari pihak pengelola usaha. Hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola dibagi dihasilkan antara bank dengan pengelola usaha sesuai dengan porsi yang disepakati bersama. Dalam hal terjadi kerugian, maka rugi uang ditanggung seluruhnya atau sebagian oleh bank, sedang pengelola tidak memperoleh bayaran dari usahanya.

Tingginya risiko (*high risk*) inilah yang menjadikan mengapa komposisi penyaluran dana kepada masyarakat yang lebih banyak dalam bentuk pembiayaan perdagangan (*murâbahah*), dibandingkan dengan bentuk penyertaan modal (*mudhârabah* dan *musyârahah*), padahal yang mempunyai dampak langsung kepada pertumbuhan ekonomi berupa tumbuhnya peluang usaha baru, kesem-

---

<sup>4</sup> Karnaen A. Perwataatmadja, “Upaya Memurnikan Pelayanan Bank Syariah, Khusus Pembiayaan Murabahah Dan Mudhârabah di Indonesia”, Makalah Pada *Komisi Ahli Perbankan Syariah Bank Indonesia*, Jakarta, April 2002, h. 13.

<sup>5</sup> Karnaen A. Perwataatmadja, “Upaya Memurnikan Pelayanan Bank Syariah”, h. 13.

<sup>6</sup> Karnaen A. Perwataatmadja, “Upaya Memurnikan Pelayanan Bank Syariah”, h. 13.

patan kerja baru, dan peningkatan pendapatan penduduk adalah pembiayaan dalam bentuk kerjasama ini baik *mudhârabah* maupun *musyârahah*.<sup>7</sup>

Lebih menarik lagi, komposisi penyaluran dana kepada masyarakat yang didominasi pembiayaan perdagangan ini tidak hanya terjadi pada perbankan syariah di Indonesia, tetapi juga terjadi pada perbankan syariah di negara lainnya di seluruh dunia. Di perbankan syariah nasional saat ini, pembiayaan yang masih mendominasi adalah pembiayaan non-bagi hasil, hal ini terlihat pada data yang ada pada Bank Indonesia.

Tabel Komposisi Pembiayaan (Juta Rupiah)  
Compositon of Financing (Million IDRs)

Rincian Pembiayaan yang Diberikan <i>Items Of Financing</i>		Jun-07	Sep-07	Dec-07	Jan-08	Feb-08 *)
Pembiayaan <i>Musyârahah</i> (Mushârahah <i>Financing</i> )	Nilai (Amount)	3,289,327	3,927,666	4,406,360	4,495,570	4,828,611
	Pangsa (Share)	14.32%	15.35%	15.77%	16.58%	16.99%
Pembiayaan <i>Mudhârabah</i> <i>Financing</i>	Nilai (Amount)	4,686,835	5,246,620	5,577,912	5,564,028	5,719,914
	Pangsa (Share)	20.40%	20.50%	19.96%	20.53%	20.12%
Piutang <i>Murâbahah</i> <i>Receivable</i>	Nilai (Amount)	13,936,084	15,283,720	16,552,869	15,801,199	16,377,910
	Pangsa (Share)	60.67%	59.73%	59.24%	58.29%	57.62%
Piutang Salam <i>Receivable</i>	Nilai (Amount)	-	-	-	-	-
	Pangsa (Share)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<i>Istishna' Receivable</i>	Nilai (Amount)	333,695	328,438	350,995	354,247	363,242
	Pangsa (Share)	1.45%	1.28%	1.26%	1.31%	1.28%
Lainnya <i>Others</i>	Nilai (Amount)	723,162	803,362	1,056,175	891,586	1,133,930
	Pangsa (Share)	3.15%	3.14%	3.78%	3.29%	3.99%
Total		22,969,103	25,589,806	27,944,311	27,106,630	28,423,607

\*) Data Revisi (revision)

Sumber: Bank Indonesia, Statistik Bank Syariah, Maret 2008

Dari tabel di atas terlihat pembiayaan paling dominan adalah pembiayaan *murâbahah* yang merupakan salah satu jenis dari pembiayaan non-bagi hasil.

<sup>7</sup> Karnaen A. Perwataatmadja, "Upaya Memurnikan Pelayanan Bank Syariah", h. 13.

Tidak dapat dimungkiri bahwa pada kenyataannya pembiayaan bank syariah lebih dititik beratkan melalui skema *murâbahah*, bahkan kalau kita bandingkan ternyata bank-bank Islam papan atas dunia, juga memiliki kecenderungan menjadikan skema *murâbahah* sebagai pembiayaan yang utama. Sebagai contoh adalah Bahrain Islamic Bank, Faysal Islamic Bank, Bank Islam Malaysia, Kuwait Finance House dan lain-lain dimana kalau dirata-ratakan, skema *murâbahah*-nya mencapai 70% persen.<sup>8</sup>

Tabel Penyaluran Dana dalam Produk Bank Syariah  
di Beberapa Negara

Jenis	Malaysia	Bahrain	Bangladesh	Emirat	Jordan	Turki
<i>Murâbahah</i>	86,2%	69,9%	61,0%	96,3%	43,9%	17,3%
<i>Ijârah</i>	8,7%	13,3%	13%	-	-	60,6%
<i>Mudhârabah</i>	-	-	3,2%	1,6%	-	-
<i>Musyârahah</i>	1,7	7,6%	12,9%	2,1%	2,8%	0,7%
Lainnya	3,4	9,2%	9,9%	-	53,3%	21,4%

Sumber: <http://msiuii.net>

Sebagian besar ulama dan pakar juga sependapat bahwa bank syariah merupakan bank yang berprinsip utama bagi hasil, sehingga pembiayaan bagi hasil seharusnya lebih diutamakan dan dominan dibandingkan dengan pembiayaan non-bagi hasil. Sementara sebagian pakar yang lain memandang wajar kecenderungan pembiayaan non-bagi hasil bank syariah, khususnya pada tahap awal pengembangan mengingat pelbagai kendala yang dihadapi.

Pembiayaan bagi hasil adalah pola pembiayaan yang mencerminkan *spirit* perbankan syariah. dengan alasan adalah sebagai berikut: Pertama, pembiayaan bagi hasil dapat mengurangi peluang terjadinya resesi ekonomi dan krisis keuangan. Hal ini dikarenakan bank syariah adalah institusi keuangan yang berbasis asset (*asset-based*). Artinya, bank syariah bertransaksi berdasarkan aset riil dan bukan mengandalkan pada kertas kerja semata. Sementara disisi lain, bank konvensional hanya bertransaksi berdasarkan *paper work* dan dokumen semata, kemudian membebankan bunga dengan prosentase tertentu kepada calon investor. Kedua, investasi akan meningkat yang disertai dengan pembukaan

<sup>8</sup>Ascarya dkk, *Working Paper: Dominasi Pembiayaan Non-Bagi Hasil di Perbankan Syariah: Masalah dan Solusi*, (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia. 2004), h. 3.

lapangan kerja baru. Akibatnya tingkat pengangguran akan dapat dikurangi dan pendapatan masyarakat akan bertambah. Ketiga, pembiayaan bagi hasil akan mendorong tumbuhnya pengusaha atau investor yang berani mengambil keputusan bisnis yang berisiko. Hal ini akan menyebabkan berkembangnya pelbagai inovasi baru, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing bangsa ini. Bila ditinjau dari sisi nasabah, nasabah akan membandingkan secara cermat antara *expected rate of return* yang ditawarkan oleh bank syariah dengan tingkat suku bunga yang ditawarkan oleh bank konvensional.<sup>9</sup>

Dari uraian di atas terlihat bahwa skim pembiayaan yang tepat sebagai mesin akselerasi pembangunan kesejahteraan ekonomi masyarakat adalah pembiayaan *mudhârabah* (bagi hasil), yang tentunya harus dilaksanakan secara profesional.

Dominasi pembiayaan non-bagi hasil jelas bukanlah kondisi ideal yang diinginkan, industri perbankan syariah bersama-sama dengan pemerintah maupun Bank Indonesia harus tetap mempersiapkan sistem maupun infrastruktur dengan mencari solusi yang tepat untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil.<sup>10</sup> Terlebih lagi, sesuai dengan visi dan misi pengembangan perbankan syariah nasional yang di antaranya adalah mencapai masyarakat yang sejahtera secara material dan spiritual (*falah*) yang mampu mendukung sektor riil melalui kegiatan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.<sup>11</sup>

Hal di atas secara berangsur-angsur mulai dibuktikan oleh Bank Indonesia yang telah menargetkan di dalam *blue print* perbankan syariah nasional yaitu 40% proporsi untuk pembiayaan bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah dalam rentang waktu 2008-2011. Persiapan itu jelas tidak dapat dilakukan secara mendadak, melainkan mau tidak mau harus mulai dipersiapkan dari sekarang, karena perkembangan pesat yang sedang berlangsung perlu diarahkan agar tidak terlanjur berkembang kearah yang tidak diinginkan.<sup>12</sup> Dari paparan di atas kiranya dapat disimpulkan bahwa masalah pokok kecilnya jumlah pembiayaan dengan sistem bagi hasil adalah adanya kendala-kendala teknis baik internal (bank) maupun eksternal (calon nasabah). Tingginya risiko menjadi pertimbangan

<sup>9</sup>Ascarya dkk, *Working Paper: Dominasi Pembiayaan Non-Bagi Hasil di Perbankan Syariah*, h. 3.

<sup>10</sup>Bank Indonesia, "Peranan Bank Indonesia dalam Pengembangan Perbankan Syariah", dalam Seminar Syariah Economic Gathering\_4 us, (Jakarta: Kajian Ekonomi Syariah Persada, UKM Ishlah LPT UPI YAI, 2006), h. 6-7.

<sup>11</sup>Umer Chapra, *Prohibition of Interest: Does It Make Sense?*, (Durban: IDM Publication, 2001), h. 28.

<sup>12</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisa Fiqh dan Keuangan*, h. 186-190.

an utama mengapa bank syariah kurang tertarik untuk memberikan pembiayaan *mudhârabah*, karena di jaman sekarang masih sangat sulit mencari pengusaha yang jujur dan amanah (perilaku *moral hazard* nasabah). Padahal kunci keberhasilan pembiayaan bagi hasil sangat tergantung pada karakter nasabah. Jika pendapatan besar harus dilaporkan besar pula, jangan sebaliknya untung besar dilaporkan ke bank bernilai kecil, bahkan mungkin dilaporkan rugi.

Masalah *moral hazard* nasabah ini menurut Chapra lambat laun akan teratasi apabila mekanisme kekuatan pasar berjalan, karena menurutnya, tidak hanya satu dua orang pengusaha yang akan meminjam dari bank. Akan ada ribuan pengusaha dan mereka yang bertindak curang akan tercermin dari hasil yang mereka umumkan, dibandingkan dengan mereka yang jujur. Jadi mereka akan merusak sendiri kepentingan jangka panjang mereka akibat peringkat kredit yang buruk. Ini akan menyulitkan mereka mendapatkan pembiayaan dimasa datang, karena peringkat ini bukan hanya akan beredar dikalangan bank tapi juga terbuka bagi umum.<sup>13</sup>

### **Pengendalian Risiko Pembiayaan Bagi Hasil (*Mudhârabah*) di Perbankan Syariah**

Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko-risiko di atas, maka bank syariah menurut Adiwarmanto A. Karim dapat menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudhârib*,<sup>14</sup> yang tujuannya agar *mudhârib* secara sistematis “dipaksa” untuk berperilaku memaksimalkan keuntungan bagi kedua belah pihak baik *mudhârib* itu sendiri maupun bagi *shâhib al-mâl*.

Pertama, penetapan anggunan berupa *fixed asset* dan (atau) adanya lembaga penjamin. Pengenaan jaminan juga akan mencegah *mudhârib* melakukan penyelewengan karena jaminannya yang sudah diberikannya, itu menjadi harga dari penyelewengan perilakunya. Menurut Chapra, untuk mengurangi risiko skema *mudhârabah*, perlu adanya *a loan guarantee scheme underwritten partly by the ghoovernment and partly by the commercial banks*. Demikian pula pendapat Chudhory, bahwa untuk menghubungkan sektor riil dengan sektor keuangan melalui pembiayaan *mudhârabah* perlu adanya lembaga penjamin.<sup>15</sup>

Keberadaan lembaga ini sangat menentukan kemampuan bank syariah dalam menggerakkan sektor riil melalui alokasi pembiayaan kedaerah pedesaan,

---

<sup>13</sup> Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia, *Kajian Awal Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta), h. 11.

<sup>14</sup> Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia, *Kajian Awal Cetak Biru*, h. 29.

<sup>15</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga Bank*, h. 103.

UKM dan dengan skim *mudhârabah*, lembaga ini yang akan melakukan investigasi mengenai perilaku mitra sehingga dapat dipercaya akan amanah dalam mengelola dana, dan memiliki kemampuan dalam berusaha. Bila perilaku amanahnya diragukan dan kemampuannya rendah tidak akan dijamin dalam memperoleh pembiayaan dari bank syariah. Untuk nasabah yang masih rendah kemampuannya lembaga dapat memberikan pelatihan sehingga nasabah yang memenuhi syarat (*eligible*) untuk memperoleh pembiayaan dari bank syariah dan dijamin oleh lembaga tersebut. Bank syariah akan memperoleh kembali dananya bila terjadi kegagalan nasabah karena *negligence* ataupun *moral failure*, namun bila kegagalan karena *normal business loss*, maka bank turut menanggung kerugian tersebut.<sup>16</sup>

Sistem jaminan ini sebenarnya telah dipraktikkan pada bank-bank syariah di beberapa negara. *International Islamic Bank for Investment and Development* (IIBID) dalam menjalankan pembiayaan kontrak *mudhârabah* menerapkan persyaratan adanya jaminan dari pihak *mudhârib* untuk diberikan kepada bank. Salah satu persyaratan kontrak *mudhârabah* di Faisal Islamic Bank of Mesir (FIBE) adalah jika terbukti *mudhârabah* tidak memanfaatkan dana atau tidak menjaga barang dagangannya sebagaimana mestinya berdasarkan ketentuan persyaratan dari investor, dimana *mudhârib* mengalami kerugian, maka jaminan (garansi) yang diberikan dijadikan sebagai ganti atas kerugian yang dialaminya. Dalam kasus tersebut, *mudhârib* bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi. Oleh karenanya jaminan yang disyaratkan dalam kontrak menjadi konfensasi pihak bank. Jika jaminan tidak cukup, maka *mudhârib* harus memberikan tambahan jaminan dalam jangka waktu yang di tentukan.<sup>17</sup>

Dalam kacamata fikih, pada prinsipnya, *mudhârabah* berlangsung berdasarkan amanah dan *wakalah*, maka si *mudhârib* menjadi seorang amin (terpercaya) bagi *shâhib al-mâl* yang berakad dengannya. Sementara itu modal yang ditangannya merupakan amanah, karena itu menerima dan mengelolanya dengan seijin *shâhib al-mâl*. Dengan demikian *mudhârib* tidak menanggung risiko yang menimpa harta tersebut kecuali pada kasus penyelewengan, keteledoran, dan unsur kesengajaan yang dilakukan *mudhârib*.<sup>18</sup>

Demikian pula *mudhârib* menjadi wakil dari *shâhib al-mâl* ketika menge-

---

<sup>16</sup>Wahbah al-Zuhayli, *Nazhariyyah al-Dhamân aw Ahkâm al-Mas'ûliyyah al-Madaniyyah wa al-Jina'iyah fi al-Fiqh al-Islâmî*, (Suriyah: Dâr al-Fikr, 1998), h. 159, dan 'Abd al-Razzâk Raḥîm Jiddi al-Haytamî, *al-Masharîf al-Islâmiyyah bayn al-Nazhariyyah wa al-Tathbîq*, (Aman: Dâr Usâmah lin-Nasr, 1998), h. 492-493.

<sup>17</sup>Ibn Rusyd, *Bidâyah al-Mujtahid*, (Bayrût: Dâr al-Fikr, t.th), Vol. II, h. 179. dan Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islâmî wa Adillatuh*, (Bayrût: Dâr al-Fikr, 1997), h. 3945.

<sup>18</sup>Al-Shan'ani, *Subul al-Salâm*, (Dâr al-Kutub al-'Arabî, 1990), Cet. V, Juz III, h. 178.

lolanya dengan mengembangkannya dalam perniagaan, karena pengelolaannya dengan *shâhib al-mâl* maka hal itu merupakan realisasi dari arti *wakâlah* dan amanah. Oleh karena itu jika *shâhib al-mâl* menuntut adanya persyaratan jaminan (garansi) beserta ketentuan-ketentuannya kepada pengelola (*mudhârib*), menurut pendapat Imam Malik dan Imam Syafi'i kontrak tersebut tidak sah. Dengan demikian dalam *mudhârabah* prinsipnya tidak perlu mensyaratkan agunan sebagai jaminan, karena menurut ulama Hanafiyah dan Hanâbilah walaupun *mudhârabah*-nya dibenarkan tapi syaratnya batil.<sup>19</sup>

Namun, pada kondisi zaman tertentu karena semakin tipisnya kekuatan iman dan amanah, banyak kasus penyelewengan dan penipuan (baik secara kualitas maupun kuantitas), dan dengan menganut prinsip tidak boleh saling membahayakan sebagaimana tertera dalam kaidah fikih yang diambil dari teks Hadis Nabi Saw.:

وعن ابن عباس رضی الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه  
وسلم لا ضرر ولا ضرار (رواه أحمد وابن ماجه)

Dari Ibn Abbas R.a., bahwa Rasulullah Saw. bersabda, "Tidak boleh membahayakan orang lain dan tidak boleh membalas tindakan orang lain yang membahayakan dengan bahaya pula". (H.r. Ahmad dan Ibn Mâjah).<sup>20</sup>

Oleh karenanya dalam kasus *mudhârabah* dewasa ini kadang dibutuhkan sesuatu sebagai jaminan bagi *shâhib al-mâl* yang diambil dari amil untuk keamanan modal *shâhib al-mâl*. Dengan pertimbangan hal ini maka dibolehkan bagi *shâhib al-mâl* untuk meminta agunan dari *mudhârib* sebagai jaminan yang telah menjadi suatu kebutuhan (*hâjah*) bagi kontrak syarikat *mudhârabah*.

Tetapi jaminan itupun sebenarnya harus fleksibel, mudah dan tidak menyulitkan bagi *mudhârib*. Maksudnya adalah jaminan tersebut dapat berbentuk moril yaitu surat rekomendasi (*tazkiyah*) dari seseorang atau lembaga yang dapat dijadikan penjamin, terpercaya dan bertanggung jawab sebagaimana dalam bentuk materil yaitu barang. Kedua bentuk jaminan inilah yang dapat dijadikan pemecah pada saat timbul masalah yang tidak diinginkan dari *mudhârib* dengan cara yang adil, arif, dan bijaksana.

---

<sup>19</sup>Jumhur Ulama berpendapat bahwa *al-mashlahah al-mursalah* adalah *hujjah* syariat yang dijadikan dasar pembentukan hukum untuk merelaisasikan kesejahteraan manusia. Lihat 'Abd al-Wahhâb Khallâf, *Kaidah-kaidah Hukum Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 1993), h. 126-133

<sup>20</sup>Al-Bayhaqî, *al-Sunan al-Kubrâ*, (Bayrût: Dâr al-Fikr, t.th), Vol. VI, h. 111.

Kebolehan bagi *shâhib al-mâl* untuk meminta suatu jaminan dari amil dapat berpijak pada kaidah usul fikih yaitu *al-mashlahah al-mursalah*<sup>21</sup> yang mengacu kepada kebutuhan, kepentingan, kebaikan, dan masalah umum selama tidak bertentangan dengan prinsip dan dalil tegas syari' dan benar-benar membawa kepada kebaikan bersama yang tidak berdampak menyulitkan serta merugikan orang atau pihak lain secara umum.

Kedua, menetapkan rasio maksimal biaya operasi terhadap pendapatan operasi. Hal ini dimaksudkan agar *mudhârib* menjalankan operasi bisnisnya secara efisien. Bila rasio ini mencapai 100%, berarti bisnis *mudhârib* tidak menghasilkan keuntungan operasional. Keadaan ini tentunya tidak menarik pemilik modal untuk investasi, karena tidak ada yang dibagihasilkan. Bila rasio ini mencapai 80%, berarti ada marjin keuntungan operasional sebesar 20%, keuntungan inilah yang dapat dibagikan kepada pemilik modal. Untuk memastikan *mudhârib* menjalankan bisnis *mudhârabah*-nya dengan efisien, maka dapat ditetapkan syarat agar *mudhârib* harus selalu menjaga rasio ini maksimal, misalnya 80%.

Dengan tetap berpegang pada komitmen untuk menerapkan prinsip *profit and loss sharing* pada akad *mudhârabah*, maka perbankan syariah sebenarnya sudah bisa memulainya sekarang pada waktu berperan sebagai *shâhib al-mâl*. *Moral hazard* yang dikhawatirkan melekat pada nasabah penerima pembiayaan *mudhârabah* sebenarnya bisa dikurangi dengan menyepakati terlebih dahulu biaya-biaya apa saja yang lazimnya ada pada suatu usaha tertentu yang dikelola *mudhârib*. Pada akad pertama kemungkinan ada biaya penting yang luput dicantumkan dalam kesepakatan, namun pada akad-akad berikutnya biaya-biaya yang luput akan semakin berkurang. Memang disini diperlukan proses belajar yang mungkin saja tidak terlalu lama sehingga akhirnya diketemukan standar biaya yang berlaku untuk suatu usaha tertentu dan demikian juga untuk usaha-usaha tertentu lainnya.

Para ulama telah sepakat membolehkan dan mengakui syarat-syarat atau ketentuan yang ditetapkan *shâhib al-mâl* dalam menggunakan modal *mudhârabah* dan mewajibkan kepada amil untuk menepatinya selama bermanfaat bagi kepentingan syarikat dan tidak bertentangan dengan kaidah dan hukum syariat. Dalam sebuah hadis riwayat Thabrânî menyatakan:

روى ابن عباس رضي الله عنهما إنه قال: كان سيدنا عباس بن عبد  
المطلب إذ دفع المال مضاربة اشترط على صاحبه أن لا يسلك به بحرا

<sup>21</sup>Al-Shan'ânî, *Subul al-Salam*, (Dâr al-Kutub al-'Arabî, t.th), Cet. V, Juz III, h. 119.

ولا يتزل به واديا ولا يشتري به دابة ذات كبد رطبة فإن فعل ذلك ضمن فبلغ شرطه رسول الله صلى الله عليه وسلم فأجازه. (رواه الطبراني)

Ibn ‘Abbâs R.a. meriwayatkan bahwa ‘Abbâs ibn ‘Abd al-Muthâlib ketika menyerahkan harta sebagai *mudhârabah*, ia mensyaratkan kepada *mudhârib*-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak, jika persyaratan itu dilanggar, ia (*mudhârib*) harus menanggung risikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya. (H.r. Thabrâni).<sup>22</sup>

Dan Hadis Nabi Saw.:

وعن عمرو ابن عوف المزني رضى الله تعالى عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: المسلمون على شروطهم إلا شرطا حرم حلالا أو أحل حراما (رواه الترمذی)

Dari Amr ibn ‘Awf al-Muzanî R.a., bahwasanya Rasulullah Saw. bersabda, “Orang-orang Muslim terikat dengan syarat-syarat antara mereka kecuali syarat yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal.” (H.r. Tarmidzi).<sup>23</sup>

Dalam kitab-kitab fikih disebutkan bahwa ada dua hak pengelola (*mudhârib*) yaitu memperoleh biaya operasional (*al-nafaqah*) dan keuntungan (*ar-ribh*).<sup>24</sup> Dalam masalah biaya operasional untuk *mudhârib*, sebenarnya dalam hal ini para ulama berbeda pendapat menurut Wahbah al-Zuhaylî ada tiga pendapat tentang *nafaqah* untuk *mudhârib*. Bagi imam Syâfi‘î, tidak boleh ada biaya bagi *mudhârib* yang diambil dari harta *mudhârabah* baik usaha *mudhârabah* itu menetap ataupun berpergian kecuali ada ijin dari pemilik modal (*shâhib al-mâl*), karena hak *mudhârib* hanya dapat diambil dari keuntungan, tidak ada hak selain itu. Jika disyaratkan ada *nafaqah* bagi *mudhârib*, maka akad *mudhârabah* tersebut tidak berlaku. Pendapat kedua menurut Ibrâhîm al-Nakhâ‘î dan al-Hasan al-

<sup>22</sup>Wahbah al-Zuhaylî, *al-Fiqh al-Islami wa-Adillatuh*, (Damascus: Dâr al-Fikr), h. 3957.

<sup>23</sup>Wahbah al-Zuhaylî, *al-Fiqh al-Islami wa-Adillatuh*, h. 3957.

<sup>24</sup>Wahbah al-Zuhaylî, *al-Fiqh al-Islami wa-Adillatuh*, h. 3957.

Bashrî bahwa *mudhârib* berhak *nafaqah* baik menetap maupun berpergian dalam usaha *mudhârabah*-nya. Ketiga pendapat jumbuh ulama di antaranya Abû Hanîfah, Mâlik, dan Zaidiyah menyatakan bahwa bagi *mudhârib* biaya operasional hanya untuk usaha *mudhârabah* yang berpergian dan tidak bagi yang menetap. Menurut golongan Hambalî dibolehkan *mudhârib* mensyaratkan adanya biaya operasional (*nafaqah*) baginya baik dalam keadaan menetap ataupun mengadakan perjalanan dalam usahanya.<sup>25</sup>

Sedangkan standar biaya operasional menurut Ulama Hanafiyah adalah sesuatu yang lazim memenuhi kebutuhan hidup seperti makanan, biaya administrasi, transportasi dan lain-lain dan yang paling penting penentuan standar jumlah biaya operasional menurut Abu Hanifah adalah standar biaya yang lazim telah diketahui oleh pelaku bisnis dan tidak berlebih-lebihan. Apabila *mudhârib* melanggar dengan menggunakan biaya operasional lebih dari kelaziman usaha maka ia harus menanggung.<sup>26</sup> Dengan demikian usaha bisnis dengan sistem bagi hasil ini secara langsung membangun etika bisnis yang transparan, jujur, amanah, dan berkeadilan. Untuk mendukung agar skema bagi hasil ini lebih menarik di perbankan syariah, maka lembaga yang berwenang seyogyanya menetapkan standar baku biaya oprasional pada tiap jenis usaha.

Ketiga, kembali kepada asas profit *loss sharing* (PLS) pada akad penyertaan modal. Permasalahan pilihan *profit and loss sharing* atau *revenue sharing* sebenarnya permasalahan yang khas pada akad penyertaan modal di perbankan syariah. Masalah ini timbul ketika bank sebagai *shâhib al-mâl* harus menghadapi risiko ketika penyaluran dananya kepada masyarakat pada akad *mudhârabah* dimana bank tidak diperkenankan turut campur dalam kegiatan sehari-hari usaha pengelola (*mudhârib*). Penjelasan yang paling banyak diketemukan adalah adanya *moral hazard* dipihak penerima dana yang sekaligus bertindak sebagai *mudhârib*. Sementara itu disisi lain ketika bank bertindak sebagai *mudhârib*, bank diwajibkan oleh ketentuan yang berlaku untuk bersifat transparan dan selalu diawasi oleh Bank Sentral.

Pilihan mana yang akan diambil antara *profit and loss sharing* atau *revenue sharing* mempunyai konsekuensi yang berbeda. Apabila *profit and loss sharing* yang dipilih, maka konsekuensinya jumlah yang harus dibagihasilkan telah dikurangi terlebih dahulu dengan semua biaya-biaya yang diperlukan, sehingga jumlahnya menjadi lebih sedikit. Sedang apabila *revenue sharing* yang dipilih maka konsekuensinya jumlah yang harus dibagihasilkan lebih banyak, tetapi bagi

<sup>25</sup>Lihat Ibn Qudamah, *al-Mughnî*, (Bayrût: Dâr al-Kutub al-'Ilmiyyah), Vol. V, h. 36.

<sup>26</sup>*Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional untuk Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: DSN-MUI dan Bank Indonesia, 2001), Edisi I, h. 87-90.

*mudhârib* jumlah bagi hasil yang merupakan bagiannya itu menjadi berkurang karena semua ongkos-ongkos yang telah dipergunakan menjadi tanggungannya. Dengan demikian pada pilihan *revenue sharing* pihak yang selalu diuntungkan adalah *shâhib al-mâl*, sedangkan pada *profit and loss sharing* dapat menguntungkan *mudhârib* atau merugikan *shâhib al-mâl* apabila biaya-biaya usaha tidak dikendalikan.

Dari pandangan syariah sebenarnya yang dikehendaki adalah *profit and loss sharing* (PLS) karena model inilah yang dicontohkan oleh Rasulullah Saw. ketika beliau menjadi *mudhârib* dari Siti Khadijah R.a. Namun dari segi praktis perbankan ada yang berpendapat bahwa sulit untuk mencari seorang *mudhârib* yang kualitas pribadinya mendekati Rasulullah Saw. Jadi ada masalah *moral hazard* di pihak *mudhârib*.

Dalam perspektif fikih yang harus dibagi-hasilkan adalah keuntungan bersih setelah dikurangi biaya-biaya (*profit loss sharing*) untuk kegiatan *mudhârabah* dan tidak boleh keuntungan kotor sebelum dikurangi biaya-biaya. Sebab, pembagian keuntungan tertentu yang terjadi pada akad *mudhârabah* hanya boleh dilakukan setelah benar-benar jelas keuntungannya, setelah dikurangi biaya-biaya. Hal ini adalah sesuai dengan pendapat para fuqaha dari madzhab Hanafi, Maliki dan sebagian Hambali berpendapat bahwa '*amil* tidak berhak mendapatkan bagiannya dalam keuntungan kecuali setelah pembagian dan *shâhib al-mâl* mendapatkan kembali modalnya secara utuh.<sup>27</sup>

Semua analisa akademik pun mengambil asumsi bahwa yang dilakukan lembaga keuangan syariah itu adalah *profit and loss sharing* karena secara nyata *profit and loss sharing* memang mempunyai dampak positif bagi pembangunan. Namun demikian fakta dilapangan pada sisi penyaluran dana kepada sektor usaha menunjukkan adanya pelbagai macam usaha yang mempunyai karakteristik biaya yang berbeda. Bank sebagai pemilik modal (*shâhib al-mâl*) tahap kedua atau pemegang amanah dari *shâhib al-mâl* tahap pertama menghadapi kesulitan untuk mengakui biaya-biaya usaha yang dikeluarkan para nasabah pengusaha sebagai *mudhârib*. Padahal biaya-biaya yang sulit diverifikasi inilah yang kemudian menjadi pengurang seluruh pendapatan yang akan dibagihasilkan.

Dalam bisnis yang biaya tidak terduga besarnya, tentu hal ini akan menjadi sumber perselisihan antara pemilik dana dengan *mudhârib* tentang siapa yang harus menanggung biaya-biaya tersebut. Dalam proposal yang diajukan oleh *mudhârib*, biaya tersebut terlihat kecil sehingga pemilik dana mengharapkan keuntungan yang besar dari bisnis *mudhârib* tersebut, yang juga berarti bagi hasil

---

<sup>27</sup>Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional untuk Lembaga Keuangan Syariah, h. 87-90.

yang besar bagi pemilik dana. Namun timbulnya biaya yang tak terduga yang sebelumnya tidak dikomunikasikan oleh *mudhârib* kepada pemilik dana, tentunya akan mengakibatkan margin keuntungan yang kecil sehingga bagi hasilnya pun kecil. Dalam hal *mudhârib* telah menyampaikan secara transparan, maka tanggung jawab sepenuhnya berada pada pemilik dana, karena berarti pemilik dana sudah mengetahui risiko bisnis (*business risk*) yang dihadapinya. Namun dalam hal *mudhârib* tidak menyampaikan secara transparan, maka untuk menghindari perselisihan mengenai siapa yang harus menanggung biaya tidak terduga itu, pemilik dana dapat menetapkan syarat bahwa biaya-biaya yang tidak terduga tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab *mudhârib* atau dengan kata lain yang dibagihasilkan adalah *revenue*.

Terkait dengan kesulitan bank sebagai pemilik modal (*shâhib al-mâl*) tahap kedua atau pemegang amanah dari pemilik modal (*shâhib al-mâl*) tahap pertama untuk mengakui biaya-biaya usaha yang diajukan *mudhârib*, maka pada tahapan awal, telah disepakati pada rapat Dewan Syariah Nasional (DSN) dan Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia tanggal 10 Juni 2000 bahwa *revenue sharing* dapat dilakukan pada perbankan. Karena bank mempunyai dua peran ganda yaitu sebagai *mudhârib* dan juga sebagai *shâhib al-mâl*, maka pada waktu bank bertindak sebagai *mudhârib*, yang akan diuntungkan adalah *shâhib al-mâl* yang dalam hal ini adalah para pemilik tabungan *mudhârabah* dan deposito *mudhârabah*, sedangkan pada giliran bank bertindak sebagai *shâhib al-mâl* pada akad *mudhârabah*, maka bank ada di pihak yang diuntungkan.

Dalam rangka pemurnian pelayanan perbankan syariah, telah direkomendasikan oleh peserta seminar “Problem of Islamic Banks” yang diselenggarakan bersama antara Islamic Research and Training Institute (IRTI) IDB dengan Fikih Academy (Lembaga Fatwa) dari Organisasi Konferensi Islam (OKI) bulan April 1993 di Jeddah, Saudi Arabia, bahwa perbankan syariah harus mengurangi ketergantungannya kepada pembiayaan berbasis *mark-up*, dan mengerahkan segala upaya untuk berpartisipasi dalam kegiatan pembiayaan dengan mempergunakan prinsip *profit and loss sharing*.

Lalu bagaimana kita menanggapi seruan agar bank syariah di Indonesia juga dapat memulai pembiayaan penyertaan modal dengan prinsip *profit and loss sharing* tersebut? Pembiayaan penyertaan modal di Indonesia masih menggunakan prinsip *revenue sharing* khususnya pada posisi bank sebagai *mudhârib* pertama. Bisa dibayangkan dengan tingginya biaya operasional perbankan syariah di Indonesia bagaimana kalau bank-bank syariah tersebut menganut *profit and loss sharing*? Tentu bagihasil yang dibagikan kepada nasabah penyim-

pan dana (tabungan *mudhârabah* dan deposito *mudhârabah*) akan lebih kecil dari bagi hasil yang telah dicapai sekarang. Apakah akan bisa bersaing dengan tingkat bunga simpanan perbankan konvensional?

Dengan masih tingginya biaya operasional perbankan syariah di Indonesia, maka perlu dilakukan usaha bersama para pimpinan bank syariah untuk terus mengefisienkan diri dan di sini pentingnya diterapkannya secara utuh prinsip-prinsip ajaran Islam yang mengharuskan kita berperilaku efektif dan efisien dan meningkatkan pelayanan dengan baik.

## Penutup

Sistem bagi hasil (*mudhârabah*) merupakan landasan investasi dan karakteristik umum landasan dasar operasional bank syariah dalam upaya menghindari praktik ribawi. Tingginya risiko (*high risk*) dari calon pengelola (*mudhârib*) karena *moral hazard* dan kurangnya kesiapan sumberdaya manusia di perbankan syariah inilah di antara faktor yang menjadikan komposisi penyaluran dana kepada masyarakat lebih banyak dalam bentuk pembiayaan jual beli (*murâbahah*) dibandingkan penyertaan modal (*mudhârabah*). Adanya batasan-batasan yang bisa dilakukan untuk mengoptimalkan pembiayaan *mudhârabah* ini antara lain, keharusan adanya garansi (jaminan) atau anggungan berupa *fixed asset* dan menetapkan rasio maksimal biayanya operasional serta pembagian keuntungan berdasarkan *profit and loss sharing*. []

## Pustaka Acuan

- Ali, Manzoor, *Islamic Banking and Finance in Theory and Practice*, Jeddah: IRTI – IDB, 1412H/1992.
- Ascarya, dkk, *Working Paper: Dominasi Pembiayaan Non-Bagi Hasil di Perbankan Syariah: Masalah dan Solusi*, Jakarta 2004.
- Baihaqi, al-, *al-Sunan al-Kubrâ*, Bayrût: Dâr al-Fikr, t.th.
- Bank Indonesia, "Peranan Bank Indonesia Dalam Pengembangan Perbankan Syariah".
- Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia, *Kajian Awal Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta.
- Chapra, Umer, *Prohibition of Interest: Does It Make Sense?*, Durban: IDM Publication, 2001.
- DSN-MUI dan Bank Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional untuk Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: 2001.
- Ibn Qudâmah, *al-Mughnî*, Bayrût: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah.
- Ibn Rusyd, *Bidâyah al-Mujtahid*, Bayrût: Dâr al-Fikr, t.th.

- Karim, Adiwarmān A., *Bank Islam Analisa Fikih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT, 2003.
- Khallâf, ‘Abd al-Wahhâb, *Kaidah-kaidah Hukum Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 1993.
- Perwataatmadja, Karnaen A., “*Upaya Memurnikan Pelayanan Bank Syariah, Khusus Pembiayaan Murâbahah dan Mudhârabah di Indonesia*”, Makalah pada Komisi Ahli Perbankan Syariah Bank Indonesia, Jakarta.
- Saeed, Abdullah, *Bank Islam dan Bunga Bank, Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003.
- Seminar Shariah Economic Gathering\_4 us, Jakarta: Kajian Ekonomi Syariah Persada,
- Shan’ânî, al-, *Subul al-Salâm*, Dâr al-Kutub al-‘Arabî, 1990.
- UKM Ishlah LPT UPI YAI, 2006.
- Zuhaylî, al-, Wahbah, *al-Fikih al-Islâmî wa Adillatuh*, Damaskus: Dâr al-Fikr, 1997.
- , *Nazhariyyah al-Dhamân aw Ahkâm al-Mas’ûliyyah al-Madaniyyah wa al-Jinâ’iyyah fî al-Fikih al-Islâmî*, Suriyah: Dâr al-Fikr, 1998.