

**OPTIMALISASI SKEMA BAGI HASIL PEMBIAYAAN AKAD
MUSYARAKAH UNTUK MENGATASI AGENCY PROBLEM
MELALUI INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS
DI BMT “DANA MENTARI” MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**



IAIN PURWOKERTO

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:
SALSABILA AMINUDIN
NIM. 1617202081

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Salsabila Aminudin
NIM : 1617202081
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Program : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad
Musarakah Untuk Mengatasi *Agency Problem*
Melalui *Incentive Compatible Constraints* di BMT
“Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya Saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 12 Agustus 2020
Saya yang menyatakan,

IAIN PURWOKERTO



Salsabila Aminudin
NIM. 1617202081

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**OPTIMALISASI SKEMA BAGI HASIL PEMBIAYAAN AKAD
MUSYARAKAH UNTUK MENGATASI AGENCY PROBLEM
MELALUI INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS
DI BMT “DANA MENTARI” MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**

Yang disusun oleh Saudari **Salsabila Aminudin NIM. 1617202081**
Jurusan/Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal
29 Juli 2020 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E.) oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Sekretaris Sidang/Penguji



Dani Kusumastuti, S.E., M.Si.
NIP. 19750420 200604 2 001

Pembimbing/Penguji



Rahmini Hadi, S.E., M.Si.
NIP. 19701224 200501 2 001

Purwokerto, 18

Agustus 2020

Mengetahui/Mengesakan

Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
di-
Purwokerto.

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Salsabila Aminudin NIM 1617202081 yang berjudul:

**Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad
Musyarakah Untuk Mengatasi Agency Problem
Melalui *Incentive Compatible Constraints*
Di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam ilmu Ekonomi Syari’ah (S.E).

Wassalamualaikum Wr.Wb

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 12 Agustus 2020
Pembimbing,



Rahmini Hadi, S.E., M.Si
NIP. 19701224 200501 2 001

MOTTO

اَللّٰهُمَّ صَلِّ عَلٰى مُحَمَّدٍ وَ عَلٰى اٰلِ مُحَمَّدٍ

“Ya Allah berilah sholawat kepada Nabi Muhammad dan kepada keluarga Nabi Muhammad”

فَاِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا، اِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

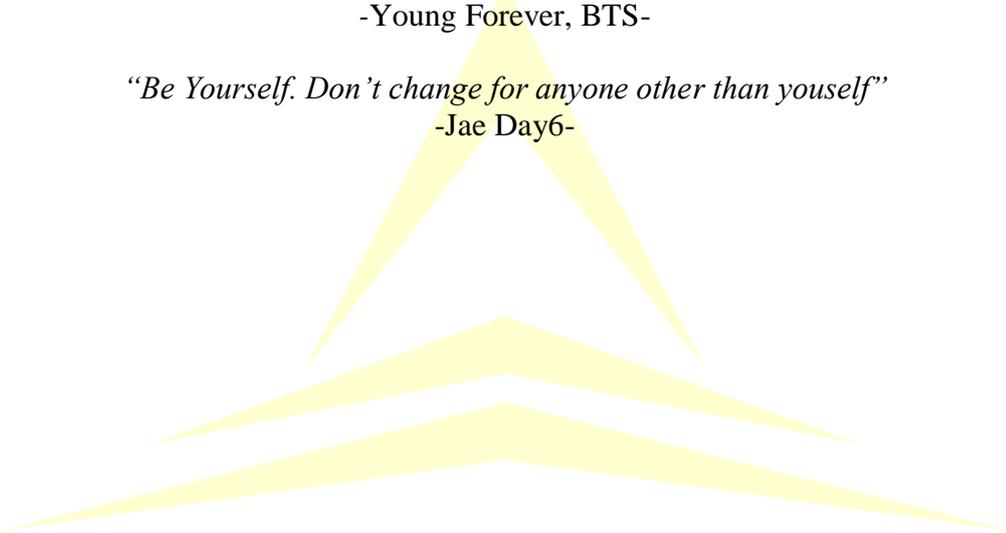
“Maka sesungguhnya bersama kesulitan, ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan, ada kemudahan”

“Dream, Hope, Forward, Forward”

-Young Forever, BTS-

“Be Yourself. Don't change for anyone other than yourself”

-Jae Day6-



IAIN PURWOKERTO

**OPTIMALISASI SKEMA BAGI HASIL PEMBIAYAAN AKAD
MUSYARAKAH UNTUK MENGATASI AGENCY PROBLEM
MELALUI INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS
DI BMT “DANA MENTARI” MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**

Salsabila Aminudin

NIM. 1617202081

E-mail: salsabila980425@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Jenis data yang dipakai adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil penelitian lapangan dengan wawancara langsung dengan Manajer BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Data Sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian.

Agency problem yang terjadi pada pembiayaan akad *musyarakah* yaitu permasalahan yang ditimbulkan akibat adanya hubungan antara *shahibul maal* dan *mudharib* karena adanya *adverse selection* dan *moral hazard*. *Incentive compatible constraints* pun hadir setiap pada saat terjadinya *agency problem*. Optimalisasi skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* nantinya diharapkan dapat tetap berjalan dengan berbagai *incentive compatible constraints* yang telah diterapkan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *agency problem* yang terjadi pada pembiayaan akad *musyarakah* terdapat dua permasalahan, yaitu *adverse selection* dan *moral hazard*. Penetapan skema bagi hasil yang optimal yaitu dengan menerapkan berbagai *incentive compatible constraints* oleh BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, diantaranya: menetapkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* dengan metode *profit and loss sharing*, menerapkan informasi yang transparan (*symmetric information*), menetapkan kriteria jujur dan amanah, menerapkan prinsip keterbukaan, mengoptimalkan prosedur monitoring, mengenakan jaminan, menggunakan sistem Kredit Tanpa Agunan (KTA), mengadakan *workshop* kewirausahaan dan perkoperasian, dan menetapkan kebijakan musyawarah.

Kata Kunci: Bagi hasil, pembiayaan akad *musyarakah*, *agency problem*, *adverse selection*, *moral hazard*, *incentive compatible constraints*

**OPTIMIZATION OF PROFIT SHARING SCHEMES IN MUSYARAKAH
CONTRACT FINANCING TO OVERCOME AGENCY PROBLEM
THROUGH INCENTIVE COMPATIBLE CONSTRAINTS
IN BMT "DANA MENTARI" MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**

Salsabila Aminudin

NIM. 1617202081

E-mail: salsabila980425@gmail.com

*Study Program of Islamic Banking Islamic Economic and Business Faculty State
Institute of Islamic Studies (IAIN) Purwokerto*

ABSTRACT

This research aims to optimize profit sharing schemes in musyarakah contract financing to overcome agency problem through incentive compatible constraints in BMT "Dana Mentari" Muhammadiyah Purwokerto. This research uses descriptive qualitative analysis techniques. The type of data used is primary and secondary data. Primary data were obtained from the results of field research by direct interviews with the BMT Manager "Dana Mentari" Muhammadiyah Purwokerto. Secondary data were obtained from company documents and other sources related to research.

Agency problem that occurs in musyarakah contract financing is the problem caused by the relationship between shahibul maal and mudharib due to adverse selection and moral hazard. Incentive compatible constraints are present at all times when agency problems occur. Optimization of profit sharing schemes in the musyarakah contract financing is expected to continue to run with various incentive compatible constraints that have been applied.

The results of this study indicate that the agency problem that occurs in the musyarakah financing contract there are two problems, namely adverse selection and moral hazard. Determination of an optimize profit sharing scheme by implementing various incentive compatible constraints by BMT "Dana Mentari" Muhammadiyah Purwokerto, including: establishing a profit sharing scheme for musyarakah financing using profit and loss sharing methods, applying transparent information (symmetric information), setting criteria be honest and trustworthy, apply the principle of openness, optimize monitoring procedures, impose guarantees, use the Kredit Tanpa Agunan (KTA) system, hold entrepreneurial and cooperative workshops, and set deliberation policies.

Keywords: *Profit sharing, musyarakah contract financing, agency problems, adverse selection, moral hazard, incentive compatible constraints*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor 158/ 1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	d{ad	d{	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik ke atas
غ	gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	„el

م	Mim	M	„em
ن	Nun	N	„en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

عَدَّة	Ditulis	'iddah
--------	---------	--------

3. Ta'marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حِكْمَةٌ	Ditulis	<i>ḥikmah</i>
جِزْيَةٌ	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كِرَامَةُ الْاَوْلِيَاءِ	Ditulis	<i>karāmah al-aulyā'</i>
--------------------------	---------	--------------------------

- b. Bila *ta'marbutah* hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau d'ammah ditulis dengan *t*

زَكَاةٌ لِفِطْرٍ	Ditulis	<i>zakāt al-fīṭr</i>
------------------	---------	----------------------

4. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	d'ammah	Ditulis	U

5. Vokal Panjang

1.	Faṭḥah + alif	Ditulis	<i>a</i>
	جاهلية	Ditulis	<i>jāhiliyah</i>
2.	Faṭḥah + ya" mati	Ditulis	<i>a</i>
	تنس	Ditulis	<i>tansa</i>
3.	Kasrah + ya" mati	Ditulis	<i>I</i>
	كريم	Ditulis	<i>karīm</i>
4.	Ḍammah + wāwu mati	Ditulis	<i>u</i>
	فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

6. Vokal Rangkap

1.	Faṭḥah + ya" mati	Ditulis	<i>Ai</i>
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Faṭḥah + wawu mati	Ditulis	<i>Au</i>
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata yang dipisahkan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf *qomariyah*

القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>
--------	---------	-----------------

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkannya *l* (el)nya

السماء	Ditulis	<i>As-samâ</i>
--------	---------	----------------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوئ الفروض	Ditulis	<i>Zawi al-furûd</i>
------------	---------	----------------------

IAIN PURWOKERTO

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap puji dan syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan petunjuk dan pertolongan-Nya kepada penulis sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati dan penuh kebahagiaan, skripsi ini penulis persembahkan sebagai tanda cinta, kasih, dan hormat tak terhingga kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan kehidupan, rahmat, hidayah, dan kesempatan untuk terus belajar.
2. Kedua orang tuaku Bapak Much. Aminudin dan Ibu Suryi, yang selalu memberikan semangat, perhatian, cinta kasih yang tulus serta pengorbanan, dan selalu memberikan doanya setiap waktu. Berkat dukungan dan pengorbanan yang selalu diberikan tiada henti hingga terselesaikannya skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat, kesehatan, keberkahan, kemurahan rizki, dan sisa umur yang bermanfaat, serta selalu berada dalam lindungan Allah SWT.
3. Seluruh keluarga besarku tercinta yang selalu memberikan nasehat, doa serta dukungannya dalam segala hal hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalasnya dengan keberkahan yang tak terhingga.
4. Keluarga Koperasi “Kopma Satria Manunggal” Purwokerto, terimakasih sudah memberikan Saya kesempatan yang sangat luar biasa.
5. Keluarga Perbankan Syariah B angkatan 2016, terimakasih atas hangatnya kekeluargaan yang telah diberikan.

KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, hidayah dan keridhoan-Nya, Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah mengajarkan kepada umat manusia tentang akhlak dan aqidah. Kepada para sahabatnya dan *tab'i*, semoga kita senantiasa mengikuti semua ajarannya dan kelak semoga kita mendapatkan syafa'atnya di hari penantian.

Bersamaan dengan selesainya skripsi ini, penulis ucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terimakasih yang mendalam kepada:

1. Dr. H. Mohammad Roqib M.Ag., Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
2. Dr. Fauzi, M.Ag., Wakil Rektor I Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
3. Dr. H. Ridwan, M.Ag., Wakil Rektor II Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.M., Wakil Rektor III Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
6. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si., selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
7. Rahmini Hadi, S.E., M.Si., selaku Pembimbing Akademik Perbankan Syari'ah B 2016 dan Dosen Pembimbing Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, inspirasi dan motivasi kepada peneliti.

8. Dosen-dosen dan staff administrasi Program Studi Perbankan Syariah S1 Institut Agama Islam Negeri (IAIN) yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan yang bermanfaat.
9. Orangtuaku tercinta, Bapak Much. Aminudin dan Ibu Suryi yang merupakan orangtua terhebat yang telah mencurahkan segenap kasih sayangnya, merawat, mendidik, serta doa-doanya selalu menguatkan semangat dan keyakinan kepada Saya, semoga selalu diberi keberkahan dari Allah SWT.
10. Kakak dan Adikku yang Saya sayangi, Wildan Aminudin dan Siti Raissa Sabarati yang telah memberikan Saya motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Seluruh keluarga besarku tercinta yang selalu memberikan nasehat, doa serta dukungannya dalam segala hal sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalasnya dengan keberkahan yang tak terhingga.
12. Terima kasih untuk kawan-kawanku tercinta Naela, Puput, Rizka, Ike, Ega, Dosila, Maylinda, Sabil, Maela, Kiki, Riski Amalia, Reni, Intan, Wahyu, Pewe, Yuan, Fitriyaningsih, Alfiyah, Lia, Esca, Azhel, Titis, Mba Cipta, Dawa, Mistri, Indah, Uut, Amel, Aini, Lenia, Upi, Isna, Mba Nisa, Mba Iin, Fikri, Emy, Widhi, Sisri, Mba Tata, Mba Ayu dan semua yang saling menyemangati dalam menyusun skripsi di masa pandemi Covid-19 ini yang tidak bisa disebut satu persatu, terima kasih sudah menjadi teman, sahabat, saudara yang selalu menemaniku dalam suka dan duka, dan selalu mengajarkan kepada kebaikan.
13. Terima kasih kawan-kawanku Koperasi “Kopma Satria Manunggal” Purwokerto, yaitu Titis, Azhel, Sabil, Isti, Ike, Mba Cipta, Mba Asna, Mba Rosi, Dawa, Mistri, Jannet, Milen, Intan, Fitri, Ashfi, Mega, Maretha, Mustifah, Azizah, Tasya, Tiwi, Rahma, Afifah, Adnan, Nasir, Ghozy, Akmal, Dikki, Syahrul, Pak Toha dan Mba Apit.
14. Teman-temanku angkatan 2016, Jurusan Perbankan Syariah khususnya Perbankan Syariah B yang selalu membantu, memberikan motivasi, berbagi keceriaan, suka dan duka selama kuliah, terimakasih banyak atas perjuangan dan kebersamaan kita, semoga tak akan pernah terlupakan.

15. Sedulur-sedulur Koperasi “Kopma Satria Manunggal” Purwokerto yang selalu memberi semangat dan dukungan, semoga kita tidak akan pernah saling melupakan.
16. Seluruh karyawan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, khususnya Bapak Paryanto selaku Manajer cabang Karang Lewas, Ibu Khomsah Tun selaku bendahara, Bapak Imam Nurcholis selaku *marketing*, dan pihak-pihak lainnya terimakasih sudah berkenan membantu dalam kelancaran penelitian ini, sehingga Saya dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
17. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Tidak ada kata yang dapat diungkapkan untuk menyampaikan rasa terimakasih, melainkan hanya do’a semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua, *Jazakumullah Kahiran Katsiir wa Jazakumullah Ahsanal Jaza, Aamiin.*

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharap kritik dan saran terhadap segala kekurangan demi penyempurnaan lebih lanjut penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca.

Purwokerto, 12 Agustus 2020

Penulis,

IAIN PURWOK



Salsabila Aminudin
NIM. 1617202081

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
PERSEMBAHAN.....	xii
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xvii
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional.....	12
C. Rumusan Masalah	15
D. Tujuan dan Kegunaan	16
E. Kajian Pustaka	17
BAB II LANDASAN TEORI	29
A. Bagi Hasil.....	29
1. Pengertian Bagi Hasil.....	29
2. Prinsip Bagi Hasil.....	31
3. Skema Bagi Hasil	34
4. Perbedaan Bagi Hasil dan Bunga.....	37
5. Problematika Pembiayaan Bagi Hasil	39
6. Optimalisasi Skema Bagi Hasil.....	42

B.	Pembiayaan Akad Musyarakah.....	43
1.	Pengertian Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i>	43
2.	Landasan Syariah Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i>	44
3.	Syarat dan Rukun Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i>	45
4.	Jenis-Jenis Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i>	47
5.	Aplikasi dan Skema Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i>	50
C.	Agency Problem dan Incentive Compatible Constraints	51
1.	Agency Problem pada Pembiayaan Akad Musyarakah.....	51
2.	<i>Incentive Compatible Constraints</i>	51
D.	Baitul Maal wat Tamwil (BMT)	58
1.	Pengertian Baitul Maal wat Tamwil (BMT).....	58
2.	Status dan Badan Hukum <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT)	60
3.	Perkembangan <i>Baitul Maal wat Tamwil</i> (BMT) di Indonesia.....	62
BAB III	METODE PENELITIAN	71
A.	Jenis Penelitian	71
B.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	71
C.	Subjek dan Objek Penelitian	72
D.	Sumber Data.....	72
E.	Teknik Pengumpulan Data	72
F.	Teknik Analisis Data.....	74
G.	Uji Keabsahan Data.....	76
BAB IV	PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	77
A.	Gambaran Umum BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	77
1.	Sejarah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	77
2.	Visi dan Misi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.....	81
3.	Struktur Organisasi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	81
4.	Produk dan Layanan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	82

B. Optimalisasi Skema Bagi Hasil pada Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> Melalui <i>Agency Problem</i> dan <i>Incentive Compatible Constraints</i> di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.....	86
1. Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	86
2. Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.....	95
3. <i>Agency Problem</i> pada Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.....	97
4. <i>Incentive Compatible Constraints</i> Untuk Mengatasi <i>Agency Problem</i> pada Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	109
5. Penerapan Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> Untuk Mengatasi <i>Agency Problem</i> Melalui <i>Incentive Compatible Constraints</i> di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	120
BAB V PENUTUP	125
A. SIMPULAN	125
B. SARAN.....	132

DAFTAR PUSTAKA

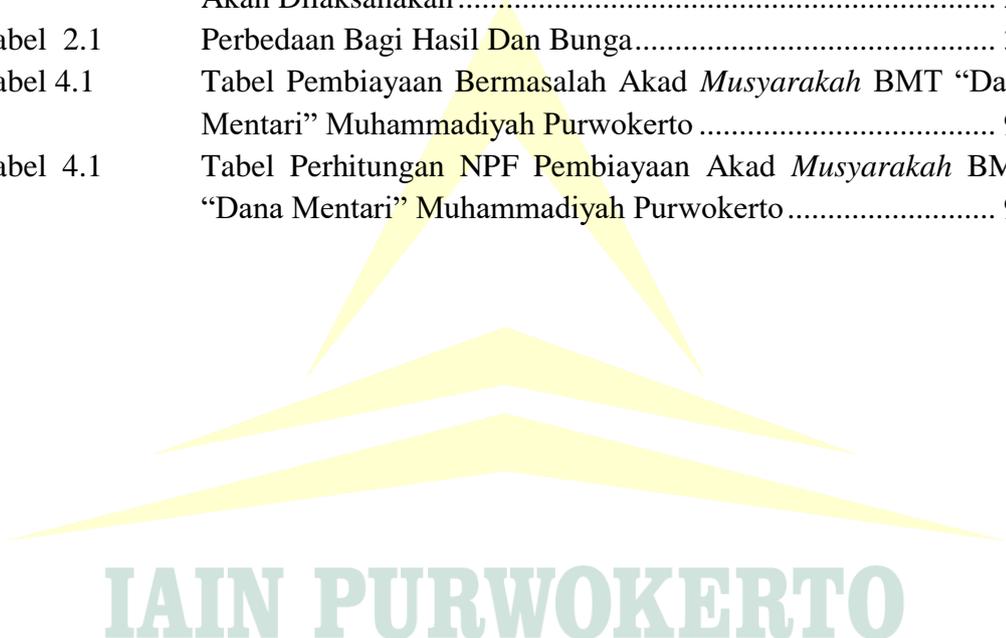
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR TABEL

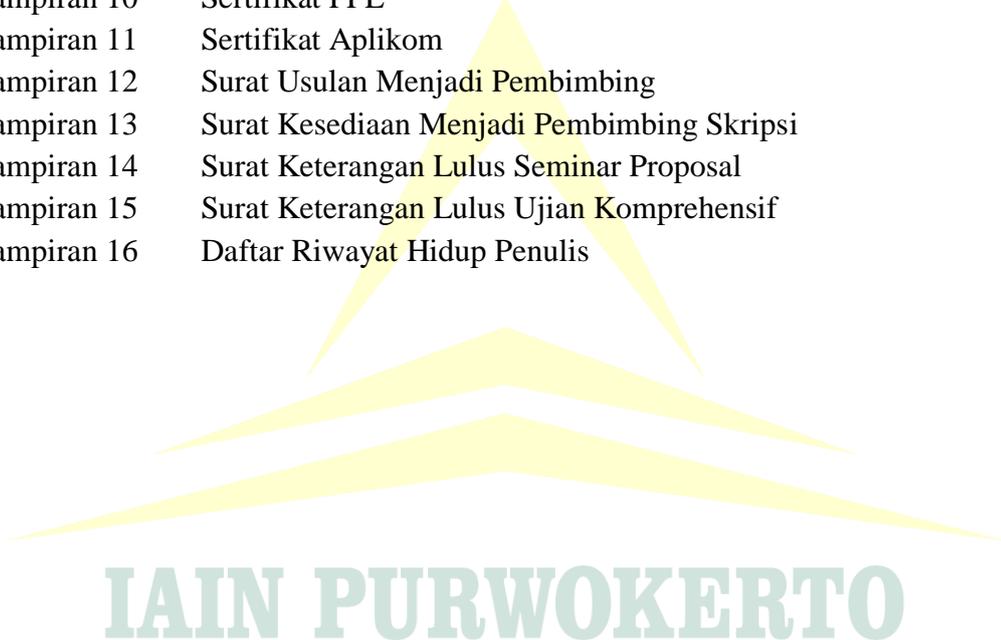
Tabel 1.1	Tabel Pembiayaan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.....	7
Tabel 1.2	Tabel Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> BMT “Dana Mentari muhammadiyah Purwokerto	7
Tabel 1.3	Tabel Pembiayaan Bermasalah Akad <i>Musyarakah</i> BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	8
Tabel 1.4	Tabel Perhitungan NPF Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	9
Tabel 1.5	Tabel Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian yang Akan Dilaksanakan	24
Tabel 2.1	Perbedaan Bagi Hasil Dan Bunga.....	38
Tabel 4.1	Tabel Pembiayaan Bermasalah Akad <i>Musyarakah</i> BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	98
Tabel 4.1	Tabel Perhitungan NPF Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i> BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto	98



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Daftar Pertanyaan Wawancara
Lampiran 2	Bukti Bimbingan Online
Lampiran 3	Surat Izin Observasi
Lampiran 4	Dokumentasi Wawancara dan Lokasi Penelitian
Lampiran 5	Brosur BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto
Lampiran 6	Sertifikat BTA/PPI
Lampiran 7	Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab
Lampiran 8	Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris
Lampiran 9	Sertifikat KKN
Lampiran 10	Sertifikat PPL
Lampiran 11	Sertifikat Aplikom
Lampiran 12	Surat Usulan Menjadi Pembimbing
Lampiran 13	Surat Kesediaan Menjadi Pembimbing Skripsi
Lampiran 14	Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal
Lampiran 15	Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
Lampiran 16	Daftar Riwayat Hidup Penulis



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i>	50
Gambar 4.1	Struktur Organisasi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.....	81
Gambar 4.2	Alur Pembiayaan Akad <i>Musyarakah</i>	92



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Islam (*Islamic Banking*) atau selanjutnya disebut dengan Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Antonio dan Perwaatmaja membedakan menjadi dua pengertian, yaitu Bank Islam dan Bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam. Bank Islam adalah (1) Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam; (2) Bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadits. Sementara bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam. Dikatakan lebih lanjut, dalam tata cara bermuamalat itu di jauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Bagi hasil merupakan ciri khas dalam perbankan syariah dan menjadi landasan dasar operasional pada bank Islam. Hadirnya bagi hasil merupakan jalan keluar dari penggunaan bunga yang merupakan riba pada sistem perbankan. Berdasarkan bagi hasil ini, bank Islam berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana (Lestari, 2015). Dengan bagi hasil, bank Islam dapat menciptakan iklim investasi yang sehat dan adil karena semua pihak dapat saling berbagi baik keuntungan maupun potensi risiko yang timbul sehingga akan menciptakan posisi yang berimbang antara bank dan nasabahnya

(Supriyadi, 2017). Dalam jangka panjang, hal ini akan mendorong pemerataan ekonomi nasional karena hasil keuntungan tidak hanya dinikmati oleh pemilik modal saja, tetapi juga oleh pengelola modal (Riyanto, 2016). Bagi hasil (*profit sharing*) merupakan suatu bentuk skema pembiayaan alternatif, yang memiliki karakteristik sangat berbeda dibandingkan dengan bunga. Skema ini berupa pembagian atas hasil usaha yang dibiayai dengan kredit pembiayaan. Skema bagi hasil dapat diaplikasikan baik pada akad pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah*. Dalam kontrak bagi hasil, perlu didesain suatu skema bagi hasil yang optimal, yaitu yang secara efisien dapat mendorong pengelola usaha atau debitur untuk melakukan upaya terbaiknya. Optimalisasi skema bagi hasil merupakan suatu cara berlaku adil dalam porsi bagi hasil antara bank dan nasabah sehingga dapat meminimalkan risiko terjadinya masalah keagenan (*agency problem*) dalam kontrak akad pembiayaan bagi hasil.

Menurut penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf c Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan akad *musyarakah* adalah akad kerjasama diantara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana dengan ketentuan akan dibagi sesuai kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan (Ramdani, 2018).

Kontrak bagi hasil akad *musyarakah* ini merupakan hubungan kontrak keuangan antara dua pihak atau biasanya dikenal dengan hubungan keagenan. Kontrak akad *musyarakah* ini diatur oleh syariah, dengan memadukan sumberdaya manusia dengan sumberdaya modal untuk menghasilkan *profit* dari proyek yang dijalankan dengan cara bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Dalam kontrak bagi hasil ini ada dua pihak yang saling berhubungan. Pihak pertama *financier* yaitu orang yang menyediakan dana yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha dengan maksud untuk menghasilkan laba (*profit*). Pihak kedua adalah nasabah sebagai pengelola usaha yang memiliki keahlian dan sepenuhnya

menjalankan peran usahanya. Selanjutnya, usahawan inilah yang melakukan dan mengawasi manajemen usahanya. Pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut dibagi diantara kedua belah pihak sesuai dengan nisbah yang disepakati. Dan jika pun mengalami kerugian karena proses normal maka akan ditanggung bersama oleh sesama mitra.

Agency problem yaitu suatu kondisi yang menunjukkan sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memilikinya. *Agency problem* yang dilakukan *agent* dalam kontrak keuangan biasanya berbentuk *moral hazard* dan *adverse selection*. Seperti halnya pembiayaan akad *musyarakah* ini yang sarat akan hubungan keagenan. Oleh karena itu, pembiayaan akad *musyarakah* ini menuntut adanya transparansi bagi kedua belah pihak yaitu bank syariah sebagai pemilik modal dan juga nasabah sebagai pengelola usaha. Jika salah satu mitra terutama disini adalah nasabah tidak menyampaikan secara transparan tentang hal-hal yang berhubungan dengan laporan keuangan atau perolehan hasil usahanya, maka akan terjadi *adverse selection* dan juga *moral hazard*.

Sadr dan Iqbal mengatakan: *adverse selection* terjadi pada kontrak utang ketika peminjam memiliki kualitas yang tidak baik atas kredit di luar batas ketentuan tingkat keuntungan tertentu, yaitu masalah yang timbul dalam menyeleksi nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Sedangkan *moral hazard* terjadi ketika melakukan penyimpangan atau menimbulkan risiko yang lebih besar dalam kontrak, yaitu masalah yang dihadapi pihak bank ketika pembiayaan sudah dijalankan, adanya risiko bahwa nasabah kemungkinan menggunakan dana yang diberikan tidak untuk semestinya dan kemungkinan juga nasabah akan melaporkan hasil usaha yang didapatkan tidak sesuai dengan yang seharusnya. Dengan demikian dalam transaksi keuangan, masalah *adverse selection* dan *moral hazard* merupakan masalah dari timbulnya *agency problem*. Dan kontrak akad pembiayaan bagi hasil *musyarakah* ini merupakan kontrak keuangan yang sarat akan adanya *agency problem*.

Namun terjadinya *agency problem* ini tidak terlepas dari adanya *Incentive Compatible Constraints* yaitu upaya untuk meminimalisir penyimpangan-penyimpangan terjadinya *agency problem* termasuk di dalamnya permasalahan *adverse selection* dan *moral hazard*, dalam kontrak pembiayaan bagi hasil salah satunya yaitu pada akad pembiayaan *musyarakah* sehingga dapat mengoptimalkan hasil proyek usaha yang dijalankan nasabah (Muhammad, 2011: 371).

Untuk dapat mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*, maka bank syariah selaku pemilik dana perlu membuat skema bagi hasil yang memenuhi harapan sesama mitra (bank syariah dan nasabah). Skema bagi hasil yang sesuai dengan harapan nasabah sebagai pengelola usaha adalah skema bagi hasil yang nantinya dapat mengatasi *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*. Untuk menekan kedua permasalahan tersebut, maka pihak bank syariah dalam menetapkan skema bagi hasil harus memenuhi harapan nasabah sebagai pengelola usaha, hal ini nantinya berdampak pada pengungkapan karakter nasabah yang jujur, level upaya yang dilakukan nasabah atau pengelola usaha lebih maksimal dan meningkatkan *profit* yang dihasilkannya, sehingga pihak bank syariah pun juga mendapatkan bagi hasil yang besar dari *profit* yang dihasilkan. Perlunya membuat rasio bagi hasil yang dirasa adil bagi nasabah sebagai pengelola usaha (dalam hal ini tingkat rasio bagi hasil sesuai dengan harapan nasabah) nantinya dapat mendorong level upayanya dan meminimalkan risiko terjadinya *agency problem*, sehingga skema bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah* dapat optimal. Semakin optimal bagi hasil (*nisbah*) pembiayaan akad *musyarakah*, maka akan semakin banyak nasabah yang dibiayai menjadi lebih giat untuk mengembangkan dan meningkatkan level usahanya serta nasabah tertarik untuk menanamkan modalnya pada bank syariah (Muchran, 2018).

Oleh karena itu *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) sebagai salah satu Bank Islam yang saat ini juga berkembang pesat di Indonesia sangat diperlukan untuk mengatasi masalah perekonomian masyarakat yang mampu mengakomodasikan kebutuhan masyarakat terutama dalam pembiayaan untuk usaha dan modal kerja (Huda, 2018). Adapun tujuan didirikan BMT adalah meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat, diharapkan dengan menjadi anggota *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT), masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui usahanya. Dengan modal yang diharapkan para peminjam dapat memandirikan ekonomi yang dikelolanya. *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) bersifat usaha bisnis, tumbuh dan berkembang secara swadaya dan dikelola secara profesional. *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) dikembangkan untuk kesejahteraan anggota terutama dengan penggalangan dana dari zakat, infak, sedekah, wakaf dan lainnya secara halal (Manan, 2014). Dalam riwayat hadits qudsi, Abu Hurairah r.a menyatakan bahwa Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا

ثَالِثُ الشَّرِيكَينِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا حَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا"

(رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)

Dari Abu Hurairah r.a. beliau berkata: Rasulullah pernah bersabda Allah telah berfirman: "Aku menemani dua orang yang bermitrasaha selama salah seorang dari keduanya tidak mengkhianati yang lain. Bila salah seorang berkhianat, maka Aku akan keluar dari kemitrasahaan mereka". (HR. Abu Daud)

يُدُّ اللَّهُ عَلَى الشَّرِيكَينِ مَا لَمْ يَتَخَا وَنَا (رواه البخاري)

"Pertolongan Allah tercurah atas dua pihak yang berserikat, sepanjang keduanya tidak saling berkhianat" (HR. Bukhari dan Muslim).

Kedua hadits tersebut menunjukkan kecintaan Allah SWT kepada hamba-hambanya yang melakukan *syirkah* selama menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan (Burhanuddin, 2013: 5).

Salah satu pembiayaan di *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) yang akan diteliti pada penelitian skripsi ini adalah pembiayaan akad *musyarakah* yang juga menjalankan konsep berdasarkan PSAK No. 106 ini, yaitu penyertaan *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) sebagai pemilik modal dalam suatu usaha yang mana antara risiko dan keuntungan ditanggung bersama secara seimbang dengan porsi penyertaan (Manan, 2014). Istilah lain yang digunakan untuk *musyarakah* adalah *sharikah* atau *syirkah*. *Musyarakah* diterjemahkan dalam bahasa Inggris dengan *partnership* (kemitraan). Pada metode pembiayaan *musyarakah*, bank syariah dan calon nasabah bersepakat untuk bergabung dalam suatu kemitraan (*partnership*) dalam jangka waktu tertentu. Kedua belah pihak menempatkan modal untuk membiayai suatu proyek dan bersepakat untuk membagi keuntungan bersih secara proporsional yang ditentukan di awal. Kesepakatan tersebut dapat berlangsung untuk jangka waktu yang pendek saja, misalnya untuk beberapa minggu atau beberapa bulan, namun dapat pula berlangsung untuk beberapa tahun lamanya. Pengoptimalan skema bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *Agency Problem* melalui *Incentive Compatible Constraints* di *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sangat menarik sekali untuk diteliti mengingat pembiayaan akad *musyarakah* ini luas dan banyak sekali penggunaannya.

Hal ini pun dibuktikan dengan data berupa hasil wawancara dengan divisi pembiayaan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yaitu Bapak Imam Nurkholis, beliau mengatakan bahwa:

“Semua produk-produk pembiayaan bagi hasil, baik itu pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah* itu tidak terlepas dari permasalahan *Agency Problem*. Salah satunya yaitu akad pembiayaan *musyarakah* ini yang memang banyak sekali dan luas penggunaannya di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, karena merupakan salah satu produk keuangan syariah yang tidak asing lagi bagi masyarakat. Selain

dikenal sebagai produk yang dapat mendatangkan keuntungan bagi pihak bank, produk *musyarakah* ini juga dikenal sebagai produk yang memiliki risiko tinggi terutama pada saat diaplikasikan sebagai produk pembiayaan. Karena luas penggunaannya, sehingga banyak sekali dari pihak nasabah sebagai pelaku usaha lebih mementingkan kepentingannya sendiri sehingga bertindak egois dengan melakukan berbagai aktivitas dan upaya hanya berdasar bagaimana agar tujuan pribadinya tercapai. Sehingga pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dengan nasabah diperlukan saling terbuka dan transparan serta sering bersilaturahmi kepada nasabah sambil mengawasi dan memonitoring proyek nasabah yang dijalankan sehingga skema bagi hasil dapat dilaksanakan secara optimal” (Nurkholis, 2020).

Tabel 1.1
Data Pembiayaan BMT "Dana Mentari" Muhammadiyah Purwokerto

Pembiayaan	Tahun		
	2017	2018	2019
Piutang Murabahah	451,069,515.00	739,048,776.00	768,809,501.00
Piutang Murabahah	552,474,552.00	1,185,762,264.00	1,229,276,127.00
Pendapatan Margin	(101,405,037.00)	(446,713,488.00)	(460,466,626.00)
Piutang Ijarah	3,378,538,179.00	4,559,640,102.14	4,940,698,483.14
Pembiayaan Mudharabah	887,951,250.00	575,448,362.00	413,433,287.00
Pembiayaan Musyarakah	2,956,481,691.00	3,868,360,494.00	3,386,721,885.00
Pinjaman Qordh	67,781,000.00	164,751,000.00	223,243,800.00
Piutang Rahn	827,725,429.00	618,328,504.00	907,382,883.00
TOTAL	8,569,574,064.00	10,525,577,238.14	10,640,289,839.14

Sumber: Laporan Data Pembiayaan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto 2017- 2019.

Tabel 1.2
Data Pembiayaan Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Tahun	Pembiayaan Musyarakah (Milyar Rupiah)
2017	2,956,481,691.00
2018	3,868,360,494.00
2019	3,386,721,885.00

Sumber: Laporan Data Pembiayaan Akad Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto 2017-2019.

Data tersebut menunjukkan fenomena peningkatan jumlah penyaluran pembiayaan di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto untuk periode tahun 2017-2019 yang juga diikuti dengan kenaikannya jumlah penyaluran pembiayaan *musyarakah*. Data tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan akad *musyarakah* memang paling banyak digunakan dalam kegiatan penyaluran pembiayaan di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

Kemudian terdapat data *agency problem* yang terjadi dalam pembiayaan akad *musyarakah* yang juga merupakan cerminan dari terjadinya pembiayaan bermasalah atau kredit macet, yang biasa diistilahkan dalam bank syariah yaitu *Non Performing Financing* (NPF). Berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 9/29/DPbs tanggal 7 Desember 2007, NPF (*Non Performing Financing*) dihitung dengan membandingkan jumlah pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan yang dimiliki oleh bank syariah. Menurut Bank Indonesia pembiayaan bermasalah dapat dikategorikan menjadi 3 (tiga), yakni Kurang Lancar, Diragukan, dan Macet (Septiarini, 2015). Rumus NPF (*Non Performing Financing*):

$$NPF = \frac{\text{Total Pembiayaan Bermasalah}}{\text{Total Pembiayaan yang Diberikan}} \times 100\%$$

Agency problem atau pembiayaan bermasalah akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dapat dilihat pada tabel 1.3 dibawah ini:

Tabel 1.3
Tabel Pembiayaan Bermasalah Akad Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Tahun	Kurang Lancar	Diragukan	Macet	Total
2017	56.000.000	68.000.000	73.000.000	197.000.000
2018	318.500.000	218.500.000	104.000.000	641.000.000
2019	250.000.000	165.000.000	25.000.000	440.000.000

Sumber: Laporan Data Nominatif Kredit Pembiayaan Akad Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto 2017-2019.

Sedangkan untuk perhitungan NPF pembiayaan akad *musyarakah* dapat dilihat pada tabel 1.4 dibawah ini:

Tabel 1.4
Tabel Perhitungan NPF Pembiayaan Akad Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Tahun	Total Pembiayaan Bermasalah Akad Musyarakah	Total Pembiayaan Akad Musyarakah	NPF	Naik/Turun
2017	197.000.000	2,956,481,691.00	6,67%	-
2018	641.000.000	3,868,360,494.00	16,5%	(9,83%)
2019	440.000.000	3,386,721,885.00	12,9%	(3,6%)

Berdasarkan data pada tabel tersebut, NPF pada pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 disimpulkan sebagai berikut:

1. Tahun 2017 NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebesar 6,67% artinya pada tahun 2017 kemampuan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengatasi risiko pembiayaan kredit macet akad *musyarakah* oleh debitur adalah sebesar 6,67%.
2. Tahun 2018 NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto meningkat sebesar 16,5% artinya pada tahun 2018 kemampuan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengatasi risiko pembiayaan kredit macet akad *musyarakah* oleh debitur adalah sebesar 16,5%. NPF pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 9,83% dari tahun 2017.
3. Tahun 2019 NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebesar 12,9% artinya pada tahun 2019 kemampuan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengatasi risiko pembiayaan kredit macet akad *musyarakah* oleh debitur adalah sebesar 12,9%. NPF pada tahun 2019 mengalami penurunan dari tahun 2018 sebesar 3,6%.

NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dari tahun 2017 hingga tahun 2019 mengalami fluktuasi cenderung naik. NPF tertinggi terjadi pada tahun 2018 sebesar 16,5%, dan NPF terendah terjadi pada tahun 2017 sebesar 6,67%.

Berdasarkan uraian diatas, dapat dinyatakan bahwa NPF di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dari tahun 2017 hingga tahun 2019 dapat dikatakan tidak baik karena rasio NPF melebihi 5% dan melebihi batas normal. Hal ini seperti yang tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia No. 6/9/PBI/2004 yang menyatakan bahwa: “jumlah NPF tidak boleh melebihi 5% dari jumlah kredit yang diberikan.”

Pembiayaan bermasalah atau kredit macet (*Non Performing Financing/NPF*) dari data tabel dan uraian tersebut merupakan cerminan terjadinya *agency problem*. Karena semakin banyaknya penggunaan produk pembiayaan akad *musyarakah* untuk periode tahun 2017-2019 dan terus meningkat setiap tahunnya, maka tidak terlepas dari masalah keagenan atau *agency problem* yang dilakukan oleh pihak nasabah sebagai pengelola usaha, termasuk di dalamnya permasalahan *adverse selection* dan *moral hazard*.

Adverse selection yang terjadi pada BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto karena kesulitan untuk mengetahui dengan pasti kriteria yang dimiliki calon nasabah, dan bank mungkin akan salah dalam menilai karakteristik calon nasabah tersebut. Nasabah yang memiliki risiko kredit tinggi biasanya akan mencari pembiayaan dengan bagi hasil yang tinggi. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebagai pemilik modal juga dikatakan mengalami *adverse selection* apabila dalam penyaluran pembiayaan tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan untuk membedakan beberapa proyek usaha berdasarkan risiko yang dihadapi. Terkadang dari pihak nasabah juga sengaja menyembunyikan informasi yang sebenarnya tentang kondisi keuangan serta risiko proyek usahanya untuk mendapatkan pembiayaan. Dari *adverse selection* inilah sebagian besar dari pembiayaan biasanya

merupakan bentuk kredit bermasalah. Sehingga hal ini hanya menguntungkan pihak nasabah saja, dan merugikan pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Untuk mengatasi *adverse selection* maka pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto harus menetapkan kriteria calon nasabah yang ketat sebelum menyalurkan pembiayaannya.

Sedangkan tindakan *moral hazard* dapat terjadi dalam bentuk ketidakhati-hatian BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan, dan kurangnya *monitoring* yang dilakukan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengawasi proyek usaha nasabah, yang dimana hal tersebut dapat menimbulkan kredit bermasalah dan tidak transparansinya informasi keuangan yang dilaporkan, sehingga nasabah melakukan hal-hal yang tidak sesuai dengan kontrak. Untuk mengatasi *moral hazard* maka pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto harus memiliki kemampuan menganalisa risiko proyek usaha nasabah, menerapkan informasi yang transparan, dan melaksanakan *monitoring* berkala terhadap proyek usaha nasabah yang dijalankan.

Agency Problem dalam pembiayaan akad *musyarakah* akan menimbulkan ketidakadilan antara pemilik modal yang satu dalam hal ini adalah *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) dan pihak lainnya yaitu nasabah atau pengelola usaha.

Oleh karena itu perlu diterapkan *Incentive Compatible Constraints* yang dijelaskan oleh Karim (2000), bahwa: untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko *Agency Problem*, maka bank syariah menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada nasabah atau pelaku usaha, yaitu:

1. Menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak nasabah atau pelaku usaha lebih besar dan/atau mengenakan jaminan.

2. Menerapkan syarat agar pihak nasabah atau pelaku usaha melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah.
3. Menetapkan syarat agar pihak nasabah atau pelaku usaha melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan.
4. Menetapkan syarat agar pihak nasabah atau pelaku usaha melakukan bisnis yang tidak terkontrolnya rendah.

Berdasarkan latar belakang tersebut hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk meneliti bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, sehingga dalam proses pembiayaan akad *musyarakah* ini tidak terjadi masalah keagenan (*agency problem*) dan *incentive compatible constraints* bisa sepenuhnya diterapkan untuk meminimalisir risiko terjadinya *agency problem*, sehingga optimalisasi skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* ini bisa berlaku adil dalam porsi bagi hasil antara sesama mitra yaitu bank syariah sebagai pemilik dana dan nasabah sebagai pengelola usaha. Maka dari itu penulis mengambil judul, **Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* Untuk Mengatasi *Agency Problem* Melalui *Incentive Compatible Constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.**

B. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman terhadap judul di dalam penelitian ini dan untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian sehingga dapat mempermudah pengertian, maka penulis perlu mendefinisikan istilah sebagai berikut:

1. Konsep, Skema dan Optimalisasi Bagi Hasil

Konsep bagi hasil adalah konsep pembagian hasil atas keuntungan proyek nasabah, dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Jika proyek gagal atau merugi, maka kerugian ditanggung bersama sesuai dengan porsi yang telah disepakati. Hal inilah yang menjadi satu

keunikan produk dengan pola bagi hasil. Bagi hasil atau disebut juga dengan nisbah atau *profit sharing* merupakan kesepakatan besarnya masing-masing porsi bagi hasil yang akan diterima oleh sesama mitra yaitu bank sebagai pemilik dana dan nasabah sebagai pelaku usaha yang tertuang dalam akad atau perjanjian yang telah ditandatangani pada awal sebelum dilaksanakannya kerjasama. Nisbah bagi hasil hanya bisa digunakan pada produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC), yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*). Produk-produk yang memenuhi kriteria ini adalah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*, karena pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* hanya bisa dihitung keuntungannya atau bagi hasilnya pada waktu usaha tersebut sudah dijalankan dan menghasilkan untung ataupun rugi (Riyanto, 2016).

Bagi hasil (*profit sharing*) merupakan suatu bentuk skema pembiayaan alternatif, yang memiliki karakteristik sangat berbeda dibandingkan dengan bunga. Skema ini berupa pembagian atas hasil usaha yang dibiayai dengan kredit pembiayaan. Dalam kontrak bagi hasil, perlu didesain suatu skema bagi hasil yang optimal, yaitu yang secara efisien dapat mendorong pelaku usaha atau debitur untuk melakukan upaya terbaiknya.

Optimalisasi skema bagi hasil merupakan suatu cara berlaku adil dalam porsi bagi hasil antar sesama mitra yaitu bank dan nasabah atau pelaku usaha sehingga dapat meminimalkan risiko terjadinya masalah keagenan (*agency problem*) dalam kontrak akad pembiayaan *musyarakah*.

2. Konsep Pembiayaan Akad *Musyarakah*

Pada metode pembiayaan *musyarakah*, bank dan calon nasabah bersepakat untuk bergabung dalam suatu kemitraan (*partnership*) dalam jangka waktu tertentu. Kedua belah pihak menempatkan modal untuk membiayai suatu proyek dan bersepakat untuk membagi

keuntungan bersih secara proporsional yang ditentukan di awal. Hasil keuntungan dari *musyarakah* juga diatur, seperti halnya pada *mudharabah*, sesuai dengan prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing principle*). Keuntungan dibagi menurut proporsi yang harus ditentukan sebelumnya. Tidak seperti halnya pada *mudharabah* di mana satu pihak saja, yaitu bank syariah yang menanggung risiko finansial, pada *musyarakah* sesama mitra yang harus memikul risiko kerugian finansial (Sjahdeini, 2014).

3. Masalah Keagenan (*Agency Problem*)

Agency problem merupakan kondisi yang menunjukkan sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memilikinya, artinya tidak adanya keseimbangan informasi yang diterima oleh masing-masing pihak. *Agency problem* yang dilakukan *agent* dalam kontrak keuangan biasanya berbentuk *moral hazard* dan *adverse selection*. Sadr dan Iqbal mengatakan: *adverse selection* terjadi pada kontrak utang ketika peminjam memiliki kualitas yang tidak baik atas kredit di luar batas ketentuan tingkat keuntungan tertentu. Hal ini disebabkan karena pihak bank kesulitan untuk mengetahui dengan pasti kriteria yang dimiliki calon nasabah, dan bank mungkin akan salah dalam menilai karakteristik calon nasabah tersebut. Dan *moral hazard* terjadi ketika melakukan penyimpangan atau menimbulkan risiko yang lebih besar dalam kontrak (Muhammad, 2011: 367).

4. *Incentive Compatible Constraints*

Incentive compatible constraint yang diajukan oleh Presley & Session mencakup empat aspek, yaitu: (1) *higher stake of net worth*; (2) *high operating risk firms have higher leverage*; (3) *lower fraction of unobservable cash-flow*; dan (4) *lower fraction of non-controllable cost*.

Model yang disarankan oleh Presley & Session tersebut kemudian diadopsi oleh Karim (2000), bahwa: Untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko *agency problem* maka bank syariah menerapkan

sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada nasabah sebagai pengelola usaha, yaitu:

- a. Menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak nasabah atau pengelola usaha-nya lebih besar dan/atau mengenakan jaminan.
- b. Menerapkan syarat agar nasabah atau pengelola usaha melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah.
- c. Menetapkan syarat agar nasabah atau pengelola usaha melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan.
- d. Menetapkan syarat agar nasabah atau pengelola usaha melakukan bisnis yang tidak terkontrolnya rendah.

Hasil penelitian Sadr & Iqbal (2000) menyimpulkan, bahwa: dengan meningkatkan pengawasan dan pemantauan, dapat memperkecil terjadinya *agency problem* (Dr. Muhammad, 2011: 371).

5. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep *maal* dan *tamwil* dalam satu kegiatan lembaga. Konsep *maal* lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam menghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, infak, dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep *tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sector masyarakat menengah ke bawah (mikro) (Masyithoh, 2014).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalahnya adalah: Bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto?

D. Tujuan dan Kegunaan

1. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang muncul, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

2. Kegunaan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

- 1) Memberikan wawasan dan pengalaman penulis menjadi bertambah agar dapat mengembangkan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan di IAIN Purwokerto Program Studi S1 Perbankan Syariah.
- 2) Penulis dapat mengetahui bagaimana penerapan ilmu yang diperoleh di IAIN Purwokerto pada realitanya yang terjadi di lapangan, serta sebagai syarat untuk meraih gelar Sarjana (S1) pada Program Studi S1 Perbankan Syariah.

b. Bagi Mahasiswa

Sebagai bahan referensi pengetahuan mahasiswa untuk melakukan penelitian yang serupa. Dengan adanya penelitian ini diharapkan mahasiswa mengerti tentang bagaimana optimalisasi skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

c. Bagi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Penelitian ini dapat dijadikan bahan kajian dalam optimalisasi skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints*.

E. Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini, yang dimaksud kajian pustaka adalah kegiatan mendalami, mencermati, menelaah, dan mengidentifikasi pengetahuan, atau hal yang telah ada untuk mengetahui apa yang ada dan apa yang belum ada. Oleh karena itu, pada bagian ini penulis akan mengemukakan beberapa teori dan hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini, diantaranya:

Menurut Dr. Muhammad, M.Ag dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Bank Syariah* menyatakan bahwa kontrak *mudharabah* dijalankan oleh bank syariah, merupakan suatu kontrak peluang investasi yang mengandung risiko tinggi. Sebab model kontrak tersebut sarat dengan *asymmetric information*, yaitu kondisi yang menunjukkan sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memilikinya. *Asymmetric information* yang dilakukan *agent* dalam kontrak keuangan biasanya berbentuk *moral hazard* dan *adverse selection*. Sadr dan Iqbal mengatakan *adverse selection* terjadi pada kontrak utang ketika peminjam memiliki kualitas yang tidak baik atas kredit di luar batas ketentuan tingkat ketentuan tingkat keuntungan tertentu, dan *moral hazard* terjadi ketika melakukan penyimpangan atau menimbulkan risiko yang lebih besar dalam kontrak.

Dalam kontrak *mudharabah*, ketika proses produksi dimulai, maka *agen* menunjukkan etika baiknya atas tindakan yang telah disepakati bersama. Namun, setelah berjalan, muncul tindakan yang tidak terkendalikan, yaitu: *moral hazard* (tindakan yang dapat diamati) dan *adverse selection* (etika pengusaha yang secara melekat tidak dapat diketahui oleh pemilik modal). Dari uraian tersebut, terlihat bahwa masalah *asymmetric information* adalah sangat berhubungan dengan masalah keuangan atau investasi. Terlebih lagi jika dikaitkan dengan kontrak keuangan *mudharabah*. Penelitian tentang masalah ini, menunjukkan adanya hubungan antara *asymmetric information* dan model

agensi dengan batas probabilitas (*default probability*) peluang investasi. Munculnya *asymmetric information* ini dapat mempengaruhi besar kecilnya pendapatan investasi yang diperoleh.

Tingkat *adverse selection* dan *moral hazard* adalah berhubungan langsung dengan tingkat *asymmetric information* dan ketidaklengkapan pasar. Sehubungan dengan itu, maka bank syariah harus memiliki alat *screening* untuk mengurangi *asymmetric information* yang akan terjadi dalam pembiayaan *mudharabah*. Agar dalam kontrak *mudharabah* dapat diminimalkan risiko dan terjadi maksimal hasilnya, maka pihak bank syariah (*principals*) perlu melakukan upaya-upaya pencegahan, misalnya melalui *monitoring* biaya dan proyek. Tindakan-tindakan yang dilakukan *shahibul maal* (*principals*) terhadap *mudharib* (*agents*) ataupun proyek untuk memperkecil *agency problem*, dalam teori keuangan dikenal dengan *incentive compatible constraint* (Dr. Muhammad, 2011: 367-368).

Satia Nur Maharani tahun 2008 dalam Jurnal yang berjudul “Menyibak *Agency Problem* pada Kontrak *Mudharabah* dan Alternatif Solusi,” menyatakan bahwa *Agency Theory* adalah teori yang menjelaskan tentang hubungan antara *principal* dan *agent* dimana *principal* mendelegasikan wewenang kepada *agent* dalam hal pengelolaan usaha sekaligus pengambilan keputusan dalam perusahaan (Jensen dan Meckling, 1976). Masalah yang timbul dalam hubungan keagenan dan menjadi perhatian *agency theory* adalah *pertama*, ketika pihak *agent* memiliki kepentingan yang berbeda dengan *principal* sehingga masing-masing pihak berusaha untuk memaksimalkan kepentingan mereka. *Agent* yang seharusnya melaksanakan amanah *principal* telah melanggar komitmen dengan tidak selalu bertindak untuk kepentingan terbaik *principal*. *Kedua*, sulit dan mahal bagi *principal* untuk membuktikan usaha yang dilakukan manajemen. *Ketiga*, masalah pembagian risiko ketika *principal* dan *agent* memiliki perbedaan risiko yang ditanggung. Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan bahwa *agency problem* terjadi ketika kepemilikan manajer atas saham dalam perusahaan kurang dari

100% sehingga manajer lebih cenderung bertindak untuk memenuhi kepentingan dirinya sendiri dan tidak berdasarkan pada maksimalisasi nilai dalam pengambil keputusan pada masalah pendanaan. Hal ini disebabkan terpisahnya fungsi pengelolaan dengan fungsi kepemilikan sehingga risiko yang diakibatkan oleh tindakan manajer sepenuhnya ditanggung oleh *principal* dan manajemen cenderung melakukan pengeluaran yang sifatnya tidak produktif untuk kepentingan pribadinya (Maharani, 2008: 483-484).

Mahmudatus Sa'diyah dan Nurul Huda tahun 2008 dalam Jurnal yang berjudul "*Strategi Penanganan Agency Problem pada Pembiayaan Mudharabah di BMT,*" menyatakan bahwa dasar teori dari *agency theory*, yaitu (1) pihak-pihak yang ada dalam hubungan keagenan tersebut adalah individu-individu yang berusaha untuk memaksimalkan tingkat kepuasan/kepentingan masing-masing melalui sumber dayanya yang memadai dan inovasinya dalam bertindak, (2) pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan keagenan mampu membentuk *expectation* atau pengharapan yang tidak bisa mengenai masa depan. Faktor yang mendorong terbentuknya *agency* adalah pihak-pihak yang ada hubungannya dengan keagenan dan berusaha untuk membangun kepuasan serta membentuk pengharapan masa depan yang lebih baik (Huda, 2018: 175).

Selanjutnya peneliti melakukan kajian pustaka dari penelitian-penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti-peneliti yang lain sebelumnya yang relevan dengan penelitian yang akan peneliti lakukan kedepan. Adanya kajian pustaka yang digunakan adalah:

Pertama, Jurnal Musdalifah dan Muchran Volume 1 No. 2 Oktober 2018 yang berjudul "*Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan Principal-Agent dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Cabang Makassar.*" Hasil penelitian tersebut yaitu permasalahan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam pembiayaan produktif dengan akad *mudharabah* pada Bank Syariah dapat diatasi dengan mengoptimalkan skema bagi hasil yang ditetapkan. Skema

bagi hasil ini berupa pemenuhan harapan yang diinginkan nasabah dan pihak bank. Rasio bagi hasil yang ditetapkan oleh bank dapat memenuhi keinginan nasabah yaitu 80% (nasabah) dan 20% (bank) sehingga pihak nasabah merasa adil pada saat pendapatan yang dihasilkan dibagikan. Sedangkan bagi pihak Bank Syariah, pengungkapan karakter dan usaha yang jujur oleh nasabah akan menentukan rasio bagi hasil yang akan ditetapkan nantinya.

Kedua, Jurnal Mahmudatus Sa'diyah Volume 3 No. 2 Juli-Desember 2018 yang berjudul. "*Strategi Penanganan Agency Problem pada Pembiayaan Mudharabah di BMT Kabupaten Jepara.*" Hasil penelitian tersebut yaitu dalam perencanaan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* ini telah ditentukan sesuai dengan nisbah/kesepakatan sesuai dengan kemampuan nasabah. Ada beberapa factor yang menyebabkan timbulnya *agency problem* yakni standar moral. Ada anggapan bahwa standar moral yang berkembang kebanyakan masyarakat muslim tidak memberikan kebebasan penggunaan bagi hasil sebagai mekanisme investasi. Dengan adanya investasi ini maka *Agency* (BMT) mengadakan pemantauan lebih insentif terhadap setiap investasi yang diberikan. BMT Kabupaten Jepara berusaha untuk memecahkan berbagai *problem* yang ada kaitannya dengan pembiayaan *mudharabah*, yakni dengan menerapkan manajemen secara maksimal. Strategi pemecahan yang efektif dari *agency problem* pada pembiayaan *mudharabah* di BMT Kabupaten Jepara meliputi:

1. Pengorganisasian, dengan menugaskan kepada karyawan untuk melaksanakan tugas dengan baik khususnya dalam kontrak *mudharabah*.
2. BMT Kabupaten Jepara berusaha untuk memberikan pengarahan baik kepada staf, karyawan juga kepada *mudharib* usaha agar menjalankan usahanya secara baik dan benar, jujur dan bersungguh-sungguh.
3. BMT Kabupaten Jepara berusaha mengadakan pengawasan secara baik sehingga tidak mengalami kesalahan, kegagalan dalam kontrak *mudharabah*.

4. Mengadakan *forecasting* untuk peramalan tentang berbagai kemungkinan dan berbagai kemungkinan yang terjadi akibat dari kontrak *mudharabah* khususnya dalam masalah bagi hasil.
5. Meningkatkan kinerja staff BMT dan membekali berbagai pengetahuan yang dapat membantu dalam memecahkan berbagai permasalahan yang mencakup *agency*.
6. Melaksanakan *actuating* dengan menciptakan iklim yang baik dalam membina jaringan dengan mitra usaha. Mengefektifkan koordinasi agar bila terdapat permasalahan BMT dapat terpecahkan.
7. Mengefektifkan koordinasi agar bila terdapat permasalahan BMT dapat terpecahkan.
8. Memberikan bimbingan saran kepada *mudharib* agar melaksanakan aktivitas produksi dengan baik.
9. Melaksanakan *leading* berupa motivasi kepada karyawan BMT dan para *mudharib* sehingga dapat bekerja secara maksimal.
10. Mengadakan dengan *reporting* dengan jalan memberikan laporan kegiatan usaha agar tidak terjadi penyimpangan dan kesalahan, dalam pelaksanaannya kontrak *mudharabah* dengan mengefektifkan kontrol dengan *mudharib* maupun pihak lembaga sendiri.

Agency problem dapat dipecahkan melalui berbagai usaha yaitu *screening proyek*, *screening mudharib*, dan kepatuhan *shahibul maal* dan *mudharib* terhadap aturan syariah dalam kontrak *mudharabah*.

Ketiga, Jurnal Agus Saroni Volume 4 No. 2 Februari 2019 yang berjudul, “*Analisis Problem Pembiayaan Mudharabah serta Solusinya.*” Hasil penelitian tersebut yaitu, adanya batasan-batasan yang bisa dilakukan untuk mengoptimalkan pembiayaan *mudharabah* ini antara lain: pemilik modal melakukan pengawasan (*monitoring*) dan nasabah sendiri melakukan pembatasan atas tindakan-tindakannya (*bonding*). Keharusan adanya garansi (jaminan) atau anggunan berupa *fixed asset* dan menetapkan rasio maksimal biaya operasional serta pembagian keuntungan berdasarkan *profit and loss sharing*.

Keempat, Jurnal Ubaidillah, S.E., M.E.I Vol. 6 No. 2 Juli-Desember 2018 dalam Jurnal yang berjudul, “*Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah: Strategi Penanganan dan Penyelesaian.*” Hasil penelitian tersebut yaitu, untuk penanggulangan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya-upaya yang bersifat represif/kuratif. Upaya-upaya yang bersifat preventif (pencegahan) dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan. Sedangkan upaya-upaya yang bersifat represif/kuratif adalah upaya-upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah (inon performing financing/NPFs).

Kelima, Jurnal Layla Nurrachmi dan Zuraidah Volume 10, No. 2 Tahun 2019 dalam Jurnal yang berjudul. “*Optimalisasi Bagi Hasil pada Produk Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Laba dan Market Share.*” Hasil penelitian tersebut yaitu, upaya optimalisasi yang telah dilakukan adalah belum sepenuhnya optimal, cara lain yang dapat dilakukan adalah dengan pemberian insentif yang adil pada nasabah yang melaporkan usahanya dengan jujur. Jika hal tersebut dapat diterapkan maka laba akan mengalami peningkatan sehingga *market share* pembiayaan *mudharabah* juga akan meningkat.

Keenam, Jurnal Ahmad Hamdalah Volume 41, No. 2, Desember 2017 dalam Jurnal yang berjudul, “*Optimalisasi Tingkat Pembiayaan Mudharabah di Perbankan Syariah Studi Kasus: PT. BRI Syariah Pekanbaru.*” Hasil penelitian tersebut yaitu, upaya PT. BRIS Pekanbaru dalam rangka optimalisasi tingkat pembiayaan mudharabah diantaranya adalah: (1) Penyaluran Pembiayaan mudharabah dengan Model *Linkage Program*, walaupun untuk porsi pembiayaan di BRI Syariah sampai saat ini 70% dengan akad murabahah sisa yang 30% itu adalah mudharabah dan musyarakah, hal ini karena berbagai kendala yang dihadapi. Aplikasi metode pembiayaan *mudharabah Linkage* itu dilakukan dengan cara pihak

BRI Syariah melakukan pengikatan (akad) dengan koperasi mitra akan tetapi koperasi mitra yang menyalurkan pembiayaan dari BRI Syariah kepada anggotanya yang berjumlah ribuan anggota. (2) Memberikan pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah khusus. Adapun jika nasabah itu sudah *existing* lama di BRI Syariah dan sudah faham betul dengan karakter nasabahnya, hal seperti itu bisa BRI Syariah memberikan pembiayaan *mudharabah* dengan tujuan supaya nasabah tersebut tidak pindah ke bank lain. (3) Meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) Bank Syariah yang harus belajar banyak lagi dan mendalami ekonomi dan perbankan syariah khususnya mengenai pembiayaan *mudharabah*.

Ketujuh, Jurnal Friyanto Volume 15, No. 2 September 2013, dalam Jurnal yang berjudul, “*Pembiayaan Mudharabah, Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)*.” Hasil pengumpulan data, pengelolaan data, serta analisis data dengan landasan teori pada hasil analisis risiko pembiayaan *mudharabah* pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang tahun 2006-2009 yaitu: (1). Risiko Pembiayaan *mudharabah*, yaitu Risiko pembiayaan *mudharabah* antara lain: (a), *asymmetric information* problem yaitu kecenderungan salah satu pihak yang menguasai informasi lebih banyak untuk bersikap tidak jujur, (b), *side streaming* yaitu nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak dan (c) lalai dan kesalahan yang disengaja. Pada akad pembiayaan *mudharabah*, bank sebagai *shahib al-maal* mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola *mudharib* dengan suatu perjanjian yang disepakati. Pihak *mudharib* diberikan hak aktif atas usaha, dan sebaliknya pihak bank tidak. (2). Pengawasan pada pembiayaan *mudharabah*, yaitu 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. Bank sebagai pemilik modal melakukan pengawasan (*monitoring*) dan *mudharib* melakukan

pembatasan atas tindakan-tindakannya (*bonding*). (3) Meminimalisasi risiko pembiayaan *mudharabah*, yaitu untuk meminimalisasi risiko pada pembiayaan akad *mudharabah*, bank dapat menetapkan syarat-syarat atau konvenan tertentu dengan cara menetapkan struktur insentif kepada pelaku usaha.

Berikut persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilaksanakan yang dapat dijelaskan melalui bagan sebagai berikut:

Tabel 1.5
Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian yang Akan Dilaksanakan

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Musdalifah dan Muchran (2018)	Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan <i>Principal-Agent</i> dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> pada PT. Bank Syariah Cabang Makassar	Pengoptimalan Skema Bagi Hasil dan Solusi Permasalahan <i>Agency Problem</i>	Subjek yang diteliti pada jurnal penelitian Musdalifah dan Muchran adalah akad <i>Mudharabah</i> di PT. Bank Syariah Cabang Makassar. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan, subjeknya adalah akad <i>Musyarakah</i> di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.
2.	Mahmudatus Sa’diyah (2018)	Strategi Penanganan <i>Agency Problem</i> pada Pembiayaan <i>Mudharabah</i> di BMT Kabupaten	Strategi Penanganan <i>Agency Problem</i>	Jurnal penelitian Mahmudatus Sa’diyah membahas tentang strategi penanganan <i>Agency</i>

		Jepara.”		<p><i>Problem</i>, serta subjeknya yaitu akad Pembiayaan <i>Mudharabah</i> di BMT Kabupaten Jepara. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan, yaitu membahas tentang optimalisasi skema bagi hasil dan solusi <i>Agency Problem</i>, serta subjeknya yaitu akad pembiayaan <i>Musyarakah di BMT</i> “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.</p>
3.	Agus Saroni (2019)	Analisis <i>Problem Pembiayaan Mudharabah</i> serta Solusinya.	<i>Agency Problem</i> dan solusinya.	<p>Jurnal penelitian Agus Saroni subjek yang diteliti adalah Analisis <i>Problem Pembiayaan</i>, serta akad yang digunakan yaitu akad <i>Mudharabah</i>. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah optimalisasi skema bagi hasil dan solusi <i>Agency Problem</i>, serta</p>

				subjeknya yaitu akad pembiayaan <i>Musarakah di BMT</i> “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.
4.	Ubaidillah, S.E., M.E.I (2018)	Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah: Strategi Penanganan dan Penyelesaian	Strategi Penanganan dan Penyelesaian pada Pembiayaan Bermasalah	Jurnal Ubaidillah, S.E., M.E.I yang diteliti subjeknya adalah pembiayaan bermasalah di Bank Syariah. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah optimalisasi skema bagi hasil dan solusi <i>Agency Problem</i> , serta subjeknya yaitu akad pembiayaan <i>Musarakah di BMT</i> “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.
5.	Layla Nurrachmi dan Zuraidah Volume (2019)	Optimalisasi Bagi Hasil pada Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i> dalam Meningkatkan Laba dan <i>Market Share</i> .	Optimalisasi Skema Bagi Hasil	Jurnal penelitian Layla Nurrachmi dan Zuraidah subjek yang diteliti adalah Optimalisasi Bagi Hasil pada Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i>

				dalam Meningkatkan Laba dan <i>Market Share</i> . Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah, optimalisasi skema bagi hasil dan solusi <i>Agency Problem</i> , serta subjeknya yaitu akad pembiayaan <i>Musyarakah di BMT</i> “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.
6.	Ahmad Hamdalah (2017)	Optimalisasi Tingkat Pembiayaan <i>Mudharabah</i> di Perbankan Syariah Studi Kasus: PT. BRI Syariah Pekanbaru	Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan	Jurnal penelitian Ahmad Hamdalah subjek yang diteliti adalah Optimalisasi Tingkat Pembiayaan. Dan akad yang digunakan yaitu akad <i>Mudharabah</i> di Perbankan Syariah Studi Kasus: PT. BRI Syariah Pekanbaru. Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah optimalisasi

				skema bagi hasil dan solusi <i>Agency Problem</i> , serta subjeknya yaitu akad pembiayaan <i>Musyarakah di BMT</i> “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.
7.	Friyanto (2013)	Pembiayaan <i>Mudharabah</i> , Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang)	Penanganan <i>Agency Problem</i>	Jurnal penelitian Friyanto, subjek yang diteliti adalah Pembiayaan <i>Mudharabah</i> , Risiko dan Penanganannya (Studi Kasus pada Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang). Sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah, optimalisasi skema bagi hasil dan solusi <i>Agency Problem</i> , serta subjeknya yaitu akad pembiayaan <i>Musyarakah di BMT</i> “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminology Inggris dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitive *profit sharing* diartikan sebagai distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Lebih lanjut dikatakan, bahwa hal itu dapat berbentuk suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan.

Pada mekanisme perbankan syariah, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyertaan, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian-sebagian, atau bentuk bisnis koorporasi (kerjasama). Pihak-pihak yang terlibat dalam kepentingan bisnis yang telah disebutkan, harus melakukan transparansi dan kemitraan secara baik dan ideal. Sebab semua pengeluaran dan pemasukan rutin yang berkaitan dengan bisnis penyertaan, bukan untuk kepentingan pribadi yang menjalankan proyek.

Keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara bank syariah sebagai pemilik dana dengan nasabah sebagai pengelola usaha. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis berbagi hasil, bukan untuk kepentingan pribadi nasabah sebagai pengelola usaha, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara bank syariah sebagai pemilik dana dengan nasabah sebagai pengelola usaha sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai

semua kerugian telah ditutup dan ekuitas bank syariah sebagai pemilik dana telah dibayar kembali. Jika ada pembagian keuntungan sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan di muka.

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara bank syariah sebagai pemilik dana dengan nasabah sebagai pengelola usaha. Kerjasama (*partnership*) merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam. Kerjasama ekonomi harus dilakukan dalam semua lini kegiatan ekonomi, yaitu produksi dan distribusi barang maupun jasa. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi Islam adalah *musyarakah* dan *mudharabah*, yaitu kerjasama antara pemilik modal atau uang dengan pengusaha pemilik keahlian atau keterampilan atau tenaga dalam pelaksanaan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Melalui *musyarakah* dan *mudharabah* kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil atau (*profit and loss sharing*) dari proyek ekonomi yang disepakati bersama.

Dalam sistem ekonomi Islam menggunakan sistem bagi hasil dan tidak menggunakan sistem bunga. Karena pernyataan ini sudah dijelaskan dalam ayat-ayat Al-Quran sebagai berikut:

- a. Doktrin kerjasama dalam ekonomi Islam dapat menciptakan kerja produktif sehari-hari dari masyarakat (*QS. Al-Baqarah: 190*).
- b. Meningkatkan kesejahteraan dan mencegah kesengsaraan sosial (*QS. Al-Imran: 103*).
- c. Mencegah penindasan ekonomi dan distribusi kekayaan yang tidak merata (*QS. Al-Imran: 103*).
- d. Melindungi kepentingan ekonomi lemah (*QS. An-Nisa: 5-10*).
- e. Membangun organisasi yang berprinsip syarikat, sehingga terjadi proses yang kuat membantu yang lemah (*QS. Az-Zukhruf: 32*).

f. Pembagian kerja atau *spesialisasi* berdasarkan saling ketergantungan serta pertukaran barang dan jasa karena tidak mungkin berdiri sendiri (*QS. Al-Lail: 8-10*).

Melalui kerjasama ekonomi akan terbangun pemerataan dan kebersamaan. Fungsi-fungsi diatas menunjukkan bahwa melalui bagi hasil akan menciptakan suatu tatanan ekonomi yang lebih merata. Implikasi dari kerjasama ekonomi ialah aspek sosial politik dalam pengambilan keputusan yang dilakukan secara musyawarah untuk memperjuangkan kepentingan bersama di bidang ekonomi, kepentingan negara dan kesejahteraan rakyat.

Bank adalah sebuah lembaga perantara antara pihak surplus dana kepada pihak minus dana. Dengan demikian, bank dengan sendirinya memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi dan kesejahteraan umat, jika bank mampu memobilisasikan uang dari masyarakat, secara langsung ataupun melalui lembaga keuangan non bank. Disamping itu, uang yang disalurkan tersebut harus mampu membangkitkan produktivitas pengusaha-pengusaha yang potensial (Muhammad, 2011: 107-109).

2. Prinsip Bagi Hasil

Islam sebagai agama samawi didalamnya terdapat prinsip-prinsip ajaran yang sangat luhur sebagai landasan berpikir dan bekerja untuk mencapai hidup sejahtera di dunia dan akhirat. Prinsip-prinsip tersebut berakar dari Al-Quran dan Al-Hadits, yang merupakan sumber hukum dan pedoman dalam kehidupan umat muslim, termasuk dalam kegiatan di bidang perbankan syariah. Prinsip yang digunakan dalam perbankan syariah adalah prinsip yang telah digariskan oleh hukum Islam yang bersumber dari Al-Quran dan Al-Hadits, ataupun dalam ijtihad para ulama.

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan

kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Adapun kegiatan usaha yang berasaskan prinsip syariah antara lain adalah kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur:

- a. *Riba*, yaitu penambahan pendapatan secara tidak sah (*batil*) antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan (*fadhil*), atau dalam transaksi pinjam-meminjam yang mensyaratkan nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu (*nasi'ah*). Dalam ilmu fiqh dikenal tiga jenis *riba*, yaitu:
 - 1) *Riba Fadhl*, yaitu *riba* yang timbul akibat pertukaran barang sejenis yang tidak memenuhi kriteria sama kualitasnya, sama kuantitasnya, dan sama waktu penyerahannya.
 - 2) *Riba Nasi'ah*, yaitu *riba* yang timbul akibat hutang-piutang yang tidak memenuhi kriteria untung muncul bersama risiko dan hasil usaha muncul bersama biaya.
 - 3) *Riba Jahiliyah*, yaitu hutang yang dibayar harus lebih dari pokok pinjaman karena peminjam tidak mampu mengembalikan dana pinjaman pada waktu yang telah ditetapkan.
- b. *Maisir*, yaitu transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan.
- c. *Gharar*, yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syariah.
- d. *Haram*, yaitu transaksi yang objeknya dilarang dalam syariah.
- e. *Zalim*, yaitu transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya.

Pada tahun 1992 dikeluarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, dimana perbankan bagi hasil diakui. Pada

tahun 1998 muncul Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, dimana terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah. Kemudian pada tahun 2008 pemerintah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang mengatur secara khusus dan spesifik mengenai bank berdasarkan prinsip syariah.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan beberapa prinsip dalam sistem bagi hasil pada perbankan syariah yaitu:

a. Prinsip Kerjasama

Adanya kesepakatan antara pihak pengelola dan pemilik dana menjadi dasar dari prinsip kerjasama. Kehendak para pihak tersebut dituangkan dalam perjanjian/akad kerjasama.

b. Prinsip Kepercayaan

Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam suatu akad, dengan adanya kepercayaan maka memungkinkan seseorang mendapatkan bantuan dari orang lain. Kepercayaan dalam perbankan syariah, yaitu kepercayaan antara bank syariah sebagai pemilik dana dengan nasabah sebagai pengelola usaha.

c. Prinsip Kehati-hatian

Prinsip kehati-hatian merupakan hal yang penting guna mewujudkan sistem perbankan yang sehat, kuat dan kokoh. Landasan prinsip ini terdapat dalam Pasal 2 Undang-Undang Perbankan, yang mengharuskan setiap bank menggunakan prinsip kehati-hatian.

d. Prinsip Tanggung Jawab

Setiap kegiatan selalu memiliki risiko, tak terkecuali dalam kegiatan perbankan syariah, sehingga prinsip tanggung jawab harus diterapkan bagi para pihak.

e. Prinsip Keadilan

Pada perbankan syariah harus diterapkan prinsip keadilan, karena didalamnya terdapat nilai saling berbagi dalam keuntungan bagi hasil (*nisbah*). Dalam sistem perbankan syariah, hubungan antara bank syariah dan nasabah tidak hanya sebagai debitur dengan kreditur saja, tetapi hubungan keduanya diakui sebagai mitra kerja yang lebih dekat dan lebih humanis (Lestari, 2015).

3. Skema Bagi Hasil

Skema bagi hasil yang diterapkan didalam perbankan syariah terdiri dari tiga sistem yaitu:

a. *Profit Sharing*

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*). Didalam istilah lain *profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut (Lestari, 2015).

Profit sharing artinya para pihak mendapatkan bagian hasil sebesar bagi hasil (*nisbah*) dikalikan dengan perolehan keuntungan yang didapatkan oleh nasabah sebagai pengelola usaha, sedangkan apabila terjadi kerugian *financial* akan ditanggung oleh bank syariah sebagai pemilik dana (Ramdani, 2018).

b. *Profit and Loss Sharing*

Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, dimana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dan pendapatan yang diterima

atas hasil usaha yang telah dilakukan (Lestari, 2015). *Profit and loss sharing*, yaitu para pihak akan memperoleh bagian hasil sebesar nisbah yang telah disepakati dikalikan besarnya keuntungan (*profit*) yang diperoleh oleh nasabah sebagai pengelola usaha, sedangkan apabila terjadi kerugian ditanggung bersama sebanding dengan kontribusi masing-masing pihak (Naf'an, 2014: 83).

Sistem *profit and loss sharing* dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (investor) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana diantara keduanya akan terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai bagi hasil (*nisbah*) kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.

Kerugian bagi pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil dari jerih payahnya atas kerja yang telah dilakukannya. Keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. 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 seimbang (*balance*). Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebihan dari selisih atas pengurangan *total cost* terhadap *total revenue* (Lestari, 2015).

c. *Revenue Sharing*

Revenue Sharing berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti; hasil, penghasilan, pendapatan. Dan *sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue Sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau 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*).

Dalam arti lain *revenue* merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah *ouput* yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut (Lestari, 2015). Bank syariah memperkenalkan sistem bagi hasil kepada masyarakat dengan istilah *Revenue Sharing*, yaitu sistem bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelolaan dan tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana (Naf'an, 2014: 84).

Didalam *revenue* terdapat unsur-unsur yang terdiri dari total biaya (*total cost*) dan laba (*profit*). Laba bersih (*net profit*) merupakan laba kotor (*gross profit*) dikurangi biaya distribusi penjualan, administrasi dan keuangan. Berdasarkan definisi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa arti *revenue* pada prinsip ekonomi dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi, yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut. Unsur yang terdapat didalam *revenue* meliputi total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut. Tentunya didalamnya meliputi modal (*capital*) ditambah dengan keuntungannya (*profit*) (Lestari, 2015).

Dalam praktiknya, metode *profit and loss sharing* dipakai untuk menghitung bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah*, kemudian metode *profit sharing* dipakai untuk menghitung bagi hasil dalam pembiayaan akad *mudharabah*, sedangkan metode *revenue sharing* dipakai untuk menghitung bagi hasil untuk nasabah deposan yang menyimpan dananya di bank syariah dengan skema tabungan *mudharabah* atau deposito *mudharabah* (Ramdani, 2018).

4. Perbedaan Bagi Hasil dan Bunga

Salah satu fungsi vital perbankan adalah sebagai lembaga yang berperan menerima simpanan dari nasabah lain yang membutuhkan dana. Bagi bank konvensional, selisih (*spread*) antara besarnya bunga yang dikenakan kepada para peminjam dana dengan imbalan bunga yang diberikan kepada nasabah penyimpan dana itulah sumber keuntungan terbesar. Sedangkan sistem perbankan syariah berbeda dengan sistem perbankan konvensional, karena sistem keuangan dan perbankan syariah merupakan subsistem dari suatu sistem ekonomi Islam yang cakupannya lebih luas. Oleh karena itu, perbankan syariah tidak hanya dituntut untuk menghasilkan *profit* secara komersial, namun dituntut secara sungguh-sungguh menampilkan realisasi nilai-nilai syariah.

Pada perbankan konvensional terdapat kegiatan-kegiatan yang dilarang oleh syariat Islam, seperti menerima dan membayar bunga (*riba*), membiayai kegiatan produksi dan perdagangan barang-barang yang diharamkan (haram), kegiatan yang sangat dekat dengan *gambling* (*maisir*) untuk transaksi-transaksi tertentu, serta unsur *gharar* dalam *investment banking*. Sedangkan prinsip utama yang dianut oleh perbankan syariah adalah: larangan bunga (*riba*) dalam berbagai bentuk transaksi, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah menurut syariah.

Perbedaan mendasar dalam konsep pelaksanaan pada bank konvensional dan bank syariah yaitu perbedaan antara konsep bunga dan bagi hasil (Lestari, 2015). Berikut perbedaan antara bagi hasil dan bunga:

Tabel 2.1
Perbedaan Bagi Hasil dan Bunga

Sistem Bunga	Sistem Bagi Hasil
- Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung	- Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi
- Besarnya persentase pada jumlah uang yang dipinjamkan	- Besarnya rasio berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh
- Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang booming	- Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan
- Pembayaran bunga tetap seperti yang diperjanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi	- Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama kedua belah pihak.

Sumber: (Antonio, 2007: 61)

Bagi hasil maupun bunga keduanya sama-sama memberikan keuntungan, namun memiliki perbedaan mendasar sebagai akibat adanya perbedaan antara investasi dan pembungaan uang. Telah jelas hukumnya bahwa Islam mengharamkan bunga karena menyamakannya dengan riba. Sedangkan sebaliknya Islam menghalalkan bagi hasil, karena sistem bagi hasil lebih mencerminkan prinsip keadilan didalam setiap kegiatannya (Lestari, 2015).

5. Problematika Pembiayaan Bagi Hasil

Merujuk pada prinsip dasar perbankan syariah bahwa pola bagi hasil sesuai dengan syariat Islam, seharusnya produk-produk perbankan yang berbasis bagi hasil lebih unggul daripada produk-produk perbankan lainnya. Rendahnya porsi pembiayaan *profit and loss sharing* pada bank syariah umumnya dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya besarnya risiko dalam pembiayaan bagi hasil, sedangkan faktor yang lain adalah masalah yang ditimbulkan karena *moral hazard* dan *adverse selection*.

Mekanisme bagi hasil dalam memainkan operasional investasi dana bank peranannya sangat lemah. Menurut beberapa pengamat perbankan syariah, hal ini terjadi karena beberapa alasan diantaranya:

- a. Standar moral.
- b. Ketidakefektifan model pembiayaan bagi hasil.
- c. Berkaitan dengan para pengusaha.
- d. Segi biaya dan segi teknis.
- e. Kurang menariknya sistem bagi hasil dalam aktivitas bisnis.
- f. Permasalahan efisiensi.

Rendahnya pembiayaan bagi hasil terutama disebabkan adanya *agency problem* (masalah keagenan) antara bank syariah sebagai pemilik dana dengan nasabah sebagai pengelola usaha serta kurangnya *incentive compatible* dari bank syariah sebagai pemilik dana terhadap nasabah sebagai pengelola usaha tersebut. *Agency problem* (masalah keagenan) adalah kondisi yang menunjukkan sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memilikinya. *Agency problem* (masalah keagenan) yang dilakukan oleh agen (nasabah/pengelola usaha) dalam kontrak keuangan biasanya berbentuk *moral hazard* dan *adverse selection*. Faktor-faktor yang menyebabkan bagi hasil kurang menarik bagi bank syariah adalah sebagai berikut:

Pertama, sumber dana bank syariah yang sebagian besar berjangka pendek tidak dapat digunakan untuk pembiayaan bagi hasil yang biasanya berjangka panjang. *Kedua*, pengusaha dengan bisnis yang memiliki tingkat keuntungan tinggi cenderung enggan menggunakan sistem bagi hasil, hal ini terjadi karena pengusaha beranggapan bahwa kredit dengan menggunakan sistem bunga lebih menguntungkan dengan jumlah perhitungan yang sudah pasti, sehingga pada umumnya yang banyak mengajukan pembiayaan bagi hasil adalah usaha dengan keuntungan yang relative rendah. *Ketiga*, pengusaha dengan bisnis yang berisiko rendah enggan meminta pembiayaan bagi hasil, kebanyakan pengusaha yang memilih pembiayaan bagi hasil adalah mereka yang berbisnis dengan risiko tinggi termasuk mereka yang baru terjun ke dunia bisnis. *Keempat*, untuk meyakinkan bank bahwa proyek usahanya akan memberikan keuntungan tinggi dan mendorong pengusaha untuk membuat proyeksi bisnis yang terlalu optimis. *Kelima*, banyak pengusaha yang mempunyai dua pembukuan, pembukuan yang diberikan kepada bank adalah yang tingkat keuntungannya kecil sehingga porsi keuntungan yang harus diberikan kepada bank juga kecil padahal pada pembukuan sebenarnya pengusaha membukukan keuntungan besar.

Selain itu permasalahan rendahnya pembiayaan bagi hasil disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya:

a. Internal Bank Syariah

- 1) Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) belum memadai untuk menangani proyek bagi hasil.
- 2) Bank syariah belum mampu menanggung risiko besar.
- 3) Bank syariah terlalu mengutamakan orientasi bisnis dan keuntungan seperti institusi usaha pada umumnya.
- 4) *Adverse selection*, karena *asymmetric information/agency problem* (masalah keagenan) antara kedua belah pihak.

- 5) Tidak adanya *personal guarantee* dan *collateral* pada nasabah.
 - 6) Biaya informasi yang meningkat, terutama untuk pembiayaan *mudharabah*.
 - 7) Keterbatasan peran bank sebagai investor, terutama untuk pembiayaan *mudharabah*.
- b. Nasabah Bank Syariah
- 1) Sebagian nasabah sudah terbiasa dengan sistem bunga bank.
 - 2) *Moral hazard*, karena pengusaha enggan menyampaikan laporan keuangan/keuntungan sebenarnya untuk menghindari pajak atau bagi hasil.
 - 3) Permintaan pembiayaan bagi hasil yang masih kecil dari nasabah.
- c. Regulasi
- 1) Kurangnya dukungan dari regulator, karena tidak melakukan inisiatif-inisiatif untuk mengadakan perubahan peraturan dan institusional yang diperlukan untuk mendukung bekerjanya sistem perbankan syariah dengan baik.
 - 2) Tidak adanya institusi pendukung untuk mendorong penggunaan bagi hasil.
 - 3) Tidak adanya prosedur operasional yang seragam.
- d. Pemerintah
- 1) Tidak adanya kesepakatan dalam aturan-aturan syariah dan proyek-proyek pendukung yang mendorong penggunaan bagi hasil untuk proyek-proyek pemerintah.
 - 2) Pemberlakuan pajak yang tidak adil pada keuntungan sebagai objek pajak, sedangkan bunga bebas dari pajak.

- 3) Pasar sekunder instrument keuangan syariah belum ada, sehingga bank kesulitan dalam menyalurkan atau mendapatkan akses likuiditas sesuai syariah.
- 4) Hak kepemilikan belum jelas, karena pembiayaan *profit and loss sharing* memerlukan hak kepemilikan yang jelas dan berlaku efisien (Naf'an, 2014: 140-143).

6. Optimalisasi Skema Bagi Hasil

Metode penentuan *nisbah* bagi hasil dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

- a. Penentuan *nisbah* bagi hasil keuntungan (*profit sharing*)
- b. Penentuan *nisbah* bagi hasil pendapatan (*revenue sharing*)
- c. Penentuan *nisbah* bagi hasil penjualan (*profit and loss sharing*)
(Karim, 2010 dalam Aulida, 2018).

Selain ketiga metode penentuan *nisbah* bagi hasil diatas, bahwa *nisbah* bagi hasil dapat dihitung dengan pendekatan metode tawar-menawar/negosiasi. Berdasarkan metode-metode penentuan *nisbah* bagi hasil diatas, metode penentuan bagi hasil dengan pendapatan (*revenue sharing*) lebih banyak digunakan karena risikonya dianggap kecil, namun untuk mengoptimalkan skema bagi hasil, tawar-menawar/negosiasi *nisbah* harus terlebih dahulu dilakukan untuk mencapai kesepakatan jumlah persentase porsi *nisbah* untuk kedua belah pihak. Skema bagi hasil yang optimal, yakni skema yang secara efisien dapat mendorong pengelola usaha (*mudharib*) untuk melakukan upaya/tindakan terbaiknya dan menekan permasalahan *moral hazard*.

B. Pembiayaan Akad Musyarakah

1. Pengertian Pembiayaan Akad *Musyarakah*

Penyaluran dana yang dilakukan bank syariah adalah pemberian pembiayaan kepada debitur yang membutuhkan, baik untuk modal usaha maupun konsumsi. Praktik pembiayaan yang sebenarnya dijalankan oleh lembaga keuangan Islam adalah pembiayaan dengan sistem bagi hasil atau *syirkah* (Muhammad, 2011: 303).

Musyarakah secara bahasa diambil dari bahasa Arab yang berarti mencampur. Dalam hal ini mencampur satu modal dengan modal yang lain sehingga tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Kata *syirkah* dalam bahasa Arab berasal dari kata *syarika* (*fi'il madhi*), *yashruku* (*fi'il mudhari'*) *syarikan/syirkatan/syarikatan* (*masdar/kata dasar*), artinya menjadi sekutu atau *syarikat* (kamus *al Munawwir*). Menurut arti asli bahasa Arab, *syirkah* berarti mencampurkan dua bagian atau lebih sehingga tidak boleh dibedakan lagi satu bagian dengan bagian lainnya (Naf'an, 2014: 96).

Definisi *syirkah* menurut mazhab Maliki adalah suatu izin *bertasharruf* yaitu setiap perkataan atau perbuatan yang mempunyai akibat hukum bagi masing-masing pihak yang bersertifikat. Menurut mazhab Hambali, *syirkah* adalah persekutuan dalam hak-hak dan *tasharruf*. Sedangkan menurut mazhab Syafi'i, *syirkah* adalah berlakunya hak atas sesuatu bagi dua pihak atau lebih dengan tujuan persekutuan. Sayyid Sabiq mengatakan bahwa *syirkah* adalah akad antara orang Arab yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan. M. Ali Hasan mengatakan bahwa *syirkah* adalah suatu perkumpulan atau organisasi yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum yang bekerja sama dengan penuh kesadaran untuk meningkatkan kesejahteraan anggota atas dasar sukarela secara kekeluargaan. Jadi, *syirkah* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dalam suatu usaha perjanjian guna melakukan usaha secara bersama-sama serta

keuntungan dan kerugian juga ditentukan sesuai dengan perjanjian (Sa'diyah, 2014).

Jadi pengertian Pembiayaan Akad *Musyarakah* adalah pembiayaan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan (Antonio, 2007: 90).

2. Landasan Syariah Pembiayaan Akad *Musyarakah*

a. Al-Qur'an

فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ ۚ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصِي بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرِ

مُضَارٍ وَصِيَّةٍ مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَلِيمٌ ﴿١٢﴾

“Tetapi jika saudara-saudara seibu itu lebih dari seorang, Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu, sesudah dipenuhi wasiat yang dibuat olehnya atau sesudah dibayar hutangnya dengan tidak memberi mudharat (kepada ahli waris) (Allah menetapkan yang demikian itu sebagai) syari'at yang benar-benar dari Allah, dan Allah Maha mengetahui lagi Maha Penyantun” (QS. An-Nisaa’: 12.)

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ ۗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

رَبَّهُ ۗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

“Daud berkata: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat” (QS. Shaad: 24).

Kedua ayat diatas menunjukkan perkenaan dan penegakan Allah SWT akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Hanya saja dalam surah an-Nisaa': 12 perkongsian terjadi secara otomatis (*jabr*) karena waris, sedangkan dalam surah Shaad: 24 terjadi atas dasar akad (*ikhtiyari*).

b. Al-Hadits

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثُلُثُ الشَّرِكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ

“Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, ‘Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya.’” (HR. Abu Dawud no. 2936, dalam kitab *al-Buyu*, dan *Hakim*)

Hadits Qudsi tersebut menunjukkan kecintaan Allah kepada hamba-hamba Nya yang melakukan perkongsian selama menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan.

c. Ijma

Ibnu Qudamah dalam kitabnya, *al-Mughni*, telah berkata, “Kaum muslimin telah berkonsensus terhadap legitimasi *musyarakah* secara global walaupun terdapat perbedaan pendapat dalam beberapa elemennya (Antonio, 2007: 90-91).

3. Syarat dan Rukun Pembinaan Akad Musyarakah

Adapun mengenai syarat-syarat *musyarakah* menurut Idris Ahmad adalah:

- a. Mengeluarkan kata-kata yang menunjukkan izin masing-masing anggota serikat kepada pihak yang akan mengendalikan harta serikat.
- b. Anggota serikat itu saling mempercayai, sebab masing-masing mereka adalah wakil dari yang lain.
- c. Mencampurkan harta sehingga tidak dapat dibedakan hak masing-masing, baik berupa mata uang maupun bentuk lain.

Dan adapun rukun *musyarakah* menurut ulama Hanafiah ada dua yaitu ijab dan qabul. Sebab ijab qabul (akad) yang menentukan adanya *syirkah*. Adapun mengenai dua orang yang berakad dan harta berada diluar pembahasan akad seperti dalam akad jual beli. Dan Jumhur ulama menyepakati bahwa akad merupakan salah satu hal yang harus dilakukan dalam *syirkah*. Adapun rukun *syirkah* menurut para ulama meliputi:

a. *Sighat* (Ijab dan Qabul)

Adapun syarat sah dan tidaknya akad *syirkah* tergantung pada sesuatu yang di transaksikan dan juga kalimat akad hendaklah mengandung arti izin untuk membelanjakan barang *syirkah* dari peseronya.

b. *Al- 'Aqidain* (Subjek Perikatan)

Syarat menjadi anggota perserikatan yaitu: 1) orang yang berakal, 2) baligh, dan 3) merdeka atau tidak dalam paksaan. Disyaratkan pula bahwa seorang mitra diharuskan berkompeten dalam memberikan atau memberikan kekuasaan perwakilan, dikarenakan dalam *musyarakah* mitra kerja juga berarti mewakilkan harta untuk diusahakan.

c. *Mahallul Aqd* (Objek Perikatan)

Objek perikatan bisa dilihat meliputi modal maupun kerjanya. Mengenai modal yang disertakan dalam suatu perserikatan hendaklah berupa: a) modal yang dapat diberikan harus uang tunai, emas, perak, atau yang nilainya sama, b) modal yang dapat terdiri dari asset perdagangan, c) modal yang disertakan oleh masing-masing persero dijadikan satu, yaitu menjadi harta perseroan, dan tidak dipersoalkan lagi dari mana asal-usul modal itu (Sa'diyah, 2014).

4. Jenis-Jenis Pembiayaan Akad *Musyarakah*

Secara umum, *syirkah* dibedakan menjadi dua yaitu: 1) *syirkah amlak* (kepemilikan), dan 2) *syirkah uqud* (akad). *Syirkah amlak* terdiri dari *amlak ikhtiari* (optional) dan *amlak ijbari* (otomatis/mutlak) sementara *syirkah uqud* (akad) terdiri dari *syirkah amwal* (harta/asset), *syirkah abdan* (keterampilan) dan *syirkah wujuh* (reputasi/*good will*). Selain dari jenisnya *syirkah* juga dibagi berdasarkan porsi penyertaan modal yaitu berupa *syirkah inan* jika porsi modal para pihak yang bermitra tidak sama, sementara jika masing-masing pihak yang bermitra menyertakan porsi modal dalam jumlah yang sama hal itu dinamakan *syirkah mufawadhah* (Buchori, 2016: 8).

Berikut penjelasan terkait jenis-jenis *syirkah* sebagaimana diterangkan oleh Sayyid Sabiq dalam kitab Fiqh Al Sunnah yaitu:

a. *Syirkah Amlak* (Kepemilikan)

Syirkah Amlak (kepemilikan) adalah *syirkah* yang terjadi bukan karena akad, tetapi terjadi karena usaha tertentu (*ikhtiari*) atau terjadi secara alami/otomatis (*ijbari*). Oleh karena itu *syirkah amlak* dibedakan lagi menjadi dua macam yaitu:

- 1) *Syirkah Amlak Ikhtiari* contoh hal akad hibah, wasiat, dan pembelian. Maka, dalam *syirkah amlak ikhtiari* tidak terkandung akad *wakalah* dan akad wilayah (penguasaan) dari salah satu *syarik* kepada *syarik* lainnya, dan
- 2) *Syirkah Amlak Ijbari* yaitu *syirkah* antara dua *syarik* atau lebih yang terjadi karena peristiwa alami secara otomatis seperti kematian. *Syirkah amlak* ini disebut *ijbari* (paksa/mutlak) karena tidak ada upaya dari para *syarik* untuk mewujudkan peristiwa atau faktor yang menjadi sebab terjadinya kepemilikan bersama. Misalnya kematian seorang ayah merupakan faktor yang menyebabkan terjadinya pembagian harta di antara ahli waris.

b. *Syirkah Uqud* (Akad/Kontrak)

Syirkah Uqud adalah dua pihak atau lebih yang bersepakat untuk menggabungkan harta guna melakukan kegiatan usaha/bisnis, dan hasilnya dibagi antara para pihak baik berupa laba maupun rugi. Dalam kitab Fiqih *syirkah uqud* diklasifikasikan menjadi empat macam:

1) *Syirkah Amwal Inan*

Syirkah Amwal Inan yaitu kemitraan modal usaha dari para *syarik* dengan jumlah modal yang berbeda (Buchori, 2016: 9). *Syirkah al-'inan* adalah kontrak dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Kedua pihak berbagi dalam keuntungan dan kerugian sebagaimana yang disepakati diantara mereka. Akan tetapi, porsi masing-masing pihak, baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil, tidak harus sama dan identic sesuai dengan kesepakatan mereka. Mayoritas ulama membolehkan jenis *al-musyarakah* ini (Antonio, 2007: 92).

2) *Syirkah Amwal Mufawadhah*

Syirkah Amwal Mufawadhah yaitu kemitraan keterampilan dari para *syarik* sebagai modal usaha dengan kualitas keterampilan yang sama (Buchori, 2016: 9). *Mufawadhah* adalah kontrak kerjasama antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Dengan demikian, syarat utama dari jenis *al-musyarakah* ini adalah kesamaan dana yang diberikan, kerja, tanggung jawab, dan beban utang dibagi oleh masing-masing (Antonio, 2007: 92).

3) *Syirkah A'maal/Syirkah Abdan*

Syirkah A'maal ini adalah kontrak kerjasama dua orang atau seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misalnya, kerjasama dua orang arsitek untuk menggarap sebuah proyek, atau kerjasama dua orang penjahit untuk menerima order pembuatan seragam sebuah kantor. *Al-Musyarakah* ini kadang-kadang disebut *musyarakah abdan* atau *sanaa'i* (Antonio, 2007: 92).

4) *Syirkah Wujuh*

Syirkah Wujuh adalah kontrak antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestise baik serta ahli dalam bisnis. Mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka berbagi dalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra. Jenis *al-musyarakah* ini tidak memerlukan modal karena pembelian secara kredit berdasar pada jaminan tersebut. Karenanya, kontrak ini pun lazim disebut sebagai *musyarakah piutang* (Antonio, 2007: 92).

Syarat-syarat *syirkah uqud* yaitu pertama, *qabliyat al-wakalah* yaitu bahwa dalam *syirkah uqud* tergantung akad *wakalah* sebab *syirkah uqud* bertujuan untuk melakukan bisnis (*mu'awadhat*) yang tidak mungkin dilakukan kecuali jika terdapat akad kuasa dari masing-masing mitra (*syarik*). Kedua, keuntungan yang diperoleh dalam *syirkah uqud* harus ditentukan bagi masing-masing mitra (*syarik*) tidak boleh dinyatakan dalam jumlah tertentu yang pasti (seperti seratus juta atau satu milyar), tetapi dinyatakan dalam nisbah misalnya 60:40, atau 55:45 (Buchori, 2016: 10).

5. Aplikasi dan Skema Pembiayaan Akad *Musyarakah*

a. Pembiayaan Proyek

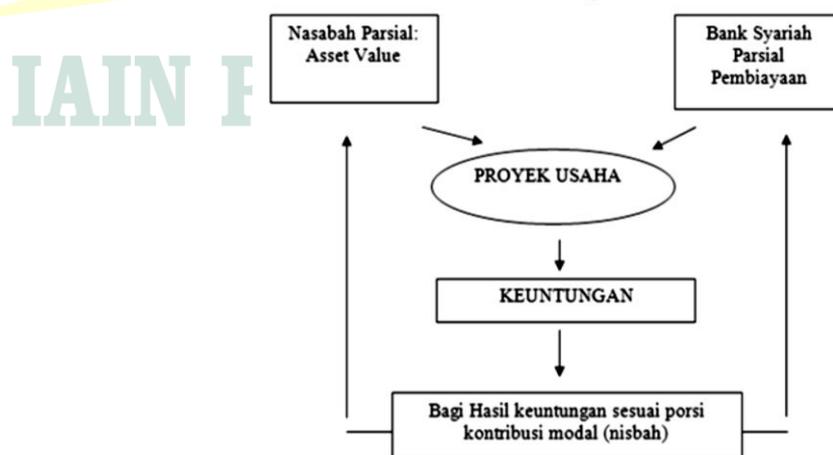
Akad *musyarakah* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dimana nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank

b. Modal Ventura

Pada lembaga keuangan khusus yang dibolehkan melakukan investasi dalam kepemilikan perusahaan, akad *musyarakah* diterapkan dalam skema modal ventura. Penanaman modal dilakukan untuk jangka waktu tertentu dan setelah itu bank melakukan divestasi atau menjual bagian sahamnya, baik secara singkat maupun bertahap (Antonio, 2007: 93).

Secara umum, aplikasi perbankan dari pembiayaan akad *musyarakah* dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut:

Gambar 2.1
Skema Pembiayaan Akad *Musyarakah*



Sumber: Antonio, 2001: 94

C. *Agency Problem dan Incentive Compatible Constraints*

1. *Agency Problem pada Pembiayaan Akad Musyarakah*

a. *Agency Theory*

Agency Theory atau Konsep Agensi merupakan hubungan organisasional antara *principal* (bank syariah/pemilik modal) dengan *agen* (nasabah/pengelola modal). Teori keagenan dalam perbankan merupakan suatu model kontraktual antara dua atau lebih, dimana salah satu pihak disebut *agen* (nasabah/pengelola modal) dan pihak lain disebut *principal* (bank syariah/pemilik modal). *Principal* (pemilik modal/bank syariah) memberikan suatu amanah kepada *agen* (nasabah/pengelola modal) untuk melaksanakan tugas tertentu sesuai dengan kontrak kerja yang disepakati. Dapat disimpulkan bahwa *agency* adalah hubungan kerjasama antara pemilik modal dengan penerima modal untuk menjalankan suatu kontrak atas dasar pendelegasian, wewenang dan otoritas yang telah diberikan dan sebagai imbalan akan diberikan sejumlah keuntungan berdasarkan kesepakatan bersama (Huda, 2018).

Dalam konsep *agency/agency theory*, *agen* (nasabah/pengelola usaha) diharapkan dapat memenuhi kepentingan *principal* (bank syariah/pemilik modal), namun *agen* dalam hal ini sering mengambil dan menjalankan keputusan yang tidak sesuai dengan kepentingan *principal* (Lubis, 2016).

Hubungan antara *agent* (nasabah/pengelola usaha) dan *principal* (bank syariah/pemilik modal) disebut dengan hubungan keagenan atau *agency relationship*. Hubungan keagenan merupakan suatu kontrak/akad, yaitu merupakan suatu keadaan seorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu, dimana satu orang (*principal*) atau lebih memerintah orang lain (*agent*) untuk

melaksanakan suatu jasa atas nama *principal* serta memberi wewenang kepada *agen* untuk membuat keputusan tentunya yang terbaik bagi *principal* (Jensen dan Meckling, 1976 dalam Lubis, 2016).

Masalah yang timbul dalam hubungan keagenan (*agency relationship*) dalam konsep *agency/agency theory* yaitu meliputi:

- 1) Ketika pihak *agent* memiliki kepentingan yang berbeda dengan *principal* sehingga masing-masing pihak berusaha untuk memaksimalkan kepentingan mereka. *Agent* yang seharusnya melaksanakan amanah *principal* telah melanggar komitmen dengan tidak selalu bertindak untuk kepentingan terbaik *principal*.
- 2) Sulit dan mahalnya bagi *principal* untuk membuktikan usaha yang dilakukan *agent*.
- 3) Masalah pembagian risiko ketika *principal* dan *agent* memiliki perbedaan risiko yang ditanggung (Maharani, 2008).

b. Agency Problem pada Pembiayaan Akad Musyarakah

Masalah keagenan atau *agency problem* dalam perbankan syariah berkaitan dengan pemisahan kepemilikan dengan pengendalian yang timbul karena pemilik tidak dapat mengawasi kegiatan perusahaan dari waktu ke waktu sehingga pemilik mendelegasikan wewenang pengendalian dalam hal pengelolaan usaha sekaligus pengambilan keputusan kepada pengelola perusahaan (manajer). Keadaan tersebut menimbulkan masalah *principal* dengan *agent* berupa konflik kepentingan antara pemilik dengan manajer sebagai akibat perbedaan motif dan kepentingan diantara kedua pihak.

Masalah keagenan atau *agency problem* dalam produk perbankan syariah terjadi khususnya pada skema produk *profit and loss sharing*, salah satunya yaitu pada produk kontrak pembiayaan

akad *musyarakah*. Dalam kontrak pembiayaan akad *musyarakah* merupakan suatu kontrak pembiayaan dalam perbankan syariah yang mengandung peluang besar terjadinya *agency problem* dalam hubungan antara *principal* (bank syariah) dan *agent* (nasabah atau pelaku usaha). *Agency Problem* merupakan suatu kondisi yang menunjukkan dimana sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memilikinya. Kurangnya informasi ini menciptakan masalah dalam sistem keuangan pada dua hal, yaitu sebelum transaksi dilakukan yaitu *adverse selection* dan sesudah transaksi terjadi yaitu *moral hazard* (Ardiansyah, 2014).

1) *Adverse Selection*

Adverse Selection terjadi pada kontrak utang ketika peminjam memiliki kualitas yang tidak baik atas kredit di luar batas ketentuan tingkat keuntungan tertentu (Sadr dan Iqbal, dalam Muhammad, 2011: 367).

Adverse Selection merupakan permasalahan yang timbul ketika bank syariah sebagai pemilik dana memilih nasabah sebagai pelaku usaha yang akan diberikan kredit/pembiayaan (Tarsidin, 2010: 43 dalam Ardiansyah, 2014). *Adverse selection* merupakan masalah yang timbul dalam melakukan seleksi nasabah sebelum kontrak kredit atau pembiayaan dilakukan. Calon nasabah yang berisiko tinggi tentunya tidak akan pernah jujur mengatakan bahwa unit usaha yang diajukan kreditnya tergolong tinggi (Ardiansyah, 2014).

2) *Moral Hazard*

Moral Hazard terjadi ketika melakukan penyimpangan atau menimbulkan risiko yang lebih besar dalam kontrak (Sadr dan Iqbal, dalam Muhammad, 2011: 367).

Moral Hazard merupakan masalah yang timbul setelah akad pembiayaan ditandatangani dan dana telah disalurkan. Dalam investasi, dikenal prinsip *high return high risk*, artinya

jika menginginkan untung besar maka risiko yang ditempuh harus lebih tinggi (Ardiansyah, 2014). *Moral Hazard* dalam pasar keuangan adalah risiko (*hazard*) bahwa peminjam terlibat dalam aktivitas yang tidak diinginkan dari sudut pandang pemberi pinjaman, karena mereka kemungkinan kecil akan melunasi pinjamannya (Ardiansyah, 2014).

Permasalahan *moral hazard* biasa terjadi pada kondisi dimana nasabah sebagai pelaku usaha bersifat *risk adverse* (cenderung menghindari risiko). Ia akan lebih memilih upaya ditingkat yang hanya sekedar memenuhi tingkat utilitas minimalnya saja. Untuk mengatasi ini, bank syariah sebagai pemilik dana dapat memberikan insentif yang sesuai agar nasabah sebagai pelaku usaha bersedia untuk meningkatkan level upayanya. Permasalahan *moral hazard* juga dapat berupa pelaporan jumlah profit yang tidak benar. Dalam hal ini nasabah sebagai pelaku usaha akan memanipulasi jumlah profit yang dihasilkannya lebih rendah daripada yang sebenarnya. Tujuan dari tindakan manipulasi ini, agar bagi hasil nasabah sebagai pelaku usaha kepada bank syariah sebagai pemilik dana lebih rendah dari yang seharusnya dibagikan (Ardiansyah, 2014).

Dalam kontrak bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* di perbankan syariah, *agen* atau nasabah sebagai pelaku usaha bertugas meningkatkan kesejahteraan *principal* atau bank syariah sebagai pemilik dana melalui peningkatan nilai perusahaan. Sebagai imbalannya *agen* memperoleh gaji, bonus, dan kompensasi lainnya. Namun dalam praktiknya, kadangkala *agen* melakukan tindakan-tindakan atau kebijakan-kebijakan yang tidak sejalan dengan kepentingan *principal* atau keluar dari kesepakatan kontrak awal. *Agen* lebih cenderung melakukan tindakan-tindakan

yang menguntungkan dirinya. Penyalahgunaan amanah inilah yang memicu terjadinya *agency problem* (Ardiansyah, 2014).

Agency problem di perbankan syariah khususnya yang terjadi pada kontrak bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* timbul karena kedua belah pihak memiliki kepentingan yang berbeda dan adanya informasi yang *asimetris*, sehingga bank syariah sebagai pemilik modal tidak yakin bahwa *agen* akan selalu bertindak untuk kepentingan usahanya. Untuk mengatasi hal tersebut, jika kita mengacu kepada teori konvensional menyarankan pemilik modal dapat melakukan mekanisme *monitoring* dan *bonding*. Namun, kedua mekanisme tersebut akan menimbulkan biaya pengawasan (*monitoring cost*) dan biaya pengikatan (*bonding cost*) yang menyebabkan ketidakefisien kontrak (Ardiansyah, 2014).

Dalam perspektif fiqih, *musyarakah* merupakan akad yang didasarkan atas unsur kepercayaan (*trust*). Adapun terdapat jaminan yang di kenakan oleh bank syariah kepada nasabah, yaitu semata hanya bertujuan untuk menjamin ketertiban dalam pengembalian dana dan mengantisipasi modal yang tidak kembali. Berkaitan dengan *musyarakah* bila ditinjau dari aspek risiko dengan diberlakukannya jaminan sebagai syarat mutlak dalam pembiayaan, maka tidak adanya keadilan antara pihak nasabah dan bank, karena dalam pendanaan Islam baik nasabah maupun bank harus sama-sama menanggung risiko dengan sistem *profit and loss sharing* (Sa'diyah, 2014).

2. *Incentive Compatible Constraints*

Agency Problem di perbankan syariah timbul karena kedua belah pihak memiliki kepentingan yang berbeda dan adanya informasi yang *asimetris*, sehingga bank syariah sebagai pemilik modal tidak yakin bahwa *agen* atau nasabah sebagai pelaku usaha akan selalu bertindak untuk kepentingan usahanya.

Akad *musyarakah* merupakan akad yang berdasarkan unsur kepercayaan (*trust*), sehingga sesama mitra (bank syariah dan nasabah) diperlukan adanya sikap saling transparan terhadap proyek atau kerjasama yang dijalankan. Namun dalam pembiayaan akad *musyarakah* bank syariah sebagai pemilik dana diharapkan tetap berhati-hati dalam memberikan amanah pengelolaan uang kepada nasabah sebagai pelaku usaha. Diharapkan nasabah sebagai pelaku usaha akan mempertanggungjawabkan apa yang diamanahkan dengan sebaik-baiknya.

Dalam praktiknya, untuk mengurangi risiko-risiko akibat *agency problem*, bank syariah melakukan seleksi yang ketat terhadap perusahaan yang akan dibiayai dengan skema akad *musyarakah* serta menerapkan sejumlah batasan tertentu. Hal ini dilakukan untuk mengurangi *adverse selection* yaitu tindakan penyelewengan yang dilakukan oleh nasabah sebagai pengelola usaha. Kemudian memberikan pendekatan lainnya yang tidak sepenuhnya mengandalkan pada verifikasi. Bank syariah sebagai pengelola modal dapat menawarkan suatu skema bagi hasil yang lebih menguntungkan bagi nasabah sebagai pengelola usaha apabila ia menyatakan dengan sebenarnya karakteristiknya.

Nasabah sebagai pelaku usaha akan dihadapkan pada risiko bahwa dirinya tidak memperoleh kredit pembiayaan jika menyatakan dengan benar karakteristiknya. Disamping itu, nasabah sebagai pelaku usaha juga dihadapkan pada kemungkinan bahwa dirinya memperoleh rasio bagi hasil yang lebih rendah jika menyatakan dengan benar karakteristiknya. Dengan demikian, pengungkapan informasi privat yang dimiliki oleh nasabah sebagai pelaku usaha kepada bank syariah sebagai pemilik modal hanya bisa dicapai jika skema bagi hasil tersebut memperoleh insentif yang cukup.

Nasabah yang bersedia memperoleh pembiayaan dengan rasio bagi hasil yang rendah mengindikasikan bahwa karakteristiknya rendah. Sedangkan nasabah dengan karakteristik yang tinggi tidak akan menerima kontrak bagi hasil yang menawarkan rasio bagi hasil yang rendah. Meskipun dengan rasio bagi hasil yang rendah, nasabah tetap dapat memperoleh level utilitas tertentu yang diinginkannya, namun nasabah dengan katakterisik tinggi tersebut memiliki banyak alternatif pembiayaan lainnya yang menawarkan rasio bagi hasil yang lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa bank syariah dapat menggunakan skema bagi hasil untuk menyeleksi calon nasabah dan menekan permasalahan *adverse selection*.

Hal lain untuk mengurangi konflik keagenan dalam kontrak pembiayaan akad *musyarakah* adalah menyangkut manajemen risiko. Manajemen risiko sebelum pembiayaan dilakukan dengan langkah penganalisaan dengan prosedur yang ketat terhadap calon nasabah dan besaran pembiayaan yang akan diberikan untuk mengurangi *adverse seletion*. Manajemen risiko setelah realisasi pembiayaan antara lain dalam penanganan pembiayaan yang jatuh tempo, pembiayaan yang tidak sesuai dengan akad, kesalahan nasabah dalam mengelola usaha, dan menyembunyikan keuntungan oleh nasabah. Untuk mengurangi kerugian akibat menyembunyikan keuntungan, perbankan syariah dapat melakukan *wa'ad*, yaitu kesediaan nasabah untuk memberikan bagi hasil minimal, sehingga kecurangan nasabah dapat diminimalisir. Jika pengelolaan usaha dilakukan dengan baik dan pelaporan laba oleh nasabah kepada bank syariah dilakukan secara transparan, maka pengoptimalan skema bagi hasil dapat dilakukan, yang pada akhirnya dapat mengurangi konflik keagenan/*agency problem* (Ardiansyah, 2014).

Terdapat juga *Incentive Compatible Constraints* yang diajukan oleh Presley dan Session mencakup yang empat aspek yaitu:

- a. *Higher stake of net worth*
- b. *High operating risk firms have higher leverage*

c. *Lower fraction of unobservable cash flow*

d. *Lower fraction of non controllable cost*

Kemudian aspek yang diajukan oleh Presley dan Session diadopsi oleh Karim (2000) untuk mengendalikan penerapan pembiayaan. Oleh karena itu perlu diterapkan *Incentive Compatible Constraints*, bahwa: untuk mengurangi kemungkinan terjadinya risiko *Agency Problem*, maka bank syariah menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada nasabah sebagai pengelola usaha, yaitu:

- a. Menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak nasabah sebagai pengelola usaha lebih besar dan/atau mengenakan jaminan.
- b. Menerapkan syarat agar nasabah sebagai pengelola usaha melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah.
- c. Menetapkan syarat agar nasabah sebagai pengelola usaha melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan.
- d. Menetapkan syarat agar nasabah sebagai pengelola usaha melakukan bisnis yang tidak terkontrolnya rendah (Muhammad, 2011: 371).

D. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

1. Pengertian *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Baitul Maal wat Tamwil lebih dikenalnya dengan sebutan BMT. Yang terdiri dari dua istilah yakni *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. Secara harfiah atau lughawi *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Bait* yang artinya rumah dan *tamwil* (pengembangan harta kekayaan) yang asal katanya *maal* atau harta. Jadi *baitul tamwil* dinamai sebagai tempat mengembangkan usaha atau tempat mengembangkan harta kekayaan. *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha *non profit* yang mengumpulkan dana dari zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS) kemudian disalurkan kepada yang berhak. Sedangkan

baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial *profit* untuk menciptakan nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi (Zulkifli, 2016).

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sebagai varian dari lembaga keuangan mikro berbasis syariah didefinisikan sebagai lembaga keuangan mikro berbasis masyarakat yang beroperasi di bawah sistem koperasi dan domain lembaga swadaya masyarakat (LSM). Selain itu juga bahwa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) merupakan organisasi ekonomi yang difokuskan pada pengembangan kerjasama dan investasi dalam rangka untuk mengembangkan usaha mikro dan mengentaskan kemiskinan melalui sistem bagi hasil. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) muncul dari berbagai organisasi termasuk bank syariah, BPR Syariah (BPRS) dan organisasi-organisasi Islam seperti Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah yang saat ini memiliki lebih dari seratus juta anggota. Karena tidak ada aturan hukum khusus yang mengatur *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT), maka kelembagaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dapat mengikuti peraturan koperasi atau kelompok Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Jika *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dianggap sebagai koperasi, itu diatur dalam Undang-Undang Koperasi yang Koperasi UU No. 25 Tahun 1992. Sementara itu, jika *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) didirikan sebagai kelompok swadaya (LSM), akan hanya ada sekelompok orang dan tidak ada aturan hukum untuk mengaturnya.

Oleh karena itu, tidak semua *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) beroperasi sebagai badan hukum karena beberapa dari mereka adalah dalam bentuk lembaga bentukan masyarakat secara swadaya. Jika *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dalam bentuk koperasi, mereka akan didaftarkan dengan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil/Menengah (UKM). Selain itu sebagian besar *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) juga telah dikaitkan dengan Induk Koperasi Syariah BMT (Inkopsyah BMT). Sementara itu *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) lainnya juga ada yang

berhubungan dengan organisasi lain seperti Dompot Dhuafa dan beberapa organisasi keagamaan, atau independen.

Idealnya, pembentukan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) harus dibuktikan oleh notaris. Jika mereka belum terdaftar sebagai badan hukum, mereka akan menerima sertifikat bisnis dari Pusat regional untuk inkubasi Bisnis Kecil (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil/PINBUK) (Shochrul, 2020: 9). PINBUK didirikan dengan mengembangkan model Lembaga Keuangan Mikro-*Baitul Maal wat Tamwil* (LKM-BMT) sebagai strategi pemberdayaan masyarakat melalui penumbuhkembangan keswadayaan dan kelembagaan sosial ekonomi yang dapat menjangkau dan melayani lebih banyak unit usaha mereka yang tidak mungkin dijangkau langsung oleh perbankan umum (Masyithoh, 2014). Hal ini karena undang-undang *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sudah standar, termasuk dalam hal identifikasi daerah, tujuan dan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Misalnya, sumber dana ditentukan sebagai bagian dari anggota, simpanan wajib dan sukarela, sumbangan, pinjaman pendiri dan Sisa Hasil Usaha (SHU) atau laba yang dicadangkan. Mobilisasi simpanan sukarela, pinjaman dari sumber dana lain, dan pinjaman harus didasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Selain itu, 2,5% dari keuntungan tahunan harus disumbangkan (zakat) dan minimal 10% (setelah zakat dan pajak) harus dialokasikan dalam cadangan dan dana kompensasi yang digunakan untuk manajemen dan pengurus (Shochrul, 2020: 10).

2. Status dan Badan Hukum *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT)

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dapat dikelompokkan menjadi tiga, bila dilihat dari status badan hukumnya, yaitu:

- a. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang berbadan hukum koperasi dalam bentuk Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, yang selanjutnya dalam kegiatan usahanya tunduk pada:

- 1) Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah.
 - 2) Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah, dan
 - 3) Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 39/Per/M.KIKM/XII/2007 tentang Pedoman Pengawasan Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi.
- b. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai badan usaha milik yayasan dan tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Koperasi sekaligus pada Undang-Undang No. 28 Tahun 2004 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 16 Tahun 2001 tentang Yayasan.
- c. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang masih berbentuk Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) dan tunduk pada Undang-Undang No. 17 Tahun 2013 tentang Organisasi Masyarakat.

Apabila dilihat dari ketiga kelompok karakteristik *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) berdasarkan status badan hukum tersebut, maka dengan diberlakukannya Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dapat dikatakan sebagai salah satu lembaga keuangan mikro bila memiliki status badan hukum koperasi, sebagaimana dinyatakan dalam UU No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, bahwa pendirian Lembaga Keuangan Mikro (LKM) paling sedikit harus memiliki persyaratan:

- a. Bentuk badan hukum
- b. Permodalan, dan mendapatkan izin usaha yang tata caranya diatur dalam Undang-Undang ini.

Bentuk badan hukum yang dimaksud adalah koperasi atau Perseroan Terbatas (PT). Apabila lembaga keuangan tersebut berbadan hukum koperasi, maka akan tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian. Sedangkan apabila lembaga keuangan tersebut berbadan hukum Perseroan Terbatas (PT), maka tunduk pada Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) wajib bertransformasi menjadi bank jika Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan telah memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam Peraturan Jasa Keuangan Syariah.

Jika melihat pengaturan dari Pasal 27 Undang-undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) ini bisa terjadi keambiguan dalam penafsirannya, karena dalam Pasal 5 Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro hanya disebutkan bahwa Lembaga Keuangan Mikro (LKM) memiliki bentuk badan hukum koperasi atau Perseroan Terbatas (PT), sedangkan semua bank memiliki status badan hukum Perseroan Terbatas dan tunduk pada Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (Masyithoh, 2014).

3. Perkembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di Indonesia

Berbicara tentang *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) pasti akan membahas mengenai perkembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) itu sendiri, bagaimana *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) bisa bertahan ditengah masyarakat Indonesia hingga bagaimana sikap *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) terhadap isu keuangan terkini. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai salah satu produk lembaga keuangan syariah bukan bank memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Banyak

penelitian yang membuktikan bahwa dengan keberadaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) mempengaruhi kesejahteraan masyarakat. Kesejahteraan pasti akan dihubungkan dengan kemiskinan. *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) secara empiris telah terbukti mampu mengurangi angka kemiskinan.

Sejarah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di Indonesia dimulai pada tahun 1984 yang dikembangkan oleh para aktivis Masjid Salman ITB dengan mendirikan Koperasi Teknosa yang mencoba untuk menyalurkan pembiayaan khusus usaha kecil dengan prinsip syariah. Tahun 1988 muncul Koperasi Ridho Gusti, dan di tahun 1992 muncul lembaga yang menggabungkan nama *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil* menjadi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Insan Kamil.

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) memiliki dua fungsi utama, yakni sebagai *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan dan menyalurkan dana yang bersifat *non profit*, seperti zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS). Fungsi tersebut sama dengan fungsi kesejahteraan. *baitul tamwil* berfungsi untuk mengumpulkan dan menyalurkan dana yang berorientasi pada *profit*, seperti menyalurkan pembiayaan pada anggota, dan kegiatan produktif lainnya. Fungsi tersebut sama dengan fungsi institusional.

Fungsi sosial mengajarkan bahwa manusia harus peduli terhadap kondisi sekitar. Masih banyak masyarakat yang masuk dalam kategori *mustahik* sehingga perlu untuk dibantu. Sedangkan fungsi institusional membantu masyarakat yang kelebihan dana agar dapat dimanfaatkan oleh yang kekurangan dana untuk membangun usahanya sehingga mampu memperbaiki kondisi keuangan orang tersebut. Selain itu, keberadaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) mengajarkan kepada masyarakat tentang ekonomi Islam sehingga ada dakwah didalamnya. Mengajarkan bahwa bunga itu haram dan menunjukkan eksistensi lembaga keuangan syariah bukan bank di Indonesia.

Selain itu, keberadaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai lembaga keuangan bukan bank diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam pembangunan ekonomi. Terdapat tiga nilai pokok dalam keberhasilan pembangunan ekonomi Negara, yaitu berkembangnya pemenuhan kebutuhan pokok, berkembangnya rasa harga diri sebagai manusia, dan kebebasan dalam menentukan pilihan. Ketiga nilai tersebut, terutama poin pertama terpenuhi setelah adanya *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

Keberadaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di tengah-tengah masyarakat saat ini memberikan angin segar bagi masyarakat terutama di pedesaan. Mereka yang tidak terjangkau perbankan atau memiliki pengalaman pahit dengan perbankan akan mempertimbangkan menggunakan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Adanya fungsi sosial diharapkan memberikan dampak positif bagi masyarakat agar tidak hanya berorientasi pada dunia saja namun juga akhirat.

Meski demikian, tidak bisa dipungkiri bahwa masyarakat Indonesia masih banyak yang beranggapan bahwa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) tidak ada bedanya dengan koperasi konvensional atau lembaga keuangan konvensional lainnya. Banyak yang berpendapat bahwa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) adalah koperasi yang masih ada sistem bunga di dalamnya yang kemudian hanya dikemas dalam *packaging* syariah dengan mencantumkan label syariah di belakangnya. Kelompok tersebut berpandangan semua *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dan koperasi adalah sama. Pendapat tersebut pernah terjadi pada sebuah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di Surabaya yang mana seorang calon anggota *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) beranggapan bahwa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) tersebut adalah cabang dari dekat kampung halamannya sehingga dia bisa menyamakan kebiasaan bertransaksi dengan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) tersebut sama dengan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di kampung halamannya.

Padahal kedua *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) tersebut berbeda. Memiliki aturan dan sistem yang berbeda.

Beralih ke segi kuantitas, sejauh ini masih belum ada angka pasti berapa jumlah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang tersebar di Indonesia. Diperkirakan di tahun 2006 ada sebanyak 3.200 dengan 3 juta anggota di Indonesia dan di 2010 diperkirakan ada sebanyak 5.200 *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang melayani 10 juta anggota. Menurut data PBMT (Permodalan *Baitul Maal wat Tamwil*) Ventura di tahun 2015 terdapat sekitar 4.500 yang melayani anggota kurang lebih 3,7 juta dengan asset sebesar Rp. 16 triliun. Angka pertumbuhan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di Indonesia yang terus mengalami peningkatan menunjukkan semakin banyaknya penduduk Indonesia yang *aware* dengan Ekonomi Islam terutama pada lembaga keuangan mikro Islam. Sehingga hal tersebut diharapkan mampu memperkuat perekonomian umat.

Melihat geliat *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di Indonesia yang semakin *massif* muncullah lembaga-lembaga Pembina *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang memiliki peran untuk mendampingi dan memberikan layanan konsultasi dengan menyediakan pelayanan *capacity building, programs, IT facilities* atau turut membantu menyalurkan dana bantuan dari donatur untuk disalurkan kembali oleh *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) kepada anggota dalam bentuk pembiayaan. Lembaga-lembaga tersebut seperti Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK), Induk Koperasi Syariah (INKOPSYAH), MICROFINANCE Indonesia yaitu penyedia layanan keuangan untuk kalangan berpenghasilan rendah, termasuk konsumen dan wiraswasta, yang secara tradisional tidak memiliki akses terhadap perbankan dan layanan terkait, dan microfinance saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan, BMT CENTER, Asosiasi BMT se-Indonesia (ABSINDO), Pusat Koperasi Syariah (PUSKOPSYAH), dan lembaga APEX (Bank umum yang menjalankan fungsi sebagai

pengayom bagi BPR melalui kerjasama keungan dan bantuan teknis, dengan prinsip yang saling menguntungkan) (Direktorat Kredit, 2011: 12). Manfaat lain yang dapat diambil selain kemudahan akses keungan oleh *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) adalah silaturahmi antar *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

Banyaknya jumlah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) bukan menjadi jaminan akan terbebas dari tantangan. Banyak *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang mengalami kegagalan dan kesuksesan. Masalah klasik yang juga masih dialami di semua lembaga keungan tidak terkecuali lembaga keungan syariah. Berbagai tantangan tersebut adalah sumber daya manusia (SDM), penyalahgunaan skema *linkage*, pendapatan masyarakat yang rendah, budaya dan preferensi menabung masyarakat, persaingan usaha, dan masalah *syariah compliance*.

a. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) memiliki peran yang penting karena dapat menghambat perkembangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai lembaga keungan mikro. Minimnya pemahaman pada aplikasi ekonomi Islam terutama di keungan syariah menjadi faktor utama. Sejauh ini di wilayah provinsi yang ada di Jawa (Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Jawa Barat) paling tidak setiap *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) mempekerjakan dua pegawai, namun ada juga *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang memiliki pegawai hingga 730 tergantung pada besar kecilnya *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Kebanyakan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) memiliki paling tidak lima orang pegawai. Masalah lainnya adalah sumber daya manusia (SDM) yang masih belum begitu paham dengan keungan syariah. Akad-akad yang diketahui hanya sebatas yang ditawarkan pada masing-masing *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang menjadi tempat mereka bekerja. Perlunya edukasi mendalam mengenai produk keungan syariah tidak hanya sebatas pada penggunaan akad saja.

b. Penggunaan Skema *Linkage*

Program kemitraan yang diprakarsai Bank Indonesia dengan *Linkage Program* yang dimulai pada tahun 2005 merupakan program kerjasama antara bank komersial dengan BPR/BPRS atau Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang digunakan untuk pembiayaan Kredit Usaha Kecil dan Mikro (KUKM). Respon yang muncul dari pihak bank maupun BPR/BPRS dan LKMS sangat baik. Program *linkage* yang dilakukan bank syariah maupun konvensional, perusahaan swasta, hingga dana hibah dari pemerintah melalui dinas koperasi sudah banyak tersedia.

Tidak semua *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) menerima program *linkage* tersebut. Hanya BMT-BMT tertentu yang bisa mendapatkannya yang sesuai dengan persyaratan yang diberikan pihak pembuat program *linkage*. Hanya saja terjadi sedikit kendala dalam penggunaan *linkage* tersebut. Kurang baiknya manajemen *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) menjadi kelemahan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Banyak *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang menganggap dana hibah adalah dana yang tidak perlu dipertanggungjawabkan hingga akhirnya berimbas pada performa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) tersebut.

Untuk meminimalisir terjadinya disfungsi *linkage*, maka bank yang menawarkan *linkage* biasanya memberikan syarat tertentu. Agar penyaluran *linkage* merata, maka lembaga-lembaga inkubator tidak terkecuali dinas koperasi di masing-masing daerah atau sesuai lingkup *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) melakukan pemeringkatan berdasarkan performa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

c. Pendapatan Masyarakat Rendah

Sejatinya keuangan mikro (*microfinance*) diperuntukkan untuk masyarakat muslim di pedesaan atau masyarakat muslim berpenghasilan rendah. Keberadaan *Baitul Maal wat Tamwil*

(BMT) sebagai lembaga keuangan mikro memiliki tujuan yang sama dengan lembaga keuangan lainnya. Jika lembaga keuangan lainnya seperti bank ingin meningkatkan kesejahteraan dengan memberikan pembiayaan namun terhalang dengan masyarakat yang tidak memiliki aset untuk dijaminkan sehingga lembaga keuangan mikro lah yang menjadi solusi terakhir dan dianggap tepat sasaran bagi masyarakat yang dianggap *unbankable*.

Pendapatan yang diperoleh masyarakat perkotaan tidak sama dengan pedesaan. Mayoritas pekerjaan masyarakat pedesaan adalah petani yang menggantungkan pendapatannya dari hasil panen yang tidak menentu. Pengalokasian pendapatan mereka habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti makan, biaya sekolah, dan melunasi hutang yang digunakan untuk proses pertanian. Tidak ada sisa atau bahkan sedikit sekali jumlahnya untuk ditabungkan.

Dampak lain dari rendahnya pendapatan adalah risiko bahwa kredit macet tinggi. Sering dijumpai di BMT-BMT kredit macet lebih sering disebabkan oleh rendahnya pendapatan anggota sehingga tidak ada uang untuk mencicil pembiayaan tiap bulan.

d. Budaya dan Preferensi Menabung Masyarakat

Masyarakat Indonesia masih belum terbiasa dengan menabung dan kemiskinan menjadi faktor penyebabnya. Keberadaan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) hanya dianggap sebagai tempat meminjam uang saat dibutuhkan saja. Ketergabungan anggota *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) sebagai anggota yang mewajibkannya untuk membayar simpanan wajib dianggap hanya sebuah formalitas. Akibatnya anggota *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) hanya membayar simpanan wajib tanpa turut membesarkan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) tersebut dengan turut menabung sukarela. Perlu adanya edukasi untuk mendorong masyarakat mau menabung di *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT).

e. Persaingan Usaha

Tidak dipungkiri *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) juga bersaing dengan sesama *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dan lembaga keuangan mikro lainnya seperti koperasi wanita, koperasi simpan pinjam lainnya, bahkan dengan program pinjaman mikro dari pemerintah yang masuk ke pelosok pedesaan. Tak heran jika satu orang bahkan menjadi anggota lebih dari satu koperasi. Para anggota tersebut memilih dan mempertimbangan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) mana yang memberikan penawaran yang lebih menarik.

f. *Syariah Compliance*

Isu tentang *Syariah Compliance* (Kepatuhan Syariah) hampir terjadi di semua lembaga keuangan syariah di Indonesia. Perbankan syariah adalah lembaga keuangan yang paling disorot akan *syariah compliance*-nya. Masyarakat masih beranggapan bahwa lembaga keuangan syariah tidak ada bedanya dengan lembaga keuangan konvensional hanya saja diberi embel-embel syariah di belakang nama atau hanya dikemas dengan *packaging* syariah.

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) juga menjadi sasaran keraguan *syariah compliance* masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah. Hanya akad-akad yang menggunakan bahasa Arab sementara cara kerjanya masih sama dengan konvensional. Penilaian masyarakat tidak salah dan tidak benar. Kenyataannya memang Indonesia masih berusaha untuk terus memperbaiki keuangan syariah secara bertahap. Masyarakat yang mengatakan tidak ada perbedaan antara syariah dengan konvensional adalah masyarakat yang masih buta akan keuangan syariah. Perlunya *Islamic financial literacy* untuk masyarakat Indonesia agar membuka cakrawala pengetahuan tentang keuangan syariah.

Selain hambatan-hambatan diatas, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di Indonesia terus melakukan inovasi dengan melakukan kerjasama dengan lembaga lainnya seperti Badan Wakaf Indonesia (BWI), perbankan, dan lembaga lainnya. Kebanyakan kerjasama yang dilakukan adalah dalam bentuk *linkage* seperti yang dilakukan antara bank dengan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dalam hal penyediaan dana.

Kerjasama yang dilakukan antara *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dengan Badan Wakaf Indonesia (BWI) adalah adanya kesempatan bagi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) di Indonesia untuk mengelola dana wakaf anggota dengan syarat harus mengantongi sertifikasi *mazbir* dari Badan Wakaf Indonesia (BWI). Untuk menjadi *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) *mazbir* ada empat syarat wajib yaitu:

- 1) Ada pengelola dana;
- 2) Ada dana yang dikelola;
- 3) Ada program untuk mengelola; dan
- 4) Ada laporan pengelolaan.

Pada tahun 2016 lahirlah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) wakaf pertama di Indonesia. BMT Wakaf Insan Cendikia Amanah (ICA) yang didirikan oleh KH. Cholil Nafis dengan tujuan mengoptimalkan potensi dana wakaf di Indonesia melalui lembaga keuangan syariah.

Kerjasama lainnya antara *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) dengan perusahaan swasta adalah pendanaan hingga pelatihan *softskill* serta edukasi untuk anggota. Sebagai contoh perusahaan asuransi bekerjasama dengan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) untuk program pemeriksaan kesehatan gratis, edukasi tentang asuransi, bahkan dalam hal bantuan pendanaan (Shochrul, 2020: 11-18).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan (*field research*) adalah penelitian yang dilakukan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial, individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat dengan mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh langsung dari responden dan mengamati secara langsung tugas-tugas yang berhubungan dengan prosedur (Suryabrata, 1992: 22). Secara khusus, penelitian lapangan merupakan penelitian dimana seorang peneliti datang ke tempat atau lokasi atau lapangan untuk mengamati fenomena yang dilakukan secara alamiah (Wahyuni, 2012: 9).

2. Penelitian Pustaka (*Library Research*)

Penelitian pustaka (*library research*) dimana penelitian ini dilakukan dengan membaca literatur-literatur kepustakaan perbankan syariah guna penyusunan landasan teori serta teori-teori yang berkaitan dengan perbankan syariah khususnya berkaitan dengan skema bagi hasil, pembiayaan akad *musyarakah*, *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT), masalah keagenan (*agency problem*) dan *incentive compatible constraints* yang timbul dalam kontrak pembiayaan akad *musyarakah*. Peneliti juga mempelajari peraturan-peraturan pemerintah serta peraturan-peraturan lembaga lainnya yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang berkantor pusat di Jalan Kapten Pattimura No. 329, Karanglewas-Purwokerto. Dimana penelitian ini dilakukan pada bulan

Januari 2020 hingga data-data yang dibutuhkan untuk penyusunan skripsi telah terpenuhi.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian merupakan sesuatu yang melekat pada variabel penelitian dan yang menjadi sentral permasalahan (Suharsimi, 2005: 88), dalam hal ini adalah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Objek penelitian ini adalah Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* Untuk Mengatasi *Agency Problem* Melalui *Incentive Compatible Constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

D. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya (Hasan, 2004: 19).

Dalam hal ini penulis akan menggunakan data-data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.

2. Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari luar yaitu sumber yang berasal dari tulisan seperti buku, jurnal, majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi maupun dokumen resmi (Hasan, 2004: 19).

Adapun yang termasuk data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang berasal dari dokumen-dokumen yang berasal dari BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang berkenaan dengan tema penelitian serta sumber lain berupa hasil laporan penelitian yang masih relevan dengan tema yang dibahas.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu: teknik observasi, teknik wawancara, dan teknik dokumentasi

(Sugiyono, 2016: 241). Adapun secara lebih rinci, penggunaan ketiga teknik tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Observasi

Dalam observasi ini, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Dengan observasi ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak (Sugiyono, 2016: 227). Dalam observasi penelitian dilakukan dengan pengamatan langsung mengenai optimalisasi skema bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

b. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila penulis ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih dalam. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. (Sugiyono, 2016: 231). Teknik ini bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam mengenai Optimalisasi Skema Bagi Hasil pada Pembiayaan Akad *Musyarakah* Untuk Mengatasi *Agency Problem* Melalui *Incentive Compatible Constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen arsip, brosur-brosur, buku, dan majalah dan lain-lain. (Purhantara, 2010: 87).

Metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. Data yang digunakan berupa data-data primer seperti laporan naskah-naskah kearsipan dan data-data lainnya yang ada pada BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

E. Teknik Analisis Data

Setelah semua data terkumpul baik data primer maupun data sekunder, maka langkah selanjutnya adalah menyusun secara sistematis hasil dari observasi, wawancara dan dokumentasi serta menganalisis data secara kualitatif dengan deskripsi-analisis, dimana nantinya dari metode analisis data ini akan diperoleh kesimpulan.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dari yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya dicarikan data lagi secara berulang-ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul. Bila ternyata hipotesis diterima, maka hipotesis tersebut berkembang menjadi teori (Sugiyono, 2016: 234-245).

Dalam menganalisis data kualitatif, peneliti menggunakan langkah-langkah sebagaimana yang dikembangkan *Miles* dan *Huberman*, yaitu sebagai berikut:

a. *Data Reduction (Reduksi Data)*

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya, dan membuang yang tidak perlu. Dalam aktivitas pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto terdapat banyak sekali kegiatan didalamnya. Sehingga penulis memfokuskan penelitian khusus pada kegiatan akad pembiayaan *musyarakah* khususnya terkait dengan adanya *agency problem* dalam pengoptimalan skema bagi hasil serta terdapat *incentive compatible constraints* untuk mengendalikan *agency problem* dalam kontrak pembiayaan akad *musyarakah* yang memiliki keterkaitan pokok yang penulis teliti.

b. *Data Display (Penyajian Data)*

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini *Miles* dan *Huberman* (1984) menyatakan “*the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text.*” Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2016: 249).

Dalam hal ini, maka setelah peneliti memilih dan memilah data serta informasi maka penelitian akan terorganisasi dan tersusun, sehingga akan lebih memudahkan peneliti dalam memahami apa yang terjadi dan sejauh mana data yang telah diperoleh, sehingga dapat melakukan tindakan selanjutnya.

c. *Concluding Drawing/Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut *Miles* and *Huberman* adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat mendukung pada tahap pengumpulan

data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2016: 252-253).

F. Uji Keabsahan Data

Menurut Maleong, metode triangulasi merupakan membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif (Purhantara, 2010: 102). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi teknik maupun triangulasi sumber.

Triangulasi teknik yaitu teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Sedangkan triangulasi sumber yaitu teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2016: 274).

Dalam proses analisis data antara reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan *conclusion drawing/verivication* saling berkaitan. Artinya antara satu sama lain tidak dapat terpisahkan.

Dari penjelasan diatas, setelah peneliti memperoleh data-data yang dibutuhkan, maka tahap selanjutnya yaitu peneliti menganalisis data-data yang ada. Dari data-data yang dianalisis tersebut, akan menghasilkan suatu fakta-fakta yang dapat disimpulkan. Sehingga dapat diketahui bagaimana optimalisasi skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* melalui *incentive compatible constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

1. Sejarah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Tahun 1995 adalah tahun bermunculannya BMT-BMT di Indonesia. Salah satu diantara ratusan *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang berdiri adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) yang terbentuk dari sekumpulan muda Muhammadiyah yang bekerjasama dengan YBMM (Yayasan *Baitul Maal* Muhammadiyah). Diantara nama-nama muda itu ialah: Bapak Achmad Sobirin, Bapak M. Sutopo Aji, Bapak Waryoto, Ibu Khomsah Tun, Bapak Sudiro Husodo dan Bapak Nanang Yulianto. Keenam muda tersebut saling bekerja sama dalam proses pendirian BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah. Bapak M. Sutopo Aji, Bapak Nanang Yulianto dan Bapak Sudiro Husodo melakukan negosiasi ke Pimpinan Cabang Muhammadiyah Purwokerto Barat, selaku tuan rumah yang nantinya ketempatan kantor, serta aturan/prosedur dari YBMM bahwa *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) harus dibawah naungan PCM, sementara Bapak Achmad Sobirin dan Ibu Khomsah Tun melaksanakan tugas magang ke BMT Khairul Ummah Leuwiliang Bogor atas rekomendasi dari YBMM Pusat. Setelah melakukan magang dan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto mendapatkan Surat Keputusan dari YBMM tentang pengesahan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dibawah pimpinan YBMM tersebut maka keenam tersebut sepakat melakukan jadwal peresmian dan disepakati akan dilaksanakan pada hari Ahad, 1 Oktober 1995. Beberapa persiapan administrasi dilaksanakan oleh Bapak M. Sutopo Aji diantaranya mengundang unsur-unsur PCM, PDM dan menembus maka dilaksanakanlah Acara Peresmian/*Grand Opening* BMT Dana Mentari PCM Purwokerto

Barat yang waktu itu secara simbolis diresmikan oleh Ketua PDM Banyumas. Adapun hasil dari keputusan TBMM yang tertuang dalam surat pengesahan dan lampiran berupa Sususnan Pengurus dan tercatat sebagai berikut:

Pembina : Yayasan *Baitul Maal* Muhammadiyah
Jakarta

Penanggungjawab : PCM Purwokerto Barat

Badan Pengawas

1. Ketua : H. Gunawan
2. Anggota : Saechun Saeradji

Badan Pengurus

1. Ketua : Achmad Sobirin
2. Wakil Ketua : Sutopo Aji
3. Sekretaris : Maryoto, S.E
4. Bendahara : Khomsahtun
5. Pemasaran : 1. Nanang Yulianti
2. Sudiro Husodo

Didalam SK tersebut tertulis masa untuk 2 (dua) tahun dan tanggal berakhir 25 September 1997, dan bisa diangkat kembali, atau disesuaikan dengan Anggaran Dasar BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah.

Setelah adanya *launching* peresmian, mereka berenam sepakat untuk membuka kantor operasional, dan waktu itu menyewa ruang tamu Bapak KH. Syamsuri Ridwan yang kebetulan saat itu sedang menjabat ketua MUI Kabupaten Banyumas. Dalam perjalanan pembukaan kantor operasional ada satu kendala yang menyebabkan mundurnya Bapak Achmad Sobirin dan Bapak Maryoto, sehingga hanya menjadi 4 (empat) orang pengurus dan dari keempat itu sepakat untuk menjadikan Bapak Sutopo Aji sebagai Ketua karena beliau yang menduduki sebagai wakilnya. Kantor operasional tetap berjalan dan

buka dengan pembagian tugas, Bapak Sutopo Aji, Bapak Sudiro Husodo, dan Bapak Nanang Yulianto yang bertugas diluar, sedangkan Ibu Khomsahtun yang mengelola didalam. Seiring perjalananpun Bapak Sudiro Husodo dan Bapak Nanang Yulianto meninggalkan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam kondisi yang masih seumur jagung. Dengan inisiatif Bapak Sutopo Aji dan Ibu Khomsahtun, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menambah pengurus atau karyawan dan masuklah Bapak Rachmat Sofyan pada bulan November 1995 dan Ibu Indiyani Nur Chasanah pada bulan Desember 1995, serta Bapak Suyatman pada bulan Maret 1996. Dengan penambahan karyawan tersebut operasional tetap berjalan tertatih-tatih dengan keterbatasan kemampuan keuangan dan keterampilan pengurusnya. Namun karena didorong adanya semangat perjuangan dan rasa tanggung jawab pengurus BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pun terus bergerak untuk mengemban amanah itu. Pada bulan Mei 1997 BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menambah lagi satu karyawan yaitu Bapak Paryanto. Dalam perjalanan itu perjuangan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto mendapat dukungan dan pembinaan Dompot Dhuafa Republika yang waktu itu merangkul BMT “Dana Mentari” Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan mengajak kerjasama dalam hal Tebar Hewan Kurban dan pelatihan-pelatihan dan training bagi Manajer dan Karyawan. Setelah berjalan hampir 2 (dua) tahun BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto berfikir untuk membuat Badan Hukum/Legalitas Usaha yang waktu itu ada beberapa alternative yaitu PT, CV atau Koperasi. Dan dari ketiga bentuk itu alternative termudah adalah Koperasi. Maka BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pun tergerak untuk mengurus legalitas melalui Dinas Koperasi dan resmilah terbentuk Koperasi dengan Nama KSU (Koperasi Serba Usaha Dana Mentari) dengan SK dari Kemenkop sebagai berikut:

No : 13246/BH/KWK.11/IX/1997

Tanggal : 15 September 1997

Pengurus di Anggaran Dasar

1. Ketua : M.Sutopo Aji
2. Wakil Ketua : Drs. Zaenuri Ahmad
3. Sekretaris : Indiyani NC
4. Bendahara I : Khomsahtun
5. Bendahara II : Eko Suprpto

Namun dari wakil ketua dan bendahara II tidak pernah aktif. Dengan adanya SK dari Dinas Koperasi, Dana Mentari pun mendapat binaan-binaan manajemen dan keuangan diantaranya adanya proyek P2 KER yang waktu itu diberi Dana sebesar Rp. 5.000.000,00 (Lima Juta Rupiah), kemudian tahun 1998 mendapat proyek P3 T yang waktu itu karyawan diikutkan dalam proyek tersebut dan dibayar oleh proyek tersebut selama 7 bulan sebesar Rp. 300.000,00 (Tiga Ratus Ribu Rupiah). Diantara karyawan yang ikut dalam proyek tersebut diantaranya adalah Ibu Khomsahtun, Ibu Indiyani NC dan Bapak Paryanto. Proyek yang ketiga adalah adanya DO dari Dinas Koperasi dimana KSU BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto diberi hak untuk menjual beras waktu itu dan bisa memperoleh keuntungan yang lumayan. Alhamdulillah dengan bantuan Dinas Koperasi dan dukungan dari para Anggota KSU BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto bisa menembus ke angka BEP tahun 1998. Dan pada tahun 1999 KSU BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sudah bisa membagikan laba kepada Anggotanya tahap demi tahap sampai sekarang ini.

2. Visi dan Misi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

a. Visi

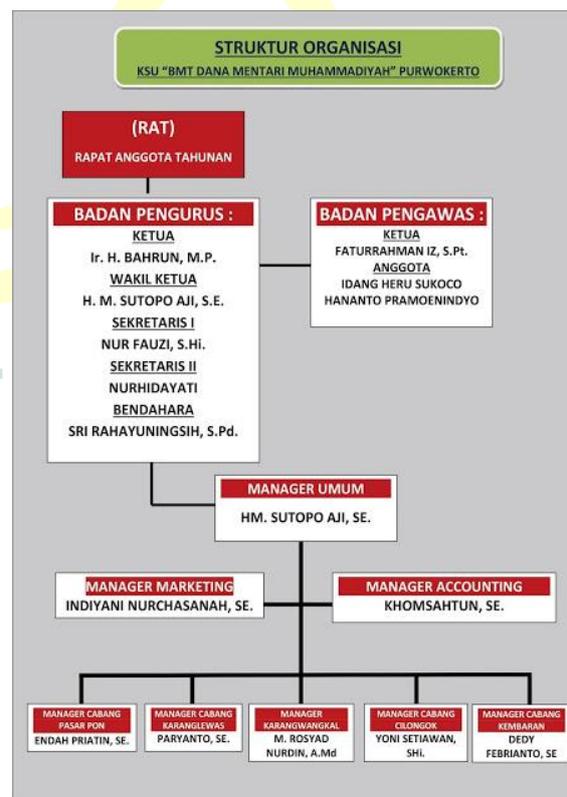
“Menjadi Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah yang Handal”

b. Misi

- 1) Pemberdayaam Ekonomi Syariah
- 2) Peningkatan Sumber Daya Manusia
- 3) Penggunaan Informasi Teknologi

3. Struktur Organisasi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto



4. Produk dan Layanan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

a. Pelayanan Simpanan

1) Simpanan dengan Bagi Hasil

a) Simpanan Umat

Simpanan Umat Merupakan simpanan dana pihak ketiga yang dapat dipergunakan oleh BMT dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan atas dana tersebut. Dan dana tersebut dapat diambil sewaktu-waktu.

b) Simpanan Pendidikan

Simpanan Pendidikan merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi nasabah pelajar yang akan mempersiapkan dana untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi.

c) Simpanan Persiapan Qurban

Simpanan Qurban merupakan simpanan yang ditujukan untuk ibadah penyembelihan hewan qurban. Bisa perorangan maupun berkelompok *majlis ta'lim*. Simpanan ini hanya bisa diambil pada saat menjelang hari Raya Idul Adha.

d) Simpanan Walimah

Simpanan Walimah merupakan simpanan yang disediakan untuk pernikahan nasabah dengan calon suami/istri nasabah dan akan mendapatkan bagi hasil tiap bulan. Dana tersebut boleh diambil menjelang hari pernikahan.

e) Simpanan Hari Tua

Simpanan Hari Tua merupakan simpanan yang ditujukan untuk kepentingan di hari tua/masa pension. Bagi hasil diperhitungkan setiap bulan.

f) **Simpanan Haji/Umroh**

Simpanan Haji/Umroh merupakan simpanan yang ditujukan untuk Ibadah Haji/Umroh.

g) **Simpanan Ibu Bersalin**

Simpanan Ibu Bersalin ini dikhususkan untuk Ibu-ibu yang akan melahirkan putra-putrinya.

Semua jenis simpanan tersebut, setoran awal minimal Rp. 10.000,- dan selanjutnya Rp. 5.000,-. Nisbah untuk seluruh simpanan adalah 35:65

2) Simpanan Berjangka

Simpanan berjangka merupakan simpanan dana pihak ketiga baik perorangan, lembaga pendidikan, masjid, dan lain-lain, yang besar dan jangka waktu ditentukan. Penarikan hanya boleh dilakukan pada tanggal jatuh tempo, apabila diluar ketentuan maka akan dikenakan biaya penalty sebesar 25% dari bagi hasil yang dibagikan pada bulan terakhir.

Jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan.

Jumlah minimal Rp. 1.000.000,00,-

Nisbah bagi hasil

1 bulan = 38 : 62

3 bulan = 40 : 60

6 bulan = 45 : 55

12 bulan = 50 : 50

3) Simpanan Wadiah dan ZIS (Zakat, Infaq, dan Shadaqah)

a) Simpanan Wadiah Yad Dhamanah

Baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendaki. Pemilik dana tidak berhak menuntut hasil apapun dari BMT. BMT hanya memberikan bonus kepada pemilik dana.

b) ZIS (Zakat, Infaq, dan Shadaqah)

Simpanan amanah hari akhir merupakan simpanan amanah yang merupakan zakat, infaq, shadaqah dan wakaf. Dimana BMT akan menyalurkan ke *mustahik* atau orang yang berhak menerimanya. Dana simpanan ini akan digunakakan untuk pinjaman *qardh al-hasan* dan sumbangan kegiatan sosial atau keagamaan.

b. Pelayanan Pembiayaan

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah menyalurkan produk pembiayaan dengan akad sebagai berikut:

1) Pembiayaan Akad *Murabahah* (Jual Beli)

Pembiayaan Akad *Murabahah* (Jual Beli) merupakan pembiayaan untuk pembelian barang-barang produktif maupun konsumtif dengan prinsip jual beli. Dimana harga pokok atau perolehan barang ditambah dengan margin keuntungan diinformasikan dan disepakati dalam akad oleh kedua belah pihak (debitur dan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah).

2) Pembiayaan Akad *Mudharabah*

Pembiayaan Akad *Mudharabah* adalah pembiayaan untuk investasi modal kerja, dimana BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah menyerahkan sejumlah dana kepada anggota dan atas penyertaan modal tersebut, BMT mendapat bagi hasil setiap bulannya dari pendapatan usaha anggota dengan besar pembagian (*nisbah*) yang telah ditentukan di awal akad pembiayaan.

3) Pembiayaan Akad *Musyarakah*

Pembiayaan Akad *Musyarakah* (*syirkah*) adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Keuntungan

dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama.

4) Pembiayaan *Ijarah* (Sewa Beli)

Pembiayaan *Ijarah* (sewa beli) merupakan pembiayaan untuk transaksi sewa menyewa manfaat dari suatu barang tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang tersebut berdasarkan persetujuan atau kesepakatan sebagaimana dalam akad. Selain akad *ijarah* murni (*operating lease*) ini, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah mengembangkan akad *ijarah* menjadi *al-ijarah al-muntahiya bittamblik* (IMBT) dimana dalam akad IMBT ini pada akhir periode, kepemilikan barang berpindah kepada debitur. Produk pembiayaan dengan akad ini biasa dipakai untuk akad sewa kendaraan, dimana pada akhir periode kendaraan menjadi milik penyewa.

5) Pembiayaan *Rahn* (Gadai Syariah)

Pembiayaan *Rahn* (Gadai Syariah) adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip syariah. Debitur hanya akan dipungut biaya administrasi dan *ijarah* (biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan). Untuk produk pembiayaan ini, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah baru menerima gadai untuk emas antan 24 karat saja.

6) Pembiayaan *Al-Qardh* (Pinjam Meminjam)

Pembiayaan *Al-Qardh* (Pinjam Meminjam) adalah pembiayaan yang bersifat social, dimana KSU BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah tidak meminta imbalan kepada debitur, sehingga debitur hanya mengembalikan pokok pinjaman saja.

c. Pelayanan Lain-Lain

Selain melayani penerimaan Simpanan dan Pembiayaan, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah dapat melayani pembayaran (tagihan) antara lain:

- 1) Listrik/Token
- 2) Telkom
- 3) PDAM
- 4) Cicilan kendaraan (WOM, BAF, MCF, dan MAF)
- 5) Penjualan Pulsa (All Operator)
- 6) Penjualan Tiket Kereta Api
- 7) Penjualan Tiket Pesawat (Dalam dan Luar Negeri)
- 8) Penjualan/Agen Gas LPG berlokasi di Pasar Manis
(Website: BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokero, 2020)

B. Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* Untuk Mengatasi *Agency Problem* Melalui *Incentive Compatible Constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

1. Pembiayaan Akad *Musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

a. Aplikasi Pembiayaan Akad *Musyarakah* di BMT “Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

Pembiayaan akad *musyarakah* merupakan suatu bentuk pembiayaan akad kerjasama perniagaan antara pemilik modal dalam hal ini adalah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dengan nasabah sebagai pengelola usaha dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut dengan dasar pembagian keuntungan dibagi bersama berdasarkan skema bagi hasil yang telah ditentukan diawal. Apabila pada masa akhir kontrak pembiayaan akad *musyarakah* terjadi kerugian, yang tidak disebabkan kelalaian, kesalahan manajemen atau pelanggaran pihak nasabah terhadap kontrak, maka kerugian tersebut dibagi antara kedua belah pihak

menurut tingkat persentase modal yang disertakan dalam kontrak. Sebaliknya jika kerugian tersebut akibat dari kelalaian, kesalahan manajemen atau pelanggaran pihak nasabah terhadap ketentuan kontrak, maka nasabah harus bertanggungjawab atas semua kerugian tersebut (Aziroh, 2004).

Pembiayaan akad *musyarakah* merupakan salah satu dari akad pembiayaan yang paling banyak digunakan di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Menurut salah satu *marketing* BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, Bapak Imam Nurcholis menjelaskan:

“Menjadi hal yang wajar bahwa Pembiayaan Akad *Musyarakah* ini merupakan pembiayaan tertinggi atau paling banyak digunakan di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, dikarenakan fokus BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yaitu bergerak di sektor Ekonomi Menengah, sehingga banyak terdapat dari kalangan pedagang, wiraswasta, dan wirausaha yang datang ke BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto untuk pengajuan pembiayaan akad *musyarakah* ini.” (Nurcholis, 2020).

Fungsi utama perbankan syariah adalah mengumpulkan dan menyalurkan dana. Penyaluran dana yang dilakukan perbankan syariah adalah pemberian pembiayaan kepada debitur yang membutuhkan, baik untuk usaha produktif maupun konsumtif (Muhammad, 2011). Kegiatan pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto ini merupakan kegiatan yang mengumpulkan dan menyalurkan dana. Wawancara dengan Bapak Paryanto selaku Manajer BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menjelaskan bahwa:

“Aplikasi dalam kegiatan pembiayaan akad *musyarakah* adalah suatu kegiatan dimana BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto memberikan modal untuk kerjasama usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan bersama, dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) yang telah ditentukan di awal, hal ini dilakukan agar tidak terjadi perselisihan. Apabila terjadi perubahan bagi hasil (*nisbah*) juga harus berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto lebih

cenderung untuk pembiayaan jangka waktu pendek hingga jangka waktu panjang dengan plafond 1 tahun hingga 15 tahun. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto memberikan modal hanya kepada UMKM, seperti Pedagang Pasar, Toko Sembako, Toko Material, Rumah Makan, dan sektor lainnya yang menunjang Ekonomi Menengah. Kemudian untuk penetapan bagi hasil (*nisbah*) dalam pembiayaan akad *musyarakah*, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto didasarkan pada kesepakatan dengan nasabah yang telah ditentukan diawal akad, hal ini dilakukan agar tidak terjadi perselisihan. Apabila terjadi perubahan bagi hasil (*nisbah*) juga harus berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak.” (Paryanto, 2020).

Dalam sebuah bisnis dengan pemberian pinjaman modal yang menginginkan keuntungan tanpa terlibat resiko bisnis, adalah irasional, oleh karena itu ketika BMT “Dana Mentari Muhammadiyah” Purwokerto dalam memberikan pembiayaan akad *musyarakah* kepada nasabah, harus sudah mengantisipasi adanya resiko yang akan timbul.

Penggunaan pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto diharapkan mampu menanggulangi permasalahan modal dan menumbuhkan peluang usaha. Karena dengan adanya pembiayaan akad *musyarakah* ini bisa menyuburkan kemampuan wirausaha di kalangan anggota masyarakat yang lemah dari sisi permodalan, sehingga usaha kecil dan mikro mampu menyumbang kepada *output*, lapangan pekerjaan, dan distribusi pendapatan.

b. Rukun dan Syarat Pembiayaan Akad *Musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Ketentuan pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto juga mengacu pada Fatwa DSN Nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 yang mengatur berbagai hal yang meliputi subjek *musyarakah*, objek *musyarakah*, serta *ijab* dan *qabul*.

1) Subjek *Musyarakah*

Subjek *musyarakah* atau pihak-pihak yang terlibat dalam pembiayaan akad *musyarakah* dalam hal ini adalah bank syariah sebagai pemilik modal dan nasabah sebagai pengelola usaha, keduanya harus cakap hukum, serta berkompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan. Para mitra harus memperhatikan hal-hal yang terkait dengan ketentuan *syar'i* transaksi *musyarakah*. Berdasarkan fatwa DSN Nomor 8 Tahun 2000, disebutkan bahwa setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan, serta setiap mitra melaksanakan proyek kerja/usaha. Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset *musyarakah* dalam proses bisnis normal. Dalam hal pengelolaan aset, setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktivitas *musyarakah* dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja. Kendati demikian, seorang mitra tidak diizinkan menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

2) Objek *Musyarakah*

a) Modal

Berdasarkan Fatwa DSN Nomor 8 Tahun 2000 tentang *musyarakah* disebutkan bahwa modal yang diberikan dapat berupa kas atau aset non-kas. Modal kas dapat dalam bentuk uang tunai, emas, perak, dan setara kas lainnya yang dapat dicairkan secara cepat menjadi uang. Adapun modal berupa non-kas dapat berupa barang perdagangan, *property*, aset tetap, dan lainnya yang digunakan dalam proses usaha. Jika modal berbentuk aset, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra.

Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan, atau menghadiahkan modal *musyarakah* kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan para mitra. Pada prinsipnya, tidak ada jaminan dalam transaksi *musyarakah*, tetapi untuk menghindari penyimpangan, DSN membolehkan perbankan syariah meminta jaminan.

b) Kerja

Berdasarkan fatwa DSN Nomor 8 Tahun 2000 tentang *musyarakah*, partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan *musyarakah*. Akan tetapi, kesamaan porsi kerja bukanlah syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari yang lain, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya. Setiap mitra melaksanakan kerja dalam *musyarakah* atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi harus dijelaskan dalam kontrak. Mitra yang aktif mengelola usaha *musyarakah* disebut mitra aktif. Sekiranya ada mitra yang tidak ikut mengelola usaha *musyarakah* dan menyerahkan hak pengelolaannya pada mitra lain, maka mitra tersebut disebut mitra pasif. Dalam praktik perbankan syariah, dalam hal ini BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto hanya menempatkan diri sebagai mitra pasif.

c) Keuntungan dan Kerugian

Dalam keuntungan *musyarakah*, DSN mewajibkan para mitra untuk menghitung secara jelas keuntungannya untuk menghindarkan perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan maupun ketika penghentian *musyarakah*. Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah nominal yang ditentukan di awal yang

ditempatkan bagi seorang mitra. Jika keuntungan usaha *musyarakah* melebihi jumlah tertentu, seorang mitra boleh mengusulkan kelebihan atau persentase itu diberikan kepadanya. Adapun aspek-aspek sistem pembagian keuntungan seperti dasar bagi hasil, persentase bagi hasil, dan periode bagi hasil harus tertuang jelas dalam akad.

Dalam hal kerugian, DSN mewajibkan kerugian dibagi di antara para mitra secara proporsional menurut bagian masing-masing. Apabila rugi disebabkan oleh kelalaian mitra pengelola, maka rugi tersebut ditanggung oleh mitra pengelola usaha *musyarakah*. Rugi karena kelalaian mitra pengelola diperhitungkan sebagai pengurang modal mitra pengelola usaha, kecuali mitra mengganti kerugian tersebut dengan dana baru.

3) *Ijab dan Qabul*

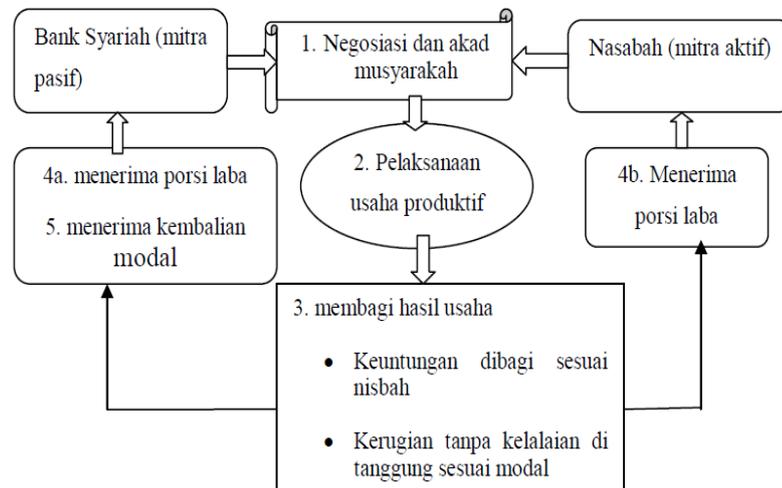
Ijab dan qabul dalam pembiayaan akad *musyarakah* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad). Akad penerimaan dan penawaran yang disepakati harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak. Akad selanjutnya dituangkan secara tertulis melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara yang lazim dalam suatu masyarakat bisnis (Rizal Yaya, 2014: 138-139).

c. Alur Pembiayaan Akad *Musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Pada dasarnya alur pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sama dengan alur pembiayaan akad *musyarakah* di perbankan syariah yang lainnya, karena hal ini sudah menjadi prosedur umum pelaksanaan

pembiayaan dan ketentuan lainnya yang sudah menjadi kebijakan atau operasional aktivitas pembiayaan.

Gambar 4.2 Alur Pembiayaan Akad Musyarakah



Sumber: (Riyal Yaya, 2009: 140)

Pertama, dimulai dari pengajuan permohonan pembiayaan akad *musyarakah* oleh nasabah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan. Formulir tersebut diserahkan kepada BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto beserta dokumen pendukung. Selanjutnya pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan akad *musyarakah* yang diajukan nasabah dengan menggunakan analisis 5C (Rizal Yaya, 2014: 140).

Adapun penjelasan untuk analisis dengan 5C adalah sebagai berikut:

1) *Character*

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dipercaya.

2) *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam mengembalikan modal pembiayaan yang disalurkan.

3) *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat dari laporan keuangan (neraca, dan laporan laba-rugi) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas, solvabilitas, rentabilitas*, dan ukuran lainnya.

4) *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5) *Condition of Economic*

Dalam menilai pembiayaan yang diberikan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sector masing-masing, serta prospek usaha dari sector yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil (Kasmir, 2014: 95).

Kemudian, analisis diikuti dengan verifikasi. Bila nasabah dan usaha dianggap layak, selanjutnya diadakan perikatan dalam bentuk penandatanganan kontrak *musyarakah* dengan nasabah sebagai mitra dihadapan notaris. Kontrak yang dibuat setidaknya memuat berbagai hal untuk memastikan terpenuhinya rukun *musyarakah* (Rizal Yaya, 2014: 140)

Kedua, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto mengontribusikan modalnya masing-masing dan nasabah sebagai mitra aktif mulai mengelola usaha yang disepakati berdasarkan kesepakatan dan kemampuan terbaiknya.

Ketiga, hasil usaha dievaluasi pada waktu yang ditentukan berdasarkan kesepakatan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi antara BMT “Dana Mentari” dan nasabah sesuai dengan porsi yang telah disepakati. Seandainya terjadi kerugian yang tidak disebabkan oleh kelalaian nasabah sebagai mitra aktif, maka kerugian ditanggung secara proporsional terhadap modal masing-masing mitra. Adapun kerugian yang disebabkan oleh kelalaian nasabah sebagai mitra aktif sepenuhnya menjadi tanggung jawab nasabah.

Keempat, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dan nasabah menerima porsi bagi hasil masing-masing berdasarkan metode perhitungan yang telah disepakati.

Kelima, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menerima pengembalian modalnya dari nasabah. Jika nasabah telah mengembalikan semua modal milik BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, usaha selanjutnya menjadi milik nasabah sepenuhnya (Rizal Yaya, 2014: 140-141).

Yang membedakan dalam alur prosedur pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yaitu, ketika sudah dilakukannya akad pembiayaan *musyarakah*, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto memberikan beberapa kali masukan dan *monitoring* terhadap sektor usaha yang telah berjalan, demi keberlangsungan usahanya serta demi memperoleh bagi hasil yang berkesinambungan dan juga optimal (Paryanto, 2020).

Adapun syarat pengajuan pembiayaan akad *musyarakah* di KSU BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto adalah sebagai berikut:

- 1) *Fotocopy* KTP Suami dan istri
- 2) *Fotocopy* Kartu Keluarga

- 3) *Fotocopy* Jaminan (BPKB/SHM)
- 4) Pas foto 4x6
- 5) Surat Rekomendasi Dukungan
- 6) Mempunyai usaha atau penghasilan tetap
- 7) Persyaratan Administrasi lainnya

(Website: *BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto*, 2020)

Dengan dikenai syarat-syarat tersebut diharapkan nasabah bisa mematuhi setiap prosedur terhadap pembiayaan akad *musyarakah* yang diberikan sehingga dapat berjalan dengan semestinya serta saling bekerjasama antara BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah dan juga nasabah/anggota sehingga mendapat *kemashlahatan* bersama sesama mitra.

2. **Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto**

Konsep syariah mengajarkan umat muslim untuk menyangga usaha secara bersama, baik dalam membagi keuntungan maupun menanggung kerugian. Anjuran itu berkenaan dengan transparansinya dalam pembuatan kontrak (*symmetric information*), sehingga informasi yang didapatkan antara pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebagai pemilik modal dengan pihak nasabah sebagai pelaku usaha terdapat kesamaan, kemudian terdapat penghargaan terhadap waktu (*effort sensitive*), dan amanah (*lower preference for opportunity cost*). Bila ketiga anjuran tersebut dipenuhi, maka pembiayaan akad *musyarakah* dengan menggunakan skema bagi hasil bisa mencapai apa yang disebut dengan kontrak pembiayaan yang menghasilkan kualitas terbaik (*the best solution*) (Paryanto, 2020).

Untuk dapat mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*, maka bank syariah sebagai pemilik modal perlu membuat skema bagi hasil yang

memenuhi harapan sesama mitra. Skema bagi hasil yang sesuai dengan harapan nasabah sebagai pengelola usaha adalah skema bagi hasil yang nantinya dapat menekan terjadinya *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*. Untuk menekan kedua permasalahan tersebut, maka pihak bank syariah dalam menetapkan skema bagi hasil harus memenuhi harapan nasabah, hal ini nantinya berdampak pada pengungkapan karakter nasabah yang jujur, level upaya yang dilakukan nasabah sebagai pengelola usaha lebih maksimal dan meningkatkan *profit* yang dihasilkannya, sehingga pihak bank syariah pun juga mendapatkan bagi hasil yang besar dari *profit* yang dihasilkan. Perlunya membuat rasio bagi hasil yang dirasa adil bagi nasabah sebagai pelaku usaha (dalam hal ini tingkat rasio bagi hasil sesuai dengan harapan nasabah) nantinya dapat mendorong level upayanya dan dapat mengatasi *agency problem*, sehingga skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* dapat optimal. Semakin optimal bagi hasil (*nisbah*) pembiayaan akad *musyarakah*, maka akan semakin banyak nasabah yang dibiayai menjadi lebih giat untuk mengembangkan dan meningkatkan level usahanya serta nasabah tertarik untuk menanamkan modalnya pada bank syariah (Muchran, 2018).

Skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* dengan menggunakan metode *profit and loss sharing* merupakan skema yang biasa digunakan pada pembiayaan akad *musyarakah*. Dimana masing-masing mitra memperoleh bagian hasil sebesar bagi hasil (*nisbah*) yang telah disepakati sesuai dengan besarnya keuntungan (*profit*) yang diperoleh oleh nasabah sebagai pengelola usaha, sedangkan apabila terjadi kerugian maka akan ditanggung bersama sebanding dengan kontribusi masing-masing pihak (Naf'an, 2014).

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam penggunaan skema *profit and loss sharing* pada pembiayaan akad *musyarakah* ini, biasanya pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah

Purwokerto menghitung dari kalkulasi pendapatan rata-rata 6 (enam) bulan terakhir. Sehingga bisa dipastikan untuk bagi hasil tetap sesuai kesepakatan. Dan untuk perhitungan bagi hasil biasanya BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto memakai porsi 35:65 (35% untuk BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, dan 65% untuk nasabah) (Paryanto, 2020).

Sehingga dalam penggunaan skema *profit and loss sharing* dalam optimalisasi skema bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah* ini yang juga diikuti dengan anjuran transparansi dalam membuat kontrak pembiayaan akad *musyarakah* (*symmetric information*), penghargaan terhadap waktu (*effort sensitive*), serta amanah (*lower preference for opportunity cost*), juga dengan niat kejujuran serta saling terbuka antara nasabah dan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang utamanya terkait dengan pelaporan penghasilan perbulan dari pendapatan usahanya, maka optimalisasi skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* ini bisa mencapai apa yang diharapkan serta dapat menghasilkan kualitas terbaik dalam produk pembiayaan akad *musyarakah* ini (*the best solution*).

3. Agency Problem pada Pembiayaan Akad Musyarakah di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Agency Problem yang terjadi dalam pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto adalah karena tidak terciptanya komunikasi yang berkesinambungan antara nasabah dengan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto (Paryanto, 2020).

Berikut terdapat data *agency problem* yang terjadi dalam pembiayaan akad *musyarakah* yang juga merupakan cerminan dari terjadinya pembiayaan bermasalah atau kredit macet, yang biasa diistilahkan dalam bank syariah yaitu *Non Performing Financing* (NPF). Berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 9/29/DPbs tanggal 7

Desember 2007, NPF (*Non Performing Financing*) dihitung dengan membandingkan jumlah pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan yang dimiliki oleh bank syariah. Menurut Bank Indonesia pembiayaan bermasalah dapat dikategorikan menjadi 3 (tiga), yakni Kurang Lancar, Diragukan, dan Macet (Septiarini, 2015). Rumus NPF (*Non Performing Financing*):

$$\text{NPF} = \frac{\text{Total Pembiayaan Bermasalah}}{\text{Total Pembiayaan yang Diberikan}} \times 100\%$$

Agency problem atau pembiayaan bermasalah akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dapat dilihat pada tabel 4.1 dibawah ini:

Tabel 4.1
Tabel Pembiayaan Bermasalah Akad Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Tahun	Kurang Lancar	Diragukan	Macet	Total
2017	56.000.000	68.000.000	73.000.000	197.000.000
2018	318.500.000	218.500.000	104.000.000	641.000.000
2019	250.000.000	165.000.000	25.000.000	440.000.000

Sumber: Laporan Data Nominatif Kredit Pembiayaan Akad Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto 2017-2019.

Sedangkan untuk perhitungan NPF pembiayaan akad *musyarakah* dapat dilihat pada tabel 4.2 dibawah ini:

Tabel 4.2
Tabel Perhitungan NPF Pembiayaan Akad Musyarakah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Tahun	Total Pembiayaan Bermasalah Akad Musyarakah	Total Pembiayaan Akad Musyarakah	NPF	Naik/Turun
2017	197.000.000	2,956,481,691.00	6,67%	-
2018	641.000.000	3,868,360,494.00	16,5%	(9,83%)
2019	440.000.000	3,386,721,885.00	12,9%	(3,6%)

Berdasarkan data pada tabel tersebut, NPF pada pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 disimpulkan sebagai berikut:

- a. Tahun 2017 NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebesar 6,67% artinya pada tahun 2017 kemampuan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengatasi risiko pembiayaan kredit macet akad *musyarakah* oleh debitur adalah sebesar 6,67%.
- b. Tahun 2018 NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto meningkat sebesar 16,5% artinya pada tahun 2018 kemampuan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengatasi risiko pembiayaan kredit macet akad *musyarakah* oleh debitur adalah sebesar 16,5%. NPF pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 9,83% dari tahun 2017.
- c. Tahun 2019 NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebesar 12,9% artinya pada tahun 2019 kemampuan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengatasi risiko pembiayaan kredit macet akad *musyarakah* oleh debitur adalah sebesar 12,9%. NPF pada tahun 2019 mengalami penurunan dari tahun 2018 sebesar 3,6%.

NPF BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dari tahun 2017 hingga tahun 2019 mengalami fluktuasi cenderung naik. NPF tertinggi terjadi pada tahun 2018 sebesar 16,5%, dan NPF terendah terjadi pada tahun 2017 sebesar 6,67%.

Berdasarkan uraian diatas, dapat dinyatakan bahwa NPF di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dari tahun 2017 hingga tahun 2019 dapat dikatakan tidak baik karena rasio NPF melebihi 5% dan melebihi batas normal. Hal ini seperti yang tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia No. 6/9/PBI/2004 yang menyatakan bahwa: “jumlah NPF tidak boleh melebihi 5% dari jumlah kredit yang diberikan.”

Pembiayaan bermasalah atau kredit macet (*Non Performing Financing/NPF*) dari data tabel dan uraian tersebut merupakan cerminan terjadinya *agency problem*. Karena semakin banyaknya penggunaan produk pembiayaan akad *musyarakah* untuk periode tahun 2017-2019 dan terus meningkat setiap tahunnya, maka tidak terlepas dari masalah keagenan atau *agency problem* yang dilakukan oleh pihak nasabah sebagai pengelola usaha, termasuk di dalamnya permasalahan *adverse selection* dan *moral hazard*. *Agency Problem* dalam pembiayaan akad *musyarakah* akan menimbulkan ketidakadilan antara pemilik modal yang satu dalam hal ini adalah *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) dan pihak lainnya yaitu nasabah atau pengelola usaha.

Ketidak lancarannya nasabah sebagai pengelola usaha dalam membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/*profit margin* pembiayaan menyebabkan adanya kolektibilitas pembiayaan. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto mengategorikan kolektibilitas pembiayaan menjadi 4 (empat) macam, yaitu:

a. Lancar (*pass*)

Suatu kredit dapat dikatakan lancar apabila:

- 1) Pembayaran angsuran pokok atau bagi hasil tepat waktu
- 2) Memiliki mutasi rekening yang aktif
- 3) Bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai (*cash collateral*)

b. Kurang Lancar (*substandard*)

Dikatakan kurang lancar apabila memenuhi kriteria diantaranya:

- 1) Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau bagi hasil yang telah melampaui 90 hari
- 2) Sering terjadi cerukan
- 3) Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari
- 4) Frekuensi mutasi rekening relative rendah
- 5) Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur

6) Dokumen pinjaman yang lemah.

c. Diragukan (*doubtful*)

Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria diantaranya:

- 1) Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau bagi hasil yang telah melampaui 180 hari
- 2) Terjadi cerukan yang bersifat permanen
- 3) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
- 4) Terjadi kapitalisasi bunga
- 5) Dokumen hukum yang lemah, baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan

d. Macet (*loss*)

Dikatakan macet apabila memenuhi kriteria antara lain:

- 1) Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok atau bagi hasil yang telah melampaui 270 hari
- 2) Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
- 3) Dari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar (Kasmir, 2014: 107-108).

Agency Problem yang terjadi di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dapat direduksi melalui pendekatan metafora amanah yang diturunkan dalam metafora zakat. Dimana konsep zakat dapat mereduksi terjadinya *agency problem* yaitu melalui motivasi spiritual sosial dan motivasi spiritual material yang dimiliki oleh zakat. Secara spiritual metafora amanah, menempatkan bank syariah sebagai pemilik dana dan *nasabah* sebagai pengelola usaha merupakan pihak yang terpercaya dan bertanggung jawab dalam menjalankan peranan mereka yang merupakan manifestasi pengabdian Kepada Allah SWT sehingga sepanjang perjalanan peranan mereka adalah bentuk manifestasi pengabdian Kepada Allah SWT. Motivasi spiritual sosial adalah dengan menetapkan zakat dan infaq sebagai bentuk kesadaran bahwa kesejahteraan umat tidak hanya sebatas visi dan misi melainkan diimplementasikan sebagai amil professional, memegang amanah untuk

mengelola dana infaq selain untuk meningkatkan kesejahteraan umat juga secara proporsional untuk menjaga kelangsungan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sendiri. Dan melalui motivasi spiritual material adalah dengan merekonstruksi ulang penetapan bagi hasil (*nisbah*) produksi dimana ditetapkan per unit untuk produksi yang terjual (Paryanto, 2020).

Kriteria permasalahan yang dianggap sebagai *agency problem* pada pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yaitu yang terdapat dalam skema bagi hasil yang dilaporkan. Nasabah melaporkan pendapatan yang fluktuatif, sehingga dari pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tidak bisa menentukan bagi hasil yang tetap. Sehingga dampaknya bagi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pada pembiayaan akad *musyarakah* selain tidak bisa menentukan bagi hasil yang optimal, juga menyebabkan naiknya NPF (*Non Performing Financing*) (Paryanto, 2020) yang merupakan indikator kunci untuk menilai kinerja fungsi bank syariah, karena NPF yang tinggi merupakan indikator gagalnya bank syariah dalam mengelola bisnis perbankan yang akan memberikan efek bagi kinerja bank syariah, antara lain masalah yang ditimbulkan dari NPF yang tinggi adalah masalah *likuiditas* (ketidakmampuan membayar pihak ketiga), *rentabilitas* (pembiayaan tidak bisa ditagih), dan *solvabilitas* (modal berkurang) (Solihatun, 2014: 58). Dan juga berdampak pada pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) yang diberikan pada akhir tahun (Paryanto, 2020).

Agency Problem merupakan suatu kondisi yang menunjukkan dimana sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memilikinya. Kurangnya informasi ini menciptakan masalah dalam sistem keuangan pada dua hal, yaitu sebelum transaksi dilakukan (*adverse selection*) dan sesudah transaksi terjadi (*moral hazard*) (Ardiansyah, 2014).

a. *Adverse Selection*

Didalam kegiatan pembiayaan akad *musyarakah* tidak terlepas dari adanya *agency problem*. Demikian juga di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang memang merupakan produk berbasis bagi hasil dan juga merupakan produk dengan pembiayaan tertinggi penggunaannya, karena fokus bergerak di sektor ekonomi menengah yang terdiri dari para pedagang, wiraswasta, dan juga wirausaha (Nurcholis, 2020).

Adverse selection merupakan masalah yang timbul dalam melakukan seleksi nasabah sebelum kontrak pembiayaan akad *musyarakah* dilakukan. *Adverse selection* yang terjadi pada BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto karena kesulitan untuk mengetahui dengan pasti kriteria yang dimiliki calon nasabah, dan bank mungkin akan salah dalam menilai karakteristik calon nasabah tersebut. Nasabah yang memiliki risiko kredit tinggi biasanya akan mencari pembiayaan dengan bagi hasil yang tinggi. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebagai pemilik modal juga dikatakan mengalami *adverse selection* apabila dalam penyaluran pembiayaan tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan untuk membedakan beberapa proyek usaha berdasarkan risiko yang dihadapi. Terkadang dari pihak nasabah juga sengaja menyembunyikan informasi yang sebenarnya tentang juga sengaja menyembunyikan informasi yang sebenarnya tentang kondisi keuangan serta risiko proyek usahanya untuk mendapatkan pembiayaan. Dari *adverse selection* inilah sebagian besar dari pembiayaan biasanya merupakan bentuk kredit bermasalah. Sehingga hal ini hanya menguntungkan pihak nasabah saja, dan merugikan pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Untuk mengatasi *adverse selection* maka pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto harus menetapkan

kriteria calon nasabah yang ketat sebelum menyalurkan pembiayaannya.

Bapak Paryanto selaku Manajer BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menjelaskan:

“Meskipun pembiayaan akad *musyarakah* ini merupakan pembiayaan tertinggi penggunaannya, tetap saja BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah menetapkan suatu karakteristik terpenting untuk dilakukannya pembiayaan. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menetapkan karakteristik terpentingnya dalam penentuan calon nasabah pembiayaan akad *musyarakah* yaitu menerapkan sikap jujur, amanah, dan hubungan yang baik Kepada Allah SWT dalam hal ibadah” (Paryanto, 2020).

Ketiga kriteria seperti itulah yang menjadi prioritas calon nasabah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang berhak diberikan pembiayaan. Sehingga jika calon nasabah yang memiliki ketiga kriteria tersebut artinya siap untuk mematuhi pemberian pembiayaan akad *musyarakah* maupun pembiayaan akad lain yang akan digunakannya.

Selain menerapkan ketiga kriteria tersebut, hal utama yang BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto perhatikan juga adalah tentang pengelolaan usaha nasabah yang akan dijalankan, apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah dan prospek kedepannya dari pengelolaan usaha nasabah tersebut. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto juga nantinya selalu melakukan monitoring terhadap pengelolaan usaha nasabah apakah berjalan dengan semestinya, sehingga pembagian bagi hasil (*nisbah*) bisa optimal dan sesuai kesepakatan bersama diawal (Paryanto, 2020).

Apabila sudah memenuhi ketiga kriteria tersebut termasuk penilaian pengelolaan usaha nasabah, maka tujuan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan sudah tercapai tujuannya dalam analisa pembiayaan.

Analisa tujuan pembiayaan memiliki dua tujuan, yaitu: tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum analisa pembiayaan adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Sedangkan tujuan khusus analisa pembiayaan adalah:

- 1) Untuk menilai kelayakan usaha calon nasabah pembiayaan
 - 2) Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
 - 3) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak
- (Muhammad, 2011: 305).

b. Moral Hazard

Selain permasalahan *adverse selection* yang terjadi dalam pembiayaan akad *musyarakah*, diikuti pula permasalahan *moral hazard*. *Moral hazard* merupakan permasalahan yang timbul setelah pembiayaan akad *musyarakah* ditandatangani dan dana telah disalurkan (Ardiansyah, 2014).

Sedangkan tindakan *moral hazard* dapat terjadi dalam bentuk ketidakhati-hatian BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan, dan kurangnya *monitoring* yang dilakukan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam mengawasi proyek usaha nasabah, yang dimana hal tersebut dapat menimbulkan kredit bermasalah dan tidak transparansinya informasi keuangan yang dilaporkan, sehingga nasabah melakukan hal-hal yang tidak sesuai dengan kontrak. Untuk mengatasi *moral hazard* maka pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto harus memiliki kemampuan menganalisa risiko proyek usaha nasabah, menerapkan informasi yang transparan, dan melaksanakan *monitoring* berkala terhadap proyek usaha nasabah yang dijalankan.

Selama proses pembiayaan akad *musyarakah* berlangsung, dan tahap laporan keuangan disampaikan serta diikuti dengan pembagian *nisbah* (bagi hasil) yang didapatkan dari pengelolaan usaha nasabah pembiayaan akad *musyarakah* terdapat beberapa kendala yang muncul. Bapak Imam Nurcholis selaku *marketing* BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menyatakan bahwa:

“Meskipun pembiayaan akad *musyarakah* sudah disalurkan kepada nasabah untuk keperluan penambahan modal dalam mengelola usahanya, namun terdapat nasabah yang menyalahgunakan penyaluran dana *musyarakah* tersebut. Pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pada saat melakukan monitoring ditempat usaha nasabah ternyata tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Karena pada saat penyaluran pembiayaan akad *musyarakah*, nasabah mengatakan untuk menambah modal usaha, namun ternyata ada yang digunakan untuk membayar hutang, membayar kredit motor, dan ada pula yang sekedar untuk membayar arisan, yang kesemuanya itu hanya digunakan untuk kepentingan diri mereka sendiri, dan artinya mereka pun tidak mengerahkan level upayanya untuk mengelola usahanya. Sehingga pengelolaan usaha yang dijalankan pun tidak berjalan dengan semestinya termasuk hasil usaha yang diperoleh dari kerjasama dengan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pun tidak sesuai apa yang diharapkan, serta laporan keuangannya dan pembagian *nisbah* (bagi hasil) yang sudah ditetapkan di awal pun juga tidak sesuai dan tidak optimal.” (Nurcholis, 2020).

Hasil wawancara dengan Bapak Paryanto selaku Manajer BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto terdapat studi kasus tindakan *agency problem* yang dilakukan oleh Nasabah pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto, diantaranya:

- 1) Nasabah X mengajukan pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto untuk kepentingan penambahan modal usaha dagangannya sebesar Rp. 10.000.000 untuk jangka waktu 1 tahun. Namun Nasabah X ini setelah melengkapi prosedur pembiayaan akad *musyarakah* telah terpenuhi, usaha nasabah X ini ternyata tidak

berjalan, dan pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pun juga tidak mendapatkan informasi dari si Nasabah X ini. Setelah dilakukan *monitoring* ke tempat usaha Nasabah X ini ternyata sudah tidak ada lagi usaha yang sedang dijalankannya. *Marketing* BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pun melakukan penelusuran dengan cara bertanya-tanya kepada tetangga dan orang terdekat Nasabah X ini. Setelah mendapati hasil penelusuran tersebut, ternyata Nasabah X ini pergi dengan membawa uang hasil pinjaman pembiayaan akad *musyarakah* dari BMT “Dana Mentari: Muhammadiyah Purwokerto sebesar Rp. 10.000.000 tersebut.

Untuk kasus seperti ini sudah terjadi dua kali di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Tindakan yang dilakukan oleh BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yaitu segera mengeksekusi jaminan nasabah yang melakukan *agency problem*, yaitu dengan mengeksekusi jaminan yang berupa *cash collateral* sebesar 30% dari nilai pembiayaan akad *musyarakah*. Pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pun sekarang sudah lebih berhati-hati lagi dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah.

- 2) Nasabah X mengajukan pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebesar Rp. 5.000.000 untuk jangka waktu 1 tahun. Biaya tersebut digunakan untuk menambah modal usaha toko kelontongnya. Namun setelah berjalannya waktu selama 4 bulan, Nasabah X ini melaporkan hasil keuangannya tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Namun setelah *marketing* BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto mendatangi tempat usaha toko kelontong Nasabah X tersebut ternyata sebagian hasil keuntungan pembiayaan akad *musyarakah* ini digunakan

untuk mencicil motor yang baru dibelinya setelah pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto ini disepakati. Tindakan yang dilakukan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yaitu tidak dengan mengeksekusi jaminan, melainkan memberikan arahan serta motivasi yang bersifat membangun agar lebih jujur lagi dalam memberikan informasi laporan keuangan dan tetap melanjutkan pembiayaan akad *musyarakah* ini agar lebih bersemangat dan mengerahkan level upayanya dalam mengelola toko kelontong yang sedang dikelolanya sehingga bagi hasilnya pun bisa terus berjalan dan dilaksanakan secara optimal.

Dari pernyataan wawancara dan studi kasus yang telah terjadi tersebut, permasalahan *moral hazard* akan muncul dalam proses berlangsungnya pembiayaan akad *musyarakah*. Nasabah sebagai pengelola usaha yang tidak memaksimalkan atau tidak mengerahkan level upayanya dalam meningkatkan usahanya menjadi permasalahan bagi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Dalam hal ini bisa saja nasabah melaporkan hasil keuangan yang diperoleh tidak dengan jumlah yang semestinya. Hal tersebut tentu saja akan merugikan bagi pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

Untuk itu, sikap jujur dan amanah memang harus menjadi yang selalu diprioritaskan dalam kriteria penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* ini, serta *monitoring* yang ketat pun harus selalu dilakukan untuk bisa mendapatkan informasi yang sesuai atas berjalannya usaha nasabah, sehingga dalam pelaporan skema bagi hasil pendapatan usaha nasabah dalam setiap bulannya dapat diperhitungkan serta optimal.

Dalam menjalankan suatu usaha, nasabah pembiayaan akad *musyarakah* harus selalu memperhatikan sikap kejujuran, yaitu

jangan pernah menambah-nambahkan dalam mengungkapkan informasi dan berita. Informasi dan berita yang disampaikan harus akurat dan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Sifat jujur (*shiddiq*) merupakan lawan kata dari bohong (*kidzib*). Jujur adalah kesesuaian antara informasi dan berita yang disampaikan dan berupa fakta, antara fenomena dan yang diberitakan serta bentuk dan substansinya. Sifat jujur (*shiddiq*) merupakan sifat para Nabi dan Rasul yang diturunkan oleh Allah SWT sebagai penerang bagi umat-Nya. Allah SWT serta Nabi dan Rasul selalu menyukai orang-orang yang menjunjung tinggi nilai kejujuran.

Dari Abdullah Ibnu Mas'ud, Rasulullah SAW bersabda:

عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ، وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ

(رواه البخارى و مسلم)

“Hendaklah kalian selalu berlaku jujur, karena kejujuran membawa kepada kebaikan, dan kebaikan mengantarkan seseorang ke Surga” (HR. Bukhari dan Muslim).

Dalam hadits ini Nabi Muhammad SAW memerintahkan umatnya untuk berlaku jujur dalam perkataan, perbuatan, ibadah dan dalam semua perkara. Jujur itu berarti selaras antara lahir dan batin, ucapan dan perbuatan, serta antara berita dan fakta.

4. *Incentive Compatible Constraints* Untuk Mengatasi *Agency Problem* pada Pembiayaan Akad *Musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Tindakan-tindakan yang dilakukan bank syariah sebagai pemilik dana terhadap nasabah sebagai pelaku usaha untuk mengatasi *agency problem* dalam teori keuangan dikenal dengan *incentive compatible constraints* (Muhammad, 2011: 368).

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto memiliki beberapa *incentive compatible constraints* untuk mengatasi terjadinya

agency problem dalam penyaluran pembiayaan akad *musyarakah*, diantaranya adalah:

- 1) Menetapkan Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* dengan metode *Profit and Loss Sharing*

Terjadinya *agency problem* dalam pembagian porsi bagi hasil (*nisbah*), keuntungan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang didapat dari nasabah sebagai pengelola usaha dirasa tidak adil, karena nasabah bertindak tidak sesuai dengan kesepakatan untuk memperoleh porsi bagi hasil (*nisbah*) yang optimal. Sehingga kerugian cenderung didapatkan oleh BMT “Dana Mentari” sebagai pemilik modal yang tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh maupun keseluruhan.

Skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* dengan menggunakan metode *profit and loss sharing* merupakan skema yang biasa digunakan pada pembiayaan akad *musyarakah*. Dimana masing-masing mitra memperoleh bagian hasil sebesar bagi hasil (*nisbah*) yang telah disepakati sesuai dengan besarnya keuntungan (*profit*) yang diperoleh dari nasabah sebagai pengelola usaha, sedangkan apabila terjadi kerugian maka akan ditanggung bersama sebanding dengan kontribusi masing-masing pihak (Naf'an, 2014).

BMT “Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menggunakan kalkulasi pendapatan rata-rata 6 bulan terakhir, sehingga bisa memastikan bahwa bagi hasil tetap sesuai kesepakatan. Bagi hasil (*nisbah*) di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menetapkan 35:65 (35% untuk BMT dan 65% untuk nasabah).

Berikut contoh perhitungan bagi hasil (*nisbah*) yang diperoleh dari data nominatif kredit pembiayaan akad *musyarakah* tahun 2017-2019 di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto:

- a) Nasabah X ingin membuka usaha toko sembako dengan modal sendiri yang dimiliki Rp. 2.000.000. Namun modal awal untuk usaha toko sembako tersebut sebesar Rp. 10.000.000. Nasabah

X pun mengajukan pembiayaan dengan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pada tanggal 3 Agustus 2017 sebesar Rp. 8.000.000 dalam jangka waktu 18 bulan dan tanggal jatuh tempo pada 3 Februari 2019. Pengajuan pembiayaan akad *musyarakah* pun disepakati dengan proyeksi keuntungan Rp. 3.000.000 per bulan. Dan pembayaran angsuran pun akan dibayarkan setiap bulan sebelum tanggal 30.

- Penggunaan Modal : Tambahan modal untuk usaha toko sembako
- Sistem Pembayaran : Jatuh tempo
- Jenis Angsuran : Tetap
- Modal Sendiri : Rp. 2.000.000
- Modal BMT : Rp. 8.000.000
- Proyeksi Keuntungan : Rp. 3.000.000 per bulan
- Bagi Hasil (*nisbah*) : 35% untuk BMT
65% untuk Nasabah
- Jangka Waktu : 18 bulan
- Tanggal pembiayaan : 3 Agustus 2017
- Jatuh Tempo : 03 Februari 2019 (angsuran dibayar pada saat jatuh tempo dan bagi hasil/bulan dibayar paling lambat setiap tanggal 3)
- Angsuran per bulan : Dibayar pada saat jatuh tempo sebesar modal pinjaman

1) Proyeksi Bagi Hasil BMT

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Modal BMT}}{\text{Total Modal}} \times \text{Total Keuntungan} \times \text{Nisbah BMT} \\
 &= \frac{\text{Rp. 8.000.000}}{\text{Rp. 10.000.000}} \times \text{Rp. 3.000.000} \times 35\% \\
 &= \text{Rp. 840.000/bulan}
 \end{aligned}$$

2) Proyeksi Bagi Hasil Nasabah

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Modal Nasabah}}{\text{Total Modal}} \times \text{Total Keuntungan} \times \text{Nisbah BMT} \\
 &= \frac{\text{Rp. 2.000.000}}{\text{Rp. 10.000.000}} \times \text{Rp. 3.000.000} \times 65\% \\
 &= \text{Rp. 390.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3) \text{ Angsuran per bulan} &= \frac{\text{Rp. 8.000.000}}{18 \text{ bulan}} \\
 &= \text{Rp. 444,444.444} \\
 &= (\text{Rp. 445.000})/\text{bulan}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan bagi hasil (*nisbah*) diatas dapat diketahui bahwa untuk setiap bulannya Nasabah/mitra (*mudharib*) membayar angsuran Rp. 445.000,- (sistem angsuran) dan bagi hasil kepada BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebesar Rp. 840.000,- /bulan sebelum tanggal jatuh tempo.

- b) Nasabah X ingin membuka usaha toko kelontong dengan modal awal yang dimilikinya Rp. 6.000.000. Toko kelontong tersebut membutuhkan dana minimal Rp. 20.000.000 untuk pembukaan awal. Nasabah X kemudian mengajukan pembiayaan akad *musyarakah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto pada tanggal 27 September 2017 sebesar Rp. 14.000.000 dalam

jangka waktu 24 bulan dengan tanggal jatuh tempo yaitu pada tanggal 27 September 2019. Pengajuan pembiayaan akad musyarakah pun disepakati dengan proyeksi keuntungan Rp. 5.000.000 per bulan. Dan pembayaran angsuran pun akan dibayarkan setiap bulan sebelum tanggal 30.

- Penggunaan Modal : Tambahan modal untuk usaha toko kelontong
- Sistem Pembayaran : Jatuh tempo
- Jenis Angsuran : Tetap
- Modal Sendiri : Rp. 6.000.000
- Modal BMT : Rp. 14.000.000
- Proyeksi Keuntungan : Rp. 5.000.000 per bulan
- Bagi Hasil (*nisbah*) : 35% untuk BMT
65% untuk Nasabah
- Jangka Waktu : 24 bulan
- Tanggal pembiayaan : 27 September 2017
- Jatuh Tempo : 27 September 2019 (angsuran dibayar pada saat jatuh tempo dan bagi hasil/bulan dibayar paling lambat setiap tanggal 27)
- Angsuran per bulan : Dibayar pada saat jatuh tempo sebesar modal pinjaman

1) Proyeksi Bagi Hasil BMT:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Modal BMT}}{\text{Total Modal}} \quad \times \quad \text{Total Keuntungan} \quad \times \quad \text{Nisbah BMT} \\
 &= \frac{\text{Rp. 14.000.000}}{\text{Rp. 20.000.000}} \quad \times \quad \text{Rp. 5.000.000} \quad \times \quad 35\% \\
 &= \text{Rp. 1.225.000/bulan}
 \end{aligned}$$

2) Proyeksi Bagi Hasil Nasabah:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Modal Nasabah}}{\text{Total Modal}} \quad \times \quad \text{Total Keuntungan} \quad \times \quad \text{Nisbah BMT} \\
 &= \frac{\text{Rp. 6.000.000}}{\text{Rp. 20.000.000}} \quad \times \quad \text{Rp. 5.000.000} \quad \times \quad 65\% \\
 &= \text{Rp. 975.000}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3) \text{ Angsuran per bulan} &= \frac{\text{Rp. 14.000.000}}{24 \text{ bulan}} \\
 &= \text{Rp. 583,333,333} \\
 &\quad (\text{Rp.585.000})/\text{bulan}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan bagi hasil (*nisbah*) diatas dapat diketahui bahwa untuk setiap bulannya Nasabah membayar angsuran Rp. 585.000,- (sistem angsuran) dan bagi hasil kepada KSU BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sebesar Rp. 1.225.000,-/bulan sebelum tanggal jatuh tempo.

2) Menerapkan Informasi yang Transparan (*Symmetric Information*)

Agency problem yang terjadi di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto disebabkan karena tidak transparansinya informasi yang didapatkan dari nasabah sebagai pengelola modal. Mulai dari tidak transparansinya informasi keuangan yang dilaporkan, hingga komunikasi yang tidak berkesinambungan antara BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dengan nasabah.

Pada saat penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* sudah ditandatangani, dan proyek usaha nasabah sudah berjalan, hendaknya nasabah menyampaikan informasi dan berita yang transparan dalam hal ini nasabah harus menyampaikan laporan keuangan penghasilan setiap bulannya dengan benar sesuai dengan pendapatan usahanya serta tetap menjalin komunikasi yang berkesinambungan dengan pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

3) Menetapkan Kriteria Jujur dan Amanah

Agency problem terjadi karena berawal dari pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang kesulitan dalam mengetahui karakteristik dari calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Berbagai macam karakteristik dari calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan, menyebabkan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tidak mengetahui dengan pasti calon nasabah yang cocok diberikan pembiayaan, dan calon nasabah bisa saja menyembunyikan informasi tentang karakteristik yang sebenarnya.

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan akad *musyarakah* menetapkan kriteria calon nasabah yang jujur, amanah, dan hubungan yang baik kepada Allah SWT dalam hal ibadah. Karena dengan kedua kriteria tersebut maka sudah bisa dipastikan bahwa nasabah tersebut siap mematuhi pembiayaan yang diberikan, sehingga kerjasama antara nasabah dengan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto bisa berjalan dengan semestinya.

4) Menerapkan Prinsip Keterbukaan

Agency problem terjadi salah satunya karena nasabah sebagai pengelola usaha tidak terbuka dengan pihak bank syariah sebagai pemilik modal. Nasabah bisa saja menyembunyikan sebagian atau keseluruhan informasi tentang berjalannya dari proyek usahanya.

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto merupakan sebuah lembaga yang berbadan hukum Koperasi yang tentu saja terdapat prinsip keterbukaan. Prinsip keterbukaan disini artinya nasabah dan juga pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto harus saling terbuka satu sama lain yang hal ini tentu saja untuk bisa saling mendapatkan informasi yang transparan dan komunikasi yang berkesinambungan, sehingga segala sesuatunya

terkait kerjasama pembiayaan akad *musyarakah* ini bisa dijalankan dengan semestinya sesuai dengan apa yang diharapkan.

5) Mengoptimalkan Prosedur *Monitoring*

Terjadinya *agency problem* dikarenakan karena tidak dilakukan prosedur *monitoring* yang dilakukan oleh pihak bank syariah sebagai pemilik modal terhadap proyek usaha nasabah yang sedang dijalankannya. Dimana prosedur *monitoring* ini sangat penting dilakukan untuk mengawasi proyek usaha nasabah, sehingga pihak bank syariah sebagai mitra pemilik dana dapat mengetahui dengan pasti apakah proyek usahanya bersama nasabah berjalan dengan semestinya, apakah berjalan sesuai prosedur pembiayaan *musyarakah*, dan apakah nasabah benar-benar mengerahkan level upayanya dalam menjalankan proyek usahanya.

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan akad *musyarakah* dalam hal pengelolaan usaha nasabah, selalu melakukan *monitoring* setiap bulannya dengan cara langsung mendatangi proyek usaha nasabah yang sedang dijalankan, dan nasabah wajib melaporkan pendapatan usahanya dalam 1 (satu) bulan, karena pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto berhak mengetahui atas penghasilan setiap bulannya. Dalam prosedur *monitoring* ini pun tidak mengenakan biaya sehingga tidak perlu mengurangi pendapatan dari hasil usahanya, sehingga bagi hasil pun tetap berjalan dan optimal.

6) Mengenakan Jaminan

Agency problem yang dilakukan oleh pihak nasabah sebagai pengelola usaha sangat merugikan pihak bank syariah yang menyebabkan tidak bisa mengembalikan modal investasinya, maka bank syariah berhak mengenakan jaminan kepada nasabah.

Dalam penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* di perbankan syariah boleh diberlakukannya adanya jaminan. Jaminan atau

agunan adalah harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayar jika terjadi *wanprestasi* terhadap pihak ketiga. Jaminan dalam pembiayaan memiliki 2 (dua) fungsi yaitu:

- a) Untuk pembayaran hutang seandainya terjadi *wanprestasi* atas pihak ketiga, yaitu dengan jalan menguangkan atau menjual jaminan tersebut
- b) Sebagai akibat dari fungsi pertama atau sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak debitur (Fajar, 2018).

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto mengenakan jaminan berupa BPKB/SHM yang dimiliki oleh nasabah atau berupa finansial lain. Dan yang terpenting adalah sebelum menetapkan calon nasabah yang akan disalurkan pembiayaan akad *musyarakah* selalu memperhatikan karakteristiknya. Sehingga dengan diberlakukannya jaminan, pihak BMT “Dana Mentari” bisa mengatasi *agency problem* yang mungkin terjadi ketika menyalurkan pembiayaan akad *musyarakah* kepada nasabah.

7) Menggunakan Sistem Kredit Tanpa Agunan (KTA)

Agency problem terjadi ketika bank syariah sebagai pemilik dana tidak mendapatkan kepercayaan dari nasabah untuk menjalankan proyek usaha nasabah dengan baik, seperti tidak mengerahkan level usaha terbaiknya dalam menjalankan usahanya, tidak saling terbuka atas informasi yang transparan serta komunikasi yang berkesinambungan, dan kriteria dari nasabah yang tidak jujur serta amanah.

Kredit Tanpa Agunan (KTA) merupakan sebuah produk bank, dimana nasabah dapat meminjam sejumlah dana dari bank tanpa harus memberikan jaminan seperti sertifikat rumah, BPKB, SK, dan sebagainya.

Untuk memberikan insentif kepada nasabah guna meningkatkan level upaya dari nasabah yang nantinya berdampak pada meningkatnya keuntungan (*profit*), maka pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sesekali menggunakan sistem Kredit Tanpa Agunan (KTA) ketika nasabah sudah benar-benar menjadi kepercayaan pihak lembaga BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

8) Mengadakan *Workshop* Wirausaha dan Perkoperasian

Agency problem terjadi karena nasabah sebagai pengelola usaha tidak mengerahkan level upaya terbaiknya untuk dapat meningkatkan keuntungan (*profit*) dari usaha atau proyek yang sedang dijalankannya, yang berdampak tidak optimalnya bagi hasil (*nisbah*) yang didapatkan.

Untuk dapat mengerahkan level upaya nasabah dalam menjalankan proyek usaha yang dijalankan, nasabah perlu menambah keahlian sekaligus motivasi. Pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto setiap setahun sekali mengadakan pelatihan wirausaha dan perkoperasian. Konsep pelatihan wirausaha dan perkoperasian yang dilakukan oleh pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto ini, yaitu dengan cara mengundang nasabah-nasabah pembiayaan bermasalah atau melakukan *agency problem* sebanyak 200 undangan. Dengan menghadirkan 2 (dua) pembicara, yaitu seorang Ustadz untuk mengisi kajian Islami yang diharapkan agar nasabah lebih mempelajari lagi dan menerapkan konsep syariah dalam kegiatan bermuamalah dan mengundang seorang praktisi berpengalaman dalam bidang bisnis dan wirausaha yang sebelumnya pernah mengalami masa *down* dalam usaha yang pernah dijalankannya namun bisa bangkit kembali membangun usahanya untuk berkembang lebih pesat. Diharapkan agar nasabah dapat termotivasi untuk lebih mengembangkan usahanya dengan

semangat dan nasabah dapat meningkatkan level upayanya untuk mengelola usahanya sehingga dapat menunjang jumlah (*profit*) yang optimal.

9) Menetapkan Kebijakan Musyawarah

Agency problem terjadi ketika tidak transparansinya informasi dan komunikasi yang berkesinambungan antara bank syariah sebagai pemilik dana dengan nasabah sebagai pengelola usaha.

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menetapkan kebijakan, yaitu selalu mengajak musyawarah kepada nasabah ketika memang ada kerugian yang signifikan dari nasabah, serta selalu memberikan relaksasi dan motivasi (Paryanto, 2020).

Incentive compatible constraints yang dilakukan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tersebut sudah diterapkan sepenuhnya dan merupakan langkah yang tepat untuk mengatasi *agency problem*. Selain itu diikuti dengan kesadaran antara sesama mitra untuk saling menjaga komunikasi, maka akan menghasilkan informasi yang transparan dan berkesinambungan. Serta sikap amanah dan jujur pun harus selalu menjadi prioritas sebagai umat beragama, sehingga segala sesuatu yang dilakukan dengan amanah dan jujur dapat menciptakan sesuatu yang adil bagi *kemashlahatan* umat.

IAIN PURWOKERTO

5. Penerapan Optimalisasi Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* Untuk Mengatasi *Agency Problem* Melalui *Incentive Compatible Constraints* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto

Pembiayaan akad *musyarakah* merupakan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dalam hal pendanaan dengan kondisi masing-masing pihak memberikan kontribusi dana, dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana (Rizal Yaya, 2014).

Pembiayaan akad *musyarakah* merupakan salah satu dari kegiatan *muamalah* ekonomi Islam, dimana akad ini merupakan akad yang mulia karena didalamnya terdapat *kemashlahatan* sesama umat dimana manusia merupakan makhluk yang diciptakan oleh Allah SWT untuk saling membutuhkan satu sama lain, supaya mereka saling tolong-menolong, tukar-menukar keperluan dalam segala urusan yang menyangkut kepentingan hidup masing-masing, termasuk dalam kegiatan *muamalah* ini. Dengan demikian kehidupan masyarakat menjadi teratur dan pertalian antara satu dengan yang lain saling terjaga sehingga menjadi baik (Aziroh, 2004).

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto merupakan salah satu lembaga keuangan yang menyalurkan pembiayaan akad *musyarakah*, dimana akad ini fokus bergerak untuk UMKM yang terdiri dari para pedagang, wiraswasta, dan wirausaha, sehingga tidak mengherankan bahwa akad ini menjadi primadona bagi masyarakat ekonomi menengah untuk mengelola usahanya yang diharapkan bisa menyuburkan kemampuan wirausaha di kalangan anggota masyarakat yang lemah dari sisi permodalan, sehingga usaha kecil dan mikro mampu menyumbang kepada output, lapangan pekerjaan, dan distribusi pendapatan, serta bisa mencapai jumlah *profit* yang optimal.

Namun didalam penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* ini tidak terlepas dari adanya *agency problem* mengingat akad ini merupakan pembiayaan yang paling banyak digunakan di BMT “Dana mentari” Muhammadiyah Purwokerto. *Agency problem* yang terjadi dalam pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto adalah karena tidak terciptanya komunikasi yang berkesinambungan antara nasabah dengan pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menangani *agency problem* termasuk didalamnya terdapat permasalahan *adverse selection* (sebelum transaksi dilakukan) dan *moral hazard* (sesudah transaksi dilakukan) perlu menerapkan *incentive compatible constraints*, sehingga skema bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah* dapat diterapkan secara optimal.

Untuk dapat mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi terjadinya *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*, maka bank syariah selaku pemilik dana perlu membuat skema bagi hasil yang memenuhi harapan sesama mitra. Skema bagi hasil yang sesuai dengan harapan nasabah sebagai pengelola usaha adalah skema bagi hasil yang nantinya dapat mengatasi terjadinya *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*. Untuk menekan kedua permasalahan tersebut, maka pihak bank syariah dalam menetapkan skema bagi hasil harus memenuhi harapan nasabah sebagai pengelola usaha, hal ini nantinya berdampak pada pengungkapan karakter nasabah yang jujur, level upaya yang dilakukan nasabah sebagai pelaku usaha lebih maksimal dan meningkatkan *profit* yang dihasilkannya, sehingga pihak bank syariah pun juga mendapatkan bagi hasil yang besar dari *profit* yang dihasilkan. Perlunya membuat rasio bagi hasil yang dirasa adil bagi nasabah (dalam hal ini tingkat rasio bagi hasil sesuai dengan harapan nasabah) nantinya dapat mendorong level upayanya dan menekan untuk mengatasi terjadinya *agency*

problem, sehingga skema bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah* dapat optimal. Semakin optimal bagi hasil (*nisbah*) pembiayaan akad *musyarakah*, maka akan semakin banyak nasabah yang dibiayai menjadi lebih giat untuk mengembangkan dan meningkatkan level usahanya serta nasabah tertarik untuk menanamkan modalnya pada bank syariah (Muchran, 2018).

Penggunaan skema *profit and loss sharing* dalam optimalisasi skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah purwokerto, yang juga diikuti dengan anjuran transparansi dalam membuat kontrak pembiayaan akad *musyarakah* (*symmetric information*), penghargaan terhadap waktu (*effort sensitive*), serta amanah (*lower preference for opportunity cost*), juga dengan niat kejujuran serta saling terbuka antara nasabah dan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang utamanya terkait dengan penghasilan perbulan dari pendapatan usahanya, serta dengan perhitungan kalkulasi pendapatan rata-rata 6 bulan terakhir bisa dipastikan bagi hasil tetap sesuai kesepakatan, maka optimalisasi skema bagi hasil dalam pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto bisa mencapai apa yang diharapkan serta dapat menghasilkan kualitas terbaik dalam produk pembiayaan akad *musyarakah* ini (*the best solution*).

Kriteria permasalahan yang dianggap sebagai *agency problem* pada pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah yaitu yang terdapat dalam skema bagi hasil yang dilaporkan. Nasabah melaporkan pendapatan yang fluktuatif sehingga pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tidak bisa menentukan bagi hasil yang tetap. Sehingga dampaknya bagi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pada pembiayaan akad *musyarakah* selain tidak bisa menentukan bagi hasil yang optimal, juga menyebabkan naiknya NPF (*Non Performing Financing*).

Adverse Selection merupakan masalah yang timbul dalam melakukan seleksi nasabah sebelum kontrak pembiayaan akad *musyarakah* dilakukan

(Ardiansyah, 2014). BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menerapkan kriteria terpenting dalam penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* terhadap calon nasabah, yaitu dengan menerapkan sikap jujur, amanah dan hubungan yang baik kepada Allah SWT dalam hal ibadah. Selain menerapkan tiga kriteria tersebut, BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto juga memperhatikan pengelolaan usaha nasabah apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah dan melihat prospek usaha kedepannya. Sehingga pembagian *nisbah* (bagi hasil) dapat optimal dan sesuai kesepakatan bersama diawal. Dan *moral hazard* merupakan permasalahan yang timbul setelah pembiayaan akad *musyarakah* ditandatangani dan dana telah disalurkan (Ardiansyah, 2014). Nasabah sebagai pengelola usaha tidak memaksimalkan atau tidak mengerahkan level upayanya dalam meningkatkan usahanya menjadi permasalahan bagi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Dalam hal ini bisa saja nasabah melaporkan hasil keuangan yang diperoleh tidak dengan jumlah pendapatan yang semestinya. Hal tersebut tentu saja akan merugikan bagi pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

Sikap jujur dan amanah memang harus menjadi kriteria yang harus diprioritaskan dalam penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* ini. Jujur dan amanah dalam hal ini adalah tidak menambah-nambahkan dalam mengungkapkan informasi dan berita yang harus disampaikan secara akurat dan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. *Monitoring* yang ketat pun harus selalu dilakukan untuk bisa mendapatkan informasi yang sesuai dengan jalannya usaha nasabah, sehingga dalam pelaporan skema bagi hasil (*nisbah*) dalam setiap bulannya dapat diperhitungkan secara optimal.

Agency problem yang terjadi pada pembiayaan akad *musyarakah* perlu diterapkannya *incentive compatible constraints* yang mana hal ini merupakan sebuah tindakan-tindakan yang dilakukan pemilik dana terhadap pengelola dana ataupun proyek usaha untuk mengatasi *agency problem*, sehingga pembagian *nisbah* (bagi hasil) pada pembiayaan akad *musyarakah* dapat dilakukan secara optimal.

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tentu saja memiliki beberapa *incentive compatible constraints* untuk memperkecil terjadinya *agency problem* pada penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* sehingga pembagian *nisbah* (bagi hasil) dapat dilakukan secara optimal, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a) Menetapkan Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* dengan metode *Profit and Loss Sharing*
- b) Menerapkan Informasi yang Transparan (*Symmetric Information*)
- c) Menetapkan Kriteria Jujur dan Amanah
- d) Menerapkan Prinsip Keterbukaan
- e) Mengoptimalkan Prosedur *Monitoring*
- f) Mengenakan Jaminan
- g) Menggunakan Sistem Kredit Tanpa Agunan (KTA)
- h) Mengadakan *Workshop* Kewirausahaan dan Perkoperasian
- i) Menetapkan Kebijakan Musyawarah

Agency problem merupakan suatu permasalahan yang terjadi antara bank syariah sebagai pemilik dana dan juga nasabah sebagai pengelola modal, dimana hal tersebut tentu saja harus dihindari agar kegiatan pembiayaan akad *musyarakah* ini dapat dijalankan dengan semestinya sehingga bagi hasil (*nisbah*) dapat dilaksanakan secara optimal, dan prinsip syariah Islam pun tetap dijalankan dengan sebaik-baiknya. *Incentive compatible constraints* yang dilakukan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tersebut telah sepenuhnya diterapkan dan merupakan langkah yang tepat untuk mengatasi *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*, sehingga skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* dapat dilakukan secara optimal. Dengan diberlakukannya beberapa *incentive compatible constraints* untuk mengatasi *agency problem* tersebut juga dapat menciptakan segala sesuatu yang baik bagi *kemashlahatan* sesama umat beragama khususnya dalam kegiatan *muamalah* pada pembiayaan akad *musyarakah* ini.

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan hasil analisis pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto merupakan akad kerjasama perniagaan sesama mitra dimana BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto (mitra pasif) sebagai pemilik dana dan juga nasabah (mitra aktif) sebagai pengelola usaha saling menyertakan modalnya untuk membiayai suatu proyek usaha yang akan dijalankan, dan keuntungannya pun akan dibagi hasilkan sesuai dengan kesepakatan bersama diawal, apabila proyek usaha tersebut merugi tentu saja akan ditanggung bersama secara proporsional.
2. Untuk dapat mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* untuk mengatasi *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*, maka bank syariah selaku *shahibul maal* perlu membuat skema bagi hasil yang memenuhi harapan sesama mitra. Skema bagi hasil yang sesuai dengan harapan nasabah sebagai pengelola usaha adalah skema bagi hasil yang nantinya dapat mengatasi *agency problem* baik itu permasalahan *adverse selection* maupun *moral hazard*. Untuk menekan kedua permasalahan tersebut, maka pihak bank syariah dalam menetapkan skema bagi hasil harus memenuhi harapan nasabah sebagai pengelola usaha, hal ini nantinya berdampak pada pengungkapan karakter nasabah yang jujur, level upaya yang dilakukan nasabah atau pengelola usaha (*mudharib*) lebih maksimal dan meningkatkan *profit* yang dihasilkannya, sehingga pihak bank syariah pun juga mendapatkan bagi hasil yang besar dari *profit* yang dihasilkan. Perlunya membuat rasio bagi hasil yang dirasa adil bagi nasabah (dalam hal ini tingkat

rasio bagi hasil sesuai dengan harapan nasabah) nantinya dapat mendorong level upayanya dan dapat mengatasi *agency problem*, sehingga skema bagi hasil pada pembiayaan akad *musyarakah* dapat optimal. Semakin optimal bagi hasil (*nisbah*) pembiayaan akad *musyarakah*, maka akan semakin banyak nasabah yang dibiayai menjadi lebih giat untuk mengembangkan dan meningkatkan level usahanya serta nasabah tertarik untuk menanamkan modalnya pada bank syariah.

3. Skema bagi hasil yang optimal yakni skema yang secara efisien dapat mendorong nasabah sebagai pengelola usaha untuk melakukan upaya/tindakan terbaiknya dan menekan permasalahan *moral hazard*. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menggunakan skema bagi hasil *profit and loss sharing* dalam pembiayaan akad *musyarakah*. Dimana BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menghitung kalkulasi pendapatan rata-rata 6 (enam) bulan terakhir, sehingga bisa dipastikan untuk bagi hasil sesuai dengan kesepakatan, dengan porsi bagi hasil (*nisbah*) adalah 35:65 (35% untuk BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dan 65% untuk nasabah).
4. Penggunaan skema bagi hasil dengan mekanisme *profit and loss sharing* ini agar optimal harus diikuti dengan anjuran transparansi dalam membuat kontrak pembiayaan akad *musyarakah* (*symmetric information*), penghargaan terhadap waktu (*effort sensitive*), serta amanah dan jujur (*lower preference for opportunity cost*), dan juga sikap saling terbuka antara BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dengan nasabah.
5. Pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto merupakan suatu produk pembiayaan dengan penggunaan terbanyak dibanding dengan produk pembiayaan yang lainnya, karena fokus bergerak di sektor ekonomi menengah yang terdiri dari para pedagang, wiraswasta, dan juga wirausaha. Karena

pembiayaan akad musyarakah ini merupakan produk dengan berbasis bagi hasil, maka tidak terlepas dari adanya *agency problem*. *Agency problem* yang terjadi pada pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto ini terjadi karena tidak terciptanya komunikasi yang berkesinambungan antara nasabah dengan pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

6. Kriteria permasalahan yang dianggap sebagai *agency problem* pada pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yaitu yang terdapat dalam skema bagi hasil yang dilaporkan. Nasabah melaporkan pendapatan yang fluktuatif, sehingga dari pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tidak bisa menentukan bagi hasil yang tetap. Sehingga dampaknya bagi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto pada pembiayaan akad *musyarakah* selain tidak bisa menentukan bagi hasil yang optimal, juga menyebabkan naiknya NPF (*Non Performing Financing*) yang merupakan indikator kunci untuk menilai kinerja fungsi bank syariah.
7. *Adverse selection* merupakan masalah yang timbul dalam melakukan seleksi nasabah sebelum kontrak pembiayaan akad *musyarakah* dilakukan. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menetapkan karakteristik terpentingnya dalam penentuan calon nasabah pembiayaan akad *musyarakah* yaitu menerapkan sikap jujur, amanah, dan hubungan yang baik Kepada Allah SWT dalam hal ibadah. Serta memperhatikan juga pengelolaan usaha nasabah yang akan dijalankan, apakah sudah sesuai dengan prinsip syariah dan prospek kedepannya dari pengelolaan usaha nasabah tersebut. Ketiga kriteria dan penilaian kelayakan usaha nasabah seperti itulah yang menjadi prioritas calon nasabah BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto yang berhak diberikan pembiayaan. Sehingga calon nasabah tersebut artinya siap untuk mematuhi pemberian pembiayaan

akad *musyarakah* maupun pembiayaan akad lain yang akan digunakannya.

8. *Moral hazard* merupakan permasalahan yang timbul setelah pembiayaan akad *musyarakah* ditandatangani dan dana telah disalurkan. Nasabah sebagai pengelola usaha yang tidak memaksimalkan atau tidak mengerahkan level usahanya dalam meningkatkan usahanya menjadi permasalahan bagi BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Dalam hal ini bisa saja nasabah melaporkan hasil keuangan yang diperoleh tidak dengan jumlah yang semestinya. Hal tersebut tentu saja akan merugikan bagi pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto. Jika ingin mengetahui jumlah keuntungan (*profit*) yang pasti, pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah pun harus melakukan pemeriksaan atau *monitoring* yang tentunya akan memerlukan biaya, dan hal tersebut dapat mengurangi bagi hasil yang diperoleh. Untuk itu, sikap jujur dan amanah memang harus menjadi yang selalu diprioritaskan dalam kriteria penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* ini, serta *monitoring* yang ketat pun harus selalu dilakukan untuk bisa mendapatkan informasi yang sesuai atas berjalannya usaha nasabah, sehingga dalam pelaporan skema bagi hasil pendapatan usaha nasabah dalam setiap bulannya dapat diperhitungkan serta optimal.
9. Tindakan-tindakan yang dilakukan bank syariah sebagai pemilik dana terhadap nasabah sebagai pengelola usaha ataupun proyek usaha untuk memperkecil *agency problem* dalam teori keuangan dikenal dengan *incentive compatible constraints*. BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto memiliki beberapa *incentive compatible constraints* untuk mengatasi *agency problem* dalam penyaluran pembiayaan akad *musyarakah*, diantaranya adalah:

- a. Menetapkan Skema Bagi Hasil Pembiayaan Akad *Musyarakah* dengan metode *Profit and Loss Sharing*

Skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* dengan menggunakan metode *profit and loss sharing* merupakan skema yang biasa digunakan pada pembiayaan akad *musyarakah*. Dimana masing-masing mitra memperoleh bagian hasil sebesar bagi hasil (*nisbah*) yang telah disepakati sesuai dengan besarnya keuntungan (*profit*) yang diperoleh dari nasabah sebagai pengelola usaha, sedangkan apabila terjadi kerugian maka akan ditanggung bersama sebanding dengan kontribusi masing-masing pihak. BMT “Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menggunakan kalkulasi pendapatan rata-rata 6 bulan terakhir, sehingga bisa memastikan bahwa bagi hasil tetap sesuai kesepakatan. Bagi hasil (*nisbah*) di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menetapkan 35:65 (35% untuk BMT dan 65% untuk nasabah).

- b. Menerapkan Informasi yang Transparan (*Symmetric Information*)

Pada saat penyaluran pembiayaan akad *musyarakah* sudah ditandatangani, dan proyek usaha nasabah sudah berjalan, hendaknya nasabah menyampaikan informasi dan berita yang transparan dalam hal ini nasabah harus menyampaikan laporan keuangan penghasilan setiap bulannya dengan benar sesuai dengan pendapatan usahanya serta tetap menjalin komunikasi yang berkesinambungan dengan pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto.

- c. Menetapkan Kriteria Jujur dan Amanah

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan akad *musyarakah* menetapkan kriteria calon nasabah yang jujur, amanah, dan hubungan yang baik Kepada Allah SWT dalam hal ibadah. Karena dengan kedua kriteria tersebut maka sudah bisa dipastikan bahwa nasabah tersebut siap mematuhi pembiayaan yang diberikan, sehingga

kerjasama antara nasabah dengan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto bisa berjalan dengan semestinya.

d. Menerapkan Prinsip Keterbukaan

Prinsip keterbukaan disini artinya nasabah dan juga pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto harus saling terbuka satu sama lain yang hal ini tentu saja untuk bisa saling mendapatkan informasi yang transparan dan komunikasi yang berkesinambungan, sehingga segala sesuatunya terkait kerjasama pembiayaan akad *musyarakah* ini bisa dijalankan dengan semestinya sesuai dengan apa yang diharapkan.

e. Mengoptimalkan Prosedur *Monitoring*

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto dalam menyalurkan pembiayaan akad *musyarakah* dalam hal pengelolaan usaha nasabah, selalu melakukan *monitoring* setiap bulannya dengan cara langsung mendatangi proyek usaha nasabah yang sedang dijalankan, dan nasabah wajib melaporkan pendapatan usahanya dalam 1 (satu) bulan, karena pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto berhak mengetahui atas penghasilan setiap bulannya.

f. Mengenakan Jaminan

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto mengenakan jaminan berupa BPKB/SHM yang dimiliki oleh nasabah atau berupa finansial lain. Sehingga dengan diberlakukannya jaminan, pihak BMT “Dana Mentari” bisa mengatasi *agency problem* yang mungkin terjadi ketika menyalurkan pembiayaan akad *musyarakah* kepada nasabah.

g. Menggunakan Sistem Kredit Tanpa Agunan (KTA)

Untuk memberikan insentif kepada nasabah guna meningkatkan level upaya dari nasabah yang nantinya berdampak pada meningkatnya keuntungan (*profit*), maka pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto sesekali menggunakan

sistem Kredit Tanpa Agunan (KTA) ketika nasabah sudah benar-benar menjadi kepercayaan pihak lembaga BMT “Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

h. Mengadakan Pelatihan Wirausaha dan Perkoperasian

Untuk dapat mengerahkan level upaya nasabah dalam menjalankan proyek usaha yang dijalankan, nasabah perlu menambah keahlian sekaligus motivasi. Pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto setiap setahun sekali mengadakan pelatihan wirausaha dan perkoperasian. Konsep pelatihan wirausaha dan perkoperasian yang dilakukan oleh pihak BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto ini, yaitu dengan cara mengundang nasabah-nasabah pembiayaan bermasalah atau melakukan *agency problem*.

i. Menetapkan Kebijakan Musyawarah

BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto menetapkan kebijakan, yaitu selalu mengajak musyawarah kepada nasabah ketika memang ada kerugian yang signifikan dari nasabah, serta selalu memberikan relaksasi dan motivasi

10. *Incentive compatible constraints* yang dilakukan BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto tersebut sudah diterapkan sepenuhnya dan merupakan langkah yang tepat untuk mengatasi *agency problem*. Selain itu diikuti dengan kesadaran antara sesama mitra untuk saling menjaga komunikasi, maka akan menghasilkan informasi yang transparan dan berkesinambungan. Serta sikap amanah dan jujur pun harus selalu menjadi prioritas sebagai umat beragama, sehingga segala sesuatu yang dilakukan dengan amanah dan jujur dapat menciptakan sesuatu yang adil bagi *kemashlahatan* umat.

C. SARAN

Berdasarkan pembahasan dan hasil analisis pada bab sebelumnya, maka dapat disarankan sebagai berikut:

1. Penggunaan pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto diharapkan mampu menanggulangi permasalahan modal dan menumbuhkan peluang usaha. Karena dengan adanya pembiayaan akad *musyarakah* ini bisa menyuburkan kemampuan wirausaha di kalangan anggota masyarakat yang lemah dari sisi permodalan, sehingga usaha kecil dan mikro mampu menyumbang kepada output, lapangan pekerjaan, dan distribusi pendapatan.
2. Meskipun pembiayaan akad *musyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto merupakan produk pembiayaan berbasis bagi hasil yang paling banyak digunakan, tentu saja produk pembiayaan akad *musyarakah* ini tidak terlepas adanya *agency problem* dalam penggunaannya. Untuk itu diharapkan agar BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto harus sudah mengantisipasi terjadinya *agency problem* tersebut, sehingga segala sesuatu yang terjadi dari *agency problem* termasuk permasalahan *adverse selection* dan *moral hazard* tersebut seperti tidak transparansinya informasi yang dimiliki oleh pemilik dana yang dilakukan nasabah (*asymmetric information*), pelaporan jumlah pendapatan (*profit*) yang tidak sesuai, dan kurang maksimalnya level upaya yang dilakukan nasabah terhadap proyek usaha yang dijalankan dapat segera diatasi.
3. Penggunaan skema *profit and loss sharing* dalam mekanisme bagi hasil dalam pembiayaan akad *msuyarakah* di BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto diharapkan bisa mengoptimalkan bagi hasil sesama mitra, dan bisa menghasilkan kualitas terbaik dari produk pembiayaan akad *musyarakah*, serta bisa memenuhi harapan nasabah

sesuai dengan tingkat pendapatan yang diharapkan oleh BMT “Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

4. Terkait dengan penerapan *incentive compatible constraints* yang digunakan untuk mengatasi *agency problem* untuk dapat mengoptimalkan skema bagi hasil pembiayaan akad *musyarakah* yang dilakukan oleh BMT “Dana Mentari” Muhammadiyah Purwokerto diharapkan bisa diterapkan dengan sebaik-baiknya sehingga bisa mencapai *kemashlahatan* bersama sesuai dengan prinsip syariah Islam dalam menjalankan kegiatan *muamalah* ini.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Antonio, M. S. (2007). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Burhanuddin S., S. M. (2013). *Koperasi Syariah dan Pengaturannya di Indonesia*. Malang, Jawa Timur: UIN-MALIKI PRESS.
- Buchori, D. M. (2016). *Standar Produk Perbankan Syariah Musyarakah dan Musyarakah Mutanaqishah*. Jakarta: Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi, Departemen Perbankan Syariah, dan Otoritas Jasa Keuangan.
- Dr. Muhammad, M. (2011). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan.
- Hasan, I. (2004). *Analisis Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir, D. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Naf'an. (2014). *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*. Yogyakarta: GRAHA ILMU.
- Prof. Dr. Drs. H. Abdul Manan, S. S. (2014). *Hukum Ekonomi Syariah (Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama)*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup.
- Prof. Dr. Sutan Remi Sjahdeini, S. (2014). *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Purhantara, W. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rizal Yaya, A. E. (2014). *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer Berdasarkan PAPS 2012*. Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Empat.
- Shochrul Rohmatul Ajija, S. M. (2020). *Koperasi BMT Teori, Aplikasi dan Inovasi*. Karanganyar: CV Inti Media Komunika.
- Sugiyono, P. D. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta CV.
- Suharsimi, A. (2005). *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Suryabrata, S. (1992). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: CV. Rajawali.
- Wahyuni, S. (2012). *Qualitative Research Method: Theory and Practice*. Jakarta: Salemba Empat.

JURNAL

- Ardiansyah, M. (2014). Bayang-Bayang Teori Keagenan pada Produk Pembiayaan Perbankan Syariah. *Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan, Vol. 14, No. 2*, 262.
- Aziroh, M. S. (Desember 2004). Musyarakah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah. *EQUILIBRIUM Vol 2, No. 2.*, 322.
- Direktorat Kredit, B. d. (2011). *Generic Model APEX BPR*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Fajar. (Desember 2018). Mekanisme Eksekusi Jaminan pada Pembiayaan Musyarakah di BMT UGT Sidogiri Bangkalan dalam Perspektif Hukum Bisnis Syariah. *Az Zarqa, Vol. 10, No. 2*, 329.
- Huda, M. S. (2018). Strategi Penanganan Agency Problem pada Pembiayaan Mudharabah di BMT. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 3, No. 2*, 174.
- Lestari, N. (2015). Prinsip Bagi Hasil pada Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum Sehasen Vol. 1 No. 1*, 55.
- Lubis, A. (2016). Agency Problem dalam Penerapan Pembiayaan Akad Mudharabah pada Perbankan Syariah. *Al-Qalam, Vol. 33, No. 1*, 52.
- Maharani, S. N. (2008). Menyibak Agency Problem pada Kontrak Mudharabah dan Alternatif Solusi. *Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol. 12, No. 3*, 483.
- Masyithoh, N. D. (2014). Analisis Normatif Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Atas Status Badan Hukum dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). *ECONOMICA, Vol. V, Edisi 2, Oktober 2014*, 19.
- Muchran, M. d. (Oktober 2018). Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan Principal Agen dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Syariah Cabang Makassar. *Jurnal Ar-Ribh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Vol. 1, No. 2*, 52.
- Ramdani, D. (2018). Prinsip Bagi Hasil Dalam Akad Mudharabah dan Musyarakah pada Bank Syariah. *AKTUALITA Vol. 1, No. 2*, 551-558.
- Riyanto, H. (2016). Optimalisasi Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil pada Bank Devisa Syariah di Indonesia. *EKOBIS, Vol 17, No. 1, Januari 2016*, 56.
- Sa'diyah, M. (2014). Musyarakah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah. *EQUILIBRIUM, Vol. 2, No. 2, Desember 2014*, 318-320.

Septiarini, L. W. (12 Desember 2015). Pengaruh CAR, NPF, FDR, dan OER terhadap ROA pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia Periode Januari 2009 hingga Mei 2014. *JESTI Vol. 2 No. 2*, 974.

Siti Rizqi Aulida, A. d. (2018). Optimalisasi Skema Bagi Hasil sebagai Solusi Permasalahan Principal-Agent dalam Pembiayaan Mudharabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Mataram. *Jurnal Riset Akuntansi, Vo. 17, No. 1*, 93.

Solihatun. (Juni 2014). Analisis Non Performing Financing (NPF) Bank Umum Syariah di Indonesia Tahun 2007-2012. *Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol. 12, No. 1*, 58.

Supriyadi, A. (2017). Penerapan Berbagi Keuntungan dan Kerugian dalam Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Indonesia. *Jurnal Pembaharuan Hukum*, 43.

Zulkifli Rusby, Z. H. (2016). Analisa Permasalahan Baitul Maal wat Tamwil melalui Pendekatan Analytical Network Process. *Jurnal Al-Hikmah Vol. 13, No. 1*, 22.

INTERVIEW

Nurcholis, B. I. (2020, Januari Jumat). Wawancara Pembiayaan Akad *Musyarakah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. (Salsabila Aminudin, Interviewer)

Paryanto, B. (2020, Juni Senin). Wawancara Skema Bagi Hasil pada Pembiayaan Akad *Musyarakah* Untuk Mengatasi *Agency Problem* Melalui *Incentive Compatibel Constraints* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. (Salsabila Aminudin, Interviewer)

WEBSITE DAN INTERNET

Purwokerto, B. D. (2016, September Senin). *danamentaripurwokerto.blogspot.com*. Retrieved Mei Rabu, 2020, from *danamentaripurwokerto.blogspot.com: danamentaripurwokerto.blogspot.com/2016/09/bmt-dana-mentari-muhammadiyah-purwokerto.html?=1*

<https://images.google.com>