

Kajian Teoritis Pembiayaan Mudharabah Dan Murabahah Pada Perbankan Syariah

Erliyanti

Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Alwashliyah Medan

Email: [erliyantisauhan@gmail.com](mailto:erliyantisauhan@gmail.com)

Corresponding Mail Author : [erliyantisauhan@gmail.com](mailto:erliyantisauhan@gmail.com)

---

***Abstract** : Islamic banking operates on the principle of profit sharing. The development of Islamic banking in Indonesia cannot be run purely sharia, because Islamic banks run a system by imposing a system of profit sharing and risk. This paper aims to review and examine the practice of mudharabah and murabaha financing in Islamic banking. The methodology used is field research conducted by exploring data sourced from locations or research fields relating to the types of products that exist in Islamic banking, among the products studied are murabahah and mudharabah financing products and the mechanism of how they work. Besides that, this research also uses literature research using literature, either in the form of books, notes, or reports on the results of previous research. The results of this study indicate that murabahah financing is superior to mudharabah financing. Because murabahah financing is short-term financing for the purchase of goods, even though the customer does not have the money to pay for it, he can get the goods according to his wishes after going through the specified process stages.*

***Keywords:** Sharia Banking, Mudharabah, Murabahah.*

---

## I. Pendahuluan

Terbitnya Undang-undang No. 21 Tahun 2008 menjadikan perbankan syariah sebagai landasan hukum yang jelas dari sisi kelembagaan dan sistem operasionalnya dan memicu peluang yang lebih besar kepada masyarakat untuk mendapatkan pelayanan perbankan sepenuhnya yang sesuai dengan syariat Islam.

Setelah lahirnya institusi Bank Islam yang melahirkan produk-produk pengganti bunga: mudharabah dan musyarakah, dan produk yang diasumsikan berdasarkan pada sistem bagi hasil, atau yang populer dikenal sebagai profit and loss sharing (PLS) dengan kedua produk itu, bank beroperasi tidak dengan bunga, tetapi dengan berbagi hasil bersama nasabah. Selain transaksi yang berbasis pada profit and loss sharing, maka bank syariah juga menerapkan transaksi yang berbasis pada perdagangan dengan konsep mark up atas harga beli untuk mendapatkan keuntungan serta dengan transaksi yang berdasarkan jasa atau fee based income.

Namun pada kenyataannya bank kemudian menyadari bahwa dua produk yang berbasis PLS itu sulit untuk diterapkan, dikarenakan resiko yang mungkin diterima oleh bank sangat tinggi, suatu resiko yang bersama dengan berjalannya waktu, telah memaksa bank untuk merenovasi bentuk dan isi mudharabah dan musyarakah hingga berbeda jauh dengan apa yang dapat ditemukan dalam fiqh. Oleh sebab itulah bank-bank Islam kemudian mencoba mencari alternatif, dimana bank-bank itu kemudian

menemukan salah satu skim fiqh yang disebut dengan murabahah, hingga skim fiqh ini menjadi populer digunakan dalam perbankan syariah, karena bisnis ini nyaris tanpa resiko, dan digunakan oleh bank-bank Islam terbukti menduduki sampai 70 % usaha Bank Islam dan meminimalisir posisi PLS hingga tinggal 30 sampai 0 %. (Abdullah Saeed, 2004:x).

Prinsip bagi hasil dalam akad mudharabah adalah kemitraan dan kebersamaan (sharing) antara investor (shohibul maal) dan pelaku usaha (mudharib), di mana di dalamnya terdapat unsur-unsur kepercayaan (amanah), kejujuran dan kesepakatan (Sa'diyah, 2013: 304). Akan tetapi pada penerapan prinsip bagi hasil tersebut tidaklah mudah karena jenis akad mudharabah terdapat banyak resiko dan membutuhkan biaya operasional yang lebih. Keuntungan hasil usaha dibagi sesuai dengan nisbah porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama sejak awal, maka kalau mengalami kerugian shahibul maal akan kehilangan sebagian imbalan dari hasil kerja keras dan managerial skill selama proyek berlangsung.

## II. Landasan Teori Perbankan Syari'ah

Bank Islam adalah: bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, menjahui praktek-praktek riba dan memunculkan bagi hasil serta pembiayaan perdagangan (Muhammad Syafi'i, 1992: 1).

Tujuan utama didirikannya perbankan syariah menurut Arie Mooduto (2012:66-69) antara lain :

1. Menghilangkan praktek ribawi dalam segala kegiatan perbankan dan memastikan semua transaksi perbankan berdasarkan aturan-aturan dalam fiqh Islam.
2. Mewujudkan distribusi pendapatan dan menciptakan keadilan dalam kegiatan perekonomian, karena selama ini sistem ekonomi yang berkembang di dunia belum mampu menyelesaikan berbagai masalah ekonomi masyarakat yaitu harta kekayaan belum terdistribusi secara merata, dan rakyat tidak merasakan keadilan dan kenyamanan dalam menjalankan kegiatan ekonomi, masih banyak terjadi praktek aktivitas ekonomi yang bersifat grarar, maysir, ribawi dan spekulasi.
3. Mewujudkan pengembangan pembangunan ekonomi. Dengan menerapkan ekonomi syariah mampu mensejahterakan perekonomian rakyat dan mencapai falah di dunia dan di akhirat.

Pengelolaan dana bank syariah juga memiliki tujuan antara lain:

1. memperoleh keuntungan yang optimal,
2. menyediakan aktiva cair (aset tetap) dan kas yang memadai,
3. menyimpan cadangan,
4. mengelola aktivitas lembaga ekonomi, dan
5. memenuhi keperluan pembiayaan masyarakat.

Bank syariah berdiri untuk menjalankan fungsi utama yaitu lembaga keuangan bagi para nasabah dan masyarakat. Maka perbankan syariah harus mampu mengelola dana secara optimal. Kekayaan bank syariah dalam bentuk antara lain:

1. Aktiva produktif yaitu pembiayaan untuk nasabah serta penempatan dana di bank yang menghasilkan pendapatan
2. Kekayaan yang tidak menghasilkan yaitu kas dan inventaris (harta tetap)
3. Cadangan dan hibah, infaq atau shadaqah,
4. Simpanan dari pihak lain
5. Pendapatan usaha keuangan bank syariah berupa bagi hasil atau margin atas mark up dari pembiayaan yang diberikan dan biaya administrasi serta jasa tabungan bank syariah yang terdapat di bank. (Iska, 2012:111).

Mekanisme bagi hasil dalam perbankan syariah terdiri dari dua bentuk, yaitu:

1. Profit *sharing* (bagi untung bersih); perhitungannya didasarkan pada hasil bersih dari keseluruhan pendapatan setelah dikeluarkan segala biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan.
2. Revenue *sharing* (bagi pendapatan), perhitungan didasarkan pada keseluruhan pendapatan yang diterima sebelum dikurangi biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

Bank dengan prinsip syariah memiliki beragam jenis produk dan jasa. Produk-produk tersebut dapat berbentuk simpanan, penyaluran dan jasa keuangan. Perbedaan nama produk-produk tersebut sudah tentu berbeda pula sifat dan prinsipnya.

1. Penyalur dana terdiri:

1. Prinsip jual-beli terbagi kepada:

- a. Bai' al-Murabahah yaitu: jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Artinya bank menyebutkan harga pembelian barang kepada nasabah, lalu mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.
- b. Bai' as-Salam; adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada, barang diserahkan dikemudian hari, sementara pembayaran dilakukan dengan tunai.
- c. Bai' Istishna; menyerupai produk salam, tapi dalam istishna pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran.

2. Prinsip sewa (ijarah); transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat, transaksi ini menyerupai jualbeli, namun objek transaksi berbeda. Kalau jual-beli objek transaksi berupa barang, sedangkan pada ijarah objeknya berupa jasa. (Karim, 2004).

3. Prinsip bagi hasil terdiri dari:

- a. Al-Musyarakah; adalah bentuk kerja sama antara kedua belah pihak atau lebih dalam suatu usaha, yang mana masing-masing pihak memberikan dana sedangkan keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

- b. Al-Mudharabah; adalah suatu bentuk kerja sama di bidang usaha perniagaan oleh dua pihak, yang mana pihak pertama menyerahkan modal dan pihak kedua mengelola modal, dengan ketentuan keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola (Sudarsono, 2003).
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap
- a. Hiwalah adalah memindahkan hutang dari tanggungan orang yang berhutang (muhil) menjadi tanggungan orang yang berkewajiban membayar hutang (muhal alaih).
  - b. Ar-Rahn; adalah menahan salah satu harta milik sepeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis.
  - c. Al-Qardh; adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Artinya meminjam tanpa mengharapkan imbalan.
  - d. Al-Wakalah; adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Pihak kedua melaksanakan sesuatu hanya sebatas kuasa yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa tersebut telah dilaksanakan sesuai diisyaratkan, maka semua resiko dan tanggung jawab atas dilaksanakannya perintah tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab pihak pertama.
  - e. Al-Kafalah; adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Kafalah juga berarti mengalihkan tanggung jawab yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai jaminan (Sudarsono, 2003).

Penghimpun dana terdiri dari:

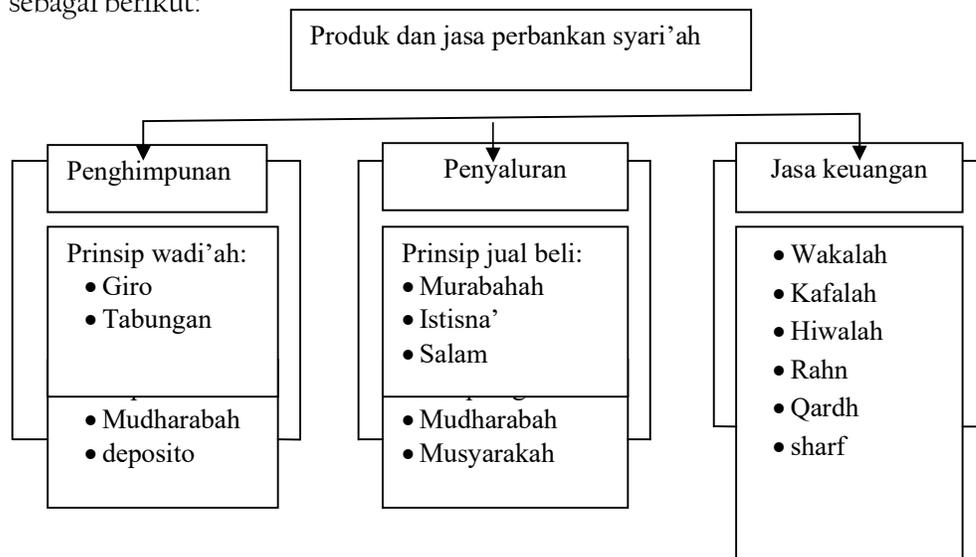
- 1. Al-Wadiah; adalah berupa titipan murni oleh salah satu pihak ke pihak lain, baik individu atau badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip inginkan. Produk wadiah dalam perbankan seperti giro wadiah dan tabungan wadiah. Di sini nasabah tidak mendapatkan keuntungan berupa bunga, melainkan bonus yang nilainya tidak boleh diperjanjikan di awal akad.
- 2. Investasi tebagi kepada:
  - 1. Mudharabah Mutlaqah bentuk ini berupa tabungan mudharabah dan deposito mudharabah.
  - 2. Mudharabah Muqayyadah terbagi kepada:
    - a. Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet merupakan simpanan khusus, dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi oleh bank.
    - b. Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet merupakan penyalur dana mudharabah langsung kepada pelaksana usahanya, dimana

bank bertindak sebagai perantara yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pemilik usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksanaan usahanya (Karim, 2004).

5. Produk Jasa :

1. Al-Sharf (jual-beli valuta asing) Adalah perjanjian jual-beli mata uang dengan mata uang lain
2. Al-Ijarah; berupa menyewakan kontan simpanan (save deposit box) dan jasa tata laksana administrasi dokumen. Bank dapat imbalan sewa dari jasa-jasa tersebut (Karim, 2004).

Jenis produk yang ditawarkan perbankan syari'ah di atas dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 1. Jenis Produk Perbankan Syari'ah**

Sumber : Wiroso, Produk Perbankan Syariah

**III. Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (Field Research), yaitu penelitian yang bertujuan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan suatu unit sosial baik individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat (Suryabrata, 1998). Penelitian lapangan dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian yang berkenaan dengan jenis-jenis produk yang ada diperbankan syari'ah, diantara produk yang dikaji adalah produk pembiayaan murabahah dan mudharabah serta mekanisme cara kerjanya.

Selain itu, peneliti juga menggunakan penelitian kepustakaan (Library Research). Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilaksanakan dengan menggunakan literatur (kepustakaan), baik berupa buku, catatan, maupun laporan hasil penelitian terdahulu (Hasan, 2008). Langkah pertama dalam penelitian ini adalah

inventarisasi sumber data, yaitu pengumpulan bahan pustaka yang relevan dengan topik penelitian, sesuai dengan tujuan penelitian.

#### **IV. Hasil Dan Pembahasan**

##### **Implementasi Pembiayaan Mudharabah dalam Perbankan Syariah**

Para pakar teori perbankan Islam telah mengemukakan bahwa perbankan Islam atau syariah lebih berdasar pada sistem bagi hasil atau pembagian untung rugi, tidak berdasarkan bunga. Namun demikian, bank-bank Islam dalam prakteknya, sejak awal meyakini bahwa perbankan yang berdasarkan PLS (Profit Loss Sharing) sulit untuk dilaksanakan karena sifatnya adalah sangat riskan dan tidak pasti.

Praktik pembiayaan mudharabah di perbankan syariah Indonesia mengalami sedikit perbedaan dengan konsep klasik. Penerapan mudharabah pada perbankan syariah Indonesia juga terdapat beberapa kendala antara lain;

1. kesulitan menarik kembali dana apabila terjadi wan prestasi,
2. kesulitan perhitungan keuntungan / bagi hasil karena cicilan pengembalian dana, dan
3. tidak boleh ada jaminan (Ascarya, 2011).

Pembiayaan mudharabah diberikan kepada nasabah yang telah mempunyai keahlian khusus serta telah mempunyai pengalaman dibidangnya, tetapi nasabah tersebut untuk melakukan usaha tidak mempunyai modal, jadi dengan kata lain nasabah itu hanya punya skill saja sedangkan modalnya 100% dari bank syariah.

Adapun jenis pembiayaan mudharabah yang dilakukan di bank syariah adalah pembiayaan mudharabah muqayyadah dan pembiayaan mudharabah mutlaqah. Tetapi lebih banyak menggunakan akad pembiayaan mudharabah mutlaqah dari pada akad pembiayaan mudharabah muqayyadah, karena akad pembiayaan mudharabah mutlaqah mitra usaha lebih bebas memilih usahanya sesuai dengan keahlian dari para nasabah tersebut. Sedangkan akad pembiayaan mudharabah muqayyadah usahanya telah ditentukan oleh yang mempunyai dana.

Dalam praktek di lapangan akad pembiayaan dengan sistem mudharabah di bank syariah terdapat penyimpangan-penyimpangan dari yang seharusnya, terutama dalam :

1. Jaminan (tanggungan), bank syariah dalam pemberian pembiayaan mudharabah masih menitik beratkan kepada jaminannya bukan kepada karakter, kemampuan usaha nasabah dan usaha yang dibiayai untuk dijadikan jaminan. Para fuqaha pada dasarnya tidak setuju dalam konsep pembiayaan mudharabah adanya tanggungan. Alasannya mudharabah merupakan kerjasama saling menanggung, satu pihak menanggung modal pihak lain menanggung kerja (keahlian), mereka saling mempercayai serta jika terjadi kerugian semua pihak merasakan kerugian tersebut, sehingga jaminan bukanlah hal yang penting.
2. Adanya penentuan kolektibilitas nasabah, yang di lihat dari kelancaran pembayaran nasabah, karena dalam penentuan kolektibilitas ada yang dikatakan lancar, kurang lancar, diragukan dan macet

Pelaksanaan akad mudharabah tidak akan berjalan dengan lancar tanpa adanya itikad baik khususnya dari nasabah (mudharaiib) atau pengusaha peminjam dana, karena landasan pokok dari adanya kontrak akad mudharabah adalah rasa saling

percaya. Adakalanya selama proses pembiayaan berlangsung, ada terjadi keadaan yang tidak diharapkan dalam pengelolaan usaha nasabah baik karena faktor situasi dan kondisi ekonomi yang berpengaruh secara makro maupun adanya itikad tidak baik dari nasabah. Atas hal ini maka pihak bank syariah apabila merasa dirugikan boleh mengajukan tuntutan ganti rugi dalam hal ini nasabah bisa dikatakan melakukan wanprestasi.

Menurut Yahya Harahap (1986) yang dimaksud dengan wanprestasi adalah pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya. Seorang nasabah disebutkan dan berada dalam keadaan wanprestasi apabila dalam melakukan pelaksanaan prestasi perjanjian telah lalai sehingga terlambat dari jadwal waktu yang ditentukan atau dalam melaksanakan prestasi tidak menurut sepatutnya atau selayaknya. Akibat yang timbul dari wanprestasi adalah keharusan bagi nasabah untuk untuk membayar ganti rugi atau dengan kata lain dengan adanya wanprestasi oleh salah satu pihak maka pihak yang lainnya dapat menuntut pembatalan perjanjian, seperti yang terdapat dalam keputusan Mahkamah Agung tanggal 21 Mei 1973 No. 70HK/Sip/1972 bahwa salah satu pihak melakukan wanprestasi karena tidak melaksanakan pembayaran yang dibeli pihak yang dirugikan dapat menuntut pembatalan jual beli (Yahya: 1986). Sebab dengan tindakan nasabah dalam melaksanakan kewajiban tidak tepat waktu, jelas merupakan pelanggaran atas hak kreditur atau dalam hal ini bank syariah. Setiap pelanggaran hak orang lain berarti merupakan perbuatan melawan hukum atau *onrechtmatige daad* sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 1365 KUH Perdata.

Berdasarkan kutipan penulis dari hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Arianto (2011) menyebutkan ada beberapa upaya untuk mengoptimalkan praktik mudharabah pada bank syariah antara lain adalah:

3. Kesenambungan dan transparansi informasi terhadap usaha yang akan dijalankan. Informasi usaha dan pasar adalah sesuatu yang sangat penting dan berharga dalam setiap usaha. Oleh karena itu langkah ini bisa dimaksimalkan melalui database yang aktual, rinci, dan faktual, sambil terus mencari dan menemukan format usaha yang sesuai dengan iklim usaha tersebut.
4. Pengembangan industri-industri kecil yang dibina langsung oleh bank syariah. Industri ini benar-benar milik rakyat, prospektif, dan dikelola dengan amanah.
5. Membuat aturan dan regulasi yang tepat, terstandarisasi, dan sesuai dengan prinsip syariah.

Namun, pada kenyataannya produk Mudharabah dalam perbankan syariah belum terlalu diminati masyarakat, karena kurangnya pemahaman dan pengenalan masyarakat mengenai perbankan syariah.

### **Implementasi Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan Syari'ah**

Jual beli murabahah, biasanya diistilahkan oleh pihak perbankan syari'ah sebagai profit and lost sharing, yaitu praktik berbagi keuntungan dan/kerugian atas resiko usaha antara pihak pemodal (nasabah) dengan pihak yang dimodali (bank). Praktik murabahah ini didasarkan pada keputusan Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Dalam Fatwa tersebut dikatakan, produk pembiayaan murabahah diperkenalkan seiring dengan kebutuhan masyarakat terhadap

bantuan penyaluran dana dari bank, dengan minat bebas riba. Untuk menampungnya, akhirnya ditawarkan praktik jual beli. Dalam praktik jual beli ini, bank syariah berperan selaku penjual, sedangkan nasabah / masyarakat yang membutuhkan berperan sebagai pembeli. Adapun kesepakatan harga dibangun dengan kesepakatan antara keduanya, sehingga harga beli barang sudah ditentukan besarnya di muka. Harga beli ini sudah ditambah dengan keuntungan bagi bank atas barang yang dijual tersebut sebagai laba jual-beli. Selanjutnya, pembeli membeli barang tersebut dengan harga cicilan. Legitimasi terhadap bolehnya praktik ini didasarkan pada ayat Al-Qur'an Surat Al-Baqarah : 280, yaitu:

Artinya: “Dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah ia tangguh sampai ia berkelapangan.”

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syari'ah, pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas mark-up. Ciri dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut (Abdullah Saeed, 1996:77):

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas mark-up harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
4. Pembayaran ditangguhkan

Murabahah diterapkan melalui mekanisme jual beli barang secara cicilan (muajjalan) dengan penambahan margin keuntungan bagi bank. Margin ini sifatnya adalah tetap (konstan), meski terdapat keterlambatan cicilan dari pihak yang diberi modal oleh perbankan. Ini yang membedakannya dari sistem bunga pada perbankan konvensional yang akan senantiasa bertambah seiring waktu berjalan. Hanya saja, kemudian ada beban ta'zir (denda) yang nantinya akan diberlakukan oleh perbankan syariah kepada nasabah yang dimodali tersebut sebagai akibat dari keterlibatannya.

#### **Keunggulan Pembiayaan Murabahah atas Mudharabah dalam Perbankan Syari'ah**

Produk murabahah merupakan produk pembiayaan (funding) yang paling banyak diterapkan oleh Perbankan Syariah dalam berbagai aktivitasnya. Berdasarkan laporan Buku Standart Produk Murabahah yang diterbitkan oleh Departemen Perbankan Syariah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), diakui bahwa 60 persen produk pembiayaan perbankan syari'ah bergantung pada produk murabahah ini.

Dari data statistik perkembangan perbankan syariah, terlihat bahwa bentuk pembiayaan murabahah memegang peranan penting yang memberikan porsi terbesar dalam penyaluran dana. Bank-bank syari'ah umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan syari'ah, antara lain (Abdullah Saeed, 1996:78):

1. murabahah adalah pembiayaan investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem profit and loss Sharing (PLS) cukup memudahkan.
2. mark up yang ada di dalam pembiayaan murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga dapat memastikan bahwa bank syariah memperoleh keuntungan yang sebanding dengan bank yang berbasis bunga yang menjadi pesaing dari bank-bank syariah.
3. murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari berbagai bisnis yang dijalankan dengan sistem PLS
4. murabahah tidak memungkinkan bank-bank syariah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena pihak bank bukan merupakan mitra nasabah, akan tetapi hubungan yang terjadi adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

Posisi ini jelas lebih disukai oleh pihak bank, karena pihak bank menjadi pihak yang cukup menentukan. Inilah yang membuat murabahah mengalahkan pembiayaan yang berbasis profit loss *sharing* (PLS) sehingga keuntungan bank yang terbesar juga berasal dari keuntungan murabahah.

Murabahah juga populer karena saat ini terlihat bahwa jajaran perbankan syariah cenderung ingin memperoleh pendapatan yang tetap (*fixed income*) dari tingkat margin murabahah yang telah ditentukan didepan tersebut, sehingga bank syariah sebagai *mudharib* dapat memberikan nisbah bagi hasil yang cukup menarik bagi para *shahibul mal*, yaitu para deposan dan penabung *mudharabah*. Semakin tinggi margin yang diminta bank kepada nasabah pembeli (*murabahah*) berarti semakin besar pula pendapatan bank syariah yang dapat dibagikan kepada para *shahibul-malnya*.

Idealnya, pembiayaan Bank Syariah didominasi oleh akad *mudharabah* (bagi hasil). Sebab, memang itulah ruh perbankan syariah. Namun, untuk sampai ke tahap itu tidak mudah. Bahkan di negara-negara yang sudah lebih dahulu menerapkan perbankan syariah pun, pembiayaan murabahah (*jual-beli*) masih dominan. Bank-bank Islam papan atas dunia, juga memiliki kecenderungan menjadikan skema murabahah sebagai skema pembiayaan yang utama. Selain itu, saat ini para bankir perbankan syariah nampaknya masih sangat berhati-hati dalam menginvestasi dananya pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Keraguan ini terjadi karena tingginya risiko yang dihadapi bank syariah terutama tingkat kejujuran dari para *mudharib* atau mitra, ditambah lagi kondisi sektor riil yang masih belum pulih dari krisis ekonomi dan moneter.

Selain berbagai alasan tersebut di atas, penyebab rendahnya proporsi pembiayaan bagi hasil (PLS) antara lain adalah :

1. Resiko investasi relatif tinggi karena sulitnya memonitor kegiatan investasi,
2. Masalah prinsipal-agen, dimana agen (*mudharib*) tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan prinsipal (pemilik modal).
3. Kompetensi sumber daya insani perbankan syariah yang masih rendah untuk melakukan investasi pola bagi hasil.
4. Ketidakterediaan informasi kinerja bisnis yang mendalam untuk setiap sektor industri yang menjadi target investasi. Ini mengakibatkan pihak bank syariah sangat hati-hati dalam memberikan pembiayaan

Hal hal itulah yang membuat banyak perbankan syariah yang lebih senang untuk mengedepankan konsep pembiayaan murabahah karena paling sederhana.

Tingginya resiko pada akad mudharabah menjadikan alasan mengapa praktisi perbankan lebih memilih penyaluran pembiayaan kepada masyarakat menggunakan akad murabahah, akad ini dinilai lebih rendah resikonya dan pasti keuntungannya, padahal secara teoritis yang mempunyai dampak langsung kepada pertumbuhan ekonomi berupa tumbuhnya peluang usaha baru, kesempatan kerja baru, dan peningkatan pendapatan penduduk adalah pembiayaan dalam bentuk kerja sama, yaitu mudharabah maupun musyarakah (Perwataatmadja, 2002:13).

Realita ini menunjukkan bahwa produk bagi hasil belum menjadi primadona di bank syariah. Pertanyaan yang muncul kemudian adalah mengapa pembiayaan bagi hasil khususnya mudharabah masih belum menjadi produk unggulan bagi masyarakat?

Menurut Abdullah Saeed (2018); bank syariah dalam merealisasikan sistem bagi hasil, sebagaimana dijabarkan dalam teori, ternyata tidak dapat dimanfaatkan secara maksimal dalam sistem perbankan syariah yang menginginkan pihak bank mempunyai hak untuk turut menanggung beban resiko dari pembiayaan tersebut. Realitas ini mendorong bank syariah menempuh jalan dengan membatasi fleksibilitas konsep mudharabah tersebut dari sistem bagi hasil dan mencoba mentransformasikannya ke dalam mekanisme pembiayaan bebas resiko.

## **V. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa Mudharabah adalah penyerahan harta (modal) terhadap seseorang untuk diperniagakan (diusahakan), sedangkan keuntungannya dibagikan di antara mereka (pemodal dan yang diberi titipan modal).

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

Pembiayaan dengan prinsip jual beli dengan akad murabahah lebih banyak diminati nasabah karena sesuai dengan kepentingan. Pembiayaan ini adalah pembiayaan jangka pendek guna pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang untuk membayarnya namun bisa mendapatkan barang tersebut sesuai dengan keinginan tentunya setelah melalui tahap-tahap proses yang ditentukan, sehingga dengan demikian permintaan terhadap akad ini lebih banyak diminati nasabah.

## **VI. Daftar Pustaka**

- Arianto, Nugroho, A.D. Peranan AlMudharabah Sebagai Salah Satu Produk Perbankan Syari'ah dalam Upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia, *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Vol. 8 No. 2, November 2011.
- Ascarya. 2011. *Akad & Produk Bank Syari'ah*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi Departemen Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan, 2016.
- Haidar, Ali, dkk. *Pendidikan Agama Islam*. Unesa University Press, 2011.
- Hasan, Iqbal. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, Bumi Aksara, Jakarta, 2008.

- Iska, Syukri, Sistem Perbankan Syari'ah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi. Fajar Media Press. Yogyakarta, 2012.
- Juhaya S. Pradja, Manajemen Pemasaran Bank Syariah, Bandung:Pustaka Setia, 2013.
- Karim, Adiwarmen A. Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan. Rajagrafindo Persada. Jakarta, 2011.
- Nawawi, Muhadzab (Beirut: Darul Fikr, 1997.
- Sa'diyah, Mahmudatus dan Meuthiya Athiya Arifin. 2013. Mudharabah dalam Fiqh dan Perbankan Syari'ah, Jurnal Equilibrium Vol. 1 No.2, Desember 2013, 302- 323.
- Saeed, Abdullah, Phd, Menyoal Bank Syariah, Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo Revivalis, Paramdina, Jakarta, 2004.
- Sudarsono, Heri, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Suryabrata, Sumadi, Metodologi Penelitian, Raja Grafmdo Persada, Jakarta, 1998,
- Wangsawidjadja, Pembiayaan Bank Syariah, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- Wiroso, Produk perbankan syariah, Edisi 1 Jakarta LPFE Usakti 2009
- Yahya Harahap, Segi-Segi Hukum Perjanjian, Bandung: Alumni, 1986.
- Zuhaily, Wahbah, al Fiqh al Islami wa Adillatuhu, Beirut: Darul Fikr 1997.