OPTIMALISASI BAGI HASIL PADA PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH DALAM MENINGKATKAN LABA DAN MARKET SHARE (STUDI PADA PT BANK BRISYARIAH CABANG SOEKARNO HATTA MALANG)

Layla Nurrachmi

Zuraidah

Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Email [nurrachmi.layla@yahoo.com](mailto:nurrachmi.layla@yahoo.com)

**Abstrak**

Dalam akuntansi syariah diharuskan menerapkan prinsip syariah salah satunya adalah tidak diperbolehkan adanya bunga karena termasuk dalam kategori Riba, sehingga dibentuklah perbankan syariah yang menggunakan sistem bagi hasil, salah satunya pada pembiayaan *mudharabah*, yang merupakan *core product* dari perbankan syariah. Tetapi pada kenyataannya pada laporan keuangan pada statistik perbankan syariah pendapatan dan *market share* pembiayaan *mudharabah* memiliki proporsi paling rendah, sehingga perlu adanya optimalisasi bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* untuk dapat menigkatkan laba dan *market share*.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan mengambil lokasi penelitian di PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta. Data yang diambil peneliti menggunakan teknik wawancara dan data sekunder lainnya, yang kemudian peneliti melakukan analisis data dan menginterpretasikan data yang diperoleh.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam menerapkan prinsip bagi Hasil telah sesuai dengan aturan Fatwa DSN MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000, akan tetapi pembiayaan *mudharabah* bukan menjadi *core product* karena lebih banyak menggunakan pembiayaan *musyarakah* dan *murabahah*. Untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil maka antara bank dan nasabah harus saling percaya, selain itu nasabah dalam melaporkan keuntungan yang diperoleh harus secara terbuka dan jujur. Jika hal tersebut dapat diterapkan maka laba akan mengalami peningkatan sehingga *market share* pembiayaan *mudarabah* juga akan meningkat.

Kata Kunci : Optimalisasi, Bagi Hasil, Pembiayaan *Mudharabah,*Laba, *Market Share*

**Abstract**

*Sharia in accounting are required to apply Sharia principles one is not allowed the existence of interest because it belongs in the category of usury, so that an Islamic banking system for the results, one of them on mudharabah financing, which is the core product of Sharia banking. But in fact the financial report on the statistics on Islamic banking income and market share of financing has the lowest proportion of mudharabah, so the need for optimization of mudharabah financing products for the results to be upgrades its profit and market share.*

*This research is qualitative research by taking the location of research in PT Bank BRISyariah Malang Soekarno-Hatta. Data taken researchers use interview techniques and other secondary data, the researchers then perform data analysis and interpret the data obtained.*

*The results of this research show that on PT Bank BRISyariah Malang Soekarno-Hatta in applying the principle for results were in accordance with the rules of the MUI Fatwa DSN No. 07/DSN-MUI/IV/2000, mudharabah financing but not the core product because of more use of financing and musyarakah murabaha. To be able to optimize for results between the bank and the customer must trust each other, besides customer reported a profit earned must be openly and honestly. If it can be applied then the profits will be increased so that the market share of financing mudarabah will also increase.*

*Key Words :Optimization, Mudharabah Financing, For The Results, Profit, Market Share*

1. **Pendahuluan**

Di zaman modern saat ini lembaga keuangan bank maupun non bank banyak digunakan oleh masyarakat dalam menunjang kegiatan transaksi keuangan. Seperti kegiatan perdagangan maupun perkonomian. Hal ini sesuai dengan fungsi dari perbankan itu sendiri yaitu menghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat, serta dapat mendukung kelancaran dari mekanisme pembayaran. Didalam prakteknya, dalam perbankan konvesional terdapat pembayaran bunga, hal ini dinilai sangat bertentangan dengan prinsip ajaran Islam. sehingga diperkenalkanlah perbankan syariah yang merupakan lembaga keuangan yang beroperasional berdasarkan dengan yang ada pada syariat Islam yaitu menggunakan sistem bagi hasil.

Menurut Ranang Aji (2009) dalam kompasiana menyebutkan bahwa Produk dengan sistem bagi hasil antara bank syariah dengan nasabah sebenarnya merupakan inti dari perbankan syariah yang membedakan dengan perbankan konvensional.Dengan digunakannya sistem bagi hasil pada Produk yang ditawarkan dapat memberikan suatu solusi yang menguntungkan dari kedua belah pihak yaitu dari sisi perbankan dan sisi masyarakat, karena dalam berproduksi mengutamakan nilai persaudaraan dan kebersamaan, serta dalam melakukan transaksi mengutamakan keadilan, dan menghindari suatu kegiatan yang spekulatif dalam melakukan transaksi keuangan (Sekilas Perbankan Syariah di Indonesia, 2016).

Salah satu produk yang menggunakan sistem bagi hasil adalah dari pembiayaan dengan menggunakan akad *Mudharabah*. *Mudharabah* sendiri menurut PSAK 105 ialah suatu bentuk kontrak kerja sama yang terjadi diantara pemilik dana yang disebut dengan *shahibul maal* dengan pengelola dana yang disebut dengan *mudharib* dengan menggunakan sistem bagi hasil yang sudah disetujui oleh pihak yang berakad pada saat melakukan kontrak perjanjian. Dan apabila *mudharib* melakukan kelalaian yang dilakukan dengan tidak sengaja maka kerugian ditanggung oleh pemilik dana (IAI,2007).

Tetapi dalam perjalanannya pembiayaan *mudharabah* belum memberikan suatu kontribusi yang optimal dan maksimal dalam mendukung kemajuan perekonomian sektor riil, karena untuk saat ini masih didominasi oleh pembiayaan *murabahah* yang menggunakan sistem non-bagi hasil. Berdasarkan data statistik perbankan syariah bulan Juni tahun 2018, proporsi pembiayaan untuk produk *murabahah* mencapai 51.77%, sedangkan proporsi untuk produk pembiayaan *mudharabah* sebesar 5.27%. Selain itu, peran bank syariah dinilai belum memberikan suatu kontribusi yang optimal untuk memberdayakan ekonomi umat secara keseluruhan, hal ini terjadi karena pembiayaan yang masih fokus untuk bidang jasa, dimana cenderung lebih menggunakan skema pembiayaan dengan prinsip non-bagi hasil yaitu diketahui mencapai 41.48%, sedangkan pada sektor industri mencapai 7.77% (Statistik Perbankan Syariah,2018).

Rendahnya proporsi pembiayaan untuk produk *mudharabah* pada perbankan syariah disebabkan oleh beberapa faktor yaitu tingginya risiko yang diahadapi dalam pembiayaan sistem bagi hasil. Selain faktor tersebut terdapat faktor lain yaitu kualitas dan kuantitas dari sumber daya manusia yang belum cukup memadai dalam melaksanakan sistem bagi hasil, dan sebagian dari nasabah yang sudah terbiasa menggunakan sistem bunga bank (Refky, 2017). Dari rendahnya porsi pembiayaan bagi hasil berpengaruh pada *market share* dan keuntungan bersih yang diperoleh oleh perbankan syariah terutama pada produk pembiayaan *mudharabah*. Sehingga salah satu upaya agar dapat meningkatkan proporsi pembiayaan *mudharabah*, dapat melakukan suatu cara yaitu dengan optimalisasi bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah* ini.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penelitian ini memiliki rumusan masalah, yaitu: bagaimana penerapan bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta? Dan bagaimana mengoptimalkan bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan laba dan *market share* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta? Penelitian ini mengacu pada penelitian yang telah dilakukan Rosmiati,dkk (2017) yang berjudul Optimalisasi Bagi Hasil dalam Meningkatkan Laba dan *market Share* Produk Pembiayaan *Mudharabah*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Rosmiati,dkk adalah pada Objek dan pendekatan penelitian yang digunakan.Sehingga tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk dapat mengetahui penerapan bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* pada PT Bank BRISyariah dan untuk mengoptimalkan bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah* dalam meningkatkan laba dan *market share* pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta.

1. **Landasan Teori**
   1. Teori Bagi Hasil

Dalam terminologi asing, teori bagi hasil disebut juga dengan *Profit And Loss Sharing* (PLS). PLS merupakan keuntungan maupun kerugian yang bisa saja muncul dari suatu kegiatan bisnis atau ekonomi yang ditanggung secara bersama-sama (Yahya Muchlis.Edy Yusuf, 2011). Dalam pengertian lain *profit sharing* ialah bagi hasil yang dihitung berdasarkan pada pendapatan bersih yang didapat dari jumlah seluruh pendapatan dikurangi seluruh beban yang sudah dikeluarkan. (Tim Pengembangan Perbankan Syariah dalam Rosmiati, 2017). Sehingga dapat disimpulkan bahwa bagi hasil merupakan suatu pembagian hasil usaha yang diperoleh dari pendapatan yang sebelumnya telah disepakati diawal perjanjian yang dibuat oleh pihak bank syariah dan nasabah.

* 1. Bagi Hasil dalam Perspektif Islam

Allah SWT telah menciptakan hambanya sebagai makhluk sosial agar bisa saling berkomunikasi dan adanya sifat saling membutuhkan antara individu satu dengan individu lainnya. Terdapat seseorang yang ditakdirkan untuk mempunyai materi yang lebih tetapi tidak mempunyai waktu maupun kemampuan untuk dapat mengelolanya dan mengembangkannya, namun dilain pihak terdapat seseorang yang ditakdirkan mempunyai keahlian tetapi tidak mempunyai dana. Sehingga dari adanya interaksi dua kepentingan itulah diharapkan bisa saling mempermudah kemampuan dan pengembangan harta tersebut.

Dalam ajaran Islam mendorong untuk seluruh masyarakatnya dapat melaksanakan bagi hasil dan diharamkannya *riba*. Menurut Ismail (2011:174) dalam buku “Perbankan Syariah” dalam menghitung bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah*, dapat dibedakan menjadi dua yaitu *Revenue Sharing* (bagi hasil dihitung dari pendapatan pengelolaan dana) dan *profit/loss sharing* (bagi hasil dihitung dari pendapatan yang telah dikurangi seluruh biaya operasional). Dari kedua metode perhitungan diatas sudah memperoleh landasan hukum dari Fatwa DSN Nomor 15/DSN-MUI/IX/2000 mengenai prinsip penyaluran hasil usaha pada lembaga keuangan syariah.

* 1. Pembiayaan Akad *Mudharabah*

Pembiayaan adalah suatu pemberian modal usaha oleh pemilik dana untuk pengelola dana agar dapat mengelolanya. Di dalam bank syariah pembiayaan dilakukan dengan menjalin hubungan kerjasama atau mitra dengan nasabah, dimana bank syariah berperan menjadi pemilik dana (*Shahibul Maal*), dan nasabah berperan sebagai pengelola dana atau pekerja (*Mudharib*). Dan dari keuntungan kerjasama, hasil kerja tersebut nantinya akan dibagi antara pemilik dana dengan pngelola dana (bagi hasil) yang didasarkan pada perjanjian awal. Pembiayaan oleh bank syariah dalam modal kerja dan investasi yang sering digunakan yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. Sumber Al-qur’an yang menjadi dasar hukum dari *mudharabah* adalah QS. Al-Muzammil ayat 20. Secara istilah, *mudharabah* ialah suatu akad kerja sama antar dua pihak, yaitu pihak pertama (*shahib al-mal*) yang mmemberikan seluruh modalnya secara 100%, sedangkan terdapat pihak yang lain menjadi pengelola dari modal tersebut. Sehingga dapat diambil suatu kesimpulan bahwa pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* ialah kontrak pembiayaan yang terjadi antara bank syariah yang bertindak sebagai *shahibul maal* dan nasabah yang bertindak sebagai *mudharib*, dalam hal ini bank syariah menyerahkan modal 100% sebagai modal usaha nasabah dalam kegiatan usahanya.

* 1. Laba

Laba (penghasilan bersih) menurut IAI, (2007:13) di dalam buku Standar Akuntansi Keuangan per 1 September 2017 ialah perolehan dari kinerja dan menjadi dasar pengukuran perolehan dari kegiatan operasional perusahaan, dan yang berkaitan dengan laba adalah pendapatan dan beban. Sedangkan laba menurut Kuswadi, (2006:210) dalam bukunya yang berjudul Memahami Rasio Keuangan Orang Awam dijelaskan bahwa laba ialah pendapatan dan hasil dari penjualan yang dikurangi dengan biaya-biaya pemasaran dan pengadaan. Jadi dapat disimpulkan bahwa laba adalah ukuran kinerja perusahaan yang dilihat dari pendapatan bersih hasil penjualan baik barang maupun jasa.

* 1. Laba dalam Perspektif Islam

Tujuan dalam melakukan suatu kegiatan usaha adalah untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Laba muncul karena adanya proses operasi dan perputaran modal dari kegiatan usaha atau dagang. Dalam Islam pendayagunaan harta sangat didukung tetapi untuk masalah menyimpan harta agar tidak terkena zakat sangat dilarang. Laba memiliki pengertian khusus dalam Islam, sebagaimana telah banyak dijelaskan oleh ulama shalaf maupun khalaf. Dan telah ditetapkan dasar untuk menghitung dan membagi laba untuk pihak yang bekerja sama.

Dasar-dasar pengukuran laba dalam Islam: (1) Interaksi dan Risiko. Laba ialah hasil yang diperoleh dari kegiatan memutar modal dari kegiatan ekonomi. (2) *Al-Muqabalah* ialah membandingan seberapa besar yang diperoleh dengan seluruh pengorbanan atau biaya yang telah dikeluarkan agar memperoleh income. (3) Laba dari Kegiatan Produksi, merupakan pertambahan pada harta selama satu tahun dari seluruh kegiatan pembelian dan penjualan, atau kegiatan memproduksi dan kemudian menjualnya. (4) Perhitungan dari Nilai Barang pada Akhir Tahun, Melakukan penilaian pada persediaan barang yang masih tersedia memiliki tujuan yaitu agar dapat menghitung besarnya zakat atau dapat digunakan untuk membuat neraca keuangan.

* 1. *Market Share*

*Market Share* ialah proporsi dari kemampuan dari suatu entitas terhadap penjualan secara menyeluruh dari semua pesaing, termasuk dari penjualan entitas itu sendiri (Rosmiati, dkk. 2017). Sedangkan menurut Harjito, dkk (2017) *market share* merupakan porsi dari kegiatan penjualan industri, baik itu dari barang maupun jasa yang mana kegiatan tersebut dikendalikan sendiri oleh perusahaan. Sehingga dalam hal ini, tingkat dari *market share* bisa digunakan untuk pedoman maupun standard keberhasilan bagian pemasaran dari perusahaan dimana posisi perusahaannya dengan para pesaingnya.

1. **Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kuaitatif bersifat analisis deskriptif. Menurut Bogdan dan Guba dalam Suharsaputra (2012) penelitian kualitatif mengahasilkan data deskriptif dari tahapan penelitian yaitu berupa pernyataan yang tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif dipilih oleh penulis untuk menjawab permasalahan yang diambil dalam penelitian, dengan menggunakan penelitian kualitatif, penulis yakin dapat menangkap fenomena yang ada pada perbankan syariah, dalam hal ini khususnya pada penerapan sistem bagi hasil dalam akad *mudharabah*. Penelitian dengan sifat deskriptif dilakukan dengan tujuan dapat menggambarkan secara akurat dari sifat individu, fenomena, kejadian dari kelompok tertentu. Dan untuk lokasi penelitian adalah PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam hal ini merupakan salah satu dari lembaga keuangan syariah dan berada di Jalan Soekarno Hatta, Kelurahan Jatimulyo, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur.

Selanjutnya peneliti menginterpretasikan apa yang dipahami oleh pihak bank mengenai pengelolaan produk-produk yang berfokus pada nilai-nilai Islam dan memfokuskan pada penerapan bagi hasil produk pembiayaan *mudharabah* PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta. Sedangkan penentuan informan dilakukan dengan cara *purposive*, yang dianggap mempunyai pengetahuan dan pemahaman yang memadai mengenai pengelolaan produk-produk dari PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta terkait dengan sistem bagi hasil pada akad pembiayaan *mudharabah.*

Data yang digunakan oleh peneliti adalah data primer dan juga data sekunder. Data primer adalah data yang didapatkan dari hasil penelitian di lapangan melalui wawancara secara langsung peneliti dengan pihak PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta. Dan untuk data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini ialah data berupa beberapa jurnal yang dijadikan panduan untuk dapat memahami data penelitian dan dokumen yang dijadikan bukti pendukung oleh peneliti pada saat melakukan penelitian yang didapatkan dari PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta. Sedangkan jenis data pada penelitian ini ialah berupa data kuantitatif dan data kualitatif. Dalam hal ini data kuantitatif ialah data berupa angka-angka contohnya yaitu laporan keuangan. Sedangkan data kualitatif ialah data yang berupa non angka dan bersifat deskriptif, contohnya seperti gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi dari perusahaan.

Instrumen penelitian ini dalam mendapatkan data ialah perekam suara, handphone, alat tulis peneliti menyiapkan pedoman wawancara yang didalamnya memuat pertanyaan-pertanyaan yang telah disesuaikan dengan pokok permasalahan dalam penelitian ini dan menggunakan alat perekam selama proses wawancara dilakukan. Mencatat hal penting untuk membuktikan hasil penelitian. Pada penelitian ini analisis data yang digunakan menggunakan metode interpretatif kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan saat melakukan pengumpulan data hingga pengumpulan data telah selesai. Tahapan-tahapan analisis data kualitatif model analisis interaksi, yaitu: mereduksi data (pengkodean data dan analisis dengan interpretasi teks), menyajikan data (display data), kesimpulan.

1. **Hasil dan Pembahasan**

Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk pada tanggal 17 November 2008 PT Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Dan saat ini terdiri dari 54 Kantor Cabang , 207 Kantor Cabang Pembantu, beserta 11 Kantor Kas dan 28 Kantor Pelayanan Kas yang menyebar diseluruh Indonesia. Dengan memiliki visi sebagai salah satu bank retail modern yang terdepan dengan layanan *financial* yang sesuai dengan keinginan dan harapan nasabah dengan jangakauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna, Bank BRISyariah hadir di kota Malang dengan mengususng tagline Bersama Wujudkan Harapan Bersama, sehingga lebih fokus untuk individu maupun bisnis wirausaha baik skala kecil maupun menengah. Sehingga dari dua bentuk pangsa pasar di atas, PT Bank BRISyariah menawarkan berbagai produk dan jasa yang berlandaskan syariah, salah satu produk produk tersebut ialah pembiayaan bagi hasil dengan menggunakan akad *Mudharabah.*

Berdasarkan wawancara dengan bapak Rohman selaku manager marketing bank BRISyariah Cabang Malang, pembiayaan *mudharabah* pada BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta yaitu:

“Pembiayaan dengan akad *mudharabah* menggunakan pembiayaan *linkage*, yaitu suatu kerjasama dengan skema *executing.* Dimana bank memberikan pembiayaan kepada koperasi dengan menggunakan prinsip syariah”.

Pembiayaan dengan menggunakan akad atau kontrak *mudharabah* mempunyai risiko yang lebih tinggi dikarenakan bank memberikan modalnya 100% kepada nasabah, dan pendapatan yang akan diterima oleh bank syariah tidak pasti, karena penghitungan pendapatan diperoleh dari proporsi bagi hasil yang didasarkan pada kondisi masing-masing nasabah. Hasil wawancara dengan manager marketing BRISyariah cabang Malang:

“ Pembiayaan dengan menggunakan akad *mudharabah* memiliki risiko yang tinggi, karena modal full dari bank, sehingga pada BRI Syariah banyak menggunakan akad *murabahah*.”

Sehingga dalam menjalankan pembiayaan *mudharabah* dihadapkan dengan berbagai macam kendala yang disebabkan oleh beberapa masalah *principal agent* yang terbagi menjadi 2 permasalahan, yaitu: (1) Masalah *adverse selection* yaitu dalam proses penyeleksian pada nasabah dihadapkan pada sulitnya untuk dapat mengetahui karakter dari nasabah yang sesungguhnya didalam menjalankan usahanya dan mengenai usaha yang telah diajukan oleh calon nasabah untuk memperoleh pembiayaan dari bank syariah. (2) Masalah *moral hazard* yaitu mengenai berjalannya dari usaha yang akan diberikan pembiayaan, seperti *mudharib* yang kurang maksimal dalam menjalankan usahanya dan adanya manipulasi dalam melaporkan keuntungan yang dihasilkan.

* 1. Penerapan Bagi Hasil PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Perbankan syariah seperti BRISyariah menetapkan *nisbah* dari bagi hasil terhadap produk pembiayaan yang dimilikinya sesuai dengan kondisi dari nasabahnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan manager marketing BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta Bapak Rohman diketahui bahwa:

“Dalam menentukan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* dilihat dari kondisi dan keuntungan yang didapatkan oleh nasabah”.

Sehingga untuk setiap nasabah bagi hasil yang didapatkan tidak akan sama. Dalam menentukan bagi hasil kepada nasabahnya, harus dilakukan diawal terjadinya perjanjian antara pihak bank syariah dengan pihak nasabah. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta diketahui bahwa:

“Bank BRISyariah Cabang Malang menentukan bagi hasil kepada nasabah diawal akad kesepakatan dengan nasabah dan melakukan negoisasi terlebih dahulu”.

Dan metode yang digunakan menggunakan *revenue sharing*. Dalam hasil wawancara dengan manajer marketing BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta diketahui bahwa:

“Metode perhitungan bagi hasil usaha yang digunakan dengan menggunakan *revenue Sharing* yaitu didasarkan pada pendapatan nasabah”.

* 1. Mengoptimalisasi Bagi Hasil pada PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta

Menurut Muhammad (2017:17) kontrak atau akad *mudharabah* merupakan *core product* yang terdapat pada perbankan syariah, yang membedakan antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional. sehingga perlu adanya solusi untuk dapat mengatasi masalah mengenai rendahnya pembiayaan *mudharabah*.

Bank BRISyariah didalam menyalurkan pembiayaannya dengan menggunakan akad *mudharabah*, pasti akan dihadapkan pada tingginya risiko yang dihadapi dengan timbulnya berbgai macam kendala. Sebagai usaha yang sudah dilakukan oleh bank BRISyariah untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* ialah sebagai berikut:

1. Dengan menyalurkan pembiayaan *mudharabah* dengan model *linkage.*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manager marketing Bapak Rohman:

“untuk pembiayaan dengan akad *mudharabah* BRI Syariah lebih fokus untuk pembiayaan *linkage”.*

Model pembiayaan *linkage* merupakan pembiayaan yang diberikan hanya pada koperasi, atau BMT. Meskipun dengan menggunakan pembiayaan *mudharabah* model *linkage,* sehingga pembiayaan hanya diberikan pada usaha yang memiliki legalitas. Tetapi kendala masih dapat timbul dari berbagai permasalahan yang disebabkan oleh adanya hubungan *principal Agent*.

1. Menerapkan kriteria yang ketat dan melakukan *screening* pada kriteria usaha dan kriteria *mudharib.*

Untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil cara yang dilakukan oleh Bank BRISyariah adalah dengan menerapkan kriteria yang ketat dan melakukan *screening* untuk kriteria nasabah maupun usaha yang nantinya akan diberikan pembiayaan, Bank BRISyariah sudah menerapkan adanya aturan mengenai hal itu, dalam hasil wawancara dengan manager marketing Bank BRISyariah diketahui bahwa:

“sangat ketat dan sangat berhati-hati dalam menyeleksi calon nasabahnya yang akan memperoleh pembiayaan menggunakan akad *mudharabah”.*

Sehingga tidak semua nasabah yang mengajukan pembiayaan diterima, hanya nasabah yang memiliki prospek yang baik yang akan dipilih untuk dapat menerima pembiayaan. Hal ini bertujuan agar meningkatkan kualitas pembiayaan. Sesuai dengan yang dijelaskan oleh Muhammad (2017:17) bahwa untuk permasalahan yang ada pada akad *mudharabah* dapat dikurangi dengan cara diterapkannya *screening* pada kriteria usaha dan kriteria pengelola dana*.* Dari kriteria yang sudah ditentukan dapat dijadikan bahan pertimbangan oleh Bank BRISyariah didalam proses penyeleksian calon mitra pembiayaan *mudharabah*.

1. Melakukan Pengawasan

Dengan melakukan pengawasan pada usaha nasabah, masalah mengenai *asymetric information* dapat diminimalisirkan. Pengawasan merupakan bentuk peringatan secara dini yang dapat mengantisipasi tanda timbulnya bentuk penyimpangan pada syarat-syarat yang sudah disepakati diantara *shahibul maal* dengan *mudharib.*

Pengawasan yang dilakukan oleh BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta adalah pengawasan secara berkala yang didasarkan sesuai dengan tingkat risiko pada nasabah. Hasil wawancara dengan Bapak Rohman selaku manager marketing BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta Malang:

“iya melakukan pengawasan,misalnya satu bulan sekali atau tiga bulan sekali tergantung dari kondisi nasabah”.

Tetapi terdapat cara atau upaya lain untuk dapat mengoptimalkan bagi hasil pada produk pembiayaan *mudharabah*, menurut Rosmiati (2017:17) agar bisa mengurangi permasalahan *asymetric information* tersebut baik berupa *adverse selection* maupun *moral hazard*, pemilik dana perlu untuk membuat bagi hasil yang dapat memenuhi harapan dari kedua belah pihak yang melakukan perjanjian atau kontrak dengan pemberian insentif yang adil. Hal ini juga diungkapkan oleh Tarsidin (2010:5) dan Muhammad (2008:7) yang mengungkapkan bahwa pemberian insentif pada *mudharib* sangat penting untuk dapat menekan permasalahan *principal Agent* dalam pembiayaan menggunkaan akad *mudharabah*. Dalam hal ini pemberian insentif merupakan pemberian persentase bagi hasil yang lebih pada *mudharib* yang mengungkapkan informasi tentang dirinya dan usahanya secara benar, selain itu juga pemberian insentif dapat berupa diberikannya suatu hadiah sebagai *reward* pada *mudharib*.

* 1. Kontribusi Bagi Hasil Meningkatkan Laba dan *Market Share*

Dalam membuat bagi hasil, bank syariah harus dapat membuat kemampuan dari *mudharib* mengalami peningkatan, karena jika kemampuan *mudharib* meningkat maka akan meningkatkan keuntungan yang akan diperoleh, sehingga meningkat juga bagi hasil yang akan didapatkan oleh bank syariah. Dengan menerapkan persyaratan kriteria secara ketat, dapat meminimalisir permasalahan *adverse selection*. Sedangkan untuk permasalahan yang menyangkut *moral hazard*, dapat ditekan dengan menetapkan rasio bagi hasil yang sesuai dengan kemampuan nasabah.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa bagi hasil yang nantinya bisa menekan masalah *moral hazard* dan *adverse seletion* ialah bagi hasil yang sesuai dengan harapan dari bank syariah maupun *mudharib,* karena hal ini nantinya bisa berpengaruh pada *mudharib* yang mengungkapan karakter dirinya secara benar, tingkat usaha yang dilakukan oleh *mudharib* juga akan lebih maksimal dan profit yang dihasilkan oleh *mudharib* juga akan semakin meningkat. Sehingga, pihak bank syariah juga akan memperoleh bagi hasil yang tinggi juga.

Oleh sebab itu, dengan adanya pengungkapan karakter dari nasabah dan usaha yang maksimal dapat mengurangi pengeluaran untuk biaya verifikasi dan pengawasan oleh bank syariah, sehingga keuntungan yang akan dibagi bisa meningkat juga. Kemudian apabila bank BRI Syariah mendukung adanya pembiayaan *mudharabah* yang lebih difokuskan pada sektor ekonomi riil dan masyarakat yang lebih luas lagi, hal tersebut akan dapat meningkatkan *market share* dari perbankan syariah, strategi tersebut juga dapat mendukung kemandirian pada perekonomian nasional.

1. **Kesimpulan**

PT Bank BRISyariah Cabang Malang Soekarno Hatta menggunakan metode *revenue sharin*g dalam menentukan bagi hasil dan melakukan negoisasi terlebih dahulu dengan nasabah, sehingga setiap nasabah bagi hasil yang diperoleh sama. PT Bank BRISyariah terlalu berhati-hati dalam melaksanakan pembiayaan *mudharabah* dibandingkan dengan pembiayaan *musyarakah* dan *murabahah*.

Terdapat upaya lain yang perlu dilakukan oleh BRI Syariah Cabang Malang Soekarno Hatta dalam mengatasi permasalahan yang terkait dengan *adverse selection* dan *moral hazard*, yaitu Bank BRISyariah sebagai pemilik dana perlu untuk membuat sistem bagi hasil yang dapat terpenuhinya harapan dari kedua pihak yang melakukan perjanjian.

Pengoptimalisasian bagi hasil antara bank syariah dengan nasabah harus saling percaya dan adanya keharusan nasabah secara terbuka dalam melaporkan keuntungan yang diperolehnya. Jika hal tersebut dapat terpenuhi laba dan *market share* produk pembiayaan *mudharabah* akan meningkat. Dengan mengungkapkan karakternya secara jujur, dan tingkat usaha yang akan dilakukan oleh *mudharib* lebih maksimal maka, keuntungan yang diperoleh *mudharib* akan meningkat yang secara otomatis bagi hasil yang didapatkan oleh bank syariah juga akan besar.

**DAFTAR PUSTAKA**

Al-Qur’an al-Karim dan terjemahan.

Fielnanda, Refky. (2017). Alternatif Solusi atas Problematika Pembiayaan *Mudharabah*. *Jurnal Al-Ashlah, 1*(1), 1-20.

Harjito,Yunus., Budi Utami, Dian., Indriana, Hapsari Dian. (2017). Analisis *Market Share* Perbankan Syariah di Indonesia. *Proceeding*. Simposium Nasional Akuntansi XX. Jember. 17-18.

<http://www.brisyariah.co.id/> diakses 7 November 2018

<https://kaguralagoe.blogspot.com/2014/10/laba-dan-riba-dalam-ekonomi-islam.html?m=1> diakses 21 Desember 2018

<https://www.bi.go.id/peraturan/perbankan/pages> diakses 4 Desember 2018

<https://www.kompasiana.com/ranangajisp/optimalisasi-bag-hasil-dalam-perbankan-syariah> diakses 17 Februari 2019

[https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik diakses 10 Maret 2019](https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik%20diakses%2010%20Maret%202019)

Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). (2007). Exposure Draft PSAK 105.

Ismail. (2011). *Perbankan Syariah* (Ed. 1, Cet. ke- 1). Jakarta: Kencana Media Group.

Muhammad. (2009). Penyelsaian Masalah Agensi (Agency Problem) dalam Kontrak Pembiayaan Mudharabah. Yogyakarta: Jurnal Unisia UII

Rosmiati., Sumarlin., Muchlis, Saiful., Wahyuddin, Abdullah. M. (2017). Optimalisasi Bagi Hasil dalam Meningkatkan Laba dan *Market Share* Produk Pembiayaan *Mudharabah*, *Proceeding*. Simposium Nasional Akuntansi XX. Jember. 1-3.

Tarsidin. (2010). *Bagi Hasil, Konsep dan Analisis*. Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI.