

**PREFERENSI DAN POTENSI PRODUK IMPLAN
PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI
MENURUT PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM**

(Studi Kasus PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun)

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SEI)*



OLEH

SURI MUCHLISYAH
NIM. 10625003960

**PROGRAM S1
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2011**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul **“PREFERENSI DAN POTENSI PRODUK IMPLAN PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun)”**.

Produk implan ialah pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada pegawai-pegawai instansi maupun swasta tanpa memakai agunan. Agunan diartikan sebagai barang/benda yang dijadikan jaminan untuk melunasi utang nasabah debitur.

Adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana preferensi nasabah terhadap produk implan, bagaimana potensi produk implan tersebut dan bagaimana produk implan menurut perspektif ekonomi islam. Sedangkan tujuan peneliti adalah untuk mengetahui preferensi nasabah mengenai produk implan dan untuk mengetahui potensi produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai karimun, serta untuk mengetahui perspektif Ekonomi Islam mengenai produk Implan tersebut.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun. Adapun lokasinya ialah Jl. Ahmad yani No. 3-4, Sei Lakam. Data penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara, observasi, angket dan dokumentasi yang dianalisa dengan menggunakan metode *deskriptif, induktif dan deduktif*.

Populasi dalam penelitian ini adalah Pimpinan serta karyawan yang berjumlah 13 orang dan nasabah produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun yang berjumlah 757 pada periode 2010-2011, mengingat jumlah nasabah produk implan yang terlalu banyak maka penulis mengambil sample 90 orang dengan menggunakan metode *Random Sampling*.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa preferensi nasabah mengenai produk implan Di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun sangat baik hal ini dapat dilihat dari preferensi-preferensi nasabah yang positif dan mendukung mengenai produk implan.

Dari preferensi nasabah yang positif serta mendukung dan juga banyaknya nasabah yang menggunakan produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg, Balai Karimun menunjukkan bahwa produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun memiliki potensi yang sangat bagus dalam perkembangan produk implan di Kab Karimun.

Dari pembahasan diatas mengenai produk implan Bank Syariah Mandiri kalau ditinjau menurut perspektif Ekonomi Islam, sesuai dengan ekonomi islam yaitu sama-sama bertujuan untuk membantu dalam meringankan kebutuhan ekonomi, yang mana produk Implan Bank Syariah Mandiri tersebut merupakan pemberian fasilitas pembiayaan multiguna tanpa agunan yang bertujuan untuk membantu memenuhi kebutuhan ekonomi yang mendesak.

DAFTAR ISI

Abstrak	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi.....	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	7
C. Rumusan Permasalahan	7
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
E. Metode Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI KCP TG. BALAI KARIMUN.....	13
A. Sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri dan Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun.....	13
B. Visi dan Misi Bank Syariah	15
C. Ciri-Ciri dan Keistimewaan	16
D. Produk-Produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri	19
E. Struktur Organisasi.....	21

BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG PRODUK IMPLAN	24
A. Pengertian	24
B. Hal-Hal yang Berkaitan Mengenai Produk Implan.....	26
C. Faktor yang Mempengaruhi Produk Implan.....	32
D. Teori yang Mendukung Produk Implan.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
A. Preferensi Nasabah Mengenai Produk Implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun.....	37
B. Potensi Produk Implan pada PT. Bank Sayriah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun.	41
C. Produk Implan Menurut Prespektif Ekonomi Islam.....	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
A. Kesimpulan	51
B. Saran.....	52
Daftar Pustaka	53
Lampiran-lampiran	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Fase kehidupan ekonomi manusia pada awalnya dimulai dengan kegiatan yang masih bersifat sederhana baik dalam kegiatan produksi, konsumsi dan distribusi. Seiring dengan perkembangan zaman, populasi manusia mengalami pertumbuhan sehingga kegiatan ekonomi tersebut turut mengalami peningkatan.

Semakin meningkatnya kegiatan ekonomi tersebut maka pada akhirnya manusia membutuhkan suatu institusi yang berfungsi sebagai intermediasi dengan tujuan untuk mempertemukan antara pihak yang mempunyai kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, yang mana Institusi tersebut diberi nama Bank.¹

Bank menurut undang-undang No.10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan adalah “ badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lain dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak”.² Bank merupakan inti dari sistem keuangan setiap negara dan melayani kebutuhan pembiayaan bagi hampir semua sektor perekonomian.³

¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), Cet.ke-1, h.114.

² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2008), h. 25.

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), Cet Ke-1, h.1.

Berdasarkan prinsip kerjanya, bank terbagi dua yaitu bank yang memakai prinsip konvensional dan bank yang memakai prinsip Syariah.⁴ Bank yang memakai prinsip konvensional berbeda jauh dengan bank yang memakai prinsip syariah karena bank yang memakai prinsip syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.⁵

Pada awalnya bank-bank yang ada di Indonesia memakai prinsip konvensional, hanya ada satu bank yang memakai prinsip syariah yaitu Bank Muamalat yang didirikan pada tahun 1992.⁶ Krisis ekonomi pada tahun 1998 menyebabkan banyak bank yang menjalankan prinsip konvensional mengalami likuidasi, hal ini mendorong para pelaku perbankan menjalankan prinsip kerjanya yang tidak hanya berdasarkan prinsip konvensional tetapi juga berdasarkan prinsip syariah.⁷

Salah satunya Bank Mandiri, bank yang pada awalnya memakai prinsip konvensional ini juga menjalankan prinsip kerja berdasarkan syariah, yaitu Bank Syariah Mandiri.

Bank Syariah Mandiri tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang

⁴Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2000), Cet Ke-1, h. 31.

⁵Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2007), Cet Ke-4, h. 27.

⁶Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta:PT. RajaGrafindo Persada, 2007), Cet Ke-1, hlm. 25.

⁷Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2004), Cet Ke-1, h. 124.

menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Dari memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani ini, maka muncul produk-produk yang memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah yang berdasarkan syariah.⁸

Kegiatan ekonomi yang semakin berkembang menyebabkan masyarakat membutuhkan fasilitas penyediaan dana dalam memenuhi kebutuhan ekonomi.⁹ Untuk menunjang terpenuhinya kebutuhan ekonomi bagi sebagian besar masyarakat, membuka peluang bagi Bank Syariah Mandiri untuk memperkenalkan produk implan kepada masyarakat. Produk implan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri merupakan pemberian fasilitas pembiayaan konsumen kepada sejumlah pegawai (*kolektif*) dengan rekomendasi perusahaan atau instansi (*approve company*) dimana pembayaran angsurannya dikoordinasi oleh perusahaan atau instansi melalui pemotongan gaji langsung.¹⁰

Bank Syariah Mandiri memperkenalkan produk implan ini kepada pegawai instansi, baik dari instansi pemerintah maupun swasta yang sistem pembayaran gajinya dilakukan secara *payroll* melalui Bank Syari'ah Mandiri. Selain itu produk implan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri juga memiliki keunggulan dibanding produk pembiayaan yang lain, karena pembiayaan produk implan tersebut selain memiliki syarat pengajuan kredit yang relatif lebih mudah serta margin yang ditawarkan relatif cukup rendah, produk tersebut juga merupakan pembiayaan multiguna yaitu pembiayaan serbaguna yang diberikan

⁸sumber:[http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan consumer / syariah-mandiri- pembiayaan-konsumer/bsm-implan/](http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan%20consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/bsm-implan/).

⁹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet. Ke-1, h. 169.

¹⁰Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri, (Jakarta: 2008), h.5.

kepada nasabah bisa untuk tujuan membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh benda atau barang dan juga bisa untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Menariknya lagi, batasan pengajuan kredit yang bisa disetujui yaitu 40 atau 60 persen dari gaji.¹¹

Hal ini sebagai upaya untuk mempermudah para pegawai tersebut dalam mendapatkan pembiayaan multiguna, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan mendesak seperti biaya pendidikan hingga biaya kesehatan. Nasabah yang memerlukan dana Rp 100 jt kebawah tidak perlu bingung lagi memikirkan agunan sebagai jaminan dalam meminjam dana karena produk implan yang diluncurkan oleh Bank Syariah Mandiri ini merupakan produk tanpa agunan, yang maksudnya ialah tanpa memberi barang/benda yang dijadikan jaminan untuk melunasi utang.¹²

Produk implan yang diluncurkan oleh Bank Syariah Mandiri tersebut memiliki potensi yang besar, hal ini dapat dilihat dari cukup besarnya minat para pegawai baik pegawai dari instansi pemerintah maupun swasta untuk mengajukan kredit tanpa agunan.¹³

Produk implan selalu mempertimbangkan kondisi-kondisi serta lingkungan yang menyertainya, sesuai dengan nilai dasar islam yaitu rahmat bagi sekalian.

Pada priode 2010-2011 Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun mempunyai 1.200 nasabah yang memenuhi kriteria-kriteria untuk bisa menggunakan produk implan. Diantara 1.200 nasabah sudah 757 orang telah

¹¹*Ibid*,

¹²Luluk Suryo Mulyono, (Marketing PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun), Wawancara Jum'at 03 Desember 2010.

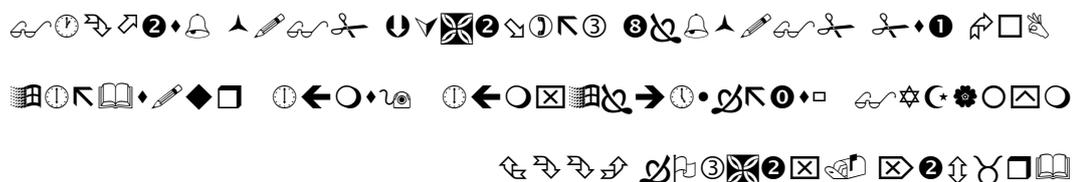
¹³Sumber:http://www.pareparekota.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=613:mandiri-syariah-bidik-pns-parepare&catid=113:lembaga-perekonomian&Itemid=304.

menggunakan produk implan, sedangkan 443 orang lainnya masih belum menggunakan produk implan.¹⁴

Dari perbandingan angka tersebut kita dapat melihat suatu fenomena bahwa tidak semuanya dari nasabah yang memenuhi kriteria tersebut menggunakan produk implan, Sedangkan produk tersebut memberi kemudahan bagi pegawai dalam mendapatkan pembiayaan multiguna, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan mendesak dan produk implan ini juga merupakan pemberian pembiayaan tanpa adanya agunan.

Sesuai dengan syari'at Islam, bahwa harta benda adalah harta pusaka Allah, kita hanya diberikan hak memegang, oleh sebab itu pandai-pandailah kita membelanjakan, memanfaatkan harta itu untuk manfaat bagi bersama.¹⁵

Hal ini diterangkan dalam Al-Qur'an Surat Al-Hadid ayat 11 yang berbunyi sebagai berikut:



Artinya : “Barang siapa meminjamkan kepada Allah dengan pinjaman yang baik, maka Allah akan mengembalikannya berlipat ganda untuknya dan baginya pahala yang mulia” (QS Al-Hadid : 11).¹⁶

Produk implan yang diluncurkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri ini memiliki tujuan yang sama dengan visi Ekonomi Islam, yang mana Ekonomi Islam selalu

¹⁴Luluk Suryo Mulyono, *op.cit.*

¹⁵ Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana,2007), Cet ke-2, h. 12.

¹⁶Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Karya Insani Indonesia,2002), Cet Ke 4, h. 786.

mengedepankan adanya jaminan pemenuhan kebutuhan hidup yang lebih baik atau mengedepankan aspek ekonomi,¹⁷ serta menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi dengan cara-cara yang Islami.¹⁸

Jadi dalam hal ini menjelaskan bahwa kebutuhan konsumen merupakan masa depan produk.¹⁹

Berdasarkan hal diatas maka penulis tertarik untuk membahasnya didalam suatu penelitian dengan judul **“PREFERENSI DAN POTENSI PRODUK IMPLAN PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun)”**.

B. Batasan Masalah

Permasalahan pada penelitian ini dibatasi hanya pada Preferensi (Tanggapan nasabah) dan Potensi Produk Implan yang disalurkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri di tinjau menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang diuraikan diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

¹⁷Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), Cet Ke-3, h. 234.

¹⁸Sholahuddin, *Asas-Asas Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), Cet Ke-1, h. 4.

¹⁹Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), Cet Ke-1, h. 144.

1. Bagaimana preferensi nasabah terhadap Potensi Produk Implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun?
2. Bagaimana potensi produk implan pada PT. Bank Syariah KCP Tg. Balai Karimun?
3. Bagaimana Perspektif Ekonomi Islam mengenai produk implan pada PT. Bank syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui preferensi dari nasabah terhadap produk implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai karimun.
- b. Untuk mengetahui potensi produk implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun.
- c. Untuk mengetahui perspektif ekonomi islam terhadap produk implan itu sendiri.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Sebagai sumbangan pemikiran penulis dalam ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan preferensi dan potensi produk implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun menurut preferensi nasabah dan menurut perspektif Ekonomi Islam.
- b. Memberikan sumbangan pemikiran dan informasi bagi para pembaca, khususnya bagi penulis dan umumnya bagi masyarakat dan mahasiswa lainnya.

c. Untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum di UIN Suska Riau.

E. Metode penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian ini mengambil lokasi di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun, adapun alasan saya memilih lokasi penelitian ini diantaranya karena dekat dengan tempat tinggal sehingga memudahkan untuk mencari dan menggumpulkan data.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah nasabah dan karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg. Balai Karimun (KEPRI) dan objek penelitian ini adalah Preferensi dan Potensi Produk Implan pada PT. Bank Syariah Mandiri menurut perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun).

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan yang berjumlah 13 orang dan nasabah produk implan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun yang berjumlah 757 orang pada priode tahun 2010-2011, mengingat jumlah nasabah yang terlalu banyak maka penulis mengambil sampel sebanyak 12% yaitu 90 orang dengan menggunakan metode *random sampling* yaitu cara pemilihan sampel dimana anggota dari populasi dipilih satu persatu secara acak (semua mendapat kesempatan yang sama untuk dipilih).

4. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam mengumpulkan data penulis terdiri dari data primer dan data sekunder, sebagai berikut :

- a. Data primer, yaitu data yang langsung diperoleh dari sampel yang dijadikan responden penelitian.
- b. Data sekunder, yaitu data dan informasi yang diperoleh dari pihak-pihak yang terkait langsung ataupun tidak langsung dengan objek penelitian, serta literatur yang berhubungan dengan penelitian ini.

5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan kualitas data yang valid maka metode pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

- a. Observasi, yaitu mengamati dan meninjau secara langsung ke lapangan dengan melakukan pencatatan yang sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diteliti.
- b. Wawancara, yaitu mengadakan tanya jawab secara langsung kepada pihak bank yaitu kepala bank serta karyawan bagian marketing PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun guna mendapatkan data yang berhubungan dengan penelitian dengan menggunakan sistem wawancara terbuka.
- c. Angket, yaitu mendapatkan data dengan cara menyebarkan sejumlah daftar pertanyaan kepada nasabah.
- d. Dokumentasi, yaitu penulis akan mengumpulkan bahan-bahan dokumen yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

6. Metode Analisa Data

Setelah memperoleh data-data, maka penulis menggunakan metode kualitatif, Metode kualitatif yaitu peneliti bertolak dari data, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan penjas, dan berakhir dengan suatu teori.

7. Metode Penulisan

a. Induktif, yaitu data yang diperoleh dikembangkan menjadi hipotesis, kemudian diwujudkan lagi menjadi teori.

b. Deskriptif, yaitu suatu uraian penulisan yang menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi atau menambah sedikit pun sesuai dengan keadaan sebenarnya.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya penulisan karya ilmiah ini, maka penulis membagi penulisan ini kepada beberapa bab yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN, yang terdiri dari latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI KCP TG. BALAI KARIMUN, yang meliputi sejarah berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri kantor cabang pembantu Tg. Balai Karimun, visi dan misi serta struktur organisasinya.

BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG PERMASALAHAN, di dalam bab ini akan dijelaskan hal-hal yang berkaitan dengan teori yang ada hubungannya dengan permasalahan yang diteliti.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN, pada bab ini penulis mengemukakan tentang hasil penelitian dan pembahasan yang meliputi potensi produk implan pada PT. Bank Syariah Mandiri menurut perspektif ekonomi islam (studi kasus PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun).

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN, pada bab ini memuat kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan kemudian memberikan saran yang bermanfaat.

BAB II

TINJAUAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri

Gagasan untuk mendirikan Bank Syariah di Indonesia sebenarnya sudah muncul sekitar tahun 1970-an, yang di bicarakan pada Seminar Nasional hubungan Indonesia-Timur Tengah pada tahun 1974, dan pada tahun 1976 dalam Seminar Internasional yang diselenggarakan oleh Lembaga Studi Ilmu-Ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan yayasan Bhineka Tunggal Ika. Gagasan ini baru terealisasi pada tahun 1988 disaat pemerintah mengeluarkan paket kebijakan Oktober (PAKTO) yang berisi liberalisasi industry perbankan, pada saat itulah para ulama berusaha untuk mendirikan Bank bebas bunga.

Akhirnya pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor dan Jawa Barat yang hasilnya dibahas lebih mendalam lagi pada musyawarah nasional ke IV MUI di Hotel Sahid Jakarta dengan membentuk kelompok kerja yang berhasil mendirikan Bank Islam di Indonesia.¹

Pengesahan undang-undang no. 07 tahun 1992 tentang perbankan yang kemudian di revisi oleh undang-undang no. 10 tahun 1998, tentang perbankan pada bulan November 1998, telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank syariah di Indonesia. Undang-undang tersebut

¹ Sumber: <http://sejarah-bank-syariah.html>

memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan *Dual Banking System* yaitu dengan membuka cabang khusus syariah.

Dengan terlaksananya Merger 4 Bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 juli 1999, rencana perubahan Bank Susila Bakti (BSB) menjadi Bank Syariah dengan nama Bank sakinah Syariah Mandiri (Persero) di ambil alih oleh PT. Bank Mandiri (Persero) dengan mengubah namanya menjadi Bank Syariah Mandiri.

Bank Mandiri selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan perubahan BSB menjadi Bank Syariah, sejalan dengan keinginan Bank Mandiri untuk membentuk unit syariah yang disertai dengan penanaman modal. Langkah itu diatandai dengan perubahan anggaran dasar yang mengubah nama PT. Bank Susil Bakti menjai Bank Sakinah Syariah Mandiri melalui Akta Notaris Ny. Macharani, M.S,S.H No. 29 pada tanggal 12 Mei 1999. Kemudian dilakukan perubahan kembali menjadi PT. Bank Sayriah Mandiri yang tercantum dalam Akta Notaris Sutjipto, S.H. No 23 pada tanggal 8 September 1999.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, melalui surat keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.GBI/1999, diperoleh pengukuhan kegiatan usaha bank yang beroperasi berdasarkan prinsip sayriah disusul kemudian dengan surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1KEP.DGS/1999 mengubah nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri sebagai anak perusahaan PT. Bank Mandiri (Persero).

Senin tanggal 21 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis Bank Syariah Mandiri di BSB yang didukung oleh pemilik yaitu manajemen Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah dilingkungan Bank Mandiri.²

Setelah Bank Syariah Mandiri sudah berjalan mulailah mengepakan sayapnya yaitu dengan membuka cabang dan cabang pembantu diberbagai daerah salah satunya, Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun diresmikan pada tanggal 26 April 2010 di Tg. Balai Karimun dan dihadiri oleh Bupati Karimun (Nurdi Basirun), Kepala Pimpinan BI Batam (Elang Tri Pratomo), Kepala Divisi Jaringan BSM (Edwin Siregar), Kepala Pimpinan BSM Cabang Batam (Indra Kusuma Yuzar), Kepala pimpinan BSM KCP Tg. Balai Karimun (Herman), Pimpinan Asuransi Jasa Raharja, Seluruh Pimpinan Perbankan di Karimun dan Seluruh Kepala Pimpinan Dinas Sekab Karimun.³

B. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

1. Visi

Menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

2. Misi

a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan

²Dokumen Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun, Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri, h. 6-7.

³Rafli Winaldi (Pelaksanaan Marketing Support PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun), wawancara, Senin, 06 Desember 2010.

- b. Mengutamakan perhimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai professional dalam lingkungan kerja yang sehat
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal
- e. Menyelenggarakan operasional perankan yang sehat⁴

C. Ciri-Ciri dan Keistimewaan

Dengan memiliki visi dan misi yang jelas PT. Bank Syariah Mandiri diharapkan dapat mewujudkan dan membantu perkembangan perekonomian masyarakat Indonesia khususnya di daerah Kabupaten Karimun, baik dari usaha kecil, menengah maupun lapisan atas.

Disamping itu Bank Syariah Mandiri memiliki budaya kerja yang mengajui kepada sikap *akhlaqul karimah* (budi pekerti yang baik) yang harus dimiliki oleh setiap pegawai bank. Hal ini membantu tercapainya visi yang diemban oleh Bank Syariah Mandiri itu sendiri. Sikap pribadi ini terangkum kedalam lima nilai utama yang disingkat dengan kata “ETHIC” yaitu :

1. Excellence (*Imtiyaaaz*)

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

2. Teamwork (*'Amal Jama'I*)

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.

⁴ Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun, 2010, h. 3

3. Humanity (*Insaaniyah*)

Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dan nilai-nilai agama.

4. Integrity (*Shidiq*)

Menaati kode etik profesi dan berfikir serta berperilaku terpuji.

5. Customer Focus (*Tafdhiilu al-'umalaa*)

Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan (*eksternal dan internal*) untuk menjadi Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

Budaya kerja Bank Syariah Mandiri yang terangkum kedalam kata “*ETHIC*” ini dapat membantu tercapainya visi dan misi yang diemban dan dapat meningkatkan kinerja dari bank. Bila kinerja bank telah meningkatkan maka akan mendapat kepercayaan dari nasabah dan akan memudahkan untuk perkembangan bank, ini merupakan salah satu strategi yang harus dimiliki oleh setiap bank.

PT. Bank Syariah Mandiri dalam operasionalnya berada dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Keadilan

Bank Syariah Mandiri memberikan bagi hasil, transfer prestasi dari mitra usaha sesuai dengan hasil kerjanya masing-masing dalam proporsi yang adil. Aplikasi prinsip keadilan tersebut adalah pembagian keuntungan antara bank dan penguasa atas dasar penjualan volume rill. Besarnya pembagian keuntungan tergantung pada besarnya kontribusi modal masing-masing serta posisi resiko yang disepakati. Makin besar hasil

usaha yang diperoleh maka makin besar pula hasil yang didapat sebagai penghargaan (skill, pemikiran kerja keras dan waktu) mendapatkan tempat yang sepadan dengan faktor modal dan resiko.

2. Kemitraan

Posisi nasabah investor, penggunaan dana dan bank berada dalam hubungan sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinegri untuk memperoleh keuntungan bersama yang menguntungkan dan bertanggung jawab bersama. Di sini Bank Syariah Mandiri benar-benar berfungsi sebagai *intermediary institution* melalui skim-skim pembiayaan yang dimilikinya.

3. Transparansi (*Keterbukaan*)

Faktor interen yang melekat dan menjadi bagian dalam sistem perbankan syariah. Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara kesinambungan, nasabah pemilik dana dapat dengan segera mengetahui tingkat keamanan dana, situasi dunia usaha, kondisi perekonomian bahkan pada kualitas manajemen bank.

4. Universalitas dalam Pelayanan

Dalam kemitraan, Bank Syariah Mandiri secara menyeluruh mendukung operasionalnya untuk mengembangkan suatu usaha tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan masyarakat sesuai dengan Islam sebagai Lil'Alamin.⁵

⁵ *Ibid*, h. 4.

D. Produk-Produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri

1. Pembiayaan Edukasi BSM, pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad ijarah.
2. Pembiayaan Griya BSM, pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, dengan sistem murabahah.
3. Pembiayaan Griya BSM Optima, Pembiayaan kepemilikan rumah dengan tambahan benefit berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang coverage atas agunannya masih dapat meng-cover total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan debt to service ratio Nasabah.
4. Pembiayaan Griya Bersubsidi, pembiayaan untuk kepemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah.
5. Pembiayaan Umroh, pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi biaya perjalanan umroh namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi, dan persiapan biaya umroh lainnya dengan akad ijarah.
6. Pembiayaan Griya BSM DP 0%, pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas di lingkungan *developer*

maupun *non developer* tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah (nilai pembiayaan 100% dari nilai taksasi).

7. Pembiayaan kepada Pensiunan, penyaluran fasilitas pembiayaan consumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiun, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.

8. Pembiayaan peralatan kedokteran, pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran.

9. Pembiayaan Dana berputar BSM, fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.

10. Pembiayaan BSM Implan, pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok) BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para anggota koperasi karyawan atau karyawan perusahaan.

11. Pembiayaan PKPA, Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya (PKPA) adalah penyaluran pembiayaan melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan konsumen para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan. Pola penyaluran yang digunakan adalah *executing* (kopkar sebagai nasabah), sedangkan proses

pembiayaan dari kopkar kepada anggotanya dilakukan dan menjadi tanggung jawab penuh kopkar.

12. Pembiayaan Talangan Haji, pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana memperoleh kursi atau seat haji dan pada saat pelunasan BPIH. Dana talangan ini menggunakan akad *qardh wal ijarah*.

13. BSM Customer Network Financing

BSM Customer Network Financing selanjutnya disebut BSM-CNF adalah fasilitas pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada Nasabah (agen, dealer, dan sebagainya) untuk pembelian persediaan/inventory barang dari Rekanan (ATPM, produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan bank.

14. Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem murabahah.⁶

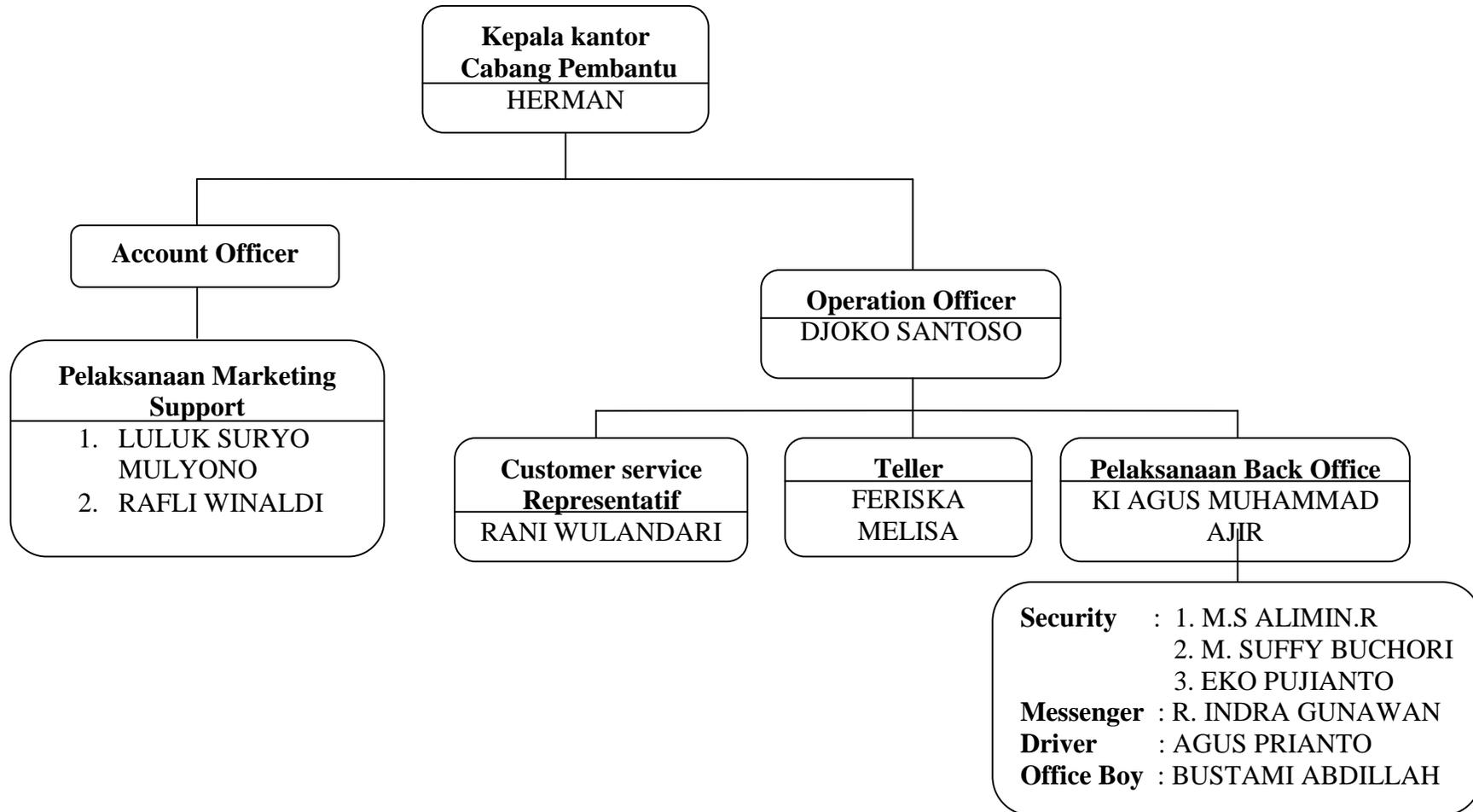
E. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri

Struktur organisasi perusahaan merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan perusahaan secara rasional dan efektif. Struktur organisasi yang baik akan memudahkan koordinasi dan komunikasi secara control atas semua aktivitas untuk mencapai semua tujuan. Struktur organisasi merupakan

⁶ [http:// www.syariahmandiri.co.id/ category/ consumer-banking/ pembiayaan consumer/ syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/ bsm-implan/](http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/bsm-implan/)

hubungan yang teratur diantara berbagai sektor dan fungsi yang perlu untuk mencapai tujuan dan tanggung jawab serta wewenang dalam suatu organisasi.

Dengan tersusunya struktur secara fleksibel dan tegas, maka setiap bagian dan seksi yang ada pada perusahaan melaksanakan tindak lanjut yang kerja tahapan menopang tujuan final. PT. Bank Syariah Mandiri sebagai suatu organisasi usaha dalam kegiatannya telah merumuskan tentang pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap bidangnya. Untuk lebih jelasnya dapat kita lihat pada struktur organisasi yang terdapat pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tanjung Balai Karimun sebagai berikut:

Struktur Organisasi:

BAB III

TINJAUAN UMUM TENTANG PREFERENSI DAN POTENSI PRODUK IMPLAN PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI

A. Pengertian

Untuk mengetahui secara jelas dari apa yang dimaksud dalam penelitian ini maka penulis akan menjelaskan secara detail.

1. Preferensi

Preferensi adalah sebuah konsep yang digunakan pada ilmu sosial, khususnya ekonomi. Ini mengasumsikan pilihan realitas atau imajiner antara alternatif-alternatif dan kemungkinan dari peningkatan alternatif tersebut, berdasarkan kesenangan kepuasan, gratifikasi, pemenuhan dan kegunaan yang ada. Lebih luas lagi bisa dilihat sebagai sumber dari motivasi. Dalam ilmu kognitif, preferensi individual memungkinkan memilih tujuan atau goal.¹ Preferensi adalah hak untuk dipilih dari pada yang lainnya.² Dalam kamus bahasa indonesia preferensi adalah hal yang lebih menyukai, perilaku khusus yang diberikan kepada pelanggan, pembayaran atas upah tertentu.³

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa preferensi adalah sebuah tanggapan.

¹<http://.Wikipedia.org/wiki/preferensi>

²Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka

³*Ibid.*

2. Potensi

Potensi berasal dari bahasa latin yaitu *potentia* yang artinya kemampuan, potensi adalah kemampuan menerima ciri yang lain dari ciri semulanya.⁴ Potensi adalah sumber yang sangat besar yang belum diketahui dan yang belum diberikan pada waktu saudara lahir dalam dunia ini. Potensi adalah kemampuan yang belum dibukakan, kuasa yang tersimpan, kekuatan yang belum tersentuh, keberhasilan yang belum digunakan dan karunia yang tersembunyi.⁵ Potensi adalah kemampuan atau kekuatan atau daya, dimana potensi dapat merupakan bawaan atau bakat dan hasil stimulus atau latihan dalam perkembangan.⁶

Dari beberapa pengertian diatas potensi dapat diartikan sebagai kemampuan dasar dari sesuatu yang masih terpendam didalamnya menunggu untuk diwujudkan menjadi suatu kekuatan nyata dalam diri sesuatu tersebut.

3. Produk Implan

Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan atau sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen.⁷

BSM Implan adalah merupakan pemberian fasilitas pembiayaan konsumen kepada sejumlah pegawai (*kolektif*) dengan rekomendasi

⁴Ensikopedi Indonesia, *Departemen Pendidikan*, (Jakarta: Pakhi Pamungkas, 1997), h. 358.

⁵<http://abihafiz.wordpress.com>

⁶*Ibid.*

⁷ Iwardono, *Uang dan Bank* (Yogyakarta: Bpef-Yogyakarta, 1999), Cet ke-6, h.136.

perusahaan atau instansi (*approve company*) dimana pembayaran angsurannya dikoordinasi oleh perusahaan atau instansi melalui pemotongan gaji langsung. Pengajuannya tersebut bisa dilakukan secara massal (kelompok) maupun secara individu (perorangan).⁸

Jadi Produk Implan adalah pembiayaan multiguna yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri Kepada pegawai-pegawai instansi pemerintah maupun swasta tanpa agunan. Pembiayaan multiguna disini maksudnya ialah pembiayaan serbaguna yang diberikan kepada nasabah bisa untuk tujuan membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh benda atau barang dan bisa juga untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa.

B. Hal-Hal yang Berkaitan Mengenai Produk Implan

PT. Bank Syariah Mandiri memperkenalkan produk implan ini kepada pegawai instansi, baik dari instansi pemerintah maupun swasta yang sistem pembayaran gajinya dilakukan secara *payroll* melalui Bank Syari'ah Mandiri. Selain itu produk implan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri juga memiliki keunggulan dibanding produk pembiayaan yang lain, karena pembiayaan produk implan memiliki syarat pengajuan kredit yang relatif lebih mudah, margin yang ditawarkan relatif cukup rendah, pencairan cepat, produk tersebut juga merupakan pembiayaan multiguna yaitu pembiayaan serbaguna yang diberikan kepada nasabah bisa untuk tujuan membiayai

⁸ Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri, (Jakarta: 2008), h.5.

kebutuhan nasabah dalam memperoleh benda atau barang dan juga bisa untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. dan menariknya lagi batasan pengajuan kredit yang bisa disetujui yaitu 40 atau 60 persen dari gaji.⁹

Hal ini sebagai upaya untuk mempermudah para pegawai tersebut dalam mendapatkan pembiayaan multiguna, baik untuk kebutuhan konsumtif seperti untuk renovasi rumah maupun kebutuhan mendesak seperti biaya pendidikan hingga biaya kesehatan. Nasabah yang memerlukan dana Rp 100 jt kebawah tidak perlu bingung lagi memikirkan agunan sebagai jaminan dalam meminjam dana karena produk implan yang diluncurkan oleh Bank Syariah Mandiri ini merupakan produk tanpa agunan, yang maksudnya ialah tanpa memberi barang/benda yang dijadikan jaminan untuk melunasi hutang.¹⁰

Nasabah yang telah menggunakan produk implan ini tidak dipersulit dalam pembayaran angsuran, karena pembayaran angsuran dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu:

1. Langsung potong gaji oleh bendahara gaji perusahaan tempat nasabah bekerja dan ditransfer ke masing-masing rekening tabungan Syariah Mandiri dengan kuasa debet angsuran.
2. Autodebet rekening nasabah di Bank melalui pemotongan gaji langsung terhadap nasabah oleh Bank berdasarkan surat kuasa dari nasabah (bila payroll/melalui Bank).

⁹*Ibid.*

¹⁰Luluk Suryo Mulyono (Pelaksanaan Marketing Support PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun), Wawancara Jum'at 03 Desember 2010.

3. Pendebetan langsung rekening perusahaan atau instansi di Bank secara kolektif, berdasarkan kuasa tercantum di dalam perjanjian kerja sama pembiayaan (bila karyawan tidak membuka rekening tabungan di BSM).

Pembayaran angsuran ditetapkan setiap tanggal tertentu setiap bulan (disesuaikan dengan tanggal pemotongan gaji/sesuai dengan persetujuan antara perusahaan atau instansi dengan Bank).¹¹

Ada pun Rujukan syariah mengenai produk implant antara lain:

- a. Fatwa DSN No.44/DSN –MUI/VII/2004 tentang pembiayaan multi jasa.
- b. Fatwa DSN NO.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.
- c. Opini Dewan Pengawas Syariah No.8/009/DPS tentang pembiayaan.
- d. Persetujuan Bank Indonesia melalui Surat BI No.8/1491/DPBS tanggal 14 Juni 2006 Perihal Peluncuran Fasilitas BSM Implan.¹²

Produk Implan BSM memiliki syarat-syarat pengajuan yang relatif lebih mudah dalam penggunaan produk implan, antara lain:

- a. Foto Copy (Suami dan Istri)
- b. Foto Copy Kartu Keluarga, NPWP (untuk pembiayaan Rp100 juta)
- c. Foto Copy Akte nikah/Cerai (Bila Sudah Menikah)
- d. Surat persetujuan Suami Istri (Bila sudah menikah)
- e. SK/Karpeg/Taspen

Untuk nasabah (PNS) yang meminjam dana < Rp 50.000.000 SK yang diberikan kepada pihak Bank ialah hanya foto copy SK yang telah dilegalisir oleh Instansi. Sedangkan bagi nasabah yang meminjam dana > Rp 50.000.000

¹¹ *Ibid*, Wawancara Senin 25 April 2011.

¹² Dokumen PT. Bank syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun, 2010, hlm.4

sd Rp 100.000.000, SK yang diberikan ialah Asli. Tapi bagi nasabah yang meminjam dana di atas Rp 100.000.000 selain SK Asli yang diberikan juga harus memakai aset untuk sebagai agunan. Sedangkan untuk nasabah yang berasal dari perusahaan/kopkar selain memenuhi syarat-syarat yang diatas juga harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Ijazah Asli Terakhir.
- b. Kartu Jamsostek Asli.
- c. SKEP Pengangkatan Pegawai Tetap Asli.

Syarat-syarat ini berlaku apabila nasabah tersebut meminjam dana > Rp 50.000.000,- sd Rp. 100.000.000,- dan memakai Aset untuk peminjaman di atas Rp 100.000.000,-.¹³

Tidak hanya itu saja selain persyaratan yang relatif lebih mudah, Produk implant yang ditawarkan oleh Bank Syariah mandiri memiliki manfaat atau kelebihan, baik bagi pihak Instansi, nasabah maupun Bank.

Adapun kelebihan atau manfaat yang diberikan oleh Produk Implan ialah :

1. Instansi
 - a. Meningkatkan kesejahteraan pegawai melalui fasilitas pembiayaan
 - b. Outsourcing sumber dana dan administrasi pinjaman
2. Nasabah
 - a. Salah satu bentuk penghargaan bagi Pegawai (PNS, Pegawai perusahaan Nasional/Internasional)
 - b. Kesempatan dan kemudahan dalam memperoleh fasilitas pembiayaan

¹³ Rafli Winaldy, (Pelaksanaan Marketing Support, PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun), Wawancara Senin 25 April 2011.

3. Bank Syariah Mandiri

- a. Akselerasi pembiayaan consumer ritel dengan mitigasi risiko melalui pemotongan gaji.
- b. Menghemat ATMR.
- c. Sebagai *Entry point* dalam melakukan cross selling produk BSM, seperti tabungan berencana, Tabungan Investa Cendekia, Co Branding, BSM Mobile Banking GPRS dan sebagainya.¹⁴

Selain bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi para pegawai dalam mendapatkan dana pembiayaan multiguna, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan mendesak. Produk implan juga memiliki tujuan lain dalam mengeluarkan produk implant BSM, antara lain:

- a. Mempercepat pertumbuhan portofolio pembiayaan retail.
- b. Meminimalisasi overhead/operational cost dan collection, melalui kerjasama dengan perusahaan/Instansi dengan cara pemotongan gaji langsung.
- c. Meningkatkan jumlah Customer based pembiayaan, sehingga terjadi spreading risk.¹⁵

Produk Implan yang dikeluarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri diperuntukkan guna pembelian barang konsumen (halal) dan untuk memperoleh manfaat atas jasa (Contoh: Untuk biaya pendidikan, untuk biaya kesehatan, dll). Dengan menggunakan akad pembiayaan yaitu Wakalah wal Murabahah (untuk pembelian barang) dan wakalah wal Ijarah (Untuk

¹⁴Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri, *Panduan BSM Implan Khusus Pegawai PNS*, 2010, h. 7.

¹⁵*Ibid*,

memperoleh manfaat atas jasa).¹⁶ Adapun maksud dari pengertian akad yang digunakan untuk produk implan tersebut ialah

- a. Wakalah adalah antara BSM Perusahaan/Instansi untuk verifikasi kelengkapan awal, merekomendasikan karyawan/anggota-anggotanya mengajukan pembiayaan dan collection (Potong Gaji).
- b. Murabahab adalah antara BSM dan karyawan/anggota untuk pembelian barang.
- c. Ijarah adalah antara BSM dan karyawan/anggota untuk memperoleh manfaat atas jasa pendidikan.¹⁷

Maka dalam hal ini bagaimana produk yang dibuat laku dipasaran, maka penciptaan produk haruslah memperhatikan tingkat kualitas yang sesuai dengan keinginan nasabahnya. Produk yang berkualitas tinggi artinya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing atau sering disebut dengan produk plus. Bagi dunia perbankan produk plus harus selalu diciptakan setiap waktu, sehingga dapat menarik minat calon nasabah yang baru atau dapat mempertahankan nasabah yang sudah ada sekarang ini.¹⁸

¹⁶ <http://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/>, Tgl 27 April 2011.

¹⁷ Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri, *Panduan BSM Implan Khusus Pegawai PNS*, 2010, h. 9.

¹⁸ Iswardono, *Uang dan Bank*, (Yogyakarta: Bpef-Yogyakarta, 1999), Cet ke-6, h.137.

C. Faktor yang Mempengaruhi Produk Implan

Faktor-faktor yang mempengaruhi (Produk Implan) ialah:

a. Margin yang murah

Maksudnya disini ialah margin yang diberikan oleh BSM untuk pembiayaan produk implan sangat rendah dan jauh berbeda di bandingkan dengan Bank lain, inilah salah satu faktor yang membuat banyaknya nasabah tertarik untuk menggunakan produk implan.

b. Pengajuan dan persyaratan yang mudah

BSM memberikan Pengajuan serta persyaratan yang relatif mudah dan tidak menyulitkan bagi nasabah yang ingin menggunakan produk implan.

c. Pencairannya Cepat

Pencairan pembiayaan produk implan BSM dapat dilakukan dengan segera mungkin dan tanpa membuat nasabah menunggu lama.

d. Dukungan dari Pemerintah Setempat

Dukungan yang diberikan oleh pemerintahan setempat terhadap produk implan BSM sangatlah diperlukan demi perkembangan produk implan tersebut.

e. Hubungan Instansi

Selain membutuhkan dukungan dari pemerintah setempat, memiliki hubungan yang baik dengan setiap instansi juga sangatlah penting untuk perkembangan produk implan, kalau pihak Bank tidak memiliki hubungan yang baik dengan sebuah instansi maka akan sulit produk implan

berkembang dikarenakan instansi tersebut jelas tidak mau bekerjasama dengan Bank tersebut.¹⁹

D. Teori yang Mendukung Produk Implan

Produk implan BSM ini dikategorikan kedalam al-Qardh, yang mana Qardh menurut bahasa artinya potongan dan harta yang diberikan kepada orang yang meminjam dinamakan qardh karena ia adalah satu potongan dari harta orang yang meminjami,²⁰ sedangkan menurut istilah al-Qardh ialah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.²¹

Resiko dalam al-Qardh terhitung tinggi karena ia dianggap pembiayaan yang tidak ditutup dengan jaminan.²²

Transaksi (al-Qardh) atau dikenal dengan sebutan produk implan dalam Bank Syariah Mandiri ini diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadits riwayat Ibnu Majjah dan ijma ulama. Sungguhpun demikian, Allah SWT mengajarkan kepada kita agar meminjamkan sesuatu bagi “agama Allah”.²³ Sebagaimana terdapat didalam Ayat dan Hadits diantaranya:

¹⁹Rafli Winaldi (pelaksanaan Marketing Support PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai karimun) Wawancara, Jumat, 25 April 2011.

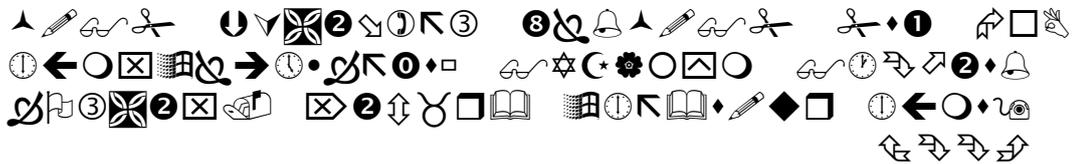
²⁰Muhammad, *Kontruksi Mudhorabah dalam Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2005), Cet Ke-1, h. 70.

²¹Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*,(Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet Ke-1, h.131.

²²*Ibid*, h.134

²³*Ibid*, h. 131-133

Dalam Al-Quran surat al-Hadid ayat 11 Allah berfirman:



Artinya : “Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak” (*Surat al-Hadid ayat 11*).

Yang menjadi landasan dalil dalam ayat ini adalah kita diseru untuk “meminjamkan kepada Allah”, artinya untuk membelanjakan harta di jalan Allah . selaras dengan meminjamkan kepada Allah, kita juga diseru untuk meminjamkan kepada sesama manusia”. Sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat (*civil society*).

Dan sebagaimana juga dijelaskan didalam Hadits:

عن ابن مسعود أن النبي صلى الله عليه و سلم قال ما من مسلم يقرض مسلماً قرضاً مرتين إلا كان كصدقتها مرة (رواه ابن ماجه)

Artinya : *Ibnu Mas’ud meriwayatkan bahwa Nabi saw. Berkata, “Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah senilai sedekah” (HR Ibnu Majjah).²⁴*

عن أنس بن مالك قال : قال رسول الله صلى الله عليه و سلم رأيت ليلة أسري بي على باب الجنة مكتوباً الصدقة بعشر أمثالها والقرض بشمانيّة عشر فقلت يا جبريل ما بال القرض أفضل من الصدقة قال لأن السائل يسأل و عنده والمستقرض لا يستقرض إلا من حاجة (رواه ابن ماجه)

²⁴HR Ibnu Majjah, (Kitab al-Ahkam: Ibnu Hibban dan Baihaqi), Hadits no. 2421

Artinya : Anas Bin Malik berkata bahwa Rasulullah berkata, "Aku melihat pada waktu malam di-isra'-kan, pada pintu surga tertulis: sedekah dibalas sepuluh kali lipat dan qardh delapan belas kali. Aku bertanya, "wahai Jibril, mengapa qardh lebih utama dari pada sedekah?" Ia menjawab, "karena peminta-minta sesuatu dan ia punya, sedangkan yang meminjam tidak akan meminjam kecuali karena keperluan." (HR Ibnu Majjah).²⁵

Al-Qardh memiliki kelebihan dan Penerapan dalam akad. Adapun Akad al- qardh biasanya diterapkan sebagai hal berikut:

- a. Sebagai produk pelengkap kepada nasabah yang telah terbukti loyalitas dan bonadifitasnya, yang membutuhkan dana talangan dengan segera.
- b. Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bisa menarik dananya karena misalnya gaji belum keluar.
- c. Sebagai produk untuk membantu sektio sosial.

Dan kelebihan akad al-Qardh banyak sekali, di antaranya:

1. Memungkinkan nasabah yang dalam kesulitan mendesak untuk mendapatkan dana talangan.
2. Al-qardh ini juga merupakan salah satu ciri pembedaan antara bank syariah dan bank konvensional yang didalamnya terkandung misi sosial, disamping misi komersial.
3. Adanya misi sosial kemasyarakatan ini akan meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri

²⁵*Ibid, no.2422*

Al-Qard dalam aplikasi perbankan yaitu ada 2 bentuk antara lain:

1. Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberi pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji dan pinjaman dilunasi sebelum berangkat haji.
2. Sebagai pinjaman tunai dari produk kredit syariah.²⁶

²⁶Inggrid Tan, *Bisnis dan Investasi Sistem Syariah Perbandingan Dengan Sistem Konvensional*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2009), Cet ke 1, h.79.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Preferensi Nasabah Mengenai Produk Implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun

Sebagaimana dijelaskan diatas, bahwa yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui preferensi produk implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun. Guna memperoleh data tentang masalah ini penulis mengambil sampel 90 orang.

Untuk dikenal dengan baik sebuah produk implan, suatu usaha sangat bergantung kepada perkembangan suatu produk yaitu dengan melakukan promosi ke instansi-instansi di Kab. Karimun baik dari instansi pemerintah maupun swasta. Dengan melakukan promosi maka akan membuka jalan bagi produk implan untuk dikenal lebih luas oleh pegawai-pegawai instansi Kab Karimun.

Tabel berikut akan menjelaskan seberapa besar pengaruh promosi yang dilakukan oleh pihak Bank dalam menarik nasabah produk implan.

Tabel IV.1

Dari mana mengetahui Produk Implan BSM Tg. Balai Karimun

NO	Jawaban	Jumlah	Persentase (%)
A	Teman atau kerabat yang sudah terlebih dahulu menggunakan produk Implan.	41	45.6
B	Promosi yang dilakukan oleh Pihak Bank.	49	54.4
JUMLAH		90	100

Sumber Data: Olahan Angket

Dari table diatas dapat diketahui bahwa nasabah produk implan yang mengetahui produk implan dari teman atau kerabat yaitu sebanyak 41 orang atau 45.6% responden sedangkan yang mengetahui dari promosi yang dilakukan oleh pihak bank itu sendiri sebanyak 49 orang atau 54.4% responden. Dengan demikian sebahagian besar nasabah produk implan mengetahui informasi tentang produk implan yang ada di BSM KCP Tg. Balai Karimun melalui promosi yang dilakukan oleh pihak Bank. Dari hasil wawancara, pihak Bank menyatakan bahwa mereka telah melakukan promosi ke beberapa instansi yang ada di Kab Karimun yaitu pihak Bank mengajukan proposal penawaran kepada Instansi untuk melakukan kerjasama agar pegawai-prgawai instansi baik dari pemerintah maupun swasta bisa mendapatkan pinjaman multiguna dengan tanpa agunan.¹

Tabel IV.2

Pekerjaan Nasabah Produk Implan

No	Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Pegawai Negri Sipil	80	88.9
B	BUMN dan BUMD	10	11.1
Jumlah		90	100

Sumber data: Olahan Angket

Dari table diatas dapat diketahui bahwa ada 80 orang atau 88.9% responden yang menggunakan produk implan bekerja sebagai Pegawai Negri Sipil sedangkan 10 orang atau 11.1% responden bekerja sebagai Pegawai

¹ Luluk Suryo Mulyono (Pelaksanaan Marketing Support PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun), Wawancara Kamis 28 April 2011.

BUMN atau Pegawai BUMD. Pihak Bank juga menyatakan bahwa yang lebih banyak peminatnya terhadap produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun ialah pegawai dari instansi pemerintah. Hal ini dapat dilihat pada tabel IV.2.

Tabel IV.3

Pengajuan Penggunaan Produk Implan

No	Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Tidak Sulit	90	100
B	Sulit	0	0
Jumlah		90	100

Sumber data: Olahan angket

Berdasarkan table diatas dapat diketahui bahwa 90 orang atau 100% responden menyatakan bahwa syarat pengajuan untuk penggunaan produk implan tidak sulit. sedangkan yang menyatakan sulit 0%. Hal ini juga telah disampaikan oleh pihak Bank, bahwa mereka harus sebisa mungkin memberikan kemudahan-kemudahan kepada nasabah dalam pengajuan pembiayaan produk implan serta memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah produk implan. Ini sudah terbukti pada preferensi nasabah terhadap produk implan yaitu banyak yang menyatakan bahwa produk implan tersebut bagus dan sangat membantu ini dapat dilihat pada tabel IV.4, begitu juga pada tabel IV.5 Persentase nasabah setelah menggunakan produk implan yaitu lebih banyak yang menyatakan tidak terbebani setelah menggunakan pembiayaan produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai karimun.

Tabel IV.4

Preferensi Nasabah tentang Produk Implan

No	Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Bagus, Sangat Membantu	74	82.2
B	Biasa-Biasa Saja	16	17.8
Jumlah		90	100

Sumber data: Olahan Angket

Tabel diatas menunjukkan bahwa 74 orang atau 82.2 % responden mengatakan bahwa produk implan merupakan produk yang sangat membantu, karena produk tersebut memberi kemudahan bagi mereka dalam memenuhi kebutuhan ekonomi, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan mendesak seperti biaya pendidikan hingga biaya kesehatan sedangkan 16 orang atau 17.8% responden mengatakan Produk implan hanya produk yang biasa-biasa saja, meringankan tapi tidak sepenuhnya. Dari table diatas dapat diambil kesimpulan bahwa Produk Implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun dinilai nasabah mempunyai daya tarik tersendiri dan yang terpenting didalamnya ialah ciri keislamannya saling membantu serta margin yang relatif murah yang sangat berbeda dengan perbankan konvensional yang berbasis dengan system bunga.

Tabel IV.5

Persentase nasabah setelah menggunakan produk implan

No	Jawaban	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
A	Tidak terbebani	90	100
B	Terbebani	0	0
Jumlah		90	100

Sumber data: Olahan angket

Gambar yang termuat dalam table IV.5 diatas, adalah hasil jawaban nasabah dalam menjawab pertanyaan apakah nasabah terbebani setelah menggunakan produk implan, dan 90 orang atau 100% responden menjawab tidak terbebani dikarenakan marginnya murah dibandingkan dengan produk pembiayaan Bank lain, sehingga tidak begitu terbebani dalam membayar angsuran dan tidak ada nasabah yang menyatakan terbebani setelah menggunakan produk implan atau 0% responden.

B. Potensi Produk Implan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun.

Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun tergolong baru berdiri beberapa tahun yang lalu, namun perkembangan produk implan Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun dari awal muncul hingga sekarang bisa dibidang sangat memuaskan. Ini dilihat dari perkembangan nasabah produk implan di tiap tahunnya yang semakin meningkat dengan jumlah yang sangat mengembirakan.

Hal ini dapat dilihat dari jumlah nasabah yaitu diantara 2015 nasabah di Bank Syariah Mandiri ada 1200 nasabah yang memenuhi kriteria-kriteria untuk bisa menggunakan produk implan dan diantara 1200 nasabah sudah 757 orang yang menggunakan produk implan, sedangkan yang 443 orang lainnya belum menggunakan produk implan disebabkan dengan alasan mereka belum saatnya untuk menggunakan produk implan serta ada juga beberapa yang menyatakan belum menggunakan produk implan dikarenakan instansi atau perusahaan ditempat mereka berkerja sudah terlebih dahulu berkerja sama dengan Bank lain dan ada juga yang menyatakan Instansi atau perusahaan tempat mereka berkerja belum melakukan kerjasama dengan pihak Bank Syariah Mandiri. Tapi dari perbandingan angka tersebut kita sudah dapat melihat bahwa sebagian besar sudah banyak yang menggunakan produk implan. Ini dikarenakan produk implan tersebut banyak memberikan kemudahan bagi nasabah dari instansi pemerintah maupun swasta dalam memperoleh pembiayaan multiguna seperti pembiayaan untuk merenovasi rumah, untuk membeli sebuah kendaraan, untuk biaya kesehatan, untuk biaya pendidikan dll. Serta memberikan kemudahan dalam pengajuan penggunaan pembiayaan produk implan misalnya dengan memberikan syarat-syarat yang tidak begitu sulit seperti sebagai berikut:

- a. Foto Copy KTP (Suami&Istri).
- b. Foto Copy Kartu Keluarga.
- c. Foto Copy Akte Nikah/Cerai (Bagi yang sudah menikah).

- d. Foto Copy SK CPNS, SK Terakhir, Karpeg dan Taspen (Untuk Peminjaman < Rp 50 jt sedangkan yang Asli untuk Peminjaman > Rp 50 jt s/d Rp 100 jt).
- e. Surat persetujuan Suami/Istri (Bila sudah menikah).
- f. Foto Copy Rekening Tabungan 3 bulan terakhir (Jika ada).²

Dalam hal ini dapat dilihat banyaknya pegawai-pegawai dari instansi pemerintah maupun swasta di Kabupaten Karimun yang tertarik pada produk implan yang dikeluarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri. Di karenakan Selain pengajuan dan syaratnya yang mudah, pencairan dana yang cepat, margin yang relatif murah dan memakai system yang berbasis syariah. Serta dengan adanya produk implan ini pegawai yang telah menggunakan produk implan merasa tertolong dalam memenuhi kebutuhan ekonomi.

Bukan hanya itu saja Keuntungan dari produk implan ini ialah jika nasabah memerlukan dana < Rp. 100 Jt untuk kebutuhan mendesak dan tidak memiliki agunan untuk pinjaman. Nasabah bisa menggunakan produk implan untuk memenuhi kebutuhan mendesak tersebut, baik untuk biaya renovasi rumah, untuk membeli rumah, untuk membeli sebuah kendaraan, untuk biaya pendidikan maupun biaya kesehatan.

Walaupun produk implan di Bank Syariah Mandiri memiliki nasabah produk implan yang terbilang memuaskan namun Produk implan tersebut memiliki faktor penghambat selain faktor pendukung. Yang mana faktor Penghambatnya ialah, Antara lain:

²Rafli Winaldy, (Pelaksanaan Marketing Support, PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun), Wawancara 25 April 2011.

- a. Persaingan produk implant yang ketat dengan produk KTA bank konvensional.
- b. Hubungan Instansi, ada juga beberapa instansi yang tidak bisa bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri mengenai produk implan. Dengan alasan pihak instansi sudah terlebih dahulu bekerja sama dengan Bank lain atau pihak instansi khususnya perusahaan-perusahaan swasta tidak bisa memperlihatkan laporan keuangan kepada pihak bank.

c. Rate Pesaing

Bank-bank lain terus berlomba untuk menarik nasabah, salah satunya dengan menurunkan Rate.

Sedangkan faktor pendukungnya ialah, antara lain:

- a. Produk Implan tidak kalah saing dengan produk pembiayaan konvensional lainnya, karena produk implan yang diluncurkan oleh Bank Syariah Mandiri sesuai dengan ajaran islam yang dapat diterima masyarakat.
- b. Nasabah produk implan di Bank Syariah Mandiri selain muslim ada juga yang non muslim, ini menunjukkan bahwa produk implan memiliki daya tarik tersendiri serta potensi yang lebih bagus untuk kedepannya. Karena tidak hanya yang muslim saja tertarik pada produk implan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri namun yang non muslim juga tertarik akan produk implan tersebut.
- c. Adanya instansi pemerintah maupun instansi swasta yang beroperasi di daerah Tg. Balai Karimun, salah satunya PT. Timah yang mana Pegawainya juga menggunakan produk implan di Bank Syariah Mandiri

KCP Tg. Balai Karimun. Tidak hanya itu saja nasabah yang dari instansi pemerintah (PNS) juga sudah banyak yang menggunakan produk implan hal ini terlihat sudah 90% PNS di Kab Karimun yang menjadi nasabah produk implan. Dan biasanya nasabah produk implan menggunakan pembiayaan tersebut untuk membeli sebuah kendaraan, untuk merenovasi rumah atau membeli rumah, untuk biaya pendidikan dan juga biaya kesehatan.³

Berasarkan angket yang telah diedarkan ke berbagai sudut pandang yang berbeda kepada nasabah Bank Syariah Mandiri dan data-data penulis peroleh baik langsung maupun tidak langsung dari pihak Bank. Maka penulis menyimpulkan bahwa faktor pendukung lebih dominan dari pada faktor penghambat. Sehingga produk implan di Bank Syariah Mandiri berkembang dengan bagus dan potensinya juga bagus dengan tidak menyepelekan faktor penghambat.

Sekalipun produk implan mempunyai potensi yang cerah untuk saat ini, namun harus tetap mempunyai strategi pengembangan. Jadi produk implan yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun memiliki potensi yang bagus dilihat dari semakin bertambah nasabah produk implan ditiap bulannya.

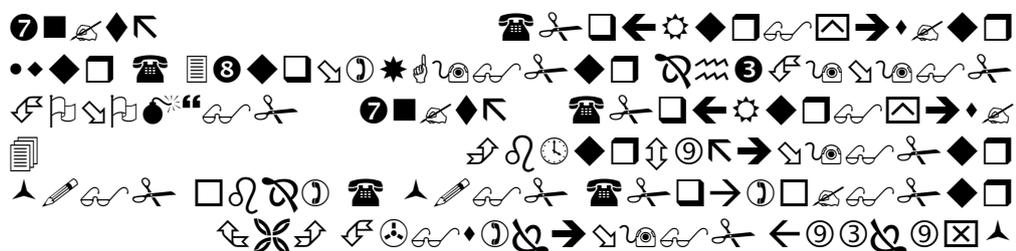
C. Produk Implan Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Didalam islam tidak menganjurkan kesamaan ekonomi, tetapi ia mendukung kesamaan sosial. Ketidaksamaan dalam hal ini menentukan

³Luluk Suryo Mulyono, (Pelaksanaan Marketing Support PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun), Wawancara Selasa 26 April 2011

kehidupan manusia untuk lebih bisa memahami keberadaan dirinya sebagai manusia yang satu dengan yang lain telah didesain Allah untuk saling memberi dan menerima.⁴ Oleh karena itu didalam kehidupan sehari-hari manusia saling membutuhkan satu sama lainnya seperti hutang piutang, sewa menyewa, pinjam meminjam dan lain-lain baik itu untuk urusan pribadi maupun untuk kepentingan umum.

Sebagaimana firman Allah dalam surat al-Maidah ayat 2



Artinya : “Dan, Tolong-menolonglah kamu dalam (Mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan janganlah kamu tolong menolong dalam (mengerjakan) dosa dan permusuhan.” (Surat al-Maidah ayat 2).⁵

Rasulullah SAW. Bersabda,

والله في عون العبد مادام العبد في عون أخيه

Artinya : “Dan, Allah menolong hamba selama hamba menolong saudaranya.” (HR Muslim no. 4867).⁶

Firman Allah dan Sabda Rasulullah memberikan ultimatum bahwa menolong antar sesama dengan memberikan pinjaman yang baik dan tidak

⁴Heri Sudarsono, Konsep Ekonomi Islam suatu Pengantar, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), Ed.1, Cet Ke-3, h.108.

⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Semarang: PT Karya Toha Putra, 1996), h. 85.

⁶Team Direktorat Pembinaan Pendidikan Agama Islam Departemen Agama Pusat, *Pendidikan Agama Islam*, (Padang: Muara Agung Padang, 1995), Cet Ke-2, h. 78.

melipat gandakan serta tanpa imbalan maka ia akan memperoleh pahala yang banyak.

Bank Syariah Mandiri dengan produk implannya dirancang agar terbinanya kebersamaan dan rasa tolong menolong untuk membantu nasabah dalam memperoleh pembiayaan untuk kebutuhan ekonomi baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan yang mendesak, tanpa harus memakai agunan untuk jaminan hutang karena belum tentu semua nasabah memiliki agunan sedangkan mereka membutuhkan pembiayaan. Sistem produk implan yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri adalah sistem yang transparan sehingga terbukti dapat menarik nasabah dan dapat membantu perekonomian nasabah. Sebaliknya sistem produk KTA yang diterapkan oleh Bank Konvensional adalah system yang tidak transparan, memakai bunga sehingga membuat nasabah agak terbebani.

Produk KTA Bank Syariah diberlakukan sebab KTA Bank Syariah adalah sebuah pembiayaan kepada nasabah yang diyakini memiliki pembiayaan yang baik dengan biaya pemulangan yang layak dibanding dengan Produk KTA Bank Konvensional.

Pendapa tersebut disampaikan Sekretaris Jenderal Dewan Perwakilan Pusat Ahli Ekonomi Islam Indonesia, Agustianto dalam Seminar Ekonomi Islam yang bertajuk Konsoliasi Peran Mahasiswa Mengawal Kebangkitan Ekonomi Islam.⁷

⁷<http://disperindag.kalbarprov.go.id/index.php/berita-disperindag/172-tahun-depan-kredit-tanpa-agunan-syariah-diluncurkan.html>, Tgl 28 April 2011

Dengan demikian terlihat jelas perbedaan antara sistem pembiayaan KTA yang diterapkan oleh Bank Konvensional dengan sistem pembiayaan KTA yaitu Produk Implan yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri.

Adapun Konsep pengembangan produk implan Bank Syariah Mandiri dimasa depan disusun dengan visi menjadi produk yang dapat membantu terpenuhi kebutuhan ekonomi baik itu kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan yang mendesak. Artinya mampu memerankan fungsinya yang selalu menambahkan kebaikan bagi semua pihak (Berkah).

Walaupun secara kasat mata produk implan sama dengan produk KTA di Bank Konvensional yaitu sama-sama pembiayaan tanpa agunan, namun memiliki perbedaan yaitu pembiayaan produk implan tidak memakai perangkat bunga, karena bunga termasuk riba dan memberatkan. Pemerintah juga melalui Majelis Ulama Indonesia (MUI), memberikan pengawasan dan pengaturan system syariah dengan membentuk Dewan Pengawasan Syariah (DPS) yang bertugas untuk memastikan bahwa produk Bank syariah benar-benar beroperasi tanpa melanggar syariah.

Menggunakan produk KTA bank konvensional selalu dikaitkan dengan kondisi mudharat. Karena kredit yang disalurkan oleh Bank Konvensional ini merupakan penyediaan uang atau tagihan yang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak lain untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga” dan biasanya produk KTA bank konvensional menawarkan bunga yang sangat rendah, padahal bunga tersebut

hanya rendah di tahun pertama atau s.d. tahun ketiga kemudian tahun selanjutnya siap-siap akan dikenakan bunga tinggi. Hal ini tidaklah sesuai dengan Ekonomi Islam karena memperhatikan kepentingan pribadi dari pada sesamanya, akan tetapi dengan adanya produk implan bank syariah mandiri telah menghilangkan kondisi mudharat tersebut yaitu menghindari adanya pihak yang dizalimi ataupun menzalimi, karena produk implan Bank syariah Mandiri yang memakai margin bukan bunga, margin yang diberikan tetap sampai dengan jatuh tempo pinjaman. Hal ini sesuai dengan kaidah Fiqhiyah yaitu:

ما جاز لعذر بطل بزوله

*Artinya : “Sesuatu yang diizinkan karena adanya udzur, maka keizinan itu hilang mana kala udzurnya hilang”.*⁸

Para ulama telah menyepakati bahwa al-qardh atau produk implan yang dikenal di Bank Syariah Mandiri itu boleh dilakukan. Kesepakatan ulama ini didasari tabiat manusia yang tidak bisa hidup tanpa pertolongan dan saling membutuhkan satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan hidup. Tidak ada seseorang pun yang memiliki segala yang ia butuhkan.

Oleh karena itu, pinjam meminjam sudah menjadi satu bagian dari kehidupan didunia ini dengan syarat tidak terdapat mudharat didalamnya.

⁸ Muchlis Usman, *Kaidah-Kaidah Ushulyiyah dan Fiqhiyah, Pedoman Dasar dalam Istinath Hukum Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999), Edisi 1, Cet Ke-111, h. 135.

Islam adalah agama yang sangat memperhatikan segenap kebutuhan ekonomi umatnya.⁹

Berdasarkan kepada Firman Allah dan Sunnah Rasul diatas dapat disimpulkan bahwa produk implan yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri sesuai dengan Ekonomi Islam yaitu memperhatikan kebutuhan ekonomi masyarakat dengan memberikan kemudahan-kemudahan dalam memenuhi kebutuhan ekonomi yang mendesak tanpa harus adanya pihak yang dizalimi maupun yang menzalimi serta memberikan aturan yang sebaik-baiknya sehingga jauh dari kondisi mudharat.

⁹ Muhammad syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet Ke-1. h, 133.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah penulis menguraikan maksud dari Preferensi dan Potensi Produk Implan Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Preferensi nasabah mengenai produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun sangatlah baik. Hal ini dapat dilihat dari preferensi-preferensi nasabah yang positif dan mendukung mengenai produk implan yaitu produk yang dapat membantu memenuhi kebutuhan ekonomi yang mendesak tanpa membebani nasabah. Preferensi nasabah yang positif dan mendukung sangatlah diperlukan untuk perkembangan produk implan dimasa yang akan datang.
2. Preferensi nasabah yang positif dan mendukung serta dari banyaknya nasabah yang menggunakan produk implan di Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun menunjukkan bahwa produk implan pada bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun memiliki potensi yang bagus dalam perkembangan produk implan di Kab. Karimun.
3. Produk implan yang diluncurkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri kalau ditinjau menurut perspektif Ekonomi Islam, sesuai dengan ekonomi islam yaitu sama-sama bertujuan untuk membantu dalam meringankan kebutuhan ekonomi, yang mana produk implan Bank Syariah Mandiri

tersebut merupakan pemberian fasilitas pembiayaan multiguna tanpa agunan yang bertujuan untuk membantu memenuhi kebutuhan ekonomi yang mendesak.

B. Saran

Dari pemaparan di atas ada beberapa saran yang menurut penulis perlu dipertimbangkan yaitu :

1. Agar perkembangan produk implan di Kab karimun tetap terus meningkat serta tetap mempertahankan potensi produk implan yang bagus maka pihak Bank jangan menyepelekan faktor penghambat sekalipun produk implant mempunyai potensi yang cerah untuk saat ini.
2. Tingkatkan strategi pengembangan produk implan yaitu dengan meningkatkan lagi promosi mengenai produk implan kepada instansi atau perusahaan yang pegawainya belum menggunakan produk implan. Sehingga pegawai instansi atau perusahaan yang ingin menggunakan produk implan tapi tidak bisa menggunakan produk implan dikarenakan perusahaan atau instansi tempat mereka berkerja belum melakukan kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri jadi bisa menggunakan produk implan. Serta tetap selalu memberikan kemudahan-kemudahan untuk nasabah yang ingin menggunakan produk implan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- _____, *Ekonomi Islam*, Jakarta, Gema Insani Press, 2001.
- _____, *Ekonomi Makro Islam*, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- Ahmad Gozali, *Seba-Serbi Kredit Syariah*, Jakarta, Elek Media Komputindo.
- Bambang Rianto Rustam, *Perbankan Syari'ah*, Pekanbaru, Mumtaz Cendekia Press, 2005.
- Basrowi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta, PT. Rineka Cipta, 2008.
- Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2006.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta, Karya Insani Indonesia, 2002.
- Departemen Agama, *Islam Untuk Disiplin Ilmu Ekonomi*, Direktorat Jendral Kelembagaan Agama Islam, 2002.
- Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri, Jakarta, 2008.
- Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri, *Panduan BSM Implan Khusus Pegawai PNS*, Jakarta, 2010.
- Dokumen PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun, *Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri*, Jakarta.
- Ensikopedi Indonesia, *Departemen Pendidikan* Jakarta, Pakhi Pamungkas, 1997.
- Heri Sudarsono, *Bank dan lembaga keuangan syariah*, Yogyakarta, Ekonisia, 2007.
- _____, *Konsep Ekonomi Islam*, Yogyakarta, Ekonisia, 2004.

- Inggrid Tan, *Bisnis dan Investasi Sistem Syariah Perbandingan Dengan Sistem Konvensional*, Yogyakarta, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2009.
- Iswardono, *Uang dan Bank*, Yogyakarta, Bpfe-Yogyakarta, 1999.
- _____, *Konsep Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, Yogyakarta, Ekonisia, 2004.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta, PT.RajaGrafindo Persada 2008.
- _____, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2002.
- _____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2000.
- Muchlis Usman, *Kaidah-Kaidah Ushulyiyah dan Fiqhiyah, Pedoman Dasar dalam Istiqath Hukum Islam*, Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 1999.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta, Ekonisia, 2004.
- Muhammad, *Teknik perhitungan dan profit margin pada Bank syari'ah*, Yogyakarta, UII Press, 2004.
- Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Jakarta, PT Rineka Cipta, 1994.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke praktek*, Jakarta. Gema Insani, 2001.
- _____, *Konstruksi Mudhorabah dalam Bisnis Syariah*, Yogyakarta, BPFE Yogyakarta, 2005.
- Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eklusif Ekonomi Islam*, Jakarta, Kencana, 2007.
- Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung, Alfabeta, 2010.
- Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam Di Tengah Krisis Ekonomi Global*, Jakarta, Zikrul Hakim, 2004.
- Sifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2010.
- Sholahuddin, *Asas-Asas Ekonomi Islam*, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2007.

- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta, PT. Rineka Cipta, 1996.
- Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta, Sinar Grafika, 2000.
- Tawaf Priadi Tjukria, *Audit Intren Bank*, Jakarta, Salemba Empat, 1999.
- Team Direktorat Pembinaan Pendidikan agama Islam Departemen Agama Pusat,
Pendidikan Agama islam, Padang, Muara Agung Padang, 1995.
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta, UII Press, 2005.

KUESIONER (ANGKET)
PREFERENSI DAN POTENSI PRODUK IMPLAN PADA PT. BANK
SYARIAH MANDIRI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi
Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun)

Nama : Suri Muchlisyah (Nim : 10625003960)
Jurusan Ekonomi Islam dan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Pekanbaru

Umur :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

A. Ketentuan Pengisian

1. Isilah kuesioner ini dengan melingkari salah satu jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/i anggap paling benar.
2. Kuesioner ini digunakan untuk kepentingan penyelesaian skripsi, karna itu jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i sangat diharapkan.
3. Identitas Bapak/Ibu/Saudara/i akan terjaga kerahasiaanya.
4. Terima kasih untuk kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i mengisi dan mengembalikan angket ini.

B. Pertanyaan

1. Apa pekerjaan Bapak/Ibu/Saudara/i ?
 - a. Pegawai Negeri Sipil
 - b. Pegawai BUMN dan BUMD
2. Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i seorang muslim atau non muslim ?
 - a. Muslim
 - b. Non Muslim

3. Darimanakah Bapak/Ibu/Saudara/i Mengetahui Produk implan?
 - a. Dari teman yang sudah terlebih dahulu menggunakan produk implan
 - b. Dari promosi yang dilakukan oleh Bank itu sendiri
4. Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i mendengar tentang produk implan, sebelum atau sesudah menjadi nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun ?
 - a. Sesudah
 - b. Sebelum
5. Apakah Produk Implan membantu dalam memenuhi kebutuhan prekonomian Bapak/Ibu/ Saudara/i?
 - a. Iya
 - b. Tidak
6. Apakah menurut Bapak/Ibu/Saudara/i syarat untuk pengajuan penggunaan produk implan ini sulit?
 - a. Iya
 - b. Tidak
7. Bagaimana menurut Bapak/Ibu/Saudara/i mengenai produk implan yang dikeluarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri?
 - a. Bagus, sangat membantu
 - b. Biasa-biasa saja
8. Apakah Bapak/Ibu/Saudara/i terbebani setelah menggunakan produk implan?
 - a. Tidak terbebani
 - b. Iya terbebani
 - c. Tidak mengetahui

**PEDOMAN WAWANCARA KEPADA PEGAWAI
PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP TANJUNG BALAI KARIMUN**

1. Bagaimana latar belakang berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun ?
2. Bagaimana struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun ?
3. Apa visi dan misi PT. Bank Syariah mandiri KCP Tg. Balai Karimun ?
4. Apa pengertian dari produk implan yang di keluarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun?
5. Apa-apa saja syarat untuk pengajuan penggunaan produk implan ?
6. Apa tujuan produk implan?
7. Apa kelebihan produk implan dibandingkan dengan sistem pemberian kredit/ pembiayaan lainnya?
8. Berapa jumlah nasabah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun yang sudah menggunakan produk implan ?
9. Berapa jumlah nasabah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun yang belum menggunakan produk implan ?
10. Apakah nasabah yang menggunakan produk implan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun awalnya memang nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun atau bukan ?
11. Selain nasabah muslim apakah ada nasabah non muslim yang menggunakan produk implan di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun ?

**PEDOMAN WAWANCARA KEPADA NASABAH
PT. BANK SYARIAH MANDIRI TANJUNG BALAI KARIMUN**

1. Darimanakah Bapak/Ibu mendengar atau mengetahui mengenai Produk Implan yang dikeluarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai karimun ?
2. Bagaimanakah menurut Bapak/Ibu Mengenai Produk Implan yang telah dikeluarkan Oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun?
3. Apa Pekerjaan dan Agama Bapak/Ibu ?
4. Apakah Bapak/Ibu mendengar tentang produk implan sebelum atau sesudah menjadi nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun ?
5. Apakah menurut Bapak/Ibu syarat untuk pengajuan penggunaan produk implan ini sulit?
6. Bagaimanakah pelayanan yang diberikan pihak bank kepada Bapak/Ibu ketika Anda sedang ingin mengajukan untuk menggunakan produk implan?
7. Apakah Produk Implan membantu dalam memenuhi kebutuhan prekonomian Bapak/Ibu ?
8. Apakah Bapak/Ibu merasa terbebani setelah menggunakan produk implan tersebut ?