

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini lembaga keuangan bank syariah berkembang dengan pesat dan menawarkan produk-produknya yang bermacam-macam dengan prinsip bagi hasil. Hal ini yang membedakan bank syariah dan bank konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga. Namun, praktik bank syariah tidak sepenuhnya menggunakan sistem bagi hasil, karena selain sistem bagi hasil masih ada sistem jual beli. Dengan demikian bank syariah memiliki ruang gerak produk yang lebih luas dibandingkan dengan bank konvensional.

Perkembangan bank syariah itu sendiri, dipicu dengan peran bank syariah pada umumnya tak lain adalah dengan kerja nyata dari manajemen bank syariah. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil informasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2014. Kinerja bank syariah secara keseluruhan dalam skala Nasional.

Pada tahun 2014 aset bank syariah tumbuh 12%, pembiayaan atau kredit tumbuh 8%. Untuk dana pihak ketiga (DPK) tumbuh lebih baik yaitu 22%. Dibandingkan dengan bank konvensional, dengan kinerja bank syariah. Pada 2014 aset bank konvensional tumbuh 13%, kredit 12%, dan DPK tumbuh 12%.

Berdasarkan data di atas menggambarkan bahwa, untuk total aset dan pembiayaan atau kredit, perbankan syariah tertinggal dengan bank konvensional. Namun dari sisi lain, dana pihak ketiga (DPK) bank konvensional 12%, tertinggal oleh bank syariah dengan jumlah 22%. Dari keterangan tersebut, dana pihak ketiga (simpanan) sudah membuktikan kerja keras dari manajemen bank syariah yang berarti eksistensi bank syariah sudah mulai diterima oleh masyarakat Indonesia.

Menurut UU Perbankan RI No. 10 tahun 1998, tentang perbankan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Masyarakat sebagai target utama bank syariah, ini tentunya pihak manajemen bank harus bisa melihat dengan jeli keinginan masyarakat terkait produk yang ditawarkannya. Keinginan masyarakat untuk memilih produk bank syariah harus dilihat dari pemahaman masyarakat itu sendiri, dan apabila keinginan masyarakat berdasarkan kebutuhannya sudah terpenuhi maka disinilah bank syariah sudah dapat diterima oleh masyarakat.

Jika ditinjau dari kemampuan bank syariah dalam hal ini sebagai fungsinya (intermediasi), bank syariah sudah mendapatkan porsi dihati masyarakat berupa kepercayaan dalam bentuk penghimpunan dana (*funding*). Namun, dalam hal penyaluran dana (*financing*), bank syariah tertinggal oleh bank konvensional, ini artinya bank syariah kurang maksimal dalam penyaluran dana.

Dari beberapa masalah terkait kemampuan bank syariah dalam hal penyaluran dana, maka hal ini perlu dioptimalkan guna mencapai pemerataan pendapatan diseluruh lapisan elemen masyarakat agar pertumbuhan perekonomian dalam suatu negara dapat tercapai secara maksimal. Hal ini juga sedana dengan peran bank syariah yang secara nyata dapat terwujud dalam berbagai aspek.

Muhammad (2005: 16-17) menjelaskan tujuan bank syariah antara lain: (1) Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan, (2) Memperdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan, (3) Memberikan *return* yang lebih baik, (4) Mendorong penurunan spekulasi di pasar keuangan, (5) Mendorong pemerataan pendapatan, (6) Peningkatan efesiensi mobilisasi dana dan lain-lain.

Kedudukan bank syariah memiliki peran yang sangat penting untuk pertumbuhan ekonomi mikro dan makro pada umumnya. Hal ini dapat tinjau dari peran bank syariah sebagai lembaga perantara antara masyarakat ekonomi yang mengalami kelebihan dana dengan masyarakat lain yang mengalami kekurangan dana sehingga melalui bank, kelebihan dana tersebut dapat memberikan manfaat kepada kedua belah pihak. Kunci keberhasilan bank syariah sebagai media intermediasi, ditentukan oleh kemampuan manajemen bank untuk melaksanakan perannya, Sudarsono (2008: 65).

Jasa perbankan syariah di Indonesia secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga bagian, yakni: *Pertama*, produk penyaluran dana (*financing*); *Kedua*, produk penghimpunan dana (*funding*); *Ketiga*, produk jasa (*services*). Bagi masyarakat yang ingin memenuhi kebutuhan konsumsif (rumah dan mobil), namun masih terkendala oleh uang yang terbatas maka perbankan syariah menyediakan produk dengan konsep jual beli dalam hal ini *murabahah*. Kemudian bagi masyarakat yang ingin melakukan jenis kegiatan usaha namun terkendala oleh modal maka perbankan syariah menyediakan konsep kerja sama dengan prinsip bagi hasil salah satunya *mudhrabah*.

Menurut Sudarsono (2008: 71), menjelaskan bahwa *murabahah* adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di-*mark-up*. Dengan kata lain penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.

Produk *murabahah* dalam bank syariah ini didukung prinsip syariat Islam, dengan landasan hukum yang mengacu pada al-Qur'an dan al-Hadits.

al-Qur'an:

Allah telah mengahalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. (QS al-Baqarah [2]: 275)

al-Hadists:

Dari Suaib ar-Rumi ra bahwa Rasullah saw bersabda, " Tiga hal yang di dalam terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual" (HR. Ibnu Majab)

PSAK 105 mendefinisikan, *mudharabah* sebagai akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana atau *saibul maal*) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana atau *mudharib*) bertindak selaku pengelola dan keuntungan dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana. Kemudian Produk *murabahah* dalam bank syariah ini sama halnya didukung prinsip syariat Islam dengan landasan hukum yang pada mengacu pada al-Qur'an dan al-Hadits

al-Qur'an:

Dan jika diantara orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT (QS. al-Muzzamil [73]: 10)

al-Hadits:

Diriwayatkan dari Abbas bahwa Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyarkatkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun membolehkannya (HR. Ibnu Majab).

Bank Indonesia (BI), merilis beberapa kondisi perkembangan bank umum di Gorontalo dari triwulan IV-2010 sampai triwulan IV-2015, dengan berbagai realitas fungsi bank sebagai media intermediasi. Menghimpun dana dalam bentuk (giro, tabungan dan deposito) dan menyalurkan dana dalam bentuk kredit (modal kerja, konsumsi dan investasi) kemudian dengan rasio kredit bermasalah (*Non Performing Loans/NPLs*).

Tabel. 1: Realisasi DPK (Simpanan), DPK (Penyaluran Kredit) dan NPLs (*Non Performing Loans*).

TAHUN	DPK (Simpanan) Tw. IV		DPK (Penyaluran Kredit) Tw. IV		NPLs
	Jumlah	Presentasi	Jumlah	Presentasi	
2010	2,05 tr	12,45%	3,44 tr	33,28%	2,06%
2011	2,72 tr	24,38%	4,44 tr	22,08%	2,27%
2012	3,04 tr	11,59%	5,53 tr	24,57%	1,99%
2013	3,19 tr	5,07%	6,77 tr	22,43%	2,82%
2014	3,47 tr	13,13%	8,22 tr	16,76%	6,49%

Sumber: Laporan Keuangan Bank Indonesia (BI), yang Diolah 2016.

Dari keterangan data di atas, perkembangan bank umum di wilayah Provinsi Gorontalo dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2014 untuk DPK (simpanan) selalu meningkat sedangkan untuk DPK (penyaluran kredit) mengalami perubahan yang fluktuatif. Peningkatan untuk DPK (simpanan) ini, terjadi karena selalu ada upaya dari pihak perwakilan masing-masing manajemen bank umum yang selalu berupaya untuk membuktikan kinerja fungsi dari bank itu sendiri. Dengan demikian penyerapan dana dari

masyarakat untuk bank umum di Wilayah Provinsi Gorontalo bisa dikatakan cukup optimal.

Namun, jika ditinjau dari penyaluran kredit berupa pembiayaan baik itu investasi, konsumsi dan modal kerja *share* tertinggi tidak dapat dipastikan. Dengan demikian, kondisi untuk realisasi fungsi dari perbankan dalam penyaluran dana masih saling tumpang tindih. Untuk melihat seperti apa realisasi penyaluran kredit dari bank umum di Gorontalo akan dijelaskan pada tabel di bawah ini.

Tabel. 2: Realisasi Penyaluran Kredit Pada Bank Umum di Gorontalo

Indikator	Tw. IV 2010	Tw. IV 2011	Tw. IV 2012	Tw. IV 2013	Tw. IV 2014
investasi	9,41%	2,61%	10,21%	8,08%	15,37%
Konsumsi	58,65%	59,26%	58,72%	63,25%	17,86%
Modal Kerja	27,82%	6,00%	31,07%	28,68%	14,64%

Sumber: Laporan Keuangan Bank Indonesia (BI), yang Diolah 2016.

Dari keterangan Bank Indonesia (BI) Gorontalo, investasi tumbuh dengan tingkat persentasi rata-rata naik turun. Peningkatan terjadi pada Tw. IV 2010 9,41%, Tw. IV 2012 10,21% dan Tw. IV 2014 15,37% hal ini terjadi karena, merefleksikan adanya aktivitas ekspansi dunia usaha yang nantinya akan berdampak pada perluasan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat di Gorontalo. Untuk penurunan investasi terjadi karena lesunya perekonomian masyarakat Gorontalo dan tingkat inflasi

sehingga susah untuk berekspansi yang terjadi pada Tw. IV 2011 2,61% dan Tw. IV 2013 8,08%.

Pertumbuhan kredit konsumsi untuk Wilayah Gorontalo menunjukkan peningkatan presentasi yang luar biasa, hal ini dapat terlihat dari tingkat rata-rata yang setiap tahunnya cukup stabil. Terjadi penurunan hanya pada Tw. IV 2014 dengan persentasi 17,86%.

Untuk modal kerja masih perlu mendapatkan perhatian, hal ini ditinjau bahwa penyaluran kredit atau pembiayaan modal kerja bank umum yang ada di Provinsi Gorontalo, bagian disektor rill masih belum stabil. Pertumbuhan yang fluktuatif dengan angka persentasi yang kecil dari Tw. IV 2010, Tw. IV 2012 dan Tw. IV 2014. Peningkatan tersebut hanya dipengaruhi oleh faktor musiman, dimana meningkatnya kebutuhan modal usaha untuk memenuhi permintaan pada saat lebaran dan akhir tahun (natal dan tahun baru), sedangkan penuruan terjadi secara drastis pada Tw. IV 2011 6,00% dan Tw. IV 2014 14,64%.

Apabila kita bandingkan secara sektoral maka *share* tertinggi antara kredit konsumsi dengan modal kerja, *share* tertinggi masih didominasi oleh kredit konsumsi sedangkan kredit modal kerja tercatat memiliki pangsa dengan persentasi yang cukup memperhatikan dengan angka nominal yang kecil. Jika tarik kesimpulan, artinya bahwa kredit konsumsi yang bersifat konsumtif jauh lebih berkembang, ketimbang kredit modal kerja yang bersifat produktif.

Dari sisi risiko, portofolio kredit yang didominasi oleh kredit konsumtif merupakan hal yang baik karena kredit konsumsi memiliki *exposure* resiko yang relatif rendah. Namun, dari segi perannya terhadap perekonomian daerah, dominasi kredit konsumtif menunjukkan bahwa peran perbankan dalam menstimulus pertumbuhan ekonomi kurang optimal karena kredit konsumtif tidak memberikan efek *multiplier* yang tinggi bila dibandingkan kredit investasi atau modal kerja.

Jika pertumbuhan positif yang cukup tinggi dari kredit modal kerja dapat tumbuh dengan optimal maka diharapkan menjadi sinyal perbaikan dan peningkatan iklim modal kerja di Gorontalo. Dengan demikian, diharapkan kegiatan konsumsi masyarakat diimbangi oleh pertumbuhan modal kerja, sehingga peran perbankan dapat benar-benar dirasakan oleh masyarakat dan perekonomian secara keseluruhan.

Adapun untuk bank umum di Gorontalo rasio pembiayaan atau kredit bermasalah hanya terjadi pada tahun 2014 Tw. IV (6,49%) hal ini diimbangi dengan meningkatnya tekanan perekonomian diakhir tahun 2014 seiring dengan peningkatan tarif listrik dan harga BBM bersubsidi dan NPLs multiguna kredit multiguna memiliki porsi terbesar pada kredit sektor rumah tangga (45,8%), inilah yang mengakibatkan rasio NPLs berada di atas ambang batas risiko (5%).

Dari beberapa masalah yang ada, tentunya fenomena ini menjadi tolak ukur dalam pengambilan keputusan yang akan dilakukan manajemen bank syariah untuk tingkat risiko atas produk pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah*. Oleh karena itu, akan timbul persepsi manajemen bank syariah condong dipembiayaan yang lebih menguntungkan dan tentunya dengan tingkat risiko yang lebih rendah.

Tingkat risiko pembiayaan *murabahah* apabila kegiatan jual-beli lebih kecil, karena keuntungannya sudah dapat ditentukan sejak terjadinya akad. Apabila pembiayaan *mudharabah* dalam kegiatan permodalan jenis usaha, maka tingkat risiko bank akan jauh lebih besar karena dari tingkat pengambilan modalnya belum dapat diketahui dan apabila terjadi kerugian selagi bukan kelalaian *mudharib* (pengelola modal), maka bank menanggung seluruh kerugiannya. Namun sangat disayangkan apabila bila bank syariah hanya bisa menyentuh kebutuhan masyarakat dalam kegiatan usaha yang bersifat konsumtif seperti pembelian rumah dan pembelian mobil pribadi. Seharusnya bank syariah harus dapat menyentuh kebutuhan masyarakat dalam setor riil yang bersifat produktif.

Masalah demi masalah telah terurai jelas pada realita yang ada, namun kedudukan perbankan syariah dalam menentukan keputusan akan pilihan dalam sektor kebutuhan masyarakat guna menompang ekonomi yang produktif masih di pertanyakan. Kemudian fenomena ini menarik untuk

ditelusuri lebih dalam terhadap sikap pengambilan keputusan manajemen bank syariah dalam pendekatan fenomenologi.

Berawal dari masalah inilah, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang judul: **'Menguak Animo Manajemen Atas Pengambilan Keputusan Produk Murabahah Dan Mudharabah Pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo'** dengan melihat fenomena yang ada.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah diantaranya adalah:

1. Bagaimana alasan manajemen Bank Muamalat Cabang Gorontalo dalam mengambil keputusan atas risiko produk *murabahah*?
2. Bagaimana alasan manajemen Bank Muamalat Cabang Gorontalo dalam mengambil keputusan atas risiko Produk *mudharabah*?
3. Bagaimana alasan manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat terhadap efisiensi risiko produk pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang ada, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui alasan manajemen Bank Muamalat Cabang Gorontalo dalam mengambil keputusan atas risiko produk *murabahah*.
2. Untuk mengetahui alasan manajemen Bank Muamalat Cabang Gorontalo dalam mengambil keputusan atas risiko Produk *mudharabah*.
3. Untuk mengetahui alasan manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat terhadap efisiensi risiko produk pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo.

1.4 Kegunaan atau Manfaat Penelitian

Secara lebih spesifik, kegunaan studi ini menjawab bagaimana manajemen bank syariah mengambil keputusan yang tepat, bagaimana kehidupan mereka, bagaimana mereka berpikir, bagaimana mereka berinteraksi, bahasa apa yang dipertukarkan dalam menggagas keputusan tersebut dan tentu saja, bagaimana para pelaku merefleksikan atas keputusan dalam menangani pembiayaan *murabahah* dan *mudharabah*.

Untuk studi penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi ini dapat bermanfaat dan memberikan cakrawala baru dalam riset penelitian kedepannya. Pada hakikatnya penelitian kualitatif bukan terpaku pada hasil akhir, akan tetapi penelitian kualitatif, mencari bentuk dan wujud hingga ke bagian titik terjenuh peneliti tersebut melihat.

Bagian terpenting dalam penelitian ini adalah mampu menjelaskan atau merefleksikan proses kejadian dan kemudian mampu untuk dipertanggungjawabkan. Tentunya selama dalam perjalanan studi riset ini, peneliti masih banyak melihat masalah yang muncul dan bukan menjadi fokus bagi peneliti, sehingga perlu adanya formulasi terbaru untuk menemukan jawaban atas masalah-masalah yang belum terjawab.