

Analisis peluang dan Tantangan Nasabah dalam Mendapatkan Pembiayaan Muḍārabah (di BSI KC. Pamekasan)

Imam Buchari^{1*}, Moh Syafi'i²

^{1,2,3}Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Al-Amien Prenduan, Jl. Raya Pamekasan -
Sumenep KM. 25, Prenduan, Pragaan, Kabupaten Sumenep, Jawa Timur
buchoryshihab09@gmail.com

Abstract

Muḍārabah financing at Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Pamekasan offers opportunities for customers, especially micro, small, and medium enterprises (UMKM), to get business capital with a profit-sharing system. This research is formulated with the main question "What are the opportunities and challenges faced by customers in obtaining Muḍārabah financing at BSI KC Pamekasan" The main purpose of this study is to identify the factors that affect customers' accessibility to Muḍārabah financing and provide recommendations to increase the effectiveness of this financing scheme in the Pamekasan area. This research uses a qualitative approach with a case study method at BSI KC Pamekasan. Data was collected through interviews with banks and customers, direct observations, and document analysis related to Muḍārabah financing policy. The data analysis technique used is descriptive-analytical to understand the patterns of opportunities and challenges faced by customers in obtaining financing. The results of the study show that the opportunities for Muḍārabah financing at BSI KC Pamekasan are quite large, especially for UMKM that have clear and sustainable business prospects. Regulatory support and public trust in Islamic banks are the main supporting factors. However, the challenges faced include strict administrative requirements, lack of public literacy of the Muḍārabah contract, and the prudent nature of banks in disbursing financing due to the associated high risks.

Keywords: Opportunities, Challenges, Muḍārabah Financing, Bank Syariah Indonesia.

Keywords: Google Earth, Geography Learning, Learning Outcomes, Remote Sensing, Quasi-Experimental Research, SMA Ayodhya Pura.

Abstrak

Pembiayaan Muḍārabah di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Pamekasan menawarkan peluang bagi nasabah, khususnya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), untuk mendapatkan modal usaha dengan sistem bagi hasil. Penelitian ini dirumuskan dengan pertanyaan utama "Apa saja peluang dan tantangan yang dihadapi nasabah dalam mendapatkan pembiayaan Muḍārabah di BSI KC Pamekasan" Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi aksesibilitas nasabah terhadap pembiayaan Muḍārabah serta memberikan rekomendasi guna meningkatkan efektivitas skema pembiayaan ini di wilayah Pamekasan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus di BSI KC Pamekasan. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan pihak bank dan nasabah, observasi langsung, serta analisis dokumen terkait kebijakan pembiayaan Muḍārabah. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif-analitis untuk memahami pola peluang dan tantangan yang dihadapi nasabah dalam mendapatkan pembiayaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peluang pembiayaan Muḍārabah di BSI KC Pamekasan cukup besar, terutama bagi UMKM yang memiliki prospek usaha yang jelas dan berkelanjutan. Dukungan regulasi dan kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah menjadi faktor pendukung utama. Namun, tantangan yang dihadapi meliputi persyaratan administratif yang ketat, kurangnya literasi masyarakat terhadap akad Muḍārabah, serta kehati-hatian bank dalam menyalurkan pembiayaan karena risiko tinggi yang terkait.

Kata kunci: Peluang, Tantangan, Pembiayaan Muḍārabah, Bank Syariah Indonesia.

Copyright (c) 2026 Imam Buchari, Moh Syafi'i

✉ Corresponding author: Imam Buchari

Email Address: buchoryshihab09@gmail.com (Jl. Raya Pamekasan, Kab. Sumenep, Jawa Timur)

Received 27 July 2026, Accepted 07 August 2026, Published 26 August 2026

PENDAHULUAN

Pembiayaan Muḍārabah adalah salah satu produk utama perbankan syariah yang menggunakan prinsip bagi hasil antara bank dan nasabah. Pembiayaan ini bertujuan untuk mendukung kegiatan usaha nasabah dengan prinsip keadilan dan transparansi yang sesuai dengan syariat Islam. Di Indonesia,

perkembangan perbankan syariah mengalami peningkatan yang signifikan di berbagai daerah yang mayoritas bermasyarakat muslim (Fahmi, M, 2022).. Pembiayaan Muḍārabah merupakan salah satu produk unggulan di perbankan syariah, di mana bank sebagai ṣaḥibul māl (pemilik modal) menyediakan dana kepada nasabah sebagai muḍarib (pengelola) untuk digunakan dalam aktivitas bisnis yang halal dan produktif. Keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut akan dibagi sesuai dengan kesepakatan awal, sedangkan risiko kerugian akan ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal, kecuali terjadi kelalaian atau kesalahan pengelola (HUNAFA, 2023)

Pembiayaan mudharabah di BMT Jawa Timur memiliki peluang besar dalam mendukung perkembangan UMKM, terutama bagi pelaku usaha yang membutuhkan modal kerja tanpa harus memberikan agunan. Skema bagi hasil yang diterapkan memberikan fleksibilitas dan mendorong kemitraan yang adil antara BMT dan nasabah. Selain itu, keberadaan BMT yang lebih dekat dengan masyarakat dibandingkan lembaga keuangan konvensional membuat akses pembiayaan lebih mudah dijangkau oleh para pelaku usaha kecil. Dengan sosialisasi yang tepat dan dukungan dari BMT dalam bentuk pendampingan usaha, pembiayaan mudharabah berpotensi meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan masyarakat di Jawa Timur.

Pembiayaan mudharabah, sebagai salah satu pilar utama perbankan syariah, sayangnya masih kurang diminati dan sulit diakses, terutama di BSI KC Pamekasan. Mayoritas penerima pembiayaan ini terbatas pada kelompok tertentu, menciptakan kesan eksklusif dan tidak populer di kalangan masyarakat umum. Padahal, mudharabah merupakan esensi dari bank syariah, di mana keuntungan dibagi antara bank sebagai pemilik modal dan nasabah sebagai pengelola. Lebih lanjut, hal ini menimbulkan potensi kerugian bagi BSI KC Pamekasan. Jika pembiayaan mudharabah tidak berkembang, bank kehilangan potensi keuntungan dari bagi hasil yang seharusnya bisa didapatkan. Selain itu, kurangnya pemanfaatan mudharabah juga mengindikasikan bahwa BSI KC Pamekasan belum optimal dalam menjalankan fungsi intermediasinya sebagai bank syariah (Sudarsono, H, 2019).

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam menyalurkan pembiayaan Muḍārabah adalah tingginya risiko yang melekat pada akad ini. Berbeda dengan akad Murabahah yang memiliki sistem margin tetap, Muḍārabah bergantung pada keuntungan usaha yang dikelola oleh nasabah. Bank tidak memiliki jaminan pengembalian modal jika usaha nasabah mengalami kerugian, kecuali terjadi kelalaian atau pelanggaran akad. Hal ini membuat bank harus lebih selektif dalam menilai kelayakan usaha, sehingga proses persetujuan pembiayaan menjadi lebih kompleks dan memerlukan analisis mendalam terhadap rencana bisnis nasabah. Selain itu, keterbatasan transparansi laporan keuangan dari pelaku usaha, terutama UMKM, menjadi tantangan tersendiri dalam memastikan pembagian keuntungan yang adil dan sesuai dengan kesepakatan.

Tantangan yang mungkin dihadapi oleh nasabah dalam mendapatkan pembiayaan Muḍārabah di BSI KC. Pamekasan juga perlu diidentifikasi. Hal ini dapat mencakup persyaratan administrasi yang ketat, tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk mudharabah, ketidakpastian usaha, serta potensi risiko kerugian yang harus dipertimbangkan baik oleh bank maupun nasabah. Faktor-faktor eksternal

seperti kondisi ekonomi lokal, tingkat literasi keuangan syariah, serta daya saing pasar juga menjadi perhatian dalam penelitian ini (Yudistira, E, 2019).

Dalam konteks BSI KC. Pamekasan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai peluang dan tantangan yang dihadapi oleh nasabah dalam mendapatkan pembiayaan. Muḍārabah. Dengan analisis yang mendalam, diharapkan dapat ditemukan strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan akses dan optimalisasi pembiayaan Muḍārabah di wilayah Pamekasan peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana seorang nasabah memanfaatkan pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh pihak bank syariah indonesi KC. Pamekasan untuk digunakan sebagai modal kerja dan pembiayaan mudharabah tersebut bisa menambah pendapatan nasabah atau tidak. Untuk itu peneliti mengkaji Analisis peluang dan tantangan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan Muḍārabah di BSI KC. Pamekasan.

METODE

Pendekatan yang dilakukan penelitian ini adalah pendekatan kualitatif., penelitian kualitatif sebagai suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden, dan melakukan studi pada situasi yang alami. Penelitian kualitatif merupakan riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Proses dan makna (perspektif subjek) lebih di tonjolkan dalam penelitian kualitatif landasan teori di manfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) (Juliansyah Noor, 2011). Jenis penelitian ini di peroleh melalui teknik wawancara, observasi dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi dari informan tentang praktik Analisis Peluang Dan Tantangan Nasabah Untuk Mendapatkan Pembiayaan Mudharabah Di BSI KC. Pamekasan.

Sumber data merujuk pada tempat atau sumber di mana peneliti memperoleh informasi atau data yang digunakan dalam penelitian. Sumber data dapat beragam tergantung pada jenis penelitian, metode yang digunakan, dan subjek penelitian yang sedang diteliti. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dapat berupa :dokumentasi observasi wawancara (Kusumastuti dan Mustamil Khoiron, 2019) Analisis data dalam penelitian kualitatif adalah proses mengumpulkan dan mengatur data dengan sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan sumber-sumber lainnya sehingga dapat dipahami dengan lebih baik, serta hasil temuan dapat disampaikan kepada orang lain secara jelas dan komprehensif. Proses analisis data dimulai dari seluruh data yang diperoleh dari berbagai sumber yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Miles dan Huberman mengemukakan bahwa teknik pengolahan data kualitatif dapat melakukan melalui tiga tahap yaitu reduksi data (Data Reducation), penyajian data (Data Display), dan menarik kesimpulan (Conclusion Drawing/Verification) (Abdul Fattah, 2023).

HASIL DAN DISKUSI

Bagaimana implementasi pembiayaan mudharabah di BSI KC. Pamekasan

Pada prinsipnya, Muḍārabah adalah kontrak kemitraan di mana pemilik modal menyediakan dana, dan pengelola bertanggung jawab atas manajemen bisnis. Jika usaha tersebut berhasil, keuntungan dibagi sesuai kesepakatan awal. Namun, jika usaha mengalami kerugian, maka hanya pemilik modal yang menanggung kerugian modal tersebut (dengan catatan bahwa kerugian tersebut bukan akibat dari kelalaian atau kecurangan pengelola usaha). pembiayaan Muḍārabah, yaitu sistem bagi hasil yang membantu pelaku usaha, baik yang sudah berjalan maupun yang baru memulai.

Sistem ini memungkinkan UMKM mendapatkan modal tanpa jaminan berat, memudahkan akses ke dana. BSI berkomitmen membantu pengusaha lokal dalam mengembangkan usaha mereka, meningkatkan produksi, dan menciptakan lapangan kerja. Kerjasama ini saling menguntungkan; bank mendapatkan bagi hasil dari keuntungan, sementara nasabah menerima dukungan modal dan bimbingan. Dalam hal ini saya juga mewawancarai nasabah yang ke dua yaitu bapak hariyono dalamungkapannya:

“Peluang untuk dapat pembiayaan Muḍārabah di BSI KC Pamekasan ada, tapi nggak sebanyak Murabahah. Bank bakal cek kelayakan usaha kita; kalau baru dan laporan keuangan belum rapi, biasanya susah. Nggak semua orang bisa dapet ini, karena bank hati-hati—mereka ikut tanggung risiko dan lebih suka usaha yang udah jalan atau punya rencana bisnis matang. Syaratnya, kita perlu data pribadi, laporan usaha, dan proposal bisnis yang jelas, serta rekam jejak usaha yang baik, karena yang sebelumnya lancar lebih gampang. Bank cenderung nunggu nasabah dating, jadi sosialisasi Muḍārabah belum sepopuler Murabahah, dan prosesnya lebih panjang serta selektif. Agar lebih mudah, penting punya rencana bisnis yang matang dan tunjukkan pengalaman usaha”.

Untuk mengajukan Muḍārabah, calon nasabah harus memenuhi syarat seperti data pribadi, laporan usaha, proposal bisnis yang jelas, serta rekam jejak usaha yang baik. Usaha yang sudah berjalan dan memiliki riwayat keuangan lancar lebih berpeluang mendapat persetujuan. Sayangnya, Muḍārabah kurang populer dibanding Murabahah karena minimnya sosialisasi dari bank dan proses seleksi yang lebih panjang serta ketat. Agar peluang disetujui lebih besar, pemohon sebaiknya menyiapkan rencana bisnis matang, menunjukkan pengalaman usaha yang solid, serta memiliki laporan keuangan yang rapi agar bank lebih yakin terhadap kelayakan bisnis tersebut.

Bagaimana peluang dan Tantangan yang di hadapi oleh nasabah dalam mendapatkan pembiayaan Muḍārabah di BSI KC. Pamekasan

Dalam upaya untuk mendapatkan pembiayaan mudharabah pastinya akan ada tantangan baik itu dari nasabah ataupun pihak bank dalam menyalurkan dan mendapatkan pembiayaan mudharabah di BSI KC. Pamekasan. Pertama mengenai Tantangan yang dimiliki oleh nasabah dalam upaya untuk mendapatkan pembiayaan Muḍārabah di BSI KC. Pamekasan. Seperti proses pengumpulan dokumen yang rumit dan penilaian kelayakan usaha yang ketat, mereka tetap menyadari pentingnya langkah-langkah tersebut. Proses yang ketat ini diharapkan dapat memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar bermanfaat dan mendukung pertumbuhan usaha. Dari wawancara menjelaskan tantangan dalam penerapan pembiayaan Muḍārabah. Mereka harus siap menanggung risiko kerugian, karena

sistem ini berbasis bagi hasil. Untuk menilai kelayakan usaha nasabah, bank perlu melakukan analisis mendalam, namun banyak nasabah, terutama usaha kecil, tidak memiliki laporan keuangan yang rapi, menyulitkan penilaian risiko.

Selain itu, banyak nasabah yang belum memahami cara kerja Muḍārabah, yang mengurangi minat mereka untuk mengajukan permohonan. Proses persetujuan Muḍārabah lebih panjang dan selektif dibandingkan dengan pembiayaan Murabahah, yang bisa membuat nasabah kurang tertarik. Wawancara ini menyoroti pentingnya edukasi bagi nasabah dan tantangan yang dihadapi bank dalam memberikan pembiayaan ini. Jadi, disini saya juga melakukan wawancara langsung dengan bapak misbah selaku nasabah pada pembiayaan mudharabah.

“Dalam pengajuan pembiayaan Muḍārabah di BSI KC Pamekasan, kami menghadapi beberapa kesulitan. Pertama, banyak dari kami yang tidak memiliki laporan keuangan yang rapi, khususnya usaha kecil. Ini membuat kami sulit memenuhi persyaratan. Kedua, analisis usaha memerlukan data lengkap dan waktu, yang sering kali tidak kami punya. Banyak dari kami juga tidak paham cara kerja Muḍārabah, sehingga ragu untuk mengajukan permohonan”.

Hasil wawancara di atas menjelaskan berbagai tantangan yang dihadapi bank dalam menilai rencana bisnis calon nasabah yang mengajukan pembiayaan Muḍārabah. Salah satu kendala utama adalah banyaknya pelaku usaha kecil yang tidak memiliki laporan keuangan yang rapi, sehingga bank kesulitan menilai kelayakan usaha serta memperkirakan keuntungan yang bisa dibagi. Selain itu, data yang diberikan sering kali tidak lengkap atau kurang akurat, yang menghambat analisis risiko. Di sisi lain, banyak calon nasabah yang belum memahami konsep Muḍārabah dengan baik. Mereka cenderung menyamakannya dengan pinjaman konvensional, padahal skema ini berbasis bagi hasil, bukan bunga. Setelah dana dicairkan, bank juga mengalami kesulitan dalam melakukan monitoring usaha karena pencatatan keuangan nasabah sering tidak tertata dengan baik. Hambatan-hambatan ini menunjukkan perlunya edukasi dan pendampingan lebih lanjut agar pembiayaan Muḍārabah dapat berjalan dengan optimal.

Pembahasan

Implementasi pembiayaan mudharabah di BSI KC. Pamekasan

Salah satu tantangan utama adalah asimetri informasi, di mana bank kesulitan mendapatkan laporan keuangan yang transparan dari nasabah, sehingga menyulitkan dalam memantau kinerja usaha secara akurat. Untuk mengatasi tantangan ini, BSI dapat menerapkan strategi pengawasan administratif (on desk monitoring) dan inspeksi langsung ke lokasi usaha (on site monitoring). Selain itu, pendampingan dan edukasi bagi nasabah mengenai pentingnya transparansi keuangan juga menjadi langkah penting agar pembiayaan ini dapat berjalan lebih optimal dan memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah (Sitompul, M. H., Sudiarti, S., & Marliyah, 2024).

1. Ketersediaan Pembiayaan Muḍārabah

Ketersediaan pembiayaan Muḍārabah di perbankan syariah bergantung pada beberapa faktor, termasuk kebijakan bank, risiko usaha, dan transparansi dari calon nasabah. Sebagai salah satu bentuk akad berbasis bagi hasil, Muḍārabah memiliki potensi besar untuk mendukung sektor usaha,

terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, penerapannya masih terbatas karena perbankan syariah cenderung lebih berhati-hati dalam menyalurkan pembiayaan ini akibat tingginya risiko asimetri informasi dan kesulitan dalam memantau kinerja usaha nasabah (Rozik, A., & Sumani, 2020).

2. Kriteria dan Persyaratan yang Diterapkan oleh Bank

Dalam pembiayaan Muḍārabah, bank syariah menerapkan berbagai kriteria dan persyaratan untuk memastikan bahwa dana yang diberikan dapat digunakan secara produktif dan sesuai dengan prinsip syariah. Salah satu kriteria utama adalah kelayakan usaha, di mana calon nasabah harus memiliki usaha yang berpotensi menghasilkan keuntungan dan sesuai dengan prinsip syariah. Selain itu, bank juga mempertimbangkan rekam jejak keuangan calon nasabah, termasuk laporan keuangan dan histori kredit, untuk menilai kredibilitas mereka dalam mengelola modal yang diberikan. Selain kriteria usaha dan rekam jejak keuangan, bank syariah juga menetapkan persyaratan administratif, seperti kepemilikan dokumen legal usaha (misalnya, SIUP, NPWP, dan identitas diri). Calon nasabah juga diwajibkan menyusun rencana bisnis yang menjelaskan tujuan penggunaan dana, proyeksi keuntungan, dan strategi pengelolaan usaha. Selain itu, bank sering kali menerapkan mekanisme monitoring dan evaluasi berkala untuk memastikan bahwa usaha berjalan sesuai dengan rencana dan prinsip bagi hasil dapat diterapkan secara adil (Arifin, Z, 2021)

3. Kendala dalam Akses Pembiayaan Muḍārabah

Penelitian ini menemukan bahwa minimnya sosialisasi dan persyaratan yang ketat menjadi kendala utama dalam akses pembiayaan Muḍārabah. Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat menjadi salah satu faktor penghambat pertumbuhan pembiayaan berbasis bagi hasil. Dikemukakan oleh Akerlof dalam *The Market for Lemons*, teori ini menyatakan bahwa terdapat ketidakseimbangan informasi antara pihak yang memberikan dana (bank) dan pihak yang menerima dana (mudharib) (Yudhanti, C. B. H, 2023)

Peluang dan Tantangan yang di hadapi oleh nasabah dalam mendapatkan pembiayaan Muḍārabah di BSI KC. Pamekasan

1. Tantangan yang Dihadapi oleh Nasabah

a. Kesulitan dalam Pengumpulan Dokumen

Salah satu tantangan utama dalam proses pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah kesulitan dalam pengumpulan dokumen. Nasabah sering menghadapi kendala dalam menyiapkan dokumen yang diperlukan, seperti proposal usaha, laporan keuangan, rencana bisnis, serta dokumen legalitas usaha. Hal ini terutama terjadi pada pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) yang belum memiliki sistem administrasi yang tertata dengan baik. Beberapa nasabah juga kurang memahami persyaratan dokumen yang diminta oleh bank, sehingga terjadi keterlambatan dalam proses pengajuan pembiayaan (Karim, Adiwarman A, 2019).

b. Proses Seleksi dan Penilaian Kelayakan yang Ketat

Dalam pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Indonesia (BSI), terdapat proses seleksi dan penilaian kelayakan yang ketat guna memastikan dana dikelola secara optimal dan sesuai prinsip syariah. Proses ini dimulai dengan pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah (mudharib), yang harus melampirkan proposal usaha, laporan keuangan (jika usaha sudah berjalan), rencana bisnis, serta dokumen legalitas. Selanjutnya, BSI melakukan analisis kelayakan usaha dari aspek syariah, bisnis, keuangan, dan manajemen untuk menilai potensi keuntungan serta keberlanjutan usaha. Selain itu, dilakukan analisis risiko, mencakup risiko likuiditas, operasional, dan pasar, guna mengukur kemampuan usaha dalam menjaga arus kas dan menghadapi tantangan bisnis (Karim, Adiwarman A, 2019).

c. Kurangnya Pemahaman tentang Muḍārabah

Minimnya pemahaman nasabah tentang Muḍārabah menjadi faktor yang menghambat pemanfaatan skema ini. Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa rendahnya edukasi mengenai konsep bagi hasil menjadi salah satu penyebab rendahnya permintaan terhadap pembiayaan Muḍārabah. Teori terkait literasi keuangan ini menyatakan bahwa pemahaman individu terhadap konsep keuangan dan cara mengelolanya akan mempengaruhi keputusan finansial mereka (Zaman, D., & Kurniawan, M. I, 2023)

2. Tantangan yang Dihadapi oleh Pihak Bank

a. Risiko Kerugian yang Harus Ditanggung Bank

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bank menghadapi risiko tinggi dalam pembiayaan Muḍārabah karena harus menanggung kerugian jika usaha gagal. Temuan ini mendukung teori bahwa risiko dalam pembiayaan berbasis bagi hasil lebih tinggi dibandingkan dengan pembiayaan berbasis jual beli. Teori Risiko Moral Hazard Jensen & Meckling, 1976, menjelaskan bahwa moral hazard terjadi ketika satu pihak dalam transaksi memiliki informasi lebih banyak dan bertindak dengan cara yang merugikan pihak lain. Dalam konteks Muḍārabah: (Zulfajrin, Z., Abdullah, M. W., & Asyifa, Z, 2022).

- 1) Nasabah (mudharib) tidak menginvestasikan modalnya sendiri, sehingga mungkin kurang berhati-hati dalam mengelola usaha.
- 2) Jika terjadi kerugian, nasabah tidak menanggung dampak finansial secara langsung (selama tidak ada unsur kelalaian atau penyimpangan), sehingga ada potensi untuk tidak memprioritaskan efisiensi usaha.
- 3) Bank harus menanggung kerugian penuh atas modal yang diberikan, kecuali jika dapat dibuktikan adanya fraud, kelalaian, atau pelanggaran kontrak oleh nasabah.

b. Minimnya Sosialisasi tentang Muḍārabah

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa kurangnya sosialisasi dari pihak bank menyebabkan rendahnya pemahaman masyarakat terhadap skema Muḍārabah. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa edukasi yang kurang menjadi salah satu

faktor penghambat pertumbuhan pembiayaan syariah. Teori yang sejalan dengan pembahasan ini adalah niat seseorang untuk menggunakan suatu produk atau layanan dipengaruhi oleh tiga faktor utama: (Winarti, E., & Serewy, A. M, 2024).

- 1) Sikap terhadap perilaku Sejauh mana seseorang memiliki pandangan positif terhadap produk.
- 2) Norma subjektif Seberapa besar pengaruh lingkungan sosial terhadap keputusan seseorang.
- 3) Kontrol perilaku yang dirasakan Seberapa mudah atau sulit seseorang merasa dapat menggunakan produk tersebut.

KESIMPULAN

Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan Muḍārabah di BSI KC. Pamekasan memiliki peluang yang cukup terbuka bagi nasabah, terutama bagi pelaku UMKM yang membutuhkan akses modal tanpa agunan berat. Namun, realisasi pembiayaan ini masih lebih terbatas dibandingkan dengan skema pembiayaan lainnya seperti Murabahah. Faktor-faktor yang mempengaruhi peluang nasabah dalam mendapatkan pembiayaan ini meliputi ketersediaan dana, kriteria dan persyaratan bank, serta manfaat ekonomi yang diberikan. Namun, tantangan seperti minimnya sosialisasi, ketatnya persyaratan administrasi, dan rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep Muḍārabah menjadi hambatan utama dalam akses pembiayaan ini. Di sisi lain, bank juga menghadapi tantangan dalam menyalurkan pembiayaan Muḍārabah, terutama terkait risiko kerugian yang harus ditanggung, moral hazard dari nasabah, serta keterbatasan strategi pengelolaan risiko. Kurangnya sosialisasi dari pihak bank mengenai pembiayaan berbasis bagi hasil turut menjadi faktor penghambat pertumbuhan Muḍārabah di BSI KC. Pamekasan. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan literasi keuangan syariah, pendampingan usaha bagi nasabah, serta penguatan sistem pengawasan dan manajemen risiko oleh bank agar skema pembiayaan Muḍārabah dapat lebih berkembang dan memberikan manfaat yang lebih luas bagi perekonomian lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Bank Syariah Indonesia KC. Pamekasan yang telah memberikan izin dan membantu pelaksanaan penelitian ini. Penulis juga menyampaikan terimakasih kepada dosen pembimbing serta seluruh dosen yang telah memberikan bimbingan arahan dan ilmu pengetahuan selama proses penyusunan penelitian ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

REFERENSI

- Juliansyah Noor.(2011). Metodologi Penelitian (Jakarta: Kencana Prenada Media Group), 33–34.
- Karim, Adiwarman A. (2019). Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. (Jakarta: Rajawali Pers).
- Kusumastuti dan Mustamil Khoiron. (2019). Metode Penelitian Kualitatif. (Jakarta: Penerbit Buku Kompas).
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2020). Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang

- Metode-Metode Baru. (T. R. Rohidi, Penerjemah). Jakarta: UI-Press
- Rozik, A., & Sumani. (2020). Pembiayaan Mudharabah: Kajian Teori, Syar'i dan Empiris.
- Sudarsono, H. (2019). Konsep dan Implementasi Akad Mudharabah dalam Keuangan Syariah. (Malang: UIN Maliki Press).
- Fahmi, M. (2022). Analisis Implementasi Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 8(2), 145-156.
- HUNafa. (2023). Analisis Pembiayaan Muḍārabah Dalam Perbankan Syariah, *Jurnal Studia Islamika*. 8(2)
- Utari, M. (2024). "Akad Mudharabah Dalam Pembiayaan Perbankan Syariah Yang Ideal Ditinjau Dari Segi Jaminan." *Officium Notarium*, 4(1), 15-30.
- Yudistira, E. (2019). "Analisis Kendala Penyaluran Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia". *FINANSIA: Jurnal Akuntansi Dan Perbankan Syariah*, 2(2), 159-170.
- Sitompul, M. H., Sudiarti, S., & Marliyah. (2024). Strategi Peningkatan Penyaluran Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 9(4).
- Solikhah, L., & Agustianto, M. A. (2024). Sharia Restricted Intermediary Account (SRIA) Dalam Pengembangan Keuangan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Investasi Islam*, 9(2), 208-231.
- Yudhanti, C. B. H. (2023, December). Laporan Keberlanjutan Dan Asimetri Informasi: Peran Moderasi Rangkap Jabatan Direktur Utama. In *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Dan Bisnis* (Vol. 3, Pp. 15-24).
- Zulfajrin, Z., Abdullah, M. W., & Asyifa, Z. (2022). Teori Agensi Islam Sebagai Lokomotif Moral Hazard Dan Adverse Selection. *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(2), 120-131.
- Winarti, E., & Serewy, A. M. (2024). Penerapan Teori Perilaku Terencana (Theory Of Planned Behavior) Dalam Menganalisis Korelasi Antara Higiene Personal. *Jurnal Kesehatan Tambusai*, 5(1), 1201-1222.