

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Teknis operasional Pembiayaan Mudharabah di BRI Syariah adalah *pure* 100% termasuk kategori *Mudharabah Linkage*, Jadi 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. Sedangkan jika pembiayaan itu tujuannya untuk *personal* maka akan di berikan pembiayaan jenis pembiayaan konsumtif atau *Employee Benefit Program (EMBP)*.

Jadi untuk pengikatan antara koperasi dengan anggota, PT. BRISyariah akan meminta tim verifikator untuk memverifikasi ke koperasi tersebut. Untuk memastikan bahwa dana yang disalurkan ke koperasi itu memang benar sudah masuk ke rekening anggota koperasi, dan tentunya anggotanya itu sudah membuka masing-masing rekeningnya di BRISyariah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan bank PT. BRISyariah. Adapun untuk bagi hasilnya sendiri tergantung dari nominal pembiayaan dan jangka waktunya. Kalau selama ini untuk bagi hasilnya itu lebih kurang 80:20. Jadi *sharingnya* untuk bank dari perputaran yang dilakukan koperasi itu 80% untuk bank, sisanya 20% untuk koperasi.

2. Faktor-faktor yang menjadi kendala bagi PT. BRI Syariah Pekanbaru dalam menyalurkan pembiayaan mudharabah diantaranya adalah *pertama*; akad mudharabah yang kompleks, di BRI Syariah ada proses *maintainance*, yang setiap bulan itu melakukan yang namanya monitoring deklarasi, di situ tergambar kemampuan nasabah setiap bulannya, dan BRI Syariah mendeklarasikan setiap bulan dengan rutin.

Kedua; SDI (Sumber Daya Insani) Bank Syariah yang harus belajar banyak lagi dan mendalami ekonomi dan perbankan syariah.

Ketiga; Sistem IT perbankan yang belum memadai dan belum mendukung, sistemnya masih ada kekurangan di sana sini, contohnya saja pelunasan sebagian, itu di sistem belum memadai jadi sementara BRI Syariah pakai sistem manual, sementara di bank konvensional pelunasan saat itu juga bisa tapi di bank syariah itu tidak, pertimbangannya banyak.

Keempat; Tanggungjawab Nasabah, kekhawatiran pihak BRISyariah terhadap rasa tanggungjawab nasabah karena pembiayaan itu 100% dibiayai bank, nasabah bisa saja berasumsi jika pembiayaan dimacetkan saja tak masalah karena dia merasa itu bukan milik dia tapi milik bank karena merasa tidak ada pengorbanan dari nasabah. Makanya apa sebabnya BRI Syariah tidak mengarahkan itu ke mudharabah karena BRI Syariah menghindari itu, karena kalau ritail itukan *person to person* tanggungjawabnya tidak ada. Makanya di BRI Syariah koperasinya itu fokusnya di BUMN karena pegawai yang ada di instansi itu kemungkinan dipecatnya kecil, atau ke perusahaan-perusahaan yang *pay rollnya*

(pemberian gajinya) di BRI Syariah, biasanya BRI Syariah seperti itu, kalau BRI Syariah masuk ke perusahaan umum dan *pay roll*nya di BRI Syariah karena gajinya masuk di BRI Syariah. Maka sebenarnya kecemasan-kecemasan seperti itu karena memang mudharabah itu tidak ada agunannya berbeda dengan murabahah yang ada agunan.

3. Tentang Optimalisasi sistem pembiayaan mudharabah pada PT. BRI Syariah Pekanbaru dalam hal ini optimisme pihak BRISyariah itu yang pasti ada, Oleh sebab itu dalam hal optimalisasi porsi pembiayaan mudharabah pada BRI Syariah Pekanbaru di dapatlah beberapa upaya yang telah nyata dilakukan di antaranya adalah sebagai berikut:

Pertama; 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.

Kedua; Memberikan pembiayaan mudharabah kepada nasabah khusus. Adapun jika nasabah itu sudah *existing* lama di BRISyariah dan sudah faham betul dengan karakter nasabahnya, hal seperti itu bisa BRISyariah memberikan pembiayaan mudharabah dengan tujuan supaya nasabah tersebut tidak pindah ke bank lain.

Ketiga; Meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) Bank Syariah yang harus belajar banyak lagi dan mendalami ekonomi dan perbankan syariah khususnya mengenai pembiayaan mudharabah. Makanya BRI Syariah di BRI Syariah ini setiap ada event-event training mengenai perbankan syariah dan konsep syariah, masing-masing AO nanti akan diutus secara bergantian maksudnya biar BRI Syariah sama-sama belajar. Setelah pulang dari kursus, mereka harus membuat presentasi mereka paparkan, ini yang saya dapat sewaktu training dan pihak BRI Syariah diskusikan secara bersama-sama.

B. Saran-saran

1. Diperlukan sosialisasi mengenai perbankan syariah beserta seluruh produk-produknya termasuk produk pembiayaan bagi hasil seperti mudharabah dengan lebih efektif dan efisien sehingga masyarakat bisa mengetahui dan memahami dengan baik, dan pada akhirnya tertarik untuk menitipkan dananya di bank syariah dan dikembangkan dengan sistem mudharabah (bagi hasil).
2. Perlu diberikannya apresiasi dan penghargaan yang istimewa terhadap bank syariah yang sanggup mengelola dana nasabah dengan sistem mudharabah yang berimplikasi terhadap tingginya porsi pembiayaan mudharabah dibandingkan dengan jenis pembiayaan lainnya, seperti pemotongan terhadap pajak bagi hasil yang diperoleh dan lain sebagainya.
3. Dibutuhkan peningkatan kualitas dan kuantitas SDI (Sumber Daya Insani) perbankan syariah yang memiliki aspek pemahaman yang utuh terhadap sistem perbankan syariah dan memiliki jiwa *entrepreneurship* yang tinggi, sehingga sanggup mengelola sistem pembiayaan mudharabah berdasarkan prinsip manajemen resiko bank syariah.
4. Bagi pihak bank perlu kiranya mempertimbangkan tentang usaha untuk melibatkan peran pihak Lembaga Amil Zakat (LAZ), Badan Amil Zakat Daerah (BAZDA) atau badan amil zakat nasional (BAZNAS) yang amanah dan profesional sebagai pihak penjamin yang mem-*back up* usaha dari nasabah pembiayaan mudharabah dalam upaya mendongkrak peningkatan porsi pembiayaan mudharabah di BRISyariah.

5. Pihak bank juga perlu untuk mengembangkan kreasi berupa inovasi-inovasi produk pembiayaan mudharabah yang kompetitif, menarik, simpel dan aplikatif serta memberikan solusi menang-menang (*win-win solution*) bagi bank BRISyariah dan pihak nasabah pembiayaan mudharabah.
6. Penulis menyadari tulisan ini masih banyak terdapat kekurangan dan kelemahan, oleh sebab itu kritik dan saran sangat diperlukan serta masih diperlukan penelitian yang lebih baik lagi dari peneliti-peneliti berikutnya.