

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIDAK
TEREALISASINYA AKAD MUDHARABAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG BENGKALIS**

TESIS



OLEH

YANA SUSILAYENI

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
PEKANBARU
2013**

PENGESAHAN PENGUJI

Kami yang bertanda tangan dibawah ini selaku penguji Tesis mengesahkan dan menyetujui bahwa Tesis yang berjudul “**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis**” yang ditulis oleh Saudari :

Nama : Yana Susilayeni
NIM : 0906S21066
Prodi : Ekonomi Islam
Konsentrasi : Magister Ekonomi Islam

Telah diujikan dan diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Tesis Program Pascasarjana UIN Sultan Syarif Kasim Riau, pada tanggal 7 Maret 2013.

Penguji I

Prof. Dr. Amir Lutfhi
NIP. 19451218 197102 1 001

.....
Tgl.

Penguji II

Dr. Heri Sunandar, M.Cl
NIP. 19660803 199303 1 004

.....
Tgl.

Penguji III

Prof. Dr. M. Arrafi'e Abduh, M.Ag
NIP. 19580710 198512 1 002

.....
Tgl.

Mengetahui
Ketua Program Studi Ekonomi Islam

Prof. Dr. Asmal May, MA
NIP. 19531010 1981 03 1 013

PENGESAHAN PEMBIMBING

Kami yang bertanda tangan dibawah ini selaku pembimbing Tesis mengesahkan dan menyetujui bahwa Tesis yang berjudul “**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis**”

yang ditulis oleh Saudari :

Nama : Yana Susilayeni
NIM : 0906S21066
Prodi : Ekonomi Islam
Konsentrasi : Magister Ekonomi Islam

Telah diujikan dan diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Tesis Program Pascasarjana UIN Sultan Syarif Kasim Riau, pada tanggal 7 Maret 2013.

Pembimbing

Dr. H. Mawardi M. Saleh, MA
NIP. 19670624 2001 12 1 002

.....
Tgl.

Mengetahui
Ketua Program Studi Ekonomi Islam

Prof. Dr. Asmal May, MA
NIP. 19531010 1981 03 1 013

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIDAK
TEREALISASINYA AKAD MUDHARABAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG BENGKALIS**

Nama : Yana Susilayeni
Nomor Induk Mahasiswa : 0906S21066
Program Studi : Ekonomi Islam
Konsentrasi : Magister Ekonomi Islam

Telah Diperiksa Dan Disetujui Oleh Dosen Pembimbing

Pembimbing

Dr. H. Mawardi M. Saleh, MA
NIP. 19670624 2001 12 1 002

Pekanbaru, 01 Februari 2013

Mengetahui
Ketua Program Studi Ekonomi Islam

Prof. Dr. Asmal May, MA
NIP. 19531010 1981 03 1 013

DR. H. MAWARDI M. SALEH, MA
DOSEN PROGRAM PASCASARJANA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM

NOTA DINAS

Hal : Tesis Saudari
YANA SUSILAYENI

Kepada Yth :
Direktur Program Pascasarjana
di-
Pekanbaru

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami meneliti, mengoreksi dan mengadakan perbaikan-perbaikan
seperlunya terhadap isi tesis Saudari :

Nama : YANA SUSILAYENI
NIM : 0906S21066
Prodi : Ekonomi Islam (EI)
Konsentrasi : Magister Ekonomi Islam (EI)
Judul : **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tidak
Terealisasinya Akad Mudharabah pada Bank Syariah
Mandiri Cabang Bengkalis**

Maka dengan ini dapat disetujui untuk diberikan penilaian, sekian dan terima
kasih.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekanbaru, 01 Februari 2013

Pembimbing,

DR. H. MAWARDI M. SALEH, MA
NIP. 19670624 2001 12 1 002

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yana Susilayeni
Nomor Induk Mahasiswa : 0906S21066
Tempat/Tgl. Lahir : Pekanbaru, 25 Oktober 1972
Program : Magister
Program Studi : Ekonomi Islam
Konsentrasi : Magister Ekonomi Islam

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tesis yang saya susun dengan judul : “

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis ” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister dari Program Pascasarjana UIN Sultan Syarif Kasim Riau ini seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri maupun bagian-bagian tertentu dalam penulisan Tesis yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh bagian atau sebagian Tesis ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan Gelar Akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pekanbaru, 01 Februari 2013
Hormat Saya,

Yana Susilayeni
NIM. 0906S21066

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan tesis penelitian ini yang diberi judul “ **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis**”.

Penelitian ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister pada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Bapak Dr. Mawardi M. Saleh, MA sebagai pembimbing yang telah memberikan pengarahan dalam penulisan tesis ini.

Pekanbaru, 01 Pebruari 2013

Yana Susilayeni
Penulis

ABSTRAK

Untuk menampung keinginan masyarakat di Indonesia untuk menabung secara syariah, Kabupaten Bengkalis telah memiliki salah satu bank yang melayani hal tersebut yaitu Bank Syariah Mandiri. Tanggal 19 Mei 2010 Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Bengkalis dinyatakan resmi beroperasi. Peresmian Kantor Cabang Bengkalis tersebut berdasarkan izin Bank Indonesia melalui surat resmi No. 12/34/DPbS/PadBS/Pbr tanggal 10 Mei 2010. Jenis akad *mudharabah* (tabungan dan/atau deposito) yang ada di BSM Cabang Bengkalis merupakan salah satu sumber pendanaan bagi operasional bank.

Dalam penelitian ini, perumusan masalahnya antara lain : 1). Bagaimana mekanisme penyaluran dana akad *mudharabah* pada BSM Cabang Bengkalis, 2). Apakah faktor yang mempengaruhi tidak terealisasinya program akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana di BSM Cabang Bengkalis. Tujuan penelitian ini adalah : 1). Untuk mengetahui bagaimana mekanisme penyaluran dana akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis, 2). Untuk mengetahui faktor apakah yang mempengaruhi tidak terealisasinya program akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana di BSM Cabang Bengkalis.

Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis empiris, yaitu suatu metode pendekatan yang menekankan pada teori-teori hukum dan aturan-aturan hukum yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti atau suatu metode pendekatan yang melihat dari faktor yuridisnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain : a). Observasi, b). Wawancara, dan c). Angket. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 50 orang yang merupakan nasabah dari BSM Kantor Cabang Bengkalis.

Adapun hasil penelitian ini sebagai berikut : 1). Akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana pada BSM Cabang Bengkalis hingga saat ini belum berjalan dengan baik, padahal seluruh tahapan-tahapan penyaluran dana yang diberikan atau mekanismenya untuk modal kerja berdasarkan akad *mudharabah* telah disiapkan seperti syarat-syarat pengajuan permohonan serta keuntungan dan kerugiannya, 2). Faktor yang mempengaruhi tidak terealisasinya penyaluran dana di BSM Cabang Bengkalis berdasarkan akad *mudharabah* antara lain : a). Pemasaran yang tidak kondusif (kurang baik), b). Pelayanan yang kurang memuaskan, c). Mekanisme berbelit-belit dan cenderung mempersulit nasabah, d). Jumlah koperasi yang sedikit dan masyarakat lebih cenderung mengharapkan bantuan dana hibah dan bantuan sosial yang dianggarkan pada APBD Kabupaten Bengkalis.

ABSTRACT

To accommodate the wishes of the people of Indonesia to save the sharia, Bengkulu has had one of the banks that serve that the Bank Syariah Mandiri . Dated May 19, 2010 Bank Syariah Mandiri (BSM) Branch Bengkulu officially declared operational. The inauguration of the Branch Office Bengkulu by permission of Bank Indonesia through an official letter No. 12/34/DPbS / PadBS / PBR dated May 10, 2010 . Mudharabah type (savings and / or deposit) in the BSM Branch Bengkulu pendanaan is one source for the bank's operations .

In this research , the formulation of the problem are: 1). How channeling mechanism mudharabah Bengkulu Branch on BSM, 2) . What are the factors that affect not mudharabah program realization in order to fund distribution in BSM Branch Bengkulu . The purpose of this study is : 1) . To find out how mudharabah channeling mechanism in order disbursement in Bank Syariah Mandiri Branch Bengkulu , 2) . To investigate the factors that affect whether not mudharabah program realization in order disbursement in BSM Branch Bengkulu .

This study uses empirical juridical approach that emphasizes the theories of law and the rules of law relating to the issues in a thorough or see the approach of the juridical factor . Data collection techniques used include : a). Observation, b) . Interviews , and c). Questionnaire . Data analysis techniques used in this study are data reduction , data display and conclusion . The samples used in this study were 50 people who are customers of the Branch Office Bengkulu BSM .

The results of this study as follows : 1) . Mudharabah in the framework of channeling funds Bengkulu Branch on BSM has so far not going well , when all stages of the distribution of funds given or mechanism for working capital based mudharabah have prepared such filing requirements as well as its advantages and disadvantages, 2). Factors affecting the realization of the distribution of funds is not in BSM Branch Bengkulu based mudharabah among others : a) . Marketing is not conducive (less good), b). Unsatisfactory service, c) . Mechanisms tend to be convoluted and difficult customers , d) . Number of cooperatives were little and people are more likely to expect aid and social assistance grants are budgeted at Bengkulu budget.

لإستيعابِ حِرْصِ المُجْتَمَعِ عَلَى حَفْظِ مَالِهِ شَرِيعَةً، لَقَدْ تَوَقَّرَتْ مُحَافِظَةُ بِنْدَاوَسَ بِحَاضَرِ بِنْدِكِ شَرِيعَةً مَنْدِيرِي. قَدْ تَعَمَّلَ هَذَا بِنْدِكِ رَسْمِيَّةً فِي إِدَارَةِ السَّلْطَةِ بِبِنْدَاوَسَ مُنْذُ تَارِيخِ 19 مَآيُو 2010. وَيَسْتَنْدُ تَنْصِيبُ هَذَا بِنْدِكِ بِإِذْنِ بِنْدِكِ أُنْدُويسِيَا مِنْ رَسَالَةِ رَسْمِيَّةِ No. 12/34/DPbS/ PadBS/Pbr تَارِيخِ 10 مَآيُو 2010. التَّمْوِيلِ لِتَنْفِيزِ هَذَا بِنْدِكِ.

أَمَّا تَحْدِيدُ البَحْثِ فِي هَذِهِ الرِّسَالَةِ مَا يَلِي: (1). كَيْفَ طَرِيقَةُ التَّوْزِيعِ وَ تَنْفِيزِ عَقْدِ المُضَارَبَةِ فِي هَذَا بِنْدِكِ (BSM Cabang Bengkalis). (2). مَا هُوَ السَّبَبُ عَن عَدَمِ تَحَقُّقِ عَقْدِ المِضَارَبَةِ فِي هَذَا بِنْدِكِ (BSM Cabang Bengkalis) لِتَوْزِيعِ الأَمْوَالِ. وَ أَمَّا أَهْدَافُ : (1). لِمَعْرِفَةِ طَرِيقَةِ التَّوْزِيعِ وَ تَنْفِيزِ عَقْدِ المِضَارَبَةِ فِي هَذَا بِنْدِكِ (BSM Cabang Bengkalis). (2). مَعْرِفَةِ السَّبَبِ عَن عَدَمِ تَحَقُّقِ عَقْدِ المِضَارَبَةِ فِي هَذَا بِنْدِكِ (BSM Cabang Bengkalis) لِتَوْزِيعِ الأَمْوَالِ. اسْتَحْدَمَ البَاحِثُ المَنْهَجَ الإِغْتِبَارِي وَ المَنْهَجَ التَّجْرِبِي فِي هَذِهِ الرِّسَالَةِ، أَي المَنْهَجَ بِتَرْكِيزِ المَسَائِلِ عَلَى النِّظَرِيَّةِ القَانُونِيَّةِ وَ السِّيَادَةِ القَانُونِيَّةِ.

وَ طَرِيقَةُ جَمْعِ المَعْلُومَاتِ هِيَ: (Observasi). (Wawancara). (Angket). وَ تَحْلِيلُ المَعْلُومَاتِ هُوَ اخْتِزَالُ البَيِّنَاتِ (Reduksi Data) أَي جَمْعُ البَيِّنَاتِ وَ الإِسْتِنْتَاجِ. وَ أَخَذَ البَاحِثُ حَمْسِينَ شَخْصًا كَنْمُودَجٍ وَ هُمُ الرِّبَائِنُ فِي هَذَا بِنْدِكِ (BSM Cabang Bengkalis). أَمَّا نَتِيجَةُ البَحْثِ مَا يَلِي: (1). لَا يَتِمُّ تَشْغِيلُ عَقْدِ المِضَارَبَةِ فِي هَذَا بِنْدِكِ مَعَ أَنَّ بِنْدِكِ قَدْ اسْتَوْعَبَ لِتَنْفِيزِهَا، إِمَّا مِنْ المَعْلُومَاتِ وَ الشَّرُوطِ الَّتِي تَتَعَلَّقُ بِعَقْدِ المِضَارَبَةِ. (2). السَّبَبُ عَن عَدَمِ تَحَقُّقِ عَقْدِ المِضَارَبَةِ فِي هَذَا بِنْدِكِ (BSM Cabang Bengkalis) لِتَوْزِيعِ لَأَمْوَالِ مَا يَلِي: (عَدَمُ التَّسْوِيقِيَّةِ المُوَاتِيَّةِ، ب). (إِقْلَةُ المُوَسَّسَةِ التَّعَاوُنِيَّةِ (koperasi)، وَ مِثْلُ المُجْتَمَعِ وَ أَمْلَهُمْ عَلَى الهِبَاتِ مِنْ (APBD).

UCAPAN TERIMA KASIH

Selama penulisan Tesis ini telah banyak kendala-kendala dan kesulitan yang penulis hadapi, dan selama penulisan sampai pada tahap penyelesaiannya telah banyak pula bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Yang mulia dan teristimewa Ayahanda, Ibunda, Suami tercinta dan anak-anakku yang sangat kusayang telah memberikan semangat selama ini, juga segala bantuan moril maupun materil yang jumlahnya tidak terhingga.
2. Yang terhormat Bapak Direktur UIN Suska Riau Pekanbaru, Bapak Prof. DR. Mahdini, MA yang telah memberikan bantuan dan kemudahan segala bentuk aturan akademik.
3. Yang terhormat kepada Bapak Ketua Program Studi Ekonomi Islam, Bapak Prof. DR. Asmal May, MA atas segala bantuan akademis serta saran dan nasehatnya.
4. Yang terhormat Bapak DR. Mawardi M. Saleh, MA sebagai pembimbing dalam penulisan Tesis ini.
5. Yang terhormat Ibu Pimpinan Pengelola Perpustakaan yang telah banyak membantu dalam pengadaan dan peminjaman literatur buku.
6. Yang Terhormat Bapak-bapak dan Ibu-ibu dosen beserta Civitas Akademika UIN Suska Pascasarjana Riau Pekanbaru atas bantuannya.
7. Terakhir kepada rekan-rekan seperjuangan, kerabat karib serta seluruh handai taulan yang telah membantu baik langsung maupun tidak langsung, sehingga penulis berhasil menyelesaikan penulisan Tesis ini.

Akhirnya kepada Allah SWT jualah penulis berserah diri dan mengembalikan segala sesuatunya, semoga segala bantuan dan jerih payah semua pihak menerima balasan yang setimpal. Amin.

Penulis

Yana Susilayeni

TRANSLITERASI ARAB LATIN

1. Konsonan Tunggal

a		k
b		l
t		m
ts		n
j		w
h	هـ	h
kh		‘
d		y
dz		
r		
z		
s		
sy		
sh		
dh		
th		
zh		
‘		
gh		
f		
q		

Untuk madd/ panjang a ditulis â

Untuk madd/ panjang i ditulis î

Untuk madd/ panjang u ditulis û

2. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap ditulis rangkap, misalnya
ditulis *al-'ammah*

3. Vocal pendek

Fathah ditulis a, contoh شريعة ditulis *syarî'ah*

Kasrah ditulis I, contoh جيبلي ditulis *al-jibâli*

Dhammah ditulis u, contoh ضل من ditulis

zhul man

4. Vocal rangkap

ditulis *aw*, ditulis *uw*, ditulis *ay*, dan
ditulis *iy*.

5. Ta' Marbuthah

Ta' Marbutah yang dimatikan ditulis h,
contoh شريعة ditulis *syarî'ah*, kecuali telah

diserap ke dalam bahasa Indonesia yang baku, seperti mayyit

6. Kata Sandang Alif Lam

Alif Lam yang diikuti oleh huruf *Qomariyyah* dan *Syamsiyyah* ditulis *al-*, misalnya ditulis *al-muslimu*

7. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD

DAFTAR SINGKATAN

BSM	: Bank Syariah Mandiri
KC	: Kantor Cabang
DSN	: Dewan Syariah Nasional
MUI	: Majelis Ulama Indonesia
PT.	: Perusahaan Terbatas
BPRS	: Bank Perkreditan Rakyat Syariah
AD	: Anggaran Dasar
ART	: Anggaran Rumah Tangga
SIUP	: Surat Izin Usaha Perdagangan
SITU	: Surat Izin Tempat Usaha
NPWP	: Nomor Pokok Wajib Pajak
5C	: <i>Character, Capacity, Capital, Collateral dan Codition Of Economi</i>
BI	: Bank Indonesia

DAFTAR ISI

Halaman

PENGESAHAN TIM MUNAQSAH

PENGESAHAN PENGUJI

PENGESAHAN PEMBIMBING

PERSETUJUAN

NOTA DINAS

SURAT PERNYATAAN

SURAT PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

PEDOMAN TRANSLITERASI

ABSTRAK

I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
E. Landasan Teoritis	6
1. Pengertian Bank	6
2. Jenis-jenis Bank	9
3. Pengertian Bank Syari'ah	12
4. Landasan Syari'ah	19
5. Tujuan, Fungsi dan Peranan Bank Syariah	21
6. Pengertian Akad	25
7. Mudharabah	26
7.1. Pengertian Mudharabah	26
7.2. Landasan Syari'ah	28
7.3. Jenis-jenis Mudharabah	31
7.4. Rukun dan Syarat Mudharabah	34

7.5. Manfaat Mudharabah	44
7.6. Perkara yang Membatalkan Mudharabah	45
7.7. Teknik Mudharabah dalam Perbankan.....	46
II. METODE PENELITIAN	49
A. Teknik yang Digunakan	49
B. Penentuan Situasi Sosial	50
C. Instrumen dan Informasi Penelitian	52
D. Teknik Pengumpulan dan Analisis Data	51
III. GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG BENGKALIS	54
A. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri	54
B. Pendirian Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu	56
C. Visi dan Misi	59
D. Struktur Organisasi	61
IV. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIDAK TEREALISASINYA AKAD MUDHARABAH	80
A. Mekanisme Penyaluran Dana Akad Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu	80
B. Faktor yang Mempengaruhi belum Terlaksananya Program Akad Mudharabah dalam Rangka Penyaluran Dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu	90
V. PENUTUP	108
A. Kesimpulan	108
B. Saran	108

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIODATA

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Data Mengenai Jumlah dan Jenis Pendanaan yang Ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu Tahun 2010 – 2012	91
2. Tanggapan Responden Tentang Kegiatan Sosialisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu dalam rangka Penyaluran Dana Berdasarkan Akad Mudharabah	93
3. Tanggapan Responden Tentang Upaya Promosi Secara Keseluruhan yang Dilakukan oleh Karyawan Bsm Cabang Bengkulu Dalam Program Penyaluran Dana Berdasarkan Akad Mudharabah	96
4. Tanggapan Responden Tentang Upaya Promosi Ditinjau Dari <i>Advertising</i> (Periklanan) yang Dilakukan Oleh BSM Cabang Bengkulu	99
5. Tanggapan Responden Tentang <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Karyawan BSM Cabang Bengkulu	100
6. Tanggapan Responden Tentang <i>Sales Promotion</i> yang Dilakukan Pihak Manajemen BSM Cabang Bengkulu	101
7. Tanggapan Responden Tentang <i>Publisitas</i> yang Dilakukan Pihak Manajemen BSM Cabang Bengkulu	102

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Bengkalis	79

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejak diberlakukannya Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 (undang-undang tentang perbankan), industri perbankan di Indonesia berlaku sistem perbankan ganda yakni sistem perbankan konvensional atau peranti bunga (yang di sebut bank konvensional) dan sistem perbankan bagi hasil atau peranti akad-akad yang sesuai dengan prinsip syariah Islam (yang di sebut Bank Syariah).

Munculnya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan ini, dalam dunia perbankan terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang yang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah. Hal tersebut terbukti dengan berkembangnya perbankan syari'ah dengan pesat.¹

Perbankan Islam adalah aplikasi dari sebuah sistem perekonomian, salah satunya adalah sistem *mudharabah*. *Fiqh (yurisprudensi)* atau teori yang membahas tentang perbankan Islam sangat minim dan datang belakangan setelah perbankan Islam berdiri dan beroperasi baru teori itu dikaji, dengan demikian dapat di bayangkan terjadinya teori akomodasi untuk legitimasi sebuah lembaga keuangan syariah.²

¹ Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syariah*, November 2004, hal. 2.

² Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI dan Takaful) di Indonesia*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1997, hal. 102.

Menurut Muhamad As'udi dan Triyuwono dalam bukunya yang berjudul *Akuntansi Syariah memformulasikan konsep laba dalam kontek metafora zakat*³ menyebutkan bahwa konsep pembiayaan syariah yang menjadi *core product* dari bank syariah adalah produk *syirkah (partnership)* yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*. Namun realitas yang terjadi pada bank syariah, produk pembiayaan musyarakah dan mudharabah ini sedikit sekali di praktekkan.³

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Maksud dari kata memukul atau berjalan dalam hal ini adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam melaksanakan usaha. Secara teknis, *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modalnya sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁴

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu buka

³ Muhamad As'udi dan Triyuwono, *Akuntansi Syariah memformulasikan konsep laba dalam kontek metafora zakat*, Salemba Empat, Jakarta, 2001, hal. 1.

⁴ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta, Gema Insani Press, 2001, hal. 95.

akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁵

Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *mudharabah* ini dibolehkan, baik menurut Al-Qur'an, Sunnah, maupun Ijma'. Praktik *mudharabah* antara Khadijah dengan nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh Nabi Muhammad Saw. keluar negeri. Dalam kasus ini, Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahib al-maal*) sedangkan Nabi Muhammad SAW Berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*). Bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut akad *mudharabah*. Jadi akad *mudharabah* adalah persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain.⁶

Untuk menampung keinginan masyarakat di Indonesia untuk menabung secara syariah, Kabupaten Bengkalis telah memiliki salah satu bank yang melayani hal tersebut yaitu Bank Syariah Mandiri. Tanggal 19 Mei 2010 Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Bengkalis dinyatakan resmi beroperasi. Peresmian Kantor Cabang Bengkalis tersebut berdasarkan izin BI melalui surat resmi No. 12/34/DPbS/ PadBS/Pbr tanggal 10 Mei 2010.

⁵ Ahmad asy-Syarbasyi *dalam* Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani. Jakarta, 2001. h. 95.

⁶ Karim, *op.cit.*, hal. 193.

Produk pendanaan yang umumnya ditawarkan BSM Cabang Bengkulu kepada nasabah diantaranya adalah : 1). Tabungan; Tabungan BSM; Tabungan BSM Dollar; Tabungan Mabrur BSM; Tabungan Kurban BSM; BSM Investa Cendekia; Tabungan BSM Simpatik, 2). Deposito; Deposito BSM; Deposito BSM Valas, 3). Giro; Giro BSM EURO; Giro BSM; Giro BSM Valas; Giro BSM Singapore Dollar, 4). Obligasi; Obligasi BSM.

Pada prinsipnya, bank menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat, dengan misi meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Kehadiran BSM Cabang Bengkulu yang masih relatif baru, diharapkan akan terjadi transaksi akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana. Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modal sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Namun kenyataannya, sampai saat ini transaksi akad mudharabah dalam rangka penyaluran dana di BSM Cabang Bengkulu belum terlaksana sebagaimana yang diharapkan.

Pada umumnya di Kota Bengkulu, para pedagang banyak berasal dari kalangan masyarakat keturunan Cina yang dalam menjalankan usahanya diketahui merasa enggan atau tidak tertarik dengan akad mudharabah dalam rangka

penyaluran dana di BSM Cabang Bengkalis. Walaupun demikian, ada beberapa nasabah yang ikut serta membuka tabungan di bank ini. Alasan yang menyebabkan tidak tertariknya mereka mencoba untuk mendapatkan dana tersebut adalah karena mereka tidak mau mengembalikan dana yang telah disalurkan dalam jangka waktu yang lama, mereka lebih berminat meminjam modal dengan waktu yang relatif singkat.

Disamping itu persyaratan yang diajukan oleh BSM Cabang Bengkalis belum sepenuhnya dimengerti oleh para pedagang yang membutuhkan dana termasuk pedagang warga keturunan. Berdasarkan wawancara yang pernah penulis tanyakan pada mereka mengenai modal usaha, selama ini mereka mendapatkan dana dalam menjalankan usahanya lebih banyak dibantu oleh sesama warga keturunan, karena persatuan warga Cina di Bengkalis cukup solid dalam membantu usaha dagang mereka. Keberadaan penyaluran dana dari program akad mudharabah BSM Cabang Bengkalis juga mereka belum tertarik untuk ikut serta.

Berdasarkan fenomena di atas, penulis tertarik untuk mengetahui secara mendalam bagaimana tinjauan akad mudharabah di BSM Cabang Bengkalis yang akan dituangkan ke dalam tesis lengkap dengan judul “ **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis**”.

B. Batasan Masalah

Dalam melakukan penelitian ini, penulis membatasi ruang lingkup permasalahan yakni **“Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Akad Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu”**.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, penulis menarik perumusan masalah yang nantinya akan dijadikan rujukan dalam pembahasan tesis ini. Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini antara lain :

1. Bagaimana mekanisme penyaluran dana akad *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu?
2. Faktor apakah yang mempengaruhi tidak terealisasinya program akad mudharabah dalam rangka penyaluran dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui mekanisme penyaluran dana akad *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu.
2. Untuk mengetahui faktor apakah yang mempengaruhi tidak terealisasinya program akad mudharabah dalam rangka penyaluran dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu.

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis, penelitian ini merupakan usaha untuk meningkatkan kemampuan berfikir, dan untuk mengembangkan ilmu-ilmu perbankan Syariah dari teori ke dalam dunia praktis.
2. Bagi pihak perbankan, penelitian ini diharapkan salah satu sumbangan pemikiran dalam menjalankan usahanya.

E. Landasan Teoritis

1. Pengertian Bank

Kata Bank berasal dari kata *banque* dalam bahasa Prancis, dan *banco* dalam bahasa Italia, yang dapat berarti peti/lemari atau bangku.⁷ Kata peti disini diartikan sebagai tempat penyimpanan benda - benda berharga. Untuk masa sekarang peti Bank merupakan sesuatu yang menjadi dasar atau alat dalam operasional Bank untuk mendapatkan laba.

Pengertian bank sebagaimana diatur di dalam Pasal 1 angka 2 UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan adalah "Bank adalah Badan Usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/ atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak".

Bank secara etimologis berasal dari bahasa Itali, yaitu kata *banca* yang berarti bangku atau tempat duduk. Bank disebut demikian karena pada abad

⁷ Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*, (UPP) AMPYKPN, Yogyakarta, 2005, hal. 179.

pertengahan orang-orang yang memberikan pinjaman melakukan usaha di atas bangku-bangku.⁸

Menurut A. Abdurrahman, Bank adalah suatu jenis pranata finansial yang melaksanakan jasa-jasa keuangan yang beraneka ragam, seperti memberi pinjaman, mengedarkan mata uang, bertindak sebagai penyimpanan untuk benda-benda berharga, membiayai usaha-usaha perusahaan. Sedangkan menurut Henry Cambell dalam Blacks Low Dictionariy (1968). Bank adalah suatu institusi yang mempunyai peran besar dalam dunia komersil, yang mempunyai wewenang untuk menerima deposito, memberikan pinjaman dan menerbitkan promissory notes yang sering disebut dengan Bank Belles atau Bank Notes. Namun demikian fungsi bank yang orisinil hanya menerima deposito berupa uang logam, *plate*, mas dan lain-lain.⁹

Amin Aziz, mendefinisikan bank adalah lembaga mendapat izin untuk mengarahkan dana masyarakat berupa simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat berupa pinjaman sehingga berfungsi sebagai sarana perantara bagi penabung (*depositor, saver dan investor*) yang mengalami surplus dana dengan pinjaman (*borrower*) yang mengalami defisit dana dalam membiayai usaha yang dilakukannya¹⁰.

Secara lengkap, definisi bank juga dijelaskan oleh Muhammad, bahwa bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial*

⁸ Lembaga Kajian Hukum Ekonomi, *Sejarah dan Perkembangan Metode Perbankan di Inndonesia*, Jakarta, 1990, hal. 1.

⁹ Munir Fuadi, *Hukum Perbankan Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1999, hal. 13-14.

¹⁰ M. Amin Aziz, *Mengembangkan Bank Islam Di Indonesia*, Bangkit, Jakarta, 1992, hal. 1.

intermediary. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain :

- 1) Memindahkan uang;
- 2) Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening koran;
- 3) Mendiskonto surat wesel, surat order, maupun surat berharga lainnya;
- 4) Membeli dan menjual surat-surat berharga;
- 5) Membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang;
- 6) Memberi jaminan bank.¹¹

Dari uraian di atas dapat dijelaskan bahwa Bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya usaha perbankan selalu berkaitan masalah bidang keuangan. Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi tiga kegiatan utama yaitu :

- 1). Menghimpun dana
- 2). Menyalurkan dana dan
- 3). Memberikan jasa Bank lainnya.¹²

2. Jenis-Jenis Bank

Sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, jenis bank dibagi menjadi 2 jenis yaitu :

¹¹Muhamad, *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, UII Press, Yogyakarta, 2000, hal. 63.

¹² Kasmir. *Manajemen Perbankan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hal. 11-12.

1. Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan/ atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
2. Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Lembaga Perbankan di Indonesia, dapat dibagi dan digolongkan menjadi sebagai berikut :

2.1. Dilihat dari Bidang Usahanya

Bank ditinjau dari jenisnya ada 2 macam, yaitu :

a. Bank Umum

Bank Umum mempunyai 2 bentuk yaitu Bank Umum Konvensional dan Bank Umum Syariah. Pasal 1 angka 3 UU No. 10 Tahun 1998 :

“Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan / atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.”

b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

BPR mempunyai 2 bentuk yaitu BPR dan BPR Syariah.

Pasal 1 angka 4 UU No. 10 Tahun 1998 :

“Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.”

2.2. Dilihat dari Kepemilikan^{nva}

Dilihat dari kepemilikannya bank dapat dibagi dalam 2 golongan yakni :

1. Bank Milik Pemerintah (Negara) artinya modal bank yang bersangkutan berasal dari pemerintah. Seperti BNI, BRI, BPD dan lain-lain.
2. Bank milik Swasta :
 - 1). Swasta Nasional, artinya modal bank ini dimiliki oleh orang ataupun badan hukum Indonesia ;
 - 2). Swasta Asing, artinya modal tersebut dimiliki oleh Warga Negara Asing (WNA) Badan Hukum Asing. Dalam hal ini ada kemungkinan bank ini merupakan kantor cabang dari negara asal bank yang bersangkutan ;
 - 3). Disamping kedua jenis bank ini, dalam dunia perbankan dikenal pula apa yang disebut dengan bank campuran.

Bank Campuran adalah bank umum yang didirikan bersama oleh satu atau lebih bank umum yang berkedudukan di Indonesia dan didirikan oleh Warga Negara Indonesia (WNI) dan / atau Badan Hukum yang dimiliki sepenuhnya oleh WNI, dengan satu atau lebih bank yang berkedudukan di luar negeri.
3. Bank Milik Pemerintah Daerah, adalah bank yang dimiliki oleh Pemerintah Daerah.

2.3. Dilihat dari fungsi dan tujuan usahanya

Dilihat dari segi fungsi dan tujuan usahanya dikenal empat bentuk jenis bank, yaitu :¹³

1. Bank Sentral (*Central Bank*), adalah bank yang dapat bertindak sebagai bankers bank pimpinan, pengusaha moneter, mendorong dan mengarahkan semua jenis bank yang ada;
2. Bank Umum (*Commercial Bank*), yaitu bank baik milik negara, swasta maupun koperasi, yang dalam pengumpulan dananya, terutama menerima simpanan dalam bentuk giro, deposito, serta tabungan dan dalam usahanya terutama memberikan kredit jangka pendek. Dikatakan bank umum karena bank tersebut mendapatkan keuntungannya dari selisih bunga yang diterima dari peminjam dengan yang dibayarkan oleh bank kepada depositor (disebut *spread*).
3. Bank Tabungan (*Saving Bank*), yaitu bank negara, swasta, koperasi, yang dalam pengumpulan dananya terutama menerima simpanan dalam bentuk tabungan, sedangkan usahanya terutama memperbungakan dananya dalam kertas berharga.
4. Bank Pembangunan (*Development Bank*), yaitu bank negara, swasta maupun koperasi baik pusat ataupun daerah, yang dalam pengumpulan dananya terutama menerima simpanan dalam bentuk deposito dan / atau mengeluarkan kertas berharga jangka menengah dan panjang, sedangkan

¹³ Muhamad Djumhana, *Hukum Perbankan di Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000, hal. 83-84.

usahanya terutama memberikan kredit jangka menengah dan panjang di bidang pembangunan.

2.4. Dilihat dari operasionalnya

Dilihat dari ruang lingkup operasional bidang usahanya, maka bank dapat dibagi dalam 2 golongan, yakni :¹⁴

1. Bank Devisa adalah bank yang memperoleh surat penunjukkan dari Bank Indonesia untuk melakukan usaha perbankan dalam valuta asing.
2. Bank Non Devisa, artinya bank tidak dapat melakukan usaha di bidang transaksi valuta asing.

3. Pengertian Bank Syari'ah

Istilah *syariah* adalah kata bahasa Arab yang secara harfiah berarti jalan yang ditempuh atau garis yang mestinya dilalui. Secara terminologi, definisi syariah adalah : peraturan-peraturan dan hukum yang telah digariskan oleh Allah, atau telah digariskan pokok-pokoknya dan dibebankan kepada kaum muslimin supaya mematuhi, supaya syariah ini diambil oleh orang Islam sebagai penghubung dengan Allah dan dengan manusia. Jadi singkatnya, syariah itu berisi peraturan dan hukum-hukum, yang menentukan garis hidup yang harus dilalui oleh seorang muslim.¹⁵

Syariah adalah kata bahasa Arab yang secara harfiahnya berarti jalan yang ditempuh atau garis yang mudah dilalui. Jadi singkatnya, Syariah itu berisi

¹⁴ Sentosa Sembiring, *Hukum Perbankan*, Mandar Maju, Bandung, 2000, hal. 7.

¹⁵ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam Analisa Fiqih dan Keuangan*, The International Institute of Islamic Thought (IIIT), Jakarta, 2003, hal. 9.

peraturan dan hukum – hukum yang menentukan garis hidup yang harus dilalui oleh seorang muslim.¹⁶

Adapun yang dimaksud Bank Syariah menurut Sigit Triandaru dan Totok Budi Santoso Bank Syariah adalah bank yang dalam aktifitasnya baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan menekankan imbalan atau dasar prinsip syariah yaitu jual beli dengan bagi hasil.¹⁷

Bank Syariah menurut Veithzal, Bank Syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah.¹⁸

Bank Syariah adalah Bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga.¹⁹ Dengan kata lain, Bank Syariah adalah Bank yang kegiatan usahanya menghimpun dan menyalurkan dana serta kegiatan operasionalnya berdasarkan Syari'at Islam.

Istilah Bank Islam atau Bank Syari'ah merupakan fenomena baru dalam dunia ekonomi modern, yang oleh pakar ekonomi Islam diyakini akan mampu mengganti dan memperbaiki sistem ekonomi konvensional yang berbasis pada bunga dengan sistem bank syari'ah yang menerapkan sistem bebas bunga (*interest*

¹⁶ Adiwarmanto A.Karim. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi III, Cetakan III, PT. Raja Grafindo Persada Jakarta, 2006, hal. 7.

¹⁷ Sigit Triandaru & Totok Budi Santoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, PT. Salemba Empat, Jakarta, 2008, hal. 153.

¹⁸ Veithzal Rivai, *Bank and Financial Institute Management*. PT. Raja Grafindo Persada Jakarta, 2007, hal. 33.

¹⁹ Muhammad. *Op.Cit.*, hal.1.

free) yang dalam operasionalnya, harus sesuai dengan prinsip-prinsip syari'at Islam, dengan mengacu kepada Al-Quran dan As-Sunnah. Heri Sudarsono, mengatakan bahwa pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah 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. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya.²⁰

Pertumbuhan setiap bank baik itu bank konvensional maupun bank syari'ah sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan, masalah bank yang paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain bank menjadi tidak berfungsi sama sekali.²¹ Pada bank konvensional dan syariah, penghimpun dana dari pihak ketiga dibagi kedalam tiga jenis yaitu :

a. Giro

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 Nopember 1998, Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.²²

²⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan 1* Ketiga, Ekonisia, Yogyakarta, 2005, hal. 27.

²¹ Zainul Arifin. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah. Edisi Revisi*. Cetakan II. Alfabet. Jakarta, 2003. hal. 47.

²² Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*, Edisi 1, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2006, hal. 70.

Penarikan uang di rekening giro dapat menggunakan sarana yaitu cek dan bilyet giro. Apabila penarikan dilakukan secara tunai maka sarana penarikannya adalah dengan menggunakan cek. Sedangkan untuk penarikan non tunai adalah dengan menggunakan bilyet giro. Disamping itu jika kedua sarana penarikan tersebut habis atau hilang, maka nasabah dapat menggunakan sarana penarikan lainnya seperti surat pernyataan atau surat kuasa yang ditandatangani diatas materai.²³

Pada bank konvensional nasabah akan mendapat bunga giro yang akan diberikan oleh pihak bank dimana besarnya tergantung dari masing - masing bank. Bunga yang diberikan adalah bunga yang paling rendah jika dibandingkan dengan bunga tabungan maupun deposito.

Sedangkan pada bank syariah menggunakan akad *al-wadiah* (titipan) pada rekening giro. *Al-wadiah* dibagi menjadi dua macam yaitu *wadi'ah amanah* dan *wadi'ah yad-dhamanah*.²⁴ Dalam *Wadiah amanah*, bank tidak diperbolehkan menggunakan dana milik nasabah dan bank tidak bertanggung jawab jika terjadi kerusakan. Sedangkan dalam *wadi'ah yad-dhamanah*, bank diperbolehkan memanfaatkan dana milik nasabah dan pihak bank selaku penerima titipan bertanggung jawab atas uang yang dititipkan. Bank syariah menggunakan akad *wadiah yad-dhamanah* untuk rekening giro.²⁵

²³ *Ibid.*, hal. 70.

²⁴ Antonio, M. Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cetakan 1, Gema Insani, Jakarta, 2001, hal. 155.

²⁵ *Ibid.*

Dalam prinsip *wadi'ah* ini nasabah tidak memperoleh bagi hasil, namun bank dapat memberikan bonus kepada pemegang giro yang mana bonus ini tidak diperjanjikan pada awal akad.

b. Tabungan

Tabungan merupakan jenis simpanan yang lebih banyak dikenal oleh masyarakat. Seperti halnya giro, tabungan juga mempunyai syarat-syarat tertentu bagi pemegangnya. Dalam perbankan konvensional, nasabah selaku penabung akan memperoleh imbalan jasa berupa bunga, dimana bunga yang ditawarkan oleh bank berbeda antara bank yang satu dengan bank yang lainnya.

Dalam praktik perbankan di Indonesia sekarang ini, bank menawarkan beberapa jenis tabungan. Perbedaan jenis tabungan ini hanya terletak dari fasilitas yang bisa dinikmati oleh nasabah, sehingga memiliki lebih banyak pilihan.

Sedangkan pada perbankan syariah menerapkan dua akad dalam tabungan, yaitu *wadi'ah* dan *mudharaba*.²⁶ Tabungan yang menerapkan akad *wadi'ah* menggunakan prinsip *wadi'ah yad-dhamanah*. Artinya tabungan ini dapat diambil kapan saja dengan menggunakan buku tabungan ataupun media lain seperti kartu ATM. Tabungan dengan prinsip ini juga tidak memperoleh bagi hasil dari pihak bank, tapi bank tidak dilarang jika ingin memberikan semacam bonus/hadiah.

²⁶ *Ibid.*

Tabungan yang menerapkan akad *Mudharabah* mengikuti prinsip-prinsip akad *Mudharabah*. Diantaranya sebagai berikut :²⁷ Pertama, keuntungan dari dana yang dipergunakan harus bagi antara *shahibul maal* (dalam hal ini nasabah) dan *mudharib* (dalam hal ini bank). Kedua, adanya tenggang waktu antara dana yang diberikan dan pembagian keuntungan, karena untuk melakukan investasi dengan memutar dana itu diperlukan waktu yang cukup.²⁸

c. Deposito

Pengertian deposito menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.²⁹

Pada bank konvensional, pihak bank akan memberikan imbalan bunga kepada nasabah atas depositonya, bunga yang diberikan adalah bunga yang paling tinggi jika dibandingkan dengan simpanan lainnya. Sedangkan keuntungan bank dengan dana ini adalah uang yang tersimpan relative lama. Karena deposito memiliki jangka waktu penyimpanan, sehingga bank bisa dengan leluasa menggunakan dana tersebut untuk keperluan penyaluran kredit.³⁰

²⁷ *Ibid.*

²⁸ *Ibid.*

²⁹ Kasmir, *Op. cit.*, hal. 93.

³⁰ *Ibid.*

Sedangkan pada bank syariah deposito diterapkan dalam akad *mudharabah*. Penerapan *mudharabah* terhadap deposito dikarenakan kesesuaian yang terdapat diantara keduanya.³¹

Antara penyetoran dan penarikan dana deposito memiliki tenggang waktu agar dana tersebut bisa dimanfaatkan. Hal ini sesuai dengan sifat deposito yang mempunyai tenggang waktu yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan dan seterusnya. Sama halnya dengan tabungan yang menggunakan akad *mudharabah*, deposito juga mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil dari keuntungan bank memanfaatkan dan milik nasabah.

Salah satu sumber dana dari pihak ketiga yaitu tabungan memiliki peran yang sangat penting dalam menarik dana dari masyarakat, karena tabungan lebih banyak dikenal oleh masyarakat dan bisa digunakan atau dinikmati manfaatnya oleh semua golongan masyarakat.

Dalam memperoleh dana ini, bank haruslah melakukan usaha-usaha untuk mendapatkannya. Salah satu langkah utama yang harus dilakukan oleh bank yaitu bagaimana menarik nasabah, karena nasabah merupakan sumber dana bagi bank. Kehadiran bank konvensional yang telah lebih dahulu mengambil tempat dihati masyarakat dengan memperkenalkan suatu tantangan bagi Bank Syariah untuk merebut hati masyarakat dengan memperkenalkan produk-produk tabungan yang berdasarkan syariah Islam.

Berdasarkan hukum islam, perkongsian ada bermacam-macam, tetapi hanya satu yang sesuai untuk urusan perniagaan yaitu sirkat al-inan ataupun serikat

³¹ Antonio M. Syafi'i. *Op. cit.*, hal. 157.

perkongsian yang terdiri dari dua orang atau lebih yang bermufakat untuk menjalankan kegiatan usaha dimana seorang dari mereka bertindak sebagai agan dari yang lain. Modal tidak perlu dihimpun dengan perbandingan yang sama banyak dan keuntungan harus di bagi berdasarkan persetujuan antara mereka. Berdasarkan prinsip sebuah bank modern, maka bank islam merupakan sebuah serikat, sebuah perseroan atau sebuah perusahaan yang menjadi milik pribadi.³²

4. Landasan Syari'ah

Landasan syari'ah sebagaimana tersirat di dalam Al Qur'an, adalah sebagai berikut :

1. Surat Luqman, ayat 34 :

..... وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا ۖ.....

” Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok ”

2. Surat Ali Imran, ayat 130 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً
وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

” Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan ”.

³² Muhammad Muslehudin. *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Rineka Cipta, Jakarta, 1990.

3. Surat Ar-Ruum, ayat 39 :

وَمَا آتَيْتُم مِّن رَّبًّا لِّيرْبُوا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ ...
” Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah ... ”

4. Surat Al Baqarah, ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

” Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. ”

5. Surat Al Baqarah, ayat 276 :

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ

” Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa ”

6. Surat Al Baqarah, ayat 278 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا
إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

” Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman ”.

7. Surat Al Baqarah, ayat 279 :

فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ^ط وَإِن تُبْتِغُوا فَلَکُمْ رِئُوسٌ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

” Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya ”.

5. Tujuan, Fungsi dan Peranan Bank Syari'ah

Tujuan bank syariah menurut Heri Sudarsono diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalat secara islami khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.

2. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
3. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
4. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang telah ada pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang. Upaya bank syariah didalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja dan program pengembangan usaha bersama.
5. Untuk menjaga stabilitas ekonomi moneter. Dengan aktivitas bank syariah akan mampu menghindari pemanasan ekonomi diakibatkan adanya inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan.
6. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat islam terhadap bank non syariah.³³

Sedangkan fungsi bank syariah yang tercantum dalam Pembukaan Standar Akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*), sebagai berikut :³⁴

³³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Ekumsia, Yogyakarta, 2003, hal. 40.

³⁴ Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, Djambatan, Jakarta, 2002, hal. 24.

- 1) Manajer investasi, bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah.
- 2) Investor, bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
- 3) Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
- 4) Pelaksanaan kegiatan sosial, sebagai ciri yang melekat pada entitas keuangan syariah, bank Islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, dan mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lainnya.

Selain mempunyai tujuan dan fungsi seperti disebutkan di atas, bank syariah juga mempunyai peranan yang secara nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek sebagai berikut : ³⁵

- 1) Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan. Disamping itu, bank syariah perlu mencontoh keberhasilan Sarekat Dagang Islam, kemudian ditarik keberhasilannya untuk masa kini (nasionalis, demokratis, religius, ekonomis).
- 2) Memberdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan. Artinya, pengolahan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi yang transparan.

³⁵ *Ibid.*

- 3) Memberikan *return* yang lebih baik. Artinya investasi di bank syariah tidak memberikan janji yang pasti mengenai *return* (keuntungan) yang diberikan kepada investor. Oleh karena itu, bank syariah harus mampu memberikan *return* yang lebih baik dibandingkan dengan bank konvensional. Disamping itu, pembiayaan nasabah akan memberikan bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang diperolehnya. Oleh karena itu, pengusaha harus bersedia memberikan keuntungan yang tinggi kepada bank syariah.
- 4) Mendorong penurunan spekulasi di pasar keuangan. Artinya, bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat. Dengan demikian, spekulasi dapat ditekan.
- 5) Mendorong pemerataan pendapatan. Artinya, bank syariah bukan hanya mengumpulkan dana pihak ketiga, namun dapat mengumpulkan dana zakat, infaq dan shadaqah (ZIS). Dana ZIS dapat disalurkan melalui pembiayaan *qardul hasan*, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, pada akhirnya terjadi pemerataan ekonomi.
- 6) Peningkatan efisiensi mobilisasi dana, artinya adanya produk *al-mudharabah*, *al-musyarakah*, berarti terjadi kebebasan bank untuk melakukan investasi atas dana yang diserahkan oleh investor, maka bank syariah sebagai *financial arranger*, bank memperoleh komisi atau bagi hasil, bukan karena *spread* bunga.
- 7) *Uswah hasanah* implementasi moral dalam penyelenggaraan usaha bank.
- 8) Salah satu sebab terjadinya krisis adalah adanya Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (KKN).

6. Pengertian Akad

Pengertian akad dalam Kamus Besar bahasa Indonesia adalah janji, perjanjian, kontrak.³⁶ Akad secara bahasa adalah ikatan atau mengikat. Dikatakan ikatan (*al rabth*) maksudnya adalah menghimpun atau mengumpulkan dua ujung tali dan mengikatkan salah satunya pada yang lainnya hingga keduanya bersambung dan menjadi seperti seutas tali yang satu.³⁷ Sebagaimana pengertian akad adalah perjanjian, istilah yang berhubungan dengan perjanjian di dalam *Al Qur'an* setidaknya ada 2 istilah yaitu *al 'aqdu* (akad) dan *al 'ahdu* (janji).³⁸

Istilah *al 'aqdu* terdapat dalam *Surat Al Maidah* ayat 1, bahwa dalam ayat ini ada kata *bil'uqud* dimana terbentuk dari *huruf jar ba* dan kata *al 'uqud* atau bentuk *jamak taksir* dari kata *al 'aqdu* oleh team penerjemah Departemen Agama RI di artikan perjanjian (akad).³⁹ Sedangkan kata *al 'ahdu* terdapat dalam *Surat Ali Imron* ayat 76, bahwa dalam ayat ini ada kata *bi'ahdihi* dimana terbentuk dari *huruf jar bi*, kata *al'ahdi* dan *hi* yakni *dhomir* atau kata ganti dalam hal ini yang kita bahas kata *al 'ahdi* oleh Team penerjemah departemen Agama RI di artikan janji.⁴⁰

³⁶ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Cetakan Pertama Edisi III, Jakarta, 2001, hal. 18.

³⁷ Ghufron A.Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Raja Grafindo Persada, Cetakan Pertama, Jakarta, 2002, hal. 75.

³⁸ Gemala Dewi, Wirnyaningsih, Yeni Salma Barlinti, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Kencana, Edisi pertama, Cetakan Pertama, Jakarta, 2005, hal. 45.

³⁹ Departemen Agama RI, *Al qur'anul Karim wa tarjamah maaniyah ilal lughoh alIndonesiyyah*, Mujamma' al Malik Fahd li thiba'at al Mushaf asy Syarif, Al Madinah Al Munawwarah, 1418 H, hal. 156.

⁴⁰ *Ibid.*, hal. 88.

Menurut Fathurrahman Djamil, istilah *al 'aqdu* ini dapat disamakan dengan istilah *verbinten* dalam KUHPerdara.⁴¹ Sedangkan istilah *al 'ahdu* bisa disamakan dengan istilah perjanjian atau *overeenkomst*, yaitu suatu pernyataan dari seseorang untuk mengerjakan atau tidak mengerjakan sesuatu yang tidak berkaitan dengan orang lain.⁴²

7. Mudharabah

7.1. Pengertian

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Maksud dari kata memukul atau berjalan dalam hal ini adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam melaksanakan usaha. Secara teknis, *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modalnya sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁴³

Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara

⁴¹ Fathurrahman Djamil, *Hukum Perjanjian Syariah dalam Kompilasi Hukum Perikatan oleh Mariam Darus Badruzaman*, Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, Bandung, 2001, hal. 75.

⁴² Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, UII Press, Edisi Revisi, Yogyakarta, 2000, hal. 65.

⁴³ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta, Gema Insani Press, 2001, hal. 95.

mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁴⁴

Sedangkan menurut para ulama, istilah syarikah *mudharabah* memiliki pengertian yaitu pihak pemodal (investor) menyerahkan sejumlah modal kepada pihak pengelola untuk diperdagangkan. Pemodal berhak mendapat bagian tertentu dari keuntungan.⁴⁵ *Mudharabah* adalah akad yang telah dikenal oleh umat muslim sejak zaman nabi, bahwa telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunnya Islam. Ketika Nabi Muhammad SAW berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *mudharabah* dengan Khadijah.

Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik *mudharabah* ini dibolehkan, baik menurut Al-Qur'an, Sunnah, maupun Ijma'. Praktik *mudharabah* antara Khadijah dengan nabi, saat itu Khadijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh Nabi Muhammad Saw. keluar negeri. Dalam kasus ini, Khadijah berperan sebagai pemilik modal (*shahib al-maal*) sedangkan Nabi Muhammad SAW berperan sebagai pelaksana usaha (*mudharib*). Bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha dengan tujuan untuk mendapatkan untung

⁴⁴ Ahmad asy-Syarbasyi dalam Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani. Jakarta, 2001. hal. 95.

⁴⁵ Abu Asma' Kholid Syamhudi, "Hakikat Mudharabah", *Majalah As-Sunnah*, (Surakarta) Ed. 3 TH X/1427H/2006M, hal. 17.

disebut akad *mudharabah*. Jadi akad *mudharabah* adalah persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain.⁴⁶

7.2. Landasan Syariah

Secara umum, landasan dasar syariah *al-mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadits berikut ini:

a. Al-Qur'an

"...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah"⁴⁷

Makna dari surat al-Muzzammil : 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti *melakukan suatu perjalanan usaha*.

"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah"⁴⁸

"Tidak ada dosa bagi kamu untuk mencari Karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhan-mu...."⁴⁹

Surat al-Jumu'ah : 10 dan al-Baqarah : 198 sama-sama mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha.

b. Al-Hadits

⁴⁶ Karim, *op.cit.*, hal. 193.

⁴⁷ Depag RI, *op.cit.*, hal. 459.

⁴⁸ *Ibid.* hal. 442.

⁴⁹ *Ibid* hal. 24.

"Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara *mudharabah* ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggungjawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut pada Rasulullah SAW dan Rasulullah pun membolehkannya." (HR. Thabrani)

c. Ijma'

Imam Zailai dalam kitabnya *Nasbu ar-Rayah* (4/13) telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus akan legitimasi pengolahan harta anak yatim secara *mudharabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadis yang dikutip oleh Abu Ubaid dalam kitabnya *al-Amwal* (454)

"Rasulullah saw. telah berkhotbah di depan kaumnya seraya berkata wahai para wali yatim, bergegaslah untuk menginvestasikan harta amanah yang ada di tanganmu janganlah didiamkan sehingga termakan oleh zakat".⁵⁰

Indikasi dari hadis ini adalah menginvestasikan harta anak yatim secara *mudharabah* sudah dianjurkan, apalagi *mudharabah* dalam harta sendiri. Adapun pengertian zakat disini, seandainya harta tersebut diinvestasikan, maka zakatnya akan diambil dari *return on investment* (keuntungan) bukan

⁵⁰ Thabrani, dikutip oleh Syafi'i Antonio, dalam bukunya *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, *op.cit.*, hal. 96.

dari modal. Dengan demikian harta amanat tersebut akan senantiasa berkembang, bukan berkurang.⁵¹

d. Qiyas

Mudharabah diqiyaskan kepada *al-musaqah* (menyuruh seseorang untuk mengelola kebun). Selain di antara manusia, ada yang miskin dan ada pula yang kaya. Di satu sisi, banyak orang kaya yang tidak dapat mengusahakan hartanya. Di sisi lain, tidak sedikit orang miskin yang mau bekerja, tetapi tidak memiliki modal. Dengan demikian, adanya *mudharabah* ditujukan antara lain untuk memenuhi kebutuhan kedua golongan di atas, yakni untuk kemaslahatan manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan mereka.⁵²

7.3. Jenis-Jenis *Mudharabah*

Pembiayaan dengan akad *mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara bank sebagai pemilik dana (*shohibul maal*) dengan nasabah sebagai pengusaha/pengelola dana (*mudhorib*), untuk melakukan kegiatan usaha dengan nisbah pembagian hasil (keuntungan atau kerugian) menurut kesepakatan di muka.⁵³

Mudharabah adalah akad yang telah oleh umat muslim sejak Zaman Nabi, bahkan telah dipraktikkan oleh bangsa Arab sebelum turunya Islam. Ketika Nabi Muhammad Saw, berprofesi sebagai pedagang, ia melakukan akad *mudharabah*

⁵¹ Alaudin Al-Kasani, *Bada'i Ash-Shana'i fi Tartib Asy-Syara'i*, juz VI, hal. 79.

⁵² Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta, UII Press, 2005, hal. 15.

⁵³ Naban, *Dasar-dasar Akuntansi Bank Syariah*, Lumbung Ilmu, Yogyakarta, 2008. hal. 53.

dengan Khodijah. Dengan demikian, ditinjau dari segi hukum Islam, maka praktik mudharabah ini diperbolehkan, baik menurut Al-Quran, Sunnah, maupun Ijma'.

Dalam praktik mudharabah antara Khodijah dengan Nabi, saat itu Khodijah mempercayakan barang dagangannya untuk dijual oleh Nabi Muhammad SAW, ke luar negeri. Dalam kasus ini, Khodijah berperan sebagai pemilik modal (*shohibul maal*) sedangkan Nabi Muhammad Saw, berperan sebagai pelaksana usaha (*mudhorib*), dengan begitu bentuk kontrak antar dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung disebut akad *mudharabah*.⁵⁴

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modal sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut⁵⁵

⁵⁴ Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta , 2002. hal. 204.

⁵⁵ Antonio M. Syafi'i, *Op.Cit.*. hal. 95.

Dalam transaksi *mudharabah* ini tidak mensyaratkan adanya wakil shahib al-maal dalam manajemen proyek. Sebagai seorang kepercayaan, mudharib harus bertindak hati hati dan bertanggung jawab untuk setiap kerugian yang terjadi akibat kelalaian. Sedangkan sebagai wakil *shahib almaal* dia diharapkan untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menciptakan laba optimal.

Mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal, biasa disebut *shahibul maal/robbul maal*, menyediakan dana 100 % kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudhorib*, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar ⁵⁶

Secara umum *Mudharabah* terbagi kepada dua jenis, yaitu: *Mudharabah muthlaqoh* dan *Mudharabah muqoyyada* ⁵⁷

1). *Mudharabah muthlaqoh*

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah muthlaqoh* adalah bentuk kerja antara *shohibul maal* dan *mudhorib* yang cakupannya Sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqih ulama Salaf ash Salí sering kali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ata* (lakukan sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudhorib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

⁵⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'a*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta , 2007. hal. 60-61.

⁵⁷ Antonio, *Op.Cit.*, hal. 97.

2). *Mudharabah muqoyyada*

Mudharabah muqoyyada atau disebut juga dengan istilah *retriced mudharabah / specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqoh*. Si *mudhorib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha.

Dalam investasi dengan menggunakan konsep *mudharabah muqayyadah*, pihak bank terkait dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*, misalnya :

- jenis investasi,
- waktu dan tempat.

Produk *special investment based on restricted mudharabah* ini sangat sesuai dengan *special hight networth individuals* atau *company* yang memiliki kecenderungan investasi khusus. Di samping itu, *special investment* merupakan suatu modus *funding* dan *financing*, sekaligus yang sangat cocok pada saat-saat krisis dan sektor perbankan mengalami kerugian yang menyeluruh. Dengan *special investment*, investor tertentu tidak perlu menanggung *overhead bank* yang terlalu besar karena seluruh dananya masuk ke proyek khusus dengan *return* dan *cost* yang dihitung khusus pula.

7.4. Rukun dan Syarat Mudharabah

Faktor-faktor yang harus ada (rukun) dalam akad *mudharabah* adalah:

- 1) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- 2) Obyek *mudharabah* (modal dan kerja)
- 3) Persetujuan kedua belah pihak (*ijab-qobul*)

4) Nisbah keuntungan ⁵⁸

Rukun perjanjian *mudharabah* menurut Muhammad secara detil diuraikan sebagai berikut : ⁵⁹

- 1) *Ijab dan Qabul*. Pernyataan kehendak yang berupa ijab dan qabul antara kedua pihak memiliki syarat-syarat yaitu :(a). Ijab dan qabul harus jelas menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan *mudharabah*. Dalam menjelaskan maksud tersebut bisa menggunakan kata *mudharabah*, *qiradl*, *muqaradhadh*, *muamalah* atau semua kata yang semakna dengannya. Bisa pula tidak menyebutkan kata *mudharabah* dan kata-kata yang seperti lanilla, jira maksud dari penawaran tersebut sudah sangat dipahami. Misalnya : “*Ambil uang ini dan gunakan untuk usaha dan keuntungan kita bagi berdua*” (Al-Kasani, 1990). (b). Ijab dan qabul harus bertemu, artinya penawaran pihak pertama sampai dan diketahui oleh pihak kedua. Artinya, ijab yang diucapkan pihak pertama harus diterima dan disetujui oleh pihak kedua sebagai ungkapan kesediaannya bekerjasama. Ungkapan kesediaan tersebut bisa diungkapkan dengan kata-kata atau gerakan tubuh (isyarat) lain yang menunjukkan kesediaan. Seperti misalnya dengan mengucapkan : “Ya, saya terima”, atau “Saya setuju” atau dengan isyarat-isyarat setuju lain seperti menganggukkan kepala, diam atau senyum. Oleh karena itu peristiwa ini harus terjadi dalam satu majlis akad agar terhindar dari kesalahpahaman. (c). Ijab dan qabul harus sesuai maksud pihak pertama cocok dengan keinginan

⁵⁸ Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004. hal. 205.

⁵⁹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2005. hal. 102 – 106.

pihak kedua. Secara lebih luas ijab dan qabul tidak saja terjadi dalam soal kejadian dua pihak untuk menjadi pemodal dan pengusaha tetapi juga kesediaan untuk menerima kesepakatan-kesepakatan lain yang muncul lebih terinci. Dalam hal ini, ijab (penawaran) tidak selalu diungkapkan oleh pihak pertama, begitu juga sebaliknya. Keduanya harus saling menyetujui artinya jika pihak pertama melakukan ijab (penawaran), maka pihak kedua melakukan qabul penerimaan, begitu juga sebaliknya. Ketika kesepakatan-kesepakatan itu disetujui maka terjadilah hukum.

- 2) Adanya Dua Pihak (pihak penyedia dana dan pengusaha). Para pihak (*Sabih al-mal* dan *mudharib*) disyaratkan ; (a). Cakap bertindak hukum secara syar'i. Artinya, *shahib al-mal* memiliki kapasitas untuk menjadi pemodal dan *mudharib* memiliki kapasitas menjadi pengelola. Jadi, *mudharabah* yang disepakati oleh *shahib al-mal* yang mempunyai penyakit gila temporer tidaklah sah, namun jika dikuasakan oleh orang lain maka sah. Bagi *mudharib*, asalkan ia memahami maksud kontrak saja sudah cukup sah *mudharabah*nya. (b). Memiliki wilayah *al-tawkil wa al-wikalah* (memiliki kewenangan mewakilkan/memberi kuasa dan menerima pemberian kuasa), karena penyerahan modal oleh pihak pemberi modal kepada pihak pengelola modal merupakan satu bentuk pemberian kuasa untuk mengolah modal tersebut.
- 3) Adanya Modal. Adapun modal disyaratkan; (a). Modal harus jelas jumlah dan jenisnya dan diketahui oleh kedua belah pihak pada waktu dibuatnya akad *mudharabah* sehingga tidak menimbulkan sengketa dalam pembagian laba

karena ketidakjelasan jumlah. Kepastian dan kejelasan laba itu penting dalam kontrak ini. (b). Harus berupa uang (bukan barang). Mengenai modal harus berupa uang dan tidak boleh barang adalah pendapat mayoritas ulama. Mereka beralasan *mudharabah* dengan barang itu dapat menimbulkan kesamaran. Karena barang tersebut umumnya bersifat fluktuatif. Sedangkan jika barang tersebut bersifat tidak fluktuatif seperti emas dan perak, mereka berbeda pendapat. Imam Malik dalam hal ini tidak tegas untuk melarang atau membolehkannya. Oleh karena para muridnya berbeda pendapat. Sebagian membolehkannya dan sebagian lain seperti Ibnu al-Qasim membolehkannya dengan catatan emas dan perak tersebut belum menjadi barang perhiasan. Dalam kaitannya *mudharabah* dengan emas dan perak ini Imam Syafi'i melarangnya. Secara umum fuqaha yang melarang *mudharabah* dengan emas atau perak beralasan bahwa keduanya disamakan dengan barang, sedangkan yang membolehkannya, termasuk diantaranya Ibnu Abi Laila beralasan bahwa keduanya sama dengan dinar dan dirham. Keduanya berbeda sedikit dalam harga hanya berbeda sedikit (tidak fluktuatif). Dalam kaitannya dengan modal ini pula para fuqaha sepakat bahwa jika barang yang diserahkan tersebut tidak untuk di-*mudharabah*-kan tetapi untuk dijadikan sebagai sebuah modal *mudharabah* dengan cara menjualkannya terlebih dahulu maka hal ini diperbolehkan. Menurut Ibnu Hazm karena hal ini telah banyak disebutkan dalam hadist Nabi Muhammad SAW. (c). Uang bersifat tunai (bukan hutang). Mengenai keharusan uang dalam bentuk tunai (tidak hutang) bentuknya adalah misalnya *shahib al-mal* memiliki piutang kepada seseorang

tertentu. Hal ini tidak dibenarkan karena piutang itu sebelum diterimakan oleh si berhutang kepada si berpiutang masih merupakan milik si berhutang, jadi apabila ia jalankan dalam suatu usaha berarti ia menjalankan dananya sendiri bukan dana si berpiutang. Selain itu hal ini bisa membuka pintu ke arah perbuatan riba, yaitu memberi tangguh kepada si berhutang yang belum mampu membayar hutangnya dengan kompensasi si berpiutang mendapatkan imbalan tertentu. Dalam hal ini para ulama fiqh tidak berbeda pendapat. Perselisihan pendapat para fuqaha tersebut terletak pada orang yang menyuruh orang lain untuk menerima hutang dari orang ketiga, kemudian orang tersebut memutarkannya berdasarkan *mudharabah*. Imam Malik dan para pengikutnya tidak membolehkannya hal tersebut karena memandang bahwa pada cara tersebut terdapat penambahan kerja dari orang tersebut kepada orang yang bekerja (memutarkan harta). Kerja tambahan tersebut adalah suruhan untuk menerimanya. Alasan ini didasarkan pada aturan pokok *mudharabah* dalam madzab Maliki bahwa barang siapa mensyaratkan manfaat yang lebih dalam *mudharabah*, maka *bathal*. Sedang Imam Syafi'i dan Abu Hanifah membolehkannya dengan alasan orang tersebut telah mewakili penerimaan kepada orang lain. Jadi ia tidak menjadikan penerimaan sebagai syarat pemutaran uang. (d). Modal di serahkan sepenuhnya kepada pengelola secara langsung dan tidak diserahkan sepenuhnya (berangsur-angsur) dikhawatirkan akan terjadinya kerusakan pada modal penundaan yang dapat mengganggu waktu mulai bekerjanya dan akibat yang lebih jauh mengurangi kerjanya secara maksimal. Jumhur fuqaha

sepakat akan hal ini, hanya saja sebagian dari madzab Hanafi lebih fleksibel menambahkan apabila pengangsuran kucuran modal tersebut dikehendaki oleh *mudharib* maka tidak *bathal*.

- 4) Adanya Usaha (*al-'aml*). Mengenai jenis usaha pengelolaan ini sebagian ulama, khususnya Syafi'i dan Maliki, mensyaratkan bahwa usaha itu hanya berupa usaha dagang (*commercial*). Mereka menolak usaha yang berjenis kegiatan industri (*manufacture*) dengan anggapan bahwa kegiatan industri itu termasuk dalam kontrak persewaan (*ijarah*) yang mana semua kerugian dan keuntungan ditanggung oleh pemilik modal (*investor*). Sementara para pegawainya digaji secara tetap (Udovitch, 1970). Tetapi Abu Hanifah membolehkan usaha apa saja selain berdagang, termasuk kegiatan kerajinan atau industri. Seseorang dapat memberikan modalnya kepada pekerja yang akan digunakannya untuk membeli bahan mentah untuk dibuat sebuah produk dan kemudian dijualnya, keuntungan ini dapat dibagi dua antara keduanya. Ini memang tidak termasuk jenis perdagangan murni yang mana seseorang hanya terlibat dalam pembelian dan penjualan. Tetapi hal tersebut dapat dibenarkan sebab persekutuan antara modal dan tenaga terjadi dalam kegiatan ini, bahkan mengenai keuntungan kadang-kadang lebih dapat dipastikan sehingga bagi hasil akan selalu dapat diwujudkan. Kalau ditarik lebih jauh ke era modern ini, makna perdagangan menjadi luas. Semua kerja ekonomi yang mengandung kegiatan membuat atau membeli produk atau jasa kemudian menjualkannya atau menjadikannya produk atau jasa tersebut menjadi sebuah keuntungan merupakan arti dari perdagangan, oleh karena itu tampaknya

semua kegiatan ekonomi itu mengandung unsur perdagangan. Jadi sesungguhnya, dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa jenis usaha yang diperbolehkan adalah semua jenis usaha. Tentu saja tidak hanya menguntungkan tetapi juga harus sesuai dengan ketentuan syariah sehingga merupakan usaha yang halal (Anwar, 2001). Dalam menjalankan usaha ini *shahib al-mal* tidak boleh ikut campur dalam teknis sedemikian rupa sehingga mengakibatkan upaya pemerolehan keuntungan maksimal tidak tercapai. Tetapi dilain pihak pengelola harus senantiasa menjalankannya usahanya dalam ketentuan syariah secara umum. Dalam usaha itu dijalankan di bawah akad *mudharabah* terbatas, maka ia harus memenuhi klausul-klausul yang ditentukan oleh *shahib al-mal*.

- 5) Adanya Keuntungan. Mengenai keuntungan disyaratkan bahwa ; (a). Keuntungan tidak boleh dihitung berdasarkan persentase dari jumlah modal yang diinvestasikan, melainkan hanya keuntungannya saja setelah dipotong besarnya modal. Dalam hal ini penghitungan harus dilakukan secara cermat. Setiap keadaan yang membuat ketidakjelasan penghitungan akan membawa kepada suatu kontrak yang tidak sah. (b). Keuntungan untuk masing-masing pihak tidak ditentukan dalam jumlah nominal, misalnya satu juta, dua juta dan seterusnya. Karena jika ditentukan dengan nilai nominal berarti *shahib al-mal* telah mematok untuk tertentu dari sebuah usaha yang belum jelas untung dan ruginya. Ini akan membawa pada perbuatan riba. (c). *Nisbah* pembagian ditentukan dengan persentase, misalnya 60:40 %, 50:50 % dan seterusnya. Penentuan persentase tidak harus terikat pada bilangan tertentu, artinya jika

nisbah bagi hasil tidak ditentukan pada saat *akad*, maka masing-masing pihak memahami bahwa keuntungan itu akan dibagi secara sama. Karena aturan umum dalam penghitungan ini adalah kesamaan. Namun tindakan berupaya penyebutan nisbah bagi hasil pada awal kontrak adalah lebih baik untuk menghindari munculnya kesalahpahaman. Persentase yang diungkapkan oleh salah satu pihak dianggap cukup. Jika terdapat pihak ketiga, seorang yang membantu usaha *mudharib*, maka persentase bagi hasil tidak boleh dibagi menjadi tiga bagian. Namun jika pihak ketiga itu merupakan budak (pekerja) dari *shahib al-mal*, para ulama berpendapat demikian menurut Imam Malik, Syafi'i dan Abu Hanifah membolehkannya, sementara para ulama murid Imam Malik tidak membolehkannya. (d). Keuntungan harus menjadi hak bersama sehingga tidak boleh diperjanjikan bahwa seluruh keuntungan untuk salah satu pihak. Pada dasarnya *mudharabah* memang membagi keuntungan berdasarkan kesamaan. Namun jika seorang *mudharib* mensyaratkan seluruh keuntungan untuk dirinya para fuqaha berbeda pendapat. Imam Malik membolehkannya, karena cara itu merupakan kebaikan atau kesukarelaan *shahib al-mal*. Di lain pihak Imam Syafi'i melarangnya. Ia menganggap cara seperti itu sebagai suatu kesamaran, karena jika terjadi kerugian *shahib al-mal* pun telah menanggung modalnya. Jadi menurut Imam Syafi'i, beban resiko yang ditanggung *shahib al-mal* itu telah berat dan tidak boleh ditambahinya lagi. Sedangkan menurut Imam Abu Hanifah, dalam kaitannya dengan hal tersebut, berpendapat bahwa hal itu tidak termasuk kategori *mudharabah* melainkan *qardl* (pinjaman). Artinya pelimpahan seluruh

keuntungan ke tangan *mudharib* menjadikan kegiatan ekonomi tersebut sebagai sebuah pinjaman, maka dari itu jika terjadinya kejadian yang sebaliknya (kerugian) maka seluruh kerugian ditanggung oleh *mudharib*.

Sementara *mudharabah* sebagai sebuah produk yang bersifat pengalangan dana diterapkan secara khusus bagi para nasabah yang membutuhkan modal untuk sebuah usaha. Aplikasinya dalam perbankan syariah digolongkan menjadi dua, yaitu :

- 1) Pembiayaan modal kerja hal ini dimaksudkan bank dapat memberikan modal kepada nasabahnya yang menghendaki usaha. Dalam hal ini, bank memberi kebebasan kepada pengusaha untuk melakukan berbagai jenis usaha yang diinginkan seperti perdagangan bisnis jasa.
- 2) Investasi khusus adalah pemberian modal dari bank yang berasal dari sumber dana khusus dengan penyaluran pada jenis usaha tertentu dan dengan syarat-syarat yang telah ditentukan oleh pihak bank⁶⁰.

Syarat *mudharabah* adalah:

- a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya (mata uang);
- b. Modal harus tunai.

Para fuqaha tidak membolehkan modal *mudharabah* berbentuk barang⁶¹. Ia harus uang tunai karena barang tidak dapat dipastikan taksiran harganya dan mengakibatkan ketidakpastian (*gharar*) besarnya modal *mudharabah*. Para fuqaha telah sepakat tidak bolehnya *mudharabah* dengan hutang. Tanpa adanya setoran modal, berarti *shahibul maal* tidak memberikan kontribusi apapun

⁶⁰ Muhammad, *Op.cit*, 2005. hal. 36.

⁶¹ Karim, *op.cit.*, hal. 194.

padahal mudharib telah bekerja. Para ulama Syafi'i dan Maliki melarang hal itu karena merusak sahnya akad.⁶²

c. Persetujuan kedua belah pihak (ijab-qabul)

"Persetujuan kedua belah pihak merupakan konsekuensi dari prinsip '*antaraadhim minkum* (sama-sama rela)."⁶³ Kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikatkan diri dalam akad *mudharabah*. Si pemilik dana setuju dengan perannya untuk berkontribusi dana dan si pelaksana usaha pun setuju dengan perannya untuk berkontribusi kerja. Syaratnya adalah melafazkan ijab dari yang punya modal dan qabul dari yang menjalankannya.⁶⁴

d. Nisbah Keuntungan

"Nisbah adalah rukun yang khas dalam akad *mudharabah*, yang tidak ada dalam akad jual beli. Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua pihak yang *bermudharabah*."⁶⁵ *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahib al-maal* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya. Nisbah keuntungan inilah yang akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua belah pihak mengenai cara pembagian keuntungan.

Syaratnya adalah :

1. Keuntungan harus dibagi untuk kedua pihak;
2. Proporsi keuntungan masing-masing pihak harus diketahui pada waktu kontrak dan proporsi tersebut harus dari keuntungan;
3. Nisbah keuntungan dapat disepakati untuk ditinjau dari waktu ke waktu:

⁶² Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, *op.cit.*, hal. 175.

⁶³ Karim, *op.cit.*, hal.194.

⁶⁴ *Ibid*

⁶⁵ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, *op.cit.*, hal. 73

4. Kedua belah pihak juga harus menyepakati biaya-biaya apa saja yang ditanggung pemodal dan pengelola.⁶⁶

7.5. Manfaat *Mudharabah*

Manfaat *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- a. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat;
- b. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*;
- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah;
- d. Bank akan lebih selektif dan hati-hati mencari usaha yang benar-benar aman, halal dan menguntungkan karena keuntungan yang konkrit dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan;
- e. Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap.⁶⁷

7.6. Perkara yang Membatalkan *Mudharabah*

Mudharabah dianggap batal pada hal berikut:

- a. Pembatalan, larangan berusaha dan pemecatan;
- b. Salah seorang aqid meninggal dunia;
- c. Salah seorang aqid gila;
- d. Pemilik modal murtad;

⁶⁶ Karim, *op.cit.*, hal. 194.

⁶⁷ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta, Ekonisia, 2004, hal. 70-71.

e. Modal rusak di tangan pengusaha.⁶⁸

7.7. Teknik *Mudharabah* dalam Perbankan

Teknik *mudharabah* dalam perbankan sebagai berikut:

- a. Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal, harus diserahkan tunai, dapat berupa uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap harus jelas tahapannya dan disepakati bersama;
- b. Hasil pengelolaan modal pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan dua cara :
 - 1). Perhitungan dari pendapatan proyek (*revenue sharing*);
 - 2). Perhitungan dari keuntungan proyek (*profit sharing*);
- c. Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang telah disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana;
- d. Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan/usaha nasabah;
- e. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban dapat dikenakan sanksi administrasi.⁶⁹

Sebelum penyaluran dana dilaksanakan, salah satu syarat yang harus diterapkan adalah menganalisis apakah layak atau tidak layak diberikan

⁶⁸ Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, *op.cit*, hal. 176.

⁶⁹ Karnaen A. Perwataatmadja dan Syafi'I Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta, Dana Bhakti Wakaf, 1992, hal. 45.

penyaluran dana sesuai dengan pelaksanaan akad mudharabah adalah dengan menerapkan 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Colleteral* dan *Condition Of Economic*. Untuk lebih jelasnya 5C tersebut dijabarkan sebagai berikut:

- 1) *Character* (karakter); Penilaian tentang watak atau kepribadian calon debitur hal ini dilakukan untuk mengetahui dan meyakini bahwa calon debitur tidak mempunyai watak yang menyimpang, suka ingkar janji, suka bohong, apalagi seorang penipu (pribadi, perilaku, lingkungan). Untuk memperoleh gambaran tentang karakter, yaitu dengan cara : Dilihat dari BI *checking* apakah memiliki tunggakan atau tidak teliti daftar riwayat hidup: Pribadi: Watak, Terbuka, Jujur, Tepat janji, Konsisten, Tanggung jawab, Kemauan kuat, Hemat atau efisien Sabar, Integritas dll. Perilaku: Tekun usaha, Tidak cepat putus asa, kreatif dan penuh inisiatif, Konsultatif, Kalem / tenang, Supel. Lingkungan: Keluarga, Pergaulan, Relasi yang luas dll. Reputasi lingkungan kerja
- 2) *Capacity* (Kemampuan); Penilaian tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang diterima. Adapun kemampuan nasabah yang dinilai untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil meliputi: Kemampuannya dapat dilihat dari laporan keuangan dalam hal ini dilihat dari asset atau profitnya; ketepatan pembayaran pokok dan margin/bagi hasil/*fee*; ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah; kelengkapan dokumentasi pembiayaan kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan kesesuaian penggunaan dana; kewajaran sumber pembayaran kewajiban

- 3) *Capital* (Modal); Penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon debitur dapat dilihat dari laporan keuangannya bagaimana setoran awalnya. Hal ini karena pembiayaan yang diberikan adalah untuk menutupi kebutuhan pembiayaan, jadi bukan untuk membiayai seluruh kebutuhan nasabah, modal sendiri dapat dilihat dari laporan keuangan yaitu modal awal. Sedangkan yang dinilai dari *Capital* (modal sendiri) adalah sebagai berikut: Tanah dan bangunan, tempat usaha, mesin / peralatan, Kendaraan, Perabot / alat kantor, Tenaga kerja, Uang tunai dll.
- 4) *Collateral* (Jaminan); Hal ini dilakukan, karena pembiayaan yang diberikan perlu diamankan dengan jaminan / agunan, jaminan dapat dilihat dari fix assetnya yang bisa diketahui dari laporan keuangannya bertambah atau tidak. Dengan demikian, apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, masih ada jaminan untuk mengcover pengembalian pembiayaan.

Jenis-jenis jaminan : Personal garansi / jaminan pribadi: Penjaminan pribadi perorangan dan; Penjaminan perusahaan; *Cash collateral*, seperti: Tabungan atau giro; Benda bergerak seperti: Sepeda motor, Mobil. Sedangkan benda tak bergerak seperti: Deposito berjangka, Sertifikat Deposito, piutang dagang, obligasi, Tanah, Tanah dan bangunan; Penilaian aspek jaminan : Identifikasi kepemilikan, lokasi dan penggunaan, kondisi fisik dan nilai pasar, minat masyarakat dan kemudahan menjual. Namun, dari kelima aspek analisis pembiayaan di atas, BSM Kantor Cabang Bengkalis lebih menekankan terhadap dua aspek yaitu: Analisa terhadap kemauan membayar, disebut analisa kualitatif (prinsip *character*). Analisa ini mencakup karakter atau

watak dan komitmen anggota dan Analisa terhadap kemampuan membayar (*capacity*), disebut analisa kuantitatif. Jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.

- 5) *Condition Of Economic* (Kondisi Perekonomian); Kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dibiayai. Keadaan ekonomi yang baik memberikan harapan akan keberhasilan suatu usaha. Namun bila sebaliknya ekonomi dalam keadaan lesu atau resesi tingkat keberhasilan tentunya lebih rendah, bahkan dapat berujung pada kegagalan. Beberapa faktor kondisi perekonomian yang diperhatikan diantaranya: prospek produk, perusahaan pesaing, risiko usaha, politik, sosial, budaya dan adat istiadat.
- 6) Syariah dalam hal ini segala sesuatu baik dalam pembiayaan atau dalam menjalankan usaha harus sesuai syariah Islam.

BAB II

METODE PENELITIAN

A. Teknik Yang Digunakan

Di dalam penelitian ini di gunakan penelitian yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka yang merupakan data sekunder dan juga di sebut penelitian kepustakaan. Penelitian hukum sosiologis atau empiris di lakukan dengan cara meneliti di lapangan yang merupakan data primer.⁷⁰

Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis empiris, yaitu suatu metode pendekatan yang menekankan pada teori-teori hukum dan aturan-aturan hukum yang berkaitan dengan permasalahan yang di teliti atau suatu metode pendekatan yang melihat dari faktor yuridisnya. Metode pendekatan yuridis empiris merupakan cara prosedur yang di pergunakan untuk memecahkan masalah penelitian dengan meneliti data sekunder terlebih dahulu untuk kemudian di lanjutkan dengan mengadakan penelitian terhadap data primer di lapangan.⁷¹

Segi yuridis dalam penelitian ini di tinjau dari sudut hukum akad (perikatan Islam) dan pendapat-pendapat *fuqoha* (yurisprudensi Islam) tentang *akad mudharabah* sebagai data-data sekunder, sedangkan yang di maksud dengan pendekatan secara empiris, yaitu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh pengetahuan empiris tentang hubungan dan pengaruh hukum terhadap

⁷⁰ Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia , Jakarta, 1990, hal. 9.

⁷¹ Soerjono Soekanto, Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Rajawali Pers, Jakarta, 1985, hal. 52.

masyarakat, dengan jalan melakukan penelitian atau terjun langsung ke dalam masyarakat atau lapangan untuk mengumpulkan data yang obyektif, data ini merupakan data primer.⁷²

B. Penentuan Situasi Sosial

Dalam rangka penentuan situasi sosial atau lokasi penelitian yaitu di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis, ditentukan dengan pertimbangan teori substantif, keterbatasan geografi serta mempertimbangkan efisiensi waktu, biaya dan tenaga.

Menurut Moleong, ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan untuk melakukan suatu penelitian.⁷³ Ia mengemukakan pentingnya mempertimbangkan situasi sosial, seperti tempat, pelaku dan kegiatan. Bagi peneliti, tempat penelitian berada dalam kawasan tempat tinggal peneliti sendiri. Pelaku dan kegiatan dapat peneliti identifikasi secara mudah, karena peneliti mengetahui mayoritas identifikasi pelaku, dan kegiatan tersebut dilaksanakan dalam kawasan peneliti.

Dilihat dari segi, sifat dan maksud yang terkandung di dalamnya, yaitu sebagai upaya memberikan gambaran yang lengkap mengenai Realisasi Akad *Mudharabah* dalam rangka penyaluran dana di BSM Cabang Bengkalis, penelitian ini termasuk penelitian *deskriptif*. Adapun yang dimaksud dengan penelitian deskriptif menurut Soerjono Soekanto adalah suatu penelitian yang di

⁷² P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, PT. Rineka Cipta, Jakarta, 1991, hal. 91.

⁷³ Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 1996, hal. 9.

maksud untuk memberi data seteliti mungkin tentang manusia, keadaan, atau gejala-gejala lainnya.⁷⁴

C. Instrumen Dan Informan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang biasanya disebut alat atau instrumen penelitian sebenarnya lebih merupakan pedoman dan teknik pengumpulan data. Alatnya adalah peneliti itu sendiri. Sedangkan pedoman-pedoman tersebut tidak dapat disebut instrumen karena instrumen yang sama akan menghasilkan output penelitian yang berbeda bila digunakan oleh orang yang berbeda kemampuannya untuk memahami suatu gejala yang diteliti.⁷⁵

Adapun informan adalah orang yang mengetahui dan memahami latar belakang penelitian, terutama mengetahui responden yang dapat dihubungi sebagai langkah awal penelitian. Mereka dimanfaatkan untuk memberikan informasi awal tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian. Disamping itu, informan adalah orang-orang yang memiliki pengetahuan tentang subyek.

D. Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah :

a. Observasi

Tujuan dari observasi adalah untuk mendeskripsikan *setting*, kegiatan yang terjadi, orang yang terlibat dalam kegiatan dan makna yang diberikan oleh

⁷⁴ Soerjono Soekanto, *Metodologi Penelitian Hukum*, UI Press, Jakarta, 1986, hal. 10.

⁷⁵ Burhan Ash-Shofa. *Metode Penelitian*, Rineka Cipta, Jakarta, 1998, hal. 58.

para pelaku yang diamati tentang peristiwa yang bersangkutan. Pengamatan yang dilakukan dalam penelitian ilmiah biasanya dibantu oleh konsep-konsep yang dapat membuat peneliti lebih sensitif terhadap gejala yang diamati.

b. Wawancara

Suharsimi Arikunto mengatakan bahwa wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden (*interviewee*).

c. Angket

Cara pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan (angket) atau daftar isian terhadap objek yang diteliti (populasi atau sampel).

d. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sedemikian rupa sehingga dapat ditemukan dan dirumuskan asumsi dasar sebagai yang dimaksudkan data. Oleh sebab itu, analisis adalah proses mencari dan mengatur secara sistematis transkrip wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain yang telah dihimpun untuk menambah pemahaman penelitian. Ada tiga tahapan dalam analisis kualitatif yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Tahapan reduksi data dilakukan dengan menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksikan dan mentransformasikan data hasil catatan lapangan.

Penyajian data adalah proses pemberian sejumlah informasi yang telah disusun sehingga memungkinkan peneliti menarik kesimpulan dan mengambil tindakan. Penyajian data dilakukan terhadap data yang telah direduksi berupa matriks, format, narasi dan lainnya.

BAB III

GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI

KANTOR CABANG BENGKALIS

A. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.⁷⁶

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. PT. BSB berusaha keluar dari

⁷⁶ Sumber di peroleh melalui Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis.

situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah.

Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999,

25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya.

B. Pendirian Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu

Sebagai salah satu upaya pengembangan Bank Syariah Mandiri ke berbagai pelosok negeri, pada tanggal 19 Mei 2010 Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu dinyatakan resmi beroperasi. Peresmian Kantor Cabang Bengkulu tersebut berdasarkan izin BI melalui surat resmi No. 12/34/DPBS/PadBS/Pbr tanggal 10 Mei 2010.⁷⁷

Adapun profil Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai berikut:

Nama	: PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu.
Alamat	: Gedung Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu Jl. Hang Tuah Bengkulu Indonesia
Tanggal Berdiri	: 10 Mei 2010
Tanggal Beroperasi	: 19 Mei 2010
Jenis Usaha	: Perbankan
Modal Dasar	: Rp. 1.000.000.000.000,-

⁷⁷ Sumber di peroleh melalui Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu.

Modal Disetor : Rp 358.372.565.000,-

Jumlah Karyawan : Sebanyak 16 karyawan

Dalam pelaksanaan kegiatan usahanya PT. BSM Kantor Cabang Bengkalis meletakkan dalam tiga hal besar yaitu: Pendanaan, Pembiayaan dan Jasa.⁷⁸

1. Pendanaan

PT. BSM memfokuskan pada empat hal pendanaan yaitu :

- a. Tabungan; Tabungan BSM; Tabungan BSM Dollar; Tabungan Mabruur BSM; Tabungan Kurban BSM; BSM Investa Cendekia; Tabungan BSM Simpatik
- b. Deposito; Deposito BSM; Deposito BSM Valas
- c. Giro; Giro BSM EURO; Giro BSM; Giro BSM Valas; Giro BSM Singapore Dollar
- d. Obligasi; Obligasi BSM

2. Pembiayaan

- a. Pembiayaan Griya BSM;
- b. Gadai Emas BSM;
- c. Mudharabah, Musyarakah, Murabahah BSM;
- d. Talangan Haji BSM;
- e. Bai' al-Istishna' BSM;
- f. Qardh;
- g. Ijarah Muntahiyah Bitamliik;
- h. Hawalah;

⁷⁸ *Ibid.*

i. Salam ⁷⁹

3. Jasa

a. Jasa Produk;

- 1) Kartu / ATM BSM;
- 2) BSM B-Payer;
- 3) BSM SMS Banking;
- 4) Jual Beli Valuta Asing;
- 5) Bank Garansi;
- 6) BSM *Electronic Payroll*;
- 7) SKBDN (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri);
- 8) BSM *Letter of Credit*;
- 9) BSM SUMCH (Saudi Umrah & Haj Card) ⁸⁰

b. Jasa Operasional;

- 1) Transfer Lintas Negara BSM Western Union;
- 2) Setoran Kliring; Inkaso;
- 3) BSM *Intercity Clearing*;
- 4) BSM RTGS (*Real Time Gross Settlement*);
- 5) Transfer Dalam Kota (LLG);
- 6) Transfer Valas BSM;
- 7) Pajak Online BSM;
- 8) Pajak Import BSM;
- 9) Referensi Bank;

⁷⁹ *Ibid.*

⁸⁰ *Ibid.*

10) Standing Order

c. Jasa Investasi;⁸¹

C. Visi dan Misi

Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis dalam menjalankan usahanya memiliki Visi dan Misi sebagai berikut :⁸²

Visi PT. Bank Syariah Mandiri

Menjadi Bank Syariah Mandiri Terpercaya Pilihan Mitra Usaha.

Misi PT. Bank Syariah Mandiri

1. Mewujudkan Pertumbuhan dan Keuntungan yang Berkesinambungan
2. Mengutamakan penghimpunan dana Konsumer dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM
3. Merekrut dan mengembangkan pegawai professional dalam lingkungan kerja yang sehat
4. Mengembangkan nilai-nilai Syariah universal
5. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat

Etika Kerja PT. Bank Syariah Mandiri

EXCELLENCE

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

- a. ***Prefection*** (Berkomitmen pada kesempurnaan).
- b. ***Ownership*** (Mengembangkan sikap saling memiliki yang positif).

⁸¹ *Ibid.*

⁸² *Ibid.*

- c. **Prudence** (Menjaga amanah secara hati-hati dengan memperhitungkan resiko atas keputusan yang diambil dan tindakan yang dilakukan).
- d. **Competence** (Meningkatkan keahlian sesuai tugas yang diberikan dan tuntunan profesi bankir).⁸³

TEAMWORK

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi

- a. **Trust** (Mengembangkan sikap saling percaya yang didasari pikiran dan perilaku positif).
- b. **Result** (Memiliki orientasi pada hasil dan nilai tambah bagi stakeholder).
- c. **Respect** (Menghargai pendapat dan kontribusi orang lain).
- d. **Communication** (Mewujudkan iklim lalu lintas pesan yang lancar dan sehat, serta menghindari kegagalan dan selalu meningkatkan keterampilan berkomunikasi).⁸⁴

HUMANITY

Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan nilai-nilai agama

- a. **Sincerity** (Meluruskan niat untuk mendapatkan ridho Allah)
- b. **Universality** (Mengembangkan nilai-nilai kebaikan yang secara umum diterima oleh seluruh umat manusia)
- c. **Social Responsibility** (Memiliki kepedulian terhadap lingkungan dan sosial tanpa mengabaikan tujuan perusahaan)⁸⁵

⁸³ *Ibid.*

⁸⁴ *Ibid.*

⁸⁵ *Ibid.*

INTEGRITY

Mentaati kode etik profesi dan profesi serta berperilaku terpuji.⁸⁶

CUSTOMER FOCUS

Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan BSM sebagai mitra terpercaya dan menguntungkan.⁸⁷

D. Struktur Organisasi

Struktur organisasi sangat penting dalam suatu perusahaan atau organisasi, karena dengan adanya struktur organisasi jelas tergambar dinamika tugas dan wewenang pada masing-masing bagian yang merupakan satu kesatuan untuk menjalankan fungsinya sebagai salah satu badan yang bertujuan untuk memperoleh laba dari hasil aktivitas yang telah dilakukan. Tujuan dari pengorganisasian pekerjaan dalam suatu kelompok kerja adalah untuk mempermudah atau memperlancar pelaksanaan tugas dan membagi-bagi kegiatan yang besar menjadi lebih kecil, yang mana masing-masing kegiatan tersebut ditujukan pada orang-orang yang cakap dalam melaksanakannya.

Tujuan lain dari kegiatan organisasi ini adalah untuk mempermudah pimpinan dalam melaksanakan pengawasan terhadap bawahannya, disamping untuk mengarahkan kegiatan-kegiatan bawahannya tertuju pada kebijaksanaan atau tujuan yang telah ditetapkan, yang pada akhirnya adalah untuk menentukan atau menetapkan orang-orang yang dibutuhkan untuk memegang jabatan atau tugas-tugas yang telah ditetapkan. Unsur-unsur dari sekelompok orang dalam

⁸⁶ *Ibid.*

⁸⁷ *Ibid.*

setiap organisasi adalah kegiatan mereka dan hubungan kerjasama. Kegiatan dari sekelompok orang-orang tersebut mengikuti adanya bidang kerja.

Untuk lebih detilnya mengenai uraian tugas masing-masing bidang yang terdapat di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis adalah sebagai berikut :

1. Nama Jabatan : Kepala Cabang Pembantu/UPS

Pemegang Jabatan : Yuyun Sundari

Tujuan Jabatan :

Memimpin, mengelola, mengawasi / mengendalikan, mengembangkan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi Cabang Pembantu/UPS untuk mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran, operasional dan layanan Cabang Pembantu/UPS yang efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan.⁸⁸

Tanggung Jawab Utama :

1. Memastikan tercapainya target bisnis Cabang Pembantu/UPS yang telah ditetapkan meliputi : pendanaan, pembiayaan, *fee based*, dan laba bersih secara kuantitatif maupun kualitatif.
2. Memastikan kepatuhan, tingkat kesehatan dan prudentialitas seluruh aktifitas Cabang Pembantu/UPS.
3. Memastikan pengendalian dan pembinaan Capem/UPS.
4. Memasarkan produk *bancassurance* (produk asuransi yang dipasarkan oleh Bank), produk investasi dan jasa non-Bank lainnya.

⁸⁸ *Ibid.*

5. Memastikan terlaksananya Standar Layanan Nasabah di Cabang Pembantu/UPS.
6. Memberikan pelayanan khusus dalam setiap interaksi dengan nasabah prioritas.
7. Memastikan pelaporan (intern dan extern) dilakukan secara akurat dan tepat waktu).
8. Memastikan kelengkapan, kerapihan dan keamanan dari dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
9. Memastikan tindak lanjut hasil audit intern/ extern.
10. Melakukan analisa SWOT secara berkala untuk mengetahui posisi Cabang Pembantu/UPS terhadap posisi pesaing di wilayah kerja setempat.⁸⁹

Tanggung Jawab Umum :

1. Membuat evaluasi pelaksanaan rencana kerja mingguan/bulanan di bagiannya untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja unit kerjanya.
2. Mengkoordinasi dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung, untuk memastikan tercapainya target kerja bagiannya.
3. Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan di seluruh sub unit bagian, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana/target kerja dan SOP yang berlaku.
4. Membuat dan mengkaji laporan pelaksanaan rencana kerja.

⁸⁹ *Ibid.*

5. Memastikan kepatuhan penggunaan wewenang limit transaksi operasional oleh bawahannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
6. Memastikan terlaksananya *IT Security Awareness*, antara lain tidak *sharing password*, standarisasi aplikasi yang telah ditetapkan.
7. Mengusulkan kebutuhan penambahan pegawai di bagiannya sesuai dengan hasil perhitungan *manning analysis* dan kebutuhan bank.
8. Mengembangkan keterampilan dan pengetahuan bawahan, agar memenuhi persyaratan minimum jabatan sehingga dapat melakukan pekerjaannya sesuai standar dan SOP.
9. Mengkaji dan mengusulkan permintaan barang atau peralatan kerja, untuk memastikan penggunaan yang paling efektif terhadap seluruh barang dan peralatan kerja⁹⁰

Wewenang :

1. Memutuskan pembiayaan sesuai dengan wewenang dan ketentuan yang berlaku.
2. Memberikan persetujuan / penolakan transaksi operasional sesuai dengan wewenang dan ketentuan yang berlaku.
3. Mengesahkan dokumen berharga Bank
4. Memberikan teguran lisan terhadap pelanggaran peraturan.
5. Menyetujui pengeluaran sesuai anggaran⁹¹

⁹⁰ *Ibid.*

⁹¹ *Ibid.*

2. Nama Jabatan : *Account Officer*

Tujuan Jabatan :

Merealisasikan target pembiayaan, pendanaan dan *fee based income* yang didistribusikan oleh Kepala Capem/UPS.

Tanggung Jawab Utama

1. Mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif.
2. Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan.
3. Menindaklanjuti permohonan pembiayaan nasabah dalam bentuk NAP.
4. Memastikan persetujuan atau penolakan pembiayaan yang diajukan.
5. Menindaklanjuti persetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan nasabah.
6. Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan Komite Pembiayaan.
7. Melaksanakan pengawalan terhadap seluruh nasabah yang dikelola agar kolektibilitas lancar.
8. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan bermasalah.
9. Memasarkan produk pendanaan, treasury dan haji sesuai strategi pemasaran yang telah ditetapkan.
10. Meningkatkan *business relation* antara bank dengan nasabah sesuai dengan target yang ditetapkan.
11. Memutakhirkan dokumen dan data nasabah sesuai kelolaan.⁹²

⁹² *Ibid.*

3. Nama Jabatan : *Officer Gadai*

Officer gadai adalah petugas yang ditunjuk untuk melakukan *review* dan verifikasi terhadap taksiran yang dilakukan penaksir, bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian barang jaminan berkaitan dengan jumlah pembiayaan yang akan diberikan dan saat penjualan barang jaminan apabila nasabah tidak mampu melunasi. *Officer* gadai mempunyai kewenangan memutus persetujuan pembiayaan dan kewenangan ini dapat ditinjau secara berkala.

Officer gadai bertanggung jawab memverifikasi akurasi nilai taksiran, kualitas/keaslian barang penaksir. *Officer* gadai memutuskan pembiayaan sampai dengan kewenangan *Officer* gadai (yang diatur dalam surat/ketentuan tersendiri) yang dapat ditinjau secara berkala. Apabila pembiayaan melebihi limit *Officer* gadai, maka *Officer* gadai akan memberikan rekomendasi kepada Komite Pemutus di atasnya dengan berpegang teguh pada kejujuran, objektivitas, kecermatan dan ketelitian.⁹³

Syarat sebagai *Officer* gadai adalah telah memiliki pengalaman menaksir emas dan perhiasan minimal 2 tahun dan memiliki sertifikat menaksir atau *Officer* Bank yang telah lulus dari pendidikan *Officer* gadai yang diselenggarakan oleh Bank. Secara lengkap tugas penaksiran yang dilakukan oleh *Officer* gadai adalah sebagai berikut :

1. *Officer* gadai memverifikasi taksiran dan memutuskan pembiayaan;

⁹³ *Ibid.*

2. Melakukan uji akhir untuk menguji kesesuaian antara hasil penaksiran yang dilakukan oleh penaksir dengan metode penaksiran sesuai PPE, antara Surat Bukti Gadai Emas dengan keberadaan fisik barang jaminan seluruh item transaksi yang terjadi pada hari yang sama;
3. Melakukan Uji Acak untuk pemeriksaan terhadap kesesuaian barang jaminan dengan akad, termasuk berat, karatase dan keaslian barang jaminan;
4. Melakukan Uji *Opname* untuk pemeriksaan terhadap seluruh obyek gadai untuk memeriksa kesesuaian antara jumlah kantong barang jaminan berdasarkan catatan Buku Gudang dengan fisik barang jaminan, dan dilakukan setiap akhir bulan;
5. *Officer* gadai melakukan penyegelan terhadap proses Uji Acak;
6. *Officer* gadai mengunci kotak penyimpanan sementara dan menyimpan kunci kotak tersebut.⁹⁴

4. Nama Jabatan : Pelaksana Penaksir Gadai

Penaksir adalah petugas yang ditunjuk untuk melayani nasabah, melakukan penaksiran obyek gadai, bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian barang jaminan berkaitan dengan jumlah pembiayaan yang akan diberikan, melakukan penginputan pada sistem berkaitan dengan pencairan pembiayaan dan melakukan *monitoring* sampai pelunasan pembiayaan. Penaksir tidak mempunyai kewenangan untuk memutuskan persetujuan pembiayaan gadai.

⁹⁴ *Ibid.*

Penaksir bertanggung jawab terhadap akurasi nilai taksiran, kualitas/keaslian barang jaminan dan kewajaran pembiayaan.⁹⁵

Penaksir menginformasikan kepada *Officer* gadai tentang nilai dan keaslian barang jaminan serta memberikan rekomendasi limit pembiayaan dengan berpegang teguh pada kejujuran, obyektivitas, kecermatan dan ketelitian. Syarat sebagai penaksir telah mengikuti pendidikan penaksir yang diselenggarakan oleh Bank dan memiliki bukti telah lulus dalam pendidikan penaksir. Adapun rangkaian tugas penaksir secara detil sebagai berikut :

1. Penaksir sesuai dengan level yang telah ditetapkan akan melakukan penaksiran terhadap obyek jaminan dengan mekanisme/prosedur penaksiran barang/obyek gadai mengacu pada Pedoman Penaksiran Emas (PPE);
2. Penaksir menganalisa pemenuhan ketentuan prinsip *one obligor*;
3. Penaksir melakukan penaksiran terhadap emas yang digadaikan;
4. Penaksir harus menyimpan barang jaminan dalam kotak khusus penaksir (kotak penyimpanan sementara) setiap kali selesai melakukan penaksiran.⁹⁶

5. Nama Jabatan : *Operation Officer*

Pemegang Jabatan : Salman Asnawi

⁹⁵ *Ibid.*

⁹⁶ *Ibid.*

Tujuan Jabatan :

Memastikan kepatuhan aktivitas operasional Capem/UPS sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan pencapaian target bidang operasional Capem/UPS sesuai ketetapan Cabang Induk/Kantor Pusat.

Tanggung Jawab Utama :

1. Memastikan terkendalinya biaya operasional Capem/UPS dengan efisien dan efektif.
2. Memastikan dan mengelola transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
3. Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah yang optimal di Kantor Capem/UPS.
4. Memastikan dan mengelola semua kegiatan administrasi, dokumentasi dan kewajiban pelaporan dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal dan eksternal).
5. Memastikan ketersediaan dan keamanan dokumen berharga Bank, PIN, Kartu ATM maupun *key access* layanan e-Banking lainnya.
6. Memastikan dan mengelola fungsi-fungsi administrasi kepegawaian, sarana dan prasarana Kantor Capem/UPS.
7. Memastikan dan mengelola implementasi KYCP dengan baik.⁹⁷

⁹⁷ *Ibid*

Tanggung Jawab Umum :

1. Membuat evaluasi pelaksanaan rencana kerja mingguan/bulanan di unitnya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja unit kerjanya.
2. Mengkoordinasi dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung, untuk memastikan tercapainya target kerja unit.
3. Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan di unitnya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana/target kerja dan SOP yang berlaku.
4. Membuat dan mengkaji laporan pelaksanaan rencana kerja unit untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan.
5. Memastikan kepatuhan penggunaan wewenang limit transaksi operasional oleh bawahannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
6. Memastikan terlaksananya IT *Security Awareness*, antara lain tidak *sharing password*, standarisasi aplikasi yang telah ditetapkan.
7. Mengembangkan keterampilan dan pengetahuan bawahan, agar memenuhi persyaratan minimum jabatan sehingga dapat melakukan pekerjaannya sesuai standar dan SOP.⁹⁸

⁹⁸ *Ibid.*

Wewenang :

1. Memberikan persetujuan/penolakan atas transaksi bank sesuai dengan wewenangnya.
2. Mengesahkan buku tabungan.
3. Mengesahkan bilyet deposito sesuai wewenangnya.
4. Mengelola likuiditas Capem.

6. Nama Jabatan : *Customer Service Representatif (CSR)*

Pemegang Jabatan : Epi Septin Intari

Tujuan Jabatan :

Melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan.

Tanggung Jawab Utama :

1. Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah.
2. Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
3. Memblokir kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah.
4. Melayani permintaan buku cek/bilyet giro, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
5. Mendistribusikan salinan rekening koran kepada nasabah.
6. Menginput data customer dan *loan facility* yang lengkap dan akurat.
7. Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan.
8. Menyampaikan dokumen berharga bank dan kartu ATM kepada nasabah.
9. Membuat laporan pembukaan dan penutupan rekening.

10. Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui *western union*.

11. Memastikan tersedianya media promosi produk dan jasa bank di Capem/UPS.⁹⁹

7. Nama Jabatan : *Teller*

Tujuan Jabatan :

Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai, pengambilan/penyetoran non tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan di bagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan standar pelayanan bank.

Tanggung Jawab Utama :

1. Melakukan transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan ketentuan SOP.
2. Mengelola saldo kas Teller sesuai limit yang ditentukan.
3. Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.
4. Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu *specimen* tanda tangan.
5. Mengisi uang tunai di mesin ATM BSM.
6. Menyediakan laporan transaksi harian.¹⁰⁰

8. Nama Jabatan : *Pelaksana Back Office*

Tujuan Jabatan :

Memenuhi pelayanan operasional, administrasi pembiayaan dan kepegawaian dengan cepat dan benar, serta menyediakan sarana dan prasarana Kantor Capem secara memadai.¹⁰¹

⁹⁹ *Ibid.*

¹⁰⁰ *Ibid.*

¹⁰¹ *Ibid.*

Tanggung Jawab Utama :

1. *Domestic & Clearing :*

- a. Melaksanakan transaksi *transfer* keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku.
- b. Melaksanakan transaksi *kliring* keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku.
- c. Melaksanakan transaksi *inkaso* keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku.
- d. Melaksanakan transaksi domestik dan kliring lainnya (a.l. *payroll*, *payment point*, pelimpahan transaksi valas) sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku.
- e. Memelihara administrasi dan dokumentasi seluruh transaksi.
- f. Menggunakan wewenang limit transaksi operasional sesuai dengan ketentuan yang berlaku.¹⁰²

2. *Loan Admin :*

- a. Memastikan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
- b. Memelihara dokumen pencairan dan dokumen legal pembiayaan dengan tertib dan aman.
- c. Memutakhirkan data-data nasabah dan persyaratan pembiayaan pasca pencairan.
- d. Menyediakan informasi data nasabah.

¹⁰² *Ibid.*

- e. Memenuhi data dan informasi jaminan.
- f. Membebaskan biaya administrasi pembiayaan dan biaya lainnya yang terkait.
- g. Menindaklanjuti proses pencairan pembiayaan kepada nasabah.¹⁰³

3. *SDI & GA* :

- a. Menatausahakan gaji pegawai, data lembur pegawai, dan fasilitas pegawai lainnya.
- b. Menatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari) dan cuti pegawai.
- c. Melakukan proses administrasi kepegawaian ke Cabang.
- d. Membuat *proofing* atas tiket-tiket KRR yang berada dalam pengelolaannya yang berhubungan dengan personalia setiap akhir bulan atau akhir periode.
- e. Melaksanakan pengadaan dan pendistribusian sarana serta prasarana kantor.
- f. Melaksanakan pemeliharaan sarana dan prasarana kantor.
- g. Memastikan pengamanan gedung dan inventaris kantor cabang pembantu/UPS.
- h. Membuat laporan realisasi biaya-biaya yang berkaitan dengan logistik antara lain biaya telepon, air, kendaraan bermotor, kebersihan, alat tulis kantor, barang cetakan dan berupaya untuk menemukannya.

¹⁰³ *Ibid.*

- i. Membuat laporan *proof sheet* bulanan atas Rekening Persediaan Barang Cetakan/Alat Tulis, Biaya Dibayar Dimuka, dan Biaya yang akan dibayar.
- j. Melakukan pengurusan perizinan yang dikelola oleh Cabang Pembantu/UPS.¹⁰⁴

4. ACCOUNTING :

- a. Melakukan pelaporan kepada BI.
- b. Melakukan perhitungan, pelaporan dan pembayaran pajak.
- c. Melakukan penginputan data untuk pelaporan Cabang ke Kantor Pusat.
- d. Menyusun laporan rincian akun-akun tertentu dalam laporan keuangan (*proofsheet*).
- e. Melakukan rekonsiliasi dan penyelesaian posisi *open item*.
- f. Melakukan administrasi dan pengarsipan terhadap seluruh dokumen terkait pelaporan.¹⁰⁵

9. Nama Jabatan : **Pelaksana *Marketing Support* (PMS)**

Tujuan Jabatan :

Tercapainya pelaksanaan kegiatan administrasi pendanaan dan pembiayaan.¹⁰⁶

Tanggung Jawab Utama :

1. Memastikan kelengkapan persyaratan penandatanganan akad dan pencairan pembiayaan nasabah.

¹⁰⁴ *Ibid.*

¹⁰⁵ *Ibid.*

¹⁰⁶ *Ibid.*

2. Mendokumentasikan *current file*.
3. Menerbitkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah.
4. Membuat pengajuan BI/Bank/*Trade Checking*
5. Memantau pemenuhan dokumen TBO.
6. Membuat SP3 atau surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
7. Melakukan korespondensi berkaitan dengan pendanaan baik *intern* dan *extern*.
8. Menyusun laporan portofolio dan *profitability* nasabah, baik pembiayaan maupun pendanaan, sesuai dengan target Capem/UPS.
9. Memelihara data profil nasabah pendanaan.
10. Menyusun laporan pencapaian target ke Capem dan AO.¹⁰⁷

10. Nama Jabatan : *Sharia Funding Executive (SFE)*

Sharia Funding Executive (SFE) adalah karyawan *outsourcing* yang mendapat tugas dan penempatan di cabang untuk membantu cabang dalam meningkatkan pertumbuhan dana konsumer. Dengan kata lain SFE merupakan *marketing funding* yang bertugas hanya mencari dana-dana konsumer. Dalam dokumen lain disebut *Sharia Funding Executive* yang memiliki arti dan maksud yang sama dengan *Syariah Funding Executive*.¹⁰⁸

Kewajiban *Sharia Funding Executive (SFE)* sebagai berikut :

¹⁰⁷ *Ibid.*

¹⁰⁸ *Ibid.*

- a. SFE merupakan bagian dari keluarga besar BSM sehingga wajib mengikuti kegiatan apapun yang dilaksanakan cabang seperti : do'a pagi, rapat mengenai pendanaan dan lain-lain.
- b. Jam kerja SFE adalah pukul 08.00 – 17.00. SFE wajib hadir pukul 07.45 untuk mengikuti doa pagi sesuai jam operasional.
- c. SFE wajib melakukan observasi dibagian *frontliner* khususnya *customer service* pada minggu pertama untuk dapat menerapkan *selling skill* dan tata cara pengisian form aplikasi serta memahami cara berkomunikasi dengan nasabah.
- d. SFE wajib menjaga fasilitas kantor dan atribut identitas yang disediakan seperti seragam SFE, kartu nama, ID Card dll.
- e. SFE tidak boleh menggunakan fasilitas kantor untuk keperluan pribadi.
- f. SFE wajib membuat rencana kunjungan kepada calon nasabah yang diketahui oleh PIC Cabang dan melaporkan hasilnya kepada PIC Cabang.
- g. SFE ikut serta dalam program-program *consumer funding*.
- h. SFE wajib membuat laporan perolehan target tepat waktu sesuai ketentuan.
- i. SFE wajib menerapkan *share values* ETHIC dan menjaga nama baik perusahaan.¹⁰⁹

Ketentuan Operasional Kerja *Sharia Funding Executive* :

1. SFE wajib menjelaskan ketentuan tabungan pada saat nasabah akan membuka rekening tabungan;

¹⁰⁹ *Ibid.*

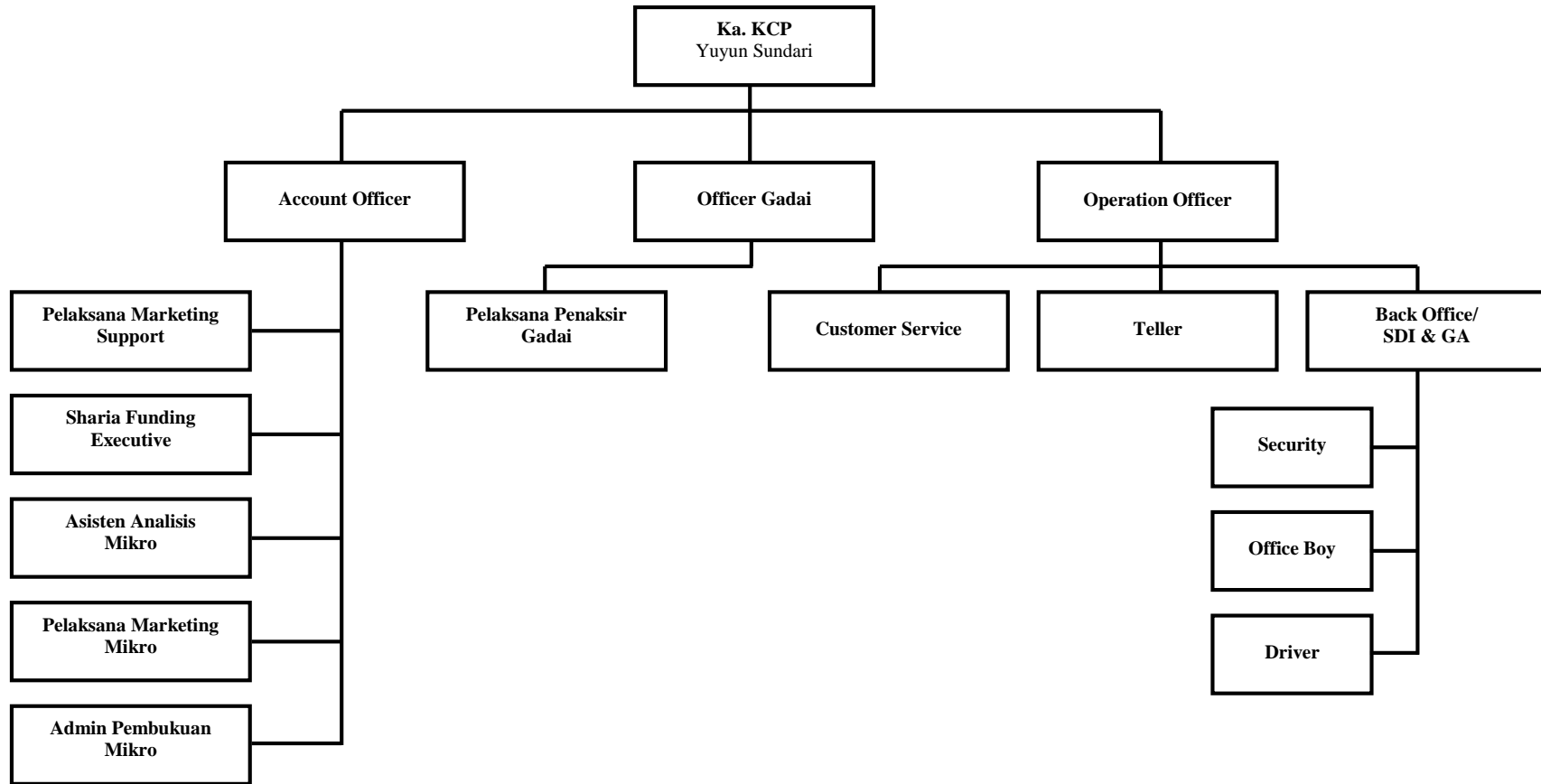
2. SFE bertanggung jawab dalam melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dokumen nasabah dengan melakukan verifikasi serta membubuhkan.
3. Stempel verifikasi dan paraf pada seluruh dokumen data nasabah yang akan membuka rekening tabungan sebelum diberikan ke *Customer Service* untuk meningkatkan prudensialitas.¹¹⁰

Berdasarkan uraian tugas, tanggung jawab dan wewenang pemegang jabatan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis di atas, untuk lebih jelasnya mengenai pembagian tugas tersebut dapat di lihat pada **Gambar 1**.

¹¹⁰ *Ibid*

Gambar 1

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Bengkulu



Sumber : Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu

BAB IV

BEBERAPA FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIDAK TEREALISASINYA AKAD MUDHARABAH

A. Mekanisme Penyaluran Dana Akad Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkulu

Dalam tinjauan akad mudharabah, BSM Kantor Cabang Bengkulu memosisikan diri sebagai mitra kerja yaitu sebagai penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan modal nasabah, sehingga posisi BSM Kantor Cabang Bengkulu dengan nasabah adalah sejajar, sesuai dengan fatwa No.07/-DSN-MUI/IV/2000.

Sedangkan hasil keuntungan akan dibagikan dengan porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama. Bila terjadi kerugian maka kerugian dalam bentuk uang akan ditanggung oleh pihak BSM Kantor Cabang Bengkulu, sedangkan nasabah akan menanggung kerugian dalam bentuk kehilangan usaha, nama baik (reputasi) dan waktu.¹¹¹

Adapun persyaratan permohonan pembiayaan mudharabah dalam melakukan permohonan pembiayaan mudharabah ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah (mudharib) agar bisa memperoleh pembiayaan dari BSM Kantor Cabang Bengkulu yaitu:

1. Persyaratan umum
 - a. Mengajukan surat permohonan tertulis.
 - b. Nasabah yang berbadan hukum berupa PT, CV, Koperasi, Firma, BMT, BPRS.
 - c. Telah berpengalaman memadai dibidangnya minimal selama 2 (dua) tahun dengan *performance* dan kinerja baik.

¹¹¹ Hasil wawancara dengan BSM Kantor Cabang Bengkulu, 31 Oktober 2012.

- d. Kelengkapan data :
- 1) Akte AD/ART sampai dengan Akte Perubahan Terakhir yang dilampirkan pengesahan dari instansi yang berwenang.
 - 2) Struktur organisasi dan riwayat hidup pengurus.
 - 3) Data grup usaha (jika ada).
 - 4) Ijin usaha seperti SIUP, Keterangan Domisili, TDP, SITU, NPWP, SPT atau perijinan lain yang relevan dengan jenis usahanya.
 - 5) Bank Indonesia (BI Checking).
 - 6) *Cashflow* usaha.
 - 7) Rekening Koran simpanan 3 (tiga) bulan terakhir
 - 8) Laporan Keuangan 2 tahun terakhir (audit sesuai ketentuan).
 - 9) Daftar nominatif konsumen atau *sales contract* dari *bowheer* (Pemberi Kerja).¹¹²
2. Persyaratan dokumen teknis sesuai jenis pembiayaan, untuk pembiayaan mudharabah, syarat-syarat yang harus dipenuhi yaitu :
- a. Surat permohonan
 - b. Simulasi harga jual ke anggota
 - c. Legalitas usaha: HO, TDP, SIUP, NPWP, Akte pendirian AD/ART yang telah disahkan Depkop
 - d. Susunan pengurus terbaru yang telah disahkan Depkop
 - e. Foto copy KTP pengurus yang masih berlaku
 - f. Laporan RAT 2 tahun terakhir
 - g. Laporan keuangan tahunan 2 tahun terakhir
 - h. Laporan keuangan bulanan 3 bulan terakhir
 - i. Foto copy tabungan atau rekening koran 3 (tiga) bulan terakhir.
 - j. Daftar nominatif anggota yang mengajukan pembiayaan atau (Nama, NIP,
 - k. Pangkat/ Jabatan, Gaji, Plafond dan jangka waktu dilampiri Foto copy KTP anggota).¹¹³
3. Agunan/jaminan
- a. Akta jaminan *cassie* atas tagihan koperasi ke anggota minimal 150% dari *plafond*.
 - b. Akta jaminan *alvalist* pengurus
 - c. Akta S.I (Stunding Instruction)
 - d. Akta SUBBORDINASI
 - e. Akta pengikatan SKHMT/ APHT dan untuk jaminan tambahan sertifikat (kekayaan koperasi) Sedangkan untuk mudharabah BSM yang diperuntukkan pengerjaan proyek berdasarkan SPK maka syarat menyerahkan SPK proyek asli.¹¹⁴

Berikut ini akan diuraikan tentang penyaluran pembiayaan di BSM Kantor

Cabang Bengkalis adalah :

¹¹² Sumber di peroleh melalui Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkalis.

¹¹³ *Ibid.*

¹¹⁴ *Ibid.*

- a. Nasabah harus membuka giro atau tabungan dengan tujuan supaya calon nasabah (*mudharib*) memiliki ikatan dengan bank BSM Kantor Cabang Bengkalis
- b. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan
- c. Menganalisa dengan melihat pengalokasian dana yang akan diperoleh nantinya serta pengumpulan data mengenai nasabah. Pengumpulan data ini dilakukan dengan cara: 1) Proposal, 2) Wawancara pemohon, 3) BI Checking 4) Verifikasi data dan *site visit* ini dilakukan untuk mengecek kelengkapan, kewajaran dan akurasi data yang diberikan calon nasabah atau pemohon (*mudharib*) melalui proposal yang disampaikan pemohon. Verifikasi data meliputi: *Check list*, *Cross Check* informasi data dan Konfirmasi kepada pihak terkait.
- d. Analisa kelayakan calon nasabah Setelah adanya verifikasi data maka dilakukan analisa terhadap kelayakan terhadap calon nasabah (*mudharib*) atau pemohon. Hal ini dilakukan bank untuk mengetahui apakah calon nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan atau sebaliknya calon nasabah tersebut tidak layak untuk diberikan pembiayaan, oleh sebab itu sebelum pembiayaan ditinjauankan BSM Kantor Cabang Bengkalis melakukan prinsip penilaian pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C. Setelah melakukan analisa pembiayaan, maka bank akan memutuskan permohonan pembiayaan layak atau tidak. Apabila permohonan pembiayaan dianggap tidak layak maka bank akan menolak dan memberitahukan langsung kepada calon nasabah dengan membuat surat penolakan (SP3) secara tertulis sedangkan apabila permohonan pembiayaan dianggap layak maka bank akan melanjutkan ketahap berikutnya.
- e. Tahap persetujuan pembiayaan atau tinjauan pembiayaan. Persetujuan atau tinjauan pembiayaan ini dilakukan dengan cara harus memperhatikan hasil analisis dan usulan analisis, keputusan yang berbeda dengan usulan analisis harus dijelaskan secara tertulis oleh pemutus pembiayaan dan persetujuan atau penolakan pembiayaan harus disampaikan secara tertulis kepada pemohon pembiayaan. Dalam persetujuan ini bank selaku *shohibul maal* dan nasabah selaku *mudharib* akan membicarakan hal-hal sebagai berikut:
 - 1) Jumlah pembiayaan *mudharabah*; BSM Kantor Cabang Bengkalis dalam memberikan pembiayaan disesuaikan dengan usaha yang dijalankan dan asset yang dimiliki perusahaan
 - 2) Penggunaan pembiayaan; segala sesuatu yang berkaitan dengan operasional harus sesuai dengan prinsip syariah.
 - 3) Jangka waktu pembiayaan; yang ditetapkan di BSM Kantor Cabang Bengkalis untuk pembiayaan *mudharabah* adalah minimal 1 tahun dan maksimal 5 tahun.
 - 4) Pembagian keuntungan; ditetapkan sesuai hasil analisa usaha yang dilakukan oleh pihak Bank dan disetujui Nasabah (kesepakatan bank dan nasabah).
 - 5) Teknik pengembalian; Pembayaran kembali berdasarkan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dan telah disepakati bersama antara Bank dengan Nasabah atau mekanisme lain yang ditetapkan dalam perjanjian pembiayaan. Apabila terjadi keterlambatan pembayaran

bagi hasil atau angsuran pokok dikenakan denda 2 % di atas tingkat bagi hasil yang berlaku. Akan tetapi pada kenyataannya untuk pembiayaan mudharabah tidak ada nasabah yang terlambat membayar atau sampai terjadi kredit macet. Hal ini dikarenakan nasabahnya rata-rata mempunyai rasa kejujuran (amanah) dan tanggung jawab yang tinggi.

- 6) Jaminan; nasabah menyerahkan jaminan kepada BSM Kantor Cabang Bengkalis tujuannya adalah ketika wanprestasi maka pihak bank bisa menyita barang yang dijamin. BSM Kantor Cabang Bengkalis membuat jaminan bagi nasabah untuk mendapatkan pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk menghindari nasabah yang tidak jujur. Jaminan dapat berupa sertifikat atau surat-surat berharga.
- 7) Tinjauan; setelah memperoleh keputusan dari rekomdit pembiayaan.
- 8) Tahapan pengawasan/monitoring; Bila pembiayaan yang diajukan pemohon telah disetujui dan dana telah diberikan kepada nasabah maka pihak bank wajib memonitoring atau mengawasi pembiayaan yang telah ditinjau oleh bank kepada pemohon, hal ini dilakukan untuk mengawasi apakah:
 - a) Penggunaan dana telah sesuai ketentuan akad (perjanjian).
 - b) Untuk mengawasi ketepatan bayar pokok dan bagi hasil sesuai *cash flow* serta perubahan *cash flow*.
 - c) Monitoring terhadap perkembangan laporan keuangan nasabah sekurang-kurangnya dilakukan sekali dalam 6 (enam) bulan hal ini dilakukan untuk menghindari manipulasi yang dilakukan nasabah yang tidak jujur.¹¹⁵

4. Penentuan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah di BSM Kantor Cabang Bengkalis dalam perhitungan bagi hasilnya tergantung kesepakatan diawal kontrak tetapi tidak mempengaruhi sistem perhitungan bagi hasil. Adapun yang menjadi langkah-langkah yang digunakan oleh BSM Kantor Cabang Bengkalis dalam melakukan perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah sebagai berikut :

- a. Adanya kesepakatan antara pihak (*shohibul maal*) BSM Kantor Cabang Bengkalis dengan nasabah (*mudharib*) atas usaha atau proyek yang dijalankan, pembiayaan yang ditinjau, jangka waktu, sistem pengembalian mudharabah dengan mengangsur atau bayar tangguh, jumlah biaya yang muncul akibat pembiayaan mudharabah.
- b. Setelah semua poin di atas terpenuhi kemudian dihitung expectasi bagi hasil dan nisbah bagi hasil (berdasarkan *revenue sharing*).
- c. Pendapatan usaha yang diterima didistribusikan kepada pihak bank dan nasabah sesuai dengan nisbah masing-masing.
- d. Nisbah bagi hasil yang dikenakan berbeda-beda hal ini dilihat dari lamanya jangka waktu pembiayaan, pada penetapan margin nisbah bagi hasil BSM Kantor Cabang Bengkalis pertahun sudah ditetapkan berdasarkan penetapan kantor pusat.¹¹⁶

¹¹⁵ *Ibid.*

¹¹⁶ *Ibid.*

Hasil dari perhitungan nisbah BSM Kantor Cabang Bengkalis digunakan sebagai pedoman dalam bernegosiasi dengan nasabah. Untuk memperjelas tentang perhitungan margin dan nisbah bagi hasil diatas, dibawah ini penulis akan memberikan ilustrasi sehingga diharapkan dapat memberikan pemahaman.

Contoh : "X" memiliki usaha pabrik gula dengan omzet Rp 50 juta/bulan , dan ingin menambah modal Rp 250 juta sehingga omzet dapat meningkat menjadi Rp 75 juta/bulan. "X" mendatangi Bank Syariah untuk mendapatkan pembiayaan.

Analisa Bank untuk Perhitungan Bagi Hasil

Pembiayaan Bank Syariah	= Rp. 250.000.000
Jangka Waktu	= 1 tahun (12 bulan)
Expectasi Rate Bank Syariah	= 20 % = 20 % x 250.000.000
	= Rp. 50 juta/tahun (Rp.4.166.670/bln)
Rencana penerimaan usaha	= Rp 75.000.000/bulan
Dasar Perhitungan Nisbah Bagi Hasil	= <i>Revenue Sharing</i>
Nisbah bagi hasil untuk Bank	= Ekspectasi Rate ÷ Omzet
	= Rp 4.166.670 ÷ Rp 75 juta = 5.56%
Nisbah untuk Nasabah	= 100% - 5,56% = 94,44
Maka besarnya nisbah bagi hasil masing-masing:	
Bank	= 5.56 % x Rp. 4.166.670 = Rp. 23.166.685
Nasabah	= 94.44 % x Rp. 4.166.670 = Rp. 393. 500.315,-
Contoh perhitungan bagi hasil :	
Pembiayaan (P) yang disetujui	= Rp. 250 .000.000,-
Rencana Penerimaan Usaha (RPU)	= Rp.
Expectasi Rate (ER)	= 20 %
Jangka Waktu (JW)	= 1 tahun/ 12 bulan
Expectasi Bagi Hasil (EBH)	=
Nisbah Bagi Hasil	
Bank % = Rp 4.166.670 ÷ Rp 75.000.000	= 5.56%
Bank	= 5.56% % x Rp.4.166.670
Nasabah	= 94.44% x Rp 4.166.670 = Rp. 393. 500.315 ¹¹⁷

¹¹⁷ *Ibid.*

Jumlah nisbah yang diterima antara nasabah yang satu dengan yang lain dalam perhitungan bagi hasil berbeda-beda sesuai dengan besarnya pembiayaan, jangka waktu, *expectasi rate* (keuntungan yang diharapkan bank) dan rencana penerimaan usaha. Bank dalam melakukan perhitungan bagi hasil menggunakan cara-cara tersendiri yang itu sudah merupakan suatu ketetapan berdasarkan kantor pusat yang telah diterapkan oleh bank syariah. Metode bagi hasil yang diterapkan di BSM Kantor Cabang Bengkalis adalah metode *revenue sharing* karena menurut fatwa No.15/DSN-MUI/IX/2000 bahwa untuk saat ini *revenue sharing* (bagi pendapatan) lebih maslahat dari pada *profit sharing* (bagi laba).

Perhitungan bagi hasil yang dilakukan BSM Kantor Cabang Bengkalis Malang untuk produk pembiayaan mudharabah setiap bulannya hanya membayar bagi hasilnya saja dan pokok pembayaran dibayar pada waktu selesai kontrak. Akan tetapi jika nasabah terlambat membayar bagi hasil atau angsuran pokok dikenakan denda 2% di atas tingkat bagi hasil yang berlaku dan diperhitungkan atas jumlah tunggakan tersebut, dari tanggal penagihan sampai dengan tanggal pembayaran tunggakan.

5. Tinjauan Pembiayaan Mudharabah Pada BSM Kantor Cabang Bengkalis

a. Sistem dan Prosedur Pembiayaan.

Sama halnya dengan lembaga keuangan pada umumnya yang memiliki prosedur pembiayaan. BSM Kantor Cabang Bengkalis juga telah memiliki prosedur pembiayaan yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis telah dijelaskan didalamnya tentang langkah-langkahnya. Beberapa pihak yang terkait langsung dengan proses penyaluran pembiayaan kepada nasabah (mudharib) pada BSM Kantor Cabang Bengkalis, antara lain:

- 1) AO (*Account Officer*)
- 2) Kepala Ritel
- 3) Kepala Operasional
- 4) Kepala Cabang

- 5) FA (*Financing Administration*)
- 6) *Accounting* ¹¹⁸

Dalam prosedur tersebut juga telah terdapat pengendalian dalam proses keputusan pemberian pembiayaan diantaranya terdapat proses analisa terhadap permohonan pembiayaan calon nasabah (*mudharib*).

- 1) Prosedur permohonan pembiayaan; Pemohon pembiayaan *mudharabah* modal kerja adalah badan hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas, Koperasi, Perseroan Komanditer (CV), Firma (Fa), Yayasan dan Koperasi yang telah berpengalaman pada industry dan perdagangan atau pada bidangnya minimal selama 2 (dua) tahun.

Persyaratan permohonan Pembiayaan adalah sebagai berikut: Permohonan disampaikan secara tertulis dalam bentuk surat permohonan yang ditandatangani oleh Pemohon dalam hal ini ketua, sekretaris dan bendahara atau tambahan pengurus pihak yang sah dan berwenang sesuai anggaran dasar (AD) atau anggaran rumah tangga (ART); Proposal yang diajukan pemohon; Surat permohonan disertai kelengkapan sebagaimana disyaratkan pada *check list* permohonan, seperti: legalitas usaha pemohon, legalitas proyek, informasi keuangan serta informasi pemasaran).

Kelengkapan data untuk pemohon badan usaha : Akte Anggaran Dasar sampai dengan Akte Perubahan Terakhir; Pengesahan dari Departemen Kehakiman (untuk Perseroan Terbatas) dan Departemen Koperasi (untuk Koperasi); Struktur organisasi dan CV / riwayat hidup pengurus; Data grup usaha; Ijin usaha, seperti : SIUP, TDP, SITU, NPWP atau perijinan lain yang relevan dengan jenis usahanya; Bank Indonesia (*BI Checking*); Laporan Keuangan 2 tahun terakhir; Rincian jenis kebutuhan dan perhitungan modal kerja; Informasi jenis agunan beserta bukti penguasaan/kepemilikan dan bukti dasar harga perolehan.

Prosedur pembiayaan diawali dengan pengajuan permohonan pembiayaan yang datang ke kantor BSM terdekat untuk menemui *Account Officer (AO)*, untuk melakukan interview singkat perihal, diantaranya : Tujuan pengajuan pembiayaan; Jenis usaha; Jangka waktu usaha. Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa obyek pembiayaan halal atau haram, termasuk jenis usaha yang layak atau tidak, calon nasabah memiliki pengalaman usaha atau tidak dan karakter dari calon nasabah. ¹¹⁹

b. Prosedur Analisa Pembiayaan

- 1) Pengumpulan data dari: proposal. Wawancara pemohon, *site visit* dan BI (*BI Checking*).
- 2) Verifikasi data; pengecekan kelengkapan, kewajaran dan akurasi data,
- 3) *checklist, cross check* informasi data dan konfirmasi kepada pihak terkait.

¹¹⁸ *Ibid.*

¹¹⁹ *Ibid.*

- 4) Analisis kelayakan, 5C: *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Codition Of Economic*.
- 5) Harus memperhatikan hasil analisa dan usulan analisa; Keputusan yang berbeda dengan usulan analisa, harus dijelaskan secara tertulis oleh pemutus pembiayaan; Persetujuan atau penolakan pembiayaan harus disampaikan secara tertulis kepada pemohon pembiayaan; Setelah dilakukan analisa kelayakan nasabah berdasarkan hasil survey, maka jika dianggap layak, bank BSM Kantor Cabang Bengkulu akan mempersiapkan rencana akad tinjauan atas pembiayaan yang diajukan. Jangka waktu tinjauan berkisar antara satu minggu atau lebih, tergantung kondisi keuangan BSM Kantor Cabang Bengkulu dan volume pembiayaan yang masuk ke BSM Kantor Cabang Bengkulu. Selain itu, proses tinjauan; pembiayaan diikuti oleh adanya biaya-biaya yang dikenakan BSM Kantor Cabang Bengkulu kepada nasabah.¹²⁰

c. Prosedur pembayaran

Pembayaran kembali berdasarkan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dan telah disepakati bersama antara Bank dengan Nasabah atau mekanisme lain yang ditetapkan dalam Perjanjian Pembiayaan.

- 1) Pembiayaan bidang usaha pendukung perumahan dan non perumahan.
- 2) Usaha produktif yang dinyatakan layak berdasarkan asas-asas pembiayaan yang sehat.
- 3) Usaha dimaksud bukan merupakan usaha-usaha yang dilarang oleh ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 4) Kecuali ditentukan lain oleh Direksi sepanjang usaha yang akan dibiayai secara bisnis *feasible*.¹²¹

d. Prosedur pelunasan pembiayaan

Prosedur pelunasan pembiayaan sesuai dengan akad yang ditanda tangani diawal perjanjian dimana pembayaran pokok dan bagi hasil tiap bulan berdasarkan *cash flow* yang telah disepakati kedua belah pihak.

6. Tinjauan Penyaluran Dana Bagi Perorangan :

Penyaluran dana bagi perorangan (Warga Negara Indonesia) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia dijelaskan dari fitur dan persyaratannya. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

Fitur :

1. Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad *musyarakah, mudharabah*, atau *murabahah* sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja.
2. Dapat digunakan untuk meningkatkan atau memenuhi tambahan omset penjualan dan membiayai kebutuhan bahan baku atau biaya-biaya overhead.
3. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan spesifikasi modal kerja
4. Plafond mulai Rp 100 juta

¹²⁰ *Ibid.*

¹²¹ *Ibid.*

5. Untuk nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila meninggal dunia.
6. Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda.
7. Dapat menggunakan skema *revolving* maupun *non-revolving* (bergantung karakteristik nasabah).
8. Dapat memanfaatkan pembiayaan rekening koran syariah sehingga lebih memudahkan dalam mencairkan penyaluran dana.¹²²

Persyaratan Administratif untuk Pengajuan Secara Individu (Perorangan) :

1. Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
2. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga
3. Fotocopy Surat Nikah (bila sudah menikah)
4. Fotocopy NPWP
5. Asli slip gaji & surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
6. Laporan keuangan/ laporan usaha 2 tahun terakhir
7. Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 6 bulan terakhir
8. Fotocopy rekening telepon dan listrik 3 bulan terakhir
9. Bukti legalitas jaminan (SHM/SHGB/BPKB/bilyet deposito/dll)
10. Bukti-bukti purchase order atau Surat Perintah Kerja (SPK) jika ada.¹²³

Berdasarkan uraian mengenai tinjauan akad mudharabah dalam rangka penyaluran dana di BSM Kantor Cabang Bengkalis ditinjau dari sistem yang telah dibangun, dimulai dari persyaratan umum, persyaratan dokumen, agunan/jaminan, prosedur dan sistem bagi hasil berdasarkan akad mudharabah menurut penulis telah tersedia secara sistematis. Namun, berdasarkan informasi dari BSM Kantor Cabang Bengkalis, hingga saat ini belum ada transaksi akad mudharabah dalam rangka penyaluran dana yang bertujuan untuk membantu masyarakat yang merupakan pengusaha kecil baik secara perorangan maupun kelompok.

¹²² *Ibid.*

¹²³ *Ibid.*

B. Faktor Yang Mempengaruhi Tidak Terealisasinya Program Akad Mudharabah Dalam Rangka Penyaluran Dana Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkalis

Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi tidak terealisasinya program akad mudharabah dalam rangka penyaluran dana yang BSM Kantor Cabang Bengkalis, penulis melakukan wawancara kepada pihak terkait yaitu pegawai BSM Kantor Cabang Bengkalis, nasabah, koperasi, pengusaha, pedagang dan masyarakat umum. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui sejauh mana usaha BSM Kantor Cabang Bengkalis mengupayakan pengenalan akad mudharabah kepada masyarakat dalam rangka penyaluran dana untuk membantu usaha mereka.

Pada umumnya masyarakat di Kabupaten Bengkalis lebih mengenal bank konvensional daripada bank yang berazaskan syariah. Disamping itu, jumlah bank konvensional lebih banyak daripada bank syariah. Adapun bank konvensional yang ada di Kota Bengkalis antara lain Bank Riau Kepri, Bank Mandiri, Bank Central Asia (BCA), Bank Mega, Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Bank Nasional Indonesia (BNI). Sementara bank yang berlandaskan syariah terdiri dari Bank Riau Kepri Syariah dan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkalis. Berdasarkan jumlah, bank yang berlandaskan syariah belum banyak dikenal, sehingga masyarakat tentu belum memahami betul fungsi dari bank syariah ini sendiri. Masyarakat di Kota Bengkalis pada umumnya lebih minat bertransaksi dengan bank konvensional karena disamping menabung, dalam hal peminjaman sejumlah dana banyak dilakukan oleh masyarakat yang bekerja sebagai pegawai negeri sipil, pedagang ataupun pengusaha.

Upaya bank syariah untuk memperkenalkan jenis-jenis produk yang ditawarkan kepada calon nasabah perlu mendapat perhatian khusus bagi pihak manajemen bank syariah itu sendiri. Upaya sosialisasi dan promosi harus intens dilaksanakan agar produk-produk yang ditawarkan kepada masyarakat atau calon nasabah dapat terpikat. Berikut disajikan data mengenai jumlah dan jenis pendanaan yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu pada **Tabel 1** di bawah ini.

Tabel 1

Data Mengenai Jumlah dan Jenis Pendanaan yang Ada di Bank Syariah Mandiri
Cabang Bengkulu Tahun 2012

No.	Jenis Pendanaan	Jumlah
1.	Tabungan mudharabah BSM	: Rp. 12.966.289.304,62
2.	Tabungan Mabror	: Rp. 3.265.628.889,70
3.	Tabungan Investa	: Rp. 390.616.828,16
4.	Tabungan Berencana BSM	: Rp. 7.148.836.537,17
Total		Rp. 23.995.643.961,40

Sumber : Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Bengkulu, 2012

Berdasarkan data jumlah dan jenis pendanaan yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu di atas, untuk jumlah nasabah tabungan mudharabah sebanyak 5566 orang. Data jumlah nasabah tersebut diperoleh saat melakukan wawancara dengan pihak BSM Kantor Cabang Bengkulu. Menurut penulis, dengan rincian data mengenai jumlah dan jenis pendanaan yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu di atas merupakan indikasi potensial yang harus dikembangkan oleh pihak BSM Kantor Bengkulu untuk lebih mendekati diri kepada calon-calon nasabah yang berpotensi seperti PNS, pedagang, pengusaha, petani dan melakukan hubungan baik terhadap badan-badan usaha

lainnya seperti PT, CV, Firma ataupun Koperasi. Namun, kenyataannya bahwa upaya memikat kepada calon nasabah belum maksimal menurut penulis.

Belum maksimalnya penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah pada BSM Kantor Cabang Bengkalis kepada calon nasabah atau masyarakat menurut penulis bahwa masyarakat belum sepenuhnya memahami *clausul* atau tata cara serta keuntungan yang diperoleh jika melakukan transaksi pada BSM Kantor Cabang Bengkalis. Disamping kurangnya pengenalan masyarakat terhadap penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah, hal lain yang sangat kurang baik yaitu manajemen bank yang rumit dan memberatkan masyarakat.

Dalam penelitian ini, jumlah sampel atau responden yang dilibatkan sebanyak 50 orang. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui sampai sejauh mana tinjauan akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana di BSM Cabang Bengkalis. Berikut disajikan perolehan data yang berhubungan dengan penelitian ini pada **Tabel 2**.

Tabel 2

Tanggapan Responden Tentang Kegiatan Sosialisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu dalam rangka Penyaluran Dana Berdasarkan Akad Mudharabah

No	Klasifikasi	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Sangat sering	-	-
2.	Sering	-	-
3.	Kadang-kadang	6	12
4.	Pernah	12	24
5.	Tidak pernah	32	64
	Jumlah	50	100

Sumber : Hasil Data Olahan Angket

Berdasarkan data yang disajikan pada **Tabel 2** di atas diperoleh informasi bahwa sebanyak 6 orang responden atau 12 % menyatakan bahwa mereka mengetahui bahwa Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu memiliki sarana penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah, sebanyak 12 orang atau 24 % menyatakan hanya mengenal namanya saja namun tidak mengetahui sarana yang ada dan sebanyak 32 orang responden atau 64 % menyatakan tidak mengetahui sama sekali sarana yang ada pada BSM Kantor Cabang Bengkulu.

Berdasarkan informasi di atas, menurut penulis bahwa kurangnya pengetahuan atau pengenalan masyarakat terhadap BSM sangat minim sekali sehingga penulis ingin lebih jauh lagi mengetahui penyebab mengapa masyarakat kurang mengenal akad mudharabah pada BSM Kantor Cabang Bengkulu.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Epi Septin Intari selaku *Customer Service Representatif (CSR)* bahwa pihak BSM Cabang Bengkulu melakukan sosialisasi dengan cara mengundang masyarakat dalam suatu acara jarang dilakukan. Hal ini dikarenakan oleh keterbatasan dana yang dibutuhkan untuk

menjalankan sosialisasi dan promosi yang dilakukan langsung ke lapangan seperti masyarakat, koperasi-koperasi, kantor, perusahaan, pengusaha/pedagang. Intensitas upaya tersebut juga kurang pelaksanaannya dikarenakan jumlah karyawan BSM Kantor Cabang Bengkalis yang kurang sehingga tenaga yang ditugaskan untuk melakukan promosi tidak ada karena karyawan yang ada sudah kewalahan dengan pekerjaan yang ada dan untuk menjalankan promosi ke masyarakat sulit dilakukan.¹²⁴

BSM Kantor Cabang Bengkalis belum lama beroperasi di Kabupaten Bengkalis sehingga untuk merekrut karyawan lebih banyak belum bisa dilaksanakan dikarenakan dalam operasionalisasi karyawan baru tersebut dananya belum tersedia seperti gaji, bonus dan lain-lain. Akibat kurangnya promosi dan sosialisasi yang dilakukan oleh BSM Kantor Cabang Bengkalis hal ini sangat berdampak kurangnya pengenalan masyarakat kepada pendanaan akad mudharabah di BSM Kantor Cabang Bengkalis.

Fasilitas pembiayaan modal kerja dapat diberikan kepada sektor dan sub sektor ekonomi yang dinilai prospek, tidak bertentangan dengan syariat Islam dan tidak dilarang oleh ketentuan perundang-undangan yang berlaku sesuai dengan yang dinyatakan oleh Bank Indonesia. Pemberian fasilitas pembiayaan modal kerja kepada debitur/calon debitur dengan tujuan untuk mengeliminasi resiko dan mengoptimalkan keuntungan bank. Sedangkan analisa yang dilakukan pihak bank dalam menyalurkan pembiayaan ada beberapa hal yang harus diperhatikan pihak bank dalam melakukan analisa pemberian pembiayaan diantaranya :

¹²⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Epi Septin Intari selaku *Customer Service Representatif (CSR)* BSM Cabang Bengkalis tanggal 8 Oktober 2012.

- Jenis Usaha
- Tingkat kesulitan usaha yang di jalankan
- Skala Usaha
- Karakter transaksi dalam usaha yang dibiayai.

BSM Cabang Bengkulu menentukan beberapa faktor dalam penyaluran pembiayaan terhadap calon nasabah diantaranya :

- a. Sesuai dengan UU dan syariah
- b. Sektor yang dianggap produktif
- c. Tingkat pengembalian angsuran.

Selanjutnya, untuk mengetahui tanggapan nasabah terhadap upaya promosi yang dilakukan oleh karyawan BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah dapat di lihat pada **Tabel 3** di bawah ini.

Tabel 3

Tanggapan Responden Tentang Upaya Promosi Secara Keseluruhan yang Dilakukan oleh Karyawan BSM Cabang Bengkulu Dalam Program Penyaluran Dana Berdasarkan Akad Mudharabah

No	Tanggapan Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Baik/Memuaskan	11	22
2.	Tidak baik/Tidak Memuaskan	39	78
	Jumlah	50	100

Sumber : Hasil Data Olahan Angket

Berdasarkan data pada **Tabel 3** di atas, terlihat bahwa upaya promosi yang dilakukan oleh karyawan BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah yang menyatakan baik atau memuaskan

sebanyak 11 orang responden atau 22 %, sedangkan yang menyatakan tidak baik atau tidak memuaskan sebanyak 39 orang responden atau 78 %.

Menurut Bapak Sudirman salah satu nasabah BSM Cabang Bengkalis memaparkan bahwa dalam penjelasan yang diterima dari keterangan informasi/promosi yang dilakukan oleh karyawan BSM Cabang Bengkalis belum begitu jelas atau belum memahami sepenuhnya isi kandungan dari penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah. Atau menurut pengakuannya juga mungkin saja pemahaman dirinya dalam bidang syariah belum begitu mendalam sehingga ia belum berani memutuskan menerima bantuan/penyaluran dana yang diberikan BSM Cabang Bengkalis. Biasanya dalam menambah modal kerja menurut pengakuan Bapak Sudirman, dia melakukan peminjaman modal kerja pada Kantor Pegadaian setempat.¹²⁵

Peminjaman modal atau dana pada kantor pegadaian tidak berbelit dan mudah dipahami. Sementara pada BSM sulit dipahami oleh masyarakat ditambah biaya administrasi yang harus dibayar dimuka. Peminjaman di kantor pegadaian prosesnya cepat, sementara peminjaman pada BSM diperlukan waktu beberapa hari karena pihak bank harus melakukan analisa dan survey dan jika tidak layak maka pihak BSM tidak akan mau meminjamkan dananya. Sementara itu, pada kantor pegadaian hanya menyerahkan barang yang mau digadaikan maka dana akan dibayarkan.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Epi Septin Intari selaku *Customer Service Representatif (CSR)* bahwa pihak BSM Cabang Bengkalis telah berupaya semaksimal mungkin dalam

¹²⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Sudirman (Nasabah BSM Cabang Bengkalis) tanggal 9 Oktober 2012.

mempromosikan penyaluran dana untuk membantu usaha mereka (nasabah) jika ia bergerak dalam dunia usaha dengan sistem akad mudharabah. Sepanjang pemahaman yang diberikan, perlu waktu untuk melakukan *follow up* terhadap upaya promosi yang dilakukan oleh karyawan BSM Cabang Bengkalis agar calon yang akan ikut program ini benar-benar mengerti atas dasar syariah, dan inilah tantangan kami ke depannya.¹²⁶

Lebih lanjut, menurut Ibu Epi Septin Intari, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh (100 %) modal sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.¹²⁷

Ujung tombak dari kegiatan suatu usaha adalah adanya kegiatan promosi sebagaimana yang telah disinggung respon dari responden pada **Tabel 3** di atas. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara antara lain *advertising* (periklanan), *personal selling*, *sales promotion* (promosi penjualan) dan *publicity* (publisitas). Sebagaimana yang telah disinggung pada **Tabel 3** di atas, berikut disajikan data mengenai kegiatan *advertising* (periklanan), *personal selling*, *sales promotion* (promosi penjualan) dan *publicity* (publisitas) yang dilakukan oleh

¹²⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Epi Septin Intari selaku *Customer Service Representatif* (CSR) BSM Cabang Bengkalis tanggal 8 Oktober 2012.

¹²⁷ *Ibid.*

pihak manajemen BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah dapat di lihat pada **Tabel 4**.

Tabel 4

Tanggapan Responden Tentang Upaya Promosi Ditinjau Dari *Advertising*
(Periklanan) yang Dilakukan Oleh BSM Cabang Bengkulu

No	Tanggapan Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Baik/Memuaskan	12	24
2.	Tidak baik/Tidak Memuaskan	38	76
	Jumlah	50	100

Sumber : Hasil Data Olahan Angket

Berdasarkan data pada **Tabel 4** di atas, terlihat bahwa upaya promosi ditinjau dari *advertising* (periklanan) yang dilakukan oleh BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah yang menyatakan baik atau memuaskan sebanyak 12 orang responden atau 24 %, sedangkan yang menyatakan tidak baik atau tidak memuaskan sebanyak 38 orang responden atau 76 %.

Menurut Ibu Nurlaila salah satu nasabah BSM Cabang Bengkulu menjelaskan bahwa *advertising* (periklanan) yang dibuat dan dilaksanakan oleh
penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah. Makanya, ia belum tertarik untuk memutuskan menerima bantuan/penyaluran dana yang diberikan BSM Cabang Bengkulu.¹²⁸ Selanjutnya, untuk mengetahui tanggapan responden mengenai *personal selling* yang dilakukan oleh karyawan BSM Kantor Cabang Bengkulu disajikan pada **Tabel 5**.

¹²⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Nurlaila (Nasabah BSM Cabang Bengkulu) tanggal 9 Oktober 2012.

Tabel 5

Tanggapan Responden Tentang *Personal Selling* yang Dilakukan Karyawan
BSM Cabang Bengkulu

No	Tanggapan Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Baik/Memuaskan	14	28
2.	Tidak baik/Tidak Memuaskan	36	72
	Jumlah	50	100

Sumber : Hasil Data Olahan Angket

Berdasarkan data pada **Tabel 5** di atas, terlihat bahwa *personal selling* yang dilakukan oleh karyawan BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah yang menyatakan baik atau memuaskan sebanyak 14 orang responden atau 28 %, sedangkan yang menyatakan tidak baik atau tidak memuaskan sebanyak 36 orang responden atau 72 %.

Menurut Bapak Sutikno salah satu nasabah BSM Cabang Bengkulu menjelaskan bahwa kegiatan *personal selling* yang dilaksanakan oleh karyawan BSM Cabang Bengkulu sudah baik dan rinci dalam menjelaskan, namun penjelasan kadang-kadang dalam pemaparannya sering menggunakan kata-kata yang tidak dimengerti sehingga untuk bertanya kembali segan untuk dilakukan mengingat banyaknya nasabah lainnya untuk berkonsultasi. Menurut Bapak Sutikno, berharap karyawan/ti mampu memberikan peluang waktu yang lebih banyak untuk memasarkan program penyaluran dana ini dengan cara misalnya melakukan *follow up* terhadap calon nasabah, sehingga calon nasabah untuk program ini benar-benar memahami secara keseluruhan.¹²⁹

Selanjutnya untuk mengetahui promosi penjualan (*sales promotion*) penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah dapat dilihat pada **Tabel 6** di bawah ini.

Tabel 6

Tanggapan Responden Tentang *Sales Promotion* yang Dilakukan Pihak Manajemen BSM Cabang Bengkulu

No	Tanggapan Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Baik/Memuaskan	21	42
2.	Tidak baik/Tidak Memuaskan	29	58
	Jumlah	50	100

Sumber : Hasil Data Olahan

¹²⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Sutikno (Nasabah BSM Cabang Bengkulu) tanggal 9 Oktober 2012.

Berdasarkan data pada **Tabel 6** di atas, terlihat bahwa *sales promotion* yang dilakukan oleh pihak manajemen BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah yang menyatakan baik atau memuaskan sebanyak 21 orang responden atau 42 %, sedangkan yang menyatakan tidak baik atau tidak memuaskan sebanyak 29 orang responden atau 58 %.

Menurut Bapak Jamal salah satu nasabah BSM Cabang Bengkulu menjelaskan bahwa kegiatan *sales promotion* yang dilaksanakan oleh pihak manajemen BSM Cabang Bengkulu sudah baik dilaksanakan, namun waktu pelaksanaan yang singkat membuat para calon nasabah tidak puas.¹³⁰

Menurut Ibu Epi Septin Intari selaku *Customer Service Representatif (CSR)* BSM Cabang Bengkulu, bahwa waktu pelaksanaan *sales promotion* pernah dilakukan memang waktu pelaksanaan tidak terlalu lama, paling lama 2 hari. Respon dari pengunjung cukup banyak namun sepertinya ketertarikan program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah terhadap masyarakat Kota Bengkulu khususnya belum diikuti dengan tinjauan mengikuti program ini.¹³¹

Selanjutnya untuk mengetahui publisitas (*publicity*) yang merupakan upaya BSM Kantor Cabang Bengkulu dalam mempublikasikan diri dan produk-produknya di media berita khususnya penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah dapat dilihat pada **Tabel 7**.

¹³⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Jamal (Nasabah BSM Cabang Bengkulu) tanggal 9 Oktober 2012.

¹³¹ Hasil wawancara dengan Ibu Epi Septin Intari selaku *Customer Service Representatif (CSR)* BSM Cabang Bengkulu tanggal 8 Oktober 2012.

Tabel 7

Tanggapan Responden Tentang *Publisitas* yang Dilakukan Pihak Manajemen
BSM Cabang Bengkulu

No	Tanggapan Responden	Jumlah Responden (orang)	Persentase (%)
1.	Pernah	5	10
2.	Tidak pernah	45	90
	Jumlah	50	100

Sumber : Hasil Data Olahan Angket

Berdasarkan data pada **Tabel 7** di atas, terlihat bahwa kegiatan publisitas yang dilakukan oleh pihak manajemen BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah yang menyatakan pernah melihatnya sebanyak 5 orang responden atau 10 %, sedangkan yang menyatakan tidak baik pernah melihatnya sebanyak 45 orang responden atau 90 %. Sehubungan dengan hal tersebut, menurut penulis itu telah cukup menggambarkan bahwa upaya promosi secara umum yang telah dilakukan belum masuk ke segala lini sehingga pemahaman tentang penyaluran dana kurang dimengerti secara keseluruhan.

Kesimpulan yang dapat penulis ambil berdasarkan tabel-tabel yang telah disajikan bahwa responden belum berani memutuskan menerima bantuan/ penyaluran dana yang diberikan BSM Cabang Bengkulu. Mereka lebih terbiasa meminjam uang pada Kantor Pegadaian untuk membantu menjalankan usahanya sehingga keuntungan yang diperoleh akan lebih bebas, dan tidak ditentukan sebagaimana peraturan-peraturan bagi hasil akad mudharabah. Namun jika merugi, mereka telah siap dengan konsekuensinya.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa terdapat beberapa faktor-faktor yang menyebabkan tidak terealisasinya penyaluran dana akad mudharabah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bengkalis. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain :

1). Pemasaran yang tidak kondusif (kurang baik)

Minimnya kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh BSM Kantor Cabang Bengkalis merupakan salah satu penyebab mengapa masyarakat kurang mengenal akad mudharabah. Upaya yang dilakukan oleh karyawan BSM Cabang Bengkalis dalam mempromosikan penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah juga belum begitu jelas atau belum memahami sepenuhnya isi kandungan dari penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah. Upaya promosi dapat dilakukan dengan kegiatan *advertising* (periklanan), *personal selling*, *sales promotion* (promosi penjualan) dan *publicity* (publisitas). Ditinjau dari *advertising* (periklanan) tanggapan salah satu responden yang merupakan nasabah BSM Cabang Bengkalis mengakui bahwa hingga saat ia belum mengetahui begitu rinci maksud dan isi dari penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah. Ditinjau dari kegiatan *personal selling* yang dilaksanakan oleh karyawan BSM Cabang Bengkalis sudah baik dan rinci dalam menjelaskan, namun penjelasan kadang-kadang dalam pemaparannya sering menggunakan kata-kata yang tidak dimengerti sehingga untuk bertanya kembali segan untuk dilakukan mengingat banyaknya nasabah lainnya untuk berkonsultasi. Keinginan dari beberapa responden menginginkan karyawan/ti BSM Kantor Cabang Bengkalis mampu memberikan peluang waktu yang lebih banyak untuk memasarkan program penyaluran dana ini dengan cara

misalnya melakukan *follow up* terhadap calon nasabah, sehingga calon nasabah untuk program ini benar-benar memahami secara keseluruhan.

Selanjutnya untuk mengetahui promosi penjualan (*sales promotion*) penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah, nasabah BSM Cabang Bengkalis menjelaskan bahwa kegiatan *sales promotion* yang dilaksanakan oleh pihak manajemen BSM Cabang Bengkalis sudah baik dilaksanakan, namun waktu pelaksanaan yang singkat membuat para calon nasabah tidak puas untuk mengetahuinya lebih mendalam. Selanjutnya dari segi publisitas (*publicity*) yang merupakan upaya BSM Kantor Cabang Bengkalis dalam mempublikasikan diri dan produk-produknya di media berita khususnya penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah, pada umumnya responden tidak pernah melihat aktifitas publisitas yang dilakukan oleh pihak manajemen BSM Cabang Bengkalis. Sehubungan dengan hal tersebut, menurut penulis upaya promosi yang telah dilakukan oleh BSM Kantor Cabang Bengkalis dalam penyaluran dana kurang dimengerti secara keseluruhan dan terkesan tidak kondusif.

2). Pelayanan yang kurang memuaskan

Dijumpai beberapa permasalahan yang perlu mendapat perhatian bagi pihak manajemen BSM Kantor Cabang Bengkalis saat melayani nasabah secara menyeluruh, seperti saat melakukan berinteraksi dengan karyawan cenderung kurang menguasai materi produk dari BSM itu sendiri dalam hal ini jenis penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah. Dijumpai juga saat responden ingin membuka tabungan syariah, produk penyaluran dana dimaksud kadang tidak ditawarkan walaupun nasabah belum tertarik dengan

produk ini. Pimpinan BSM Kantor Cabang Bengkulu menurut penulis dalam konteks ini, sosoknya kurang berpengalaman dan belum bisa menampung aspirasi dan keluhan dari nasabah dan menyelesaikan permasalahan dengan membuat beberapa pendekatan-pendekatan.

Jika pelayanan yang diberikan tidak maksimal terhadap calon nasabah atau yang sudah membuka tabungan di BSM Kantor Cabang Bengkulu. Lama kelain kenyamanan nasabah dalam menabung atau melakukan transaksi akan menjadi berkurang dan hal ini tentunya akan berdampak bagi BSM itu sendiri.

3). Mekanisme berbelit-belit dan cenderung mempersulit nasabah

Terdapat beberapa keluhan yang dirasakan oleh nasabah seperti yang dialami oleh Bapak Irwansyah selaku kontraktor. Beliau berencana meminjam modal untuk melaksanakan proyek yang telah dimenangkannya. Berhubung modal yang kurang maka ia menggadaikan SK pekerjaan tersebut beserta surat tanah dan usaha miliknya. Dikarenakan tanah dan usaha yang tidak terletak di Bengkulu, maka pihak BSM meminta surat tanah yang berada di Bengkulu dan Pak Irwansyah memenuhi apa yang diminta pihak BSM, Namun hal tersebut sudah berjalan waktu 1 minggu. Sementara pekerjaan proyek harus dilaksanakan. Namun, pihak BSM belum juga memutuskan untuk memberikan pinjaman kepada Bapak Irwansyah, dan beliau juga diminta agar membayar biaya konsultan sebesar Rp. 2,5 juta. Beberapa hari kemudian pihak BSM memberikan informasi bahwa pengajuan pinjaman dana tersebut belum bisa dilaksanakan tanpa adanya surat dari pihak BSM sebagaimana yang sudah menjadi ketentuan yang telah dibuat oleh BSM yaitu akan

mengeluarkan atau membuat SP3 bila pengajuan pinjaman dana ditolak oleh pihak BSM.

Oleh karena pihak BSM menolak permohonan pinjaman dana Pak Irwansyah, beliau mencoba untuk melakukan pinjaman dana kepada bank lain yang ada di Bengkalis dan Pak Irwansyah meminta berkas dan surat agunannya kepada pihak BSM. Namun ketika pihak BSM mengembalikan berkas Pak Irwansyah, beliau harus membayar uang pembatalan pinjaman dana pada konsultan sebesar Rp. 2,5 juta, barulah pihak BSM bisa mengembalikan berkas Pak Irwansyah tersebut. Hal ini tentunya sangat merugikan dan mengecewakan nasabah seperti yang dialami Pak Irwansyah. Nasabah tidak saja dirugikan dalam hal materi tapi juga dirugikan dalam segi waktu dikarenakan pihak Bank tidak tegas dan dinilai lamban dalam mengambil keputusan.

- 4). Kesulitan dalam hal mendapatkan nasabah yang berminat untuk meminjam dana pada BSM.

Dalam hal ini pihak BSM mengalami kesulitan dalam memperoleh nasabah yang berminat terhadap dana pinjaman pada BSM, hal ini dikarenakan Jumlah koperasi di Bengkalis untuk penyaluran dana pinjaman masih sedikit yang aktif dan anggota koperasi juga tidak tetap dan bertahan lama, oleh sebab itu sepertinya koperasi koperasi yang ada di Bengkalis belum layak untuk dibiayai oleh BSM Cabang Bengkalis. Disamping itu banyak koperasi yang baru berdiri, jumlah anggota koperasinya masih sedikit sehingga pihak BSM Cabang Bengkalis tidak berani memberikan pinjaman dana kepada koperasi tersebut. Dan juga ditinjau dari pembayaran iuran anggota, koperasi

juga mengalami kesulitan dalam penagihan iuran terhadap anggota koperasi tersebut. Disamping itu, para pedagang, pemilik usaha dan masyarakat di Bengkalis kurang berminat menjadi anggota koperasi. Masyarakat lebih cenderung berminat dengan adanya program pemerintah yaitu bantuan dana hibah dan bantuan sosial yang bisa diperoleh setiap tahunnya karena jumlah dana hibah yang disediakan oleh pemerintah daerah jumlahnya sangat besar dianggarkan pada APBD Kabupaten Bengkalis meskipun masyarakat tersebut hanya memperoleh dana yang disediakan oleh pemerintah daerah berkisar antara Rp. 5 juta – Rp. 35 juta. Minat masyarakat terhadap bantuan hibah dan bantuan sosial ini lebih banyak, hal ini karena masyarakat tidak perlu melakukan pembayaran setiap bulannya. Dana tersebut diberikan pemerintah secara cuma-cuma dengan proses yang mudah dan pertanggungjawabannya hanya dengan membuat laporan pertanggungjawaban yang diserahkan kepada Pemerintah Daerah setelah dana bantuan diperoleh dan dipergunakan sesuai dengan proposal yang diajukan masyarakat. Dana yang diperoleh dari pemerintah daerah tidak dikenakan biaya administrasi dan asuransi. Dana yang diperoleh dapat dipergunakan sepenuhnya tanpa memikirkan harus membayar angsuran setiap bulannya.

Meskipun dana tersebut diperoleh dengan menunggu dalam waktu yang relatif lama dan dalam jumlah yang relatif tidak besar, bagi masyarakat sangat terbantu dalam menunjang usaha mereka, walaupun dana tersebut hanya diperoleh oleh masyarakat 1 kali dalam 2 tahun. Minat masyarakat sangat berantusias dikarenakan tidak adanya beban bagi masyarakat untuk

mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu tanpa ada agunan seperti yang harus dipenuhinya dalam rangka peminjaman dana pada BSM.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan yang bisa diuraikan dalam penelitian ini sesuai dengan perumusan masalah antara lain :

1. Akad mudharabah pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Bengkulu hingga saat ini belum berjalan dengan baik, padahal seluruh tahapan-tahapan penyaluran dana yang diberikan untuk modal kerja berdasarkan akad mudharabah telah disiapkan seperti syarat-syarat pengajuan permohonan serta keuntungan dan kerugiannya.
2. Faktor yang mempengaruhi tidak terealisasinya penyaluran dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu berdasarkan akad *mudharabah* antara lain : a). Pemasaran yang tidak kondusif (kurang baik), b). Pelayanan yang kurang memuaskan, c). Mekanisme berbelit-belit dan cenderung mempersulit nasabah, d). Jumlah koperasi dan anggota koperasi di Bengkulu masih sedikit yang aktif.

B. Saran

Saran-saran penulis yang dapat diuraikan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Diharapkan kepada seluruh karyawan BSM Cabang Bengkulu agar dapat konsisten dalam menjalankan tugasnya sesuai dengan syariah.
2. Hendaknya pihak BSM Cabang Bengkulu dapat secara aktif bersilaturahmi kepada nasabah sehingga tercipta ukhuwah islamiyah yang kokoh.

3. Hendaknya pihak BSM Cabang Bengkalis dapat mengundang secara rutin dan memberikan pengetahuan tentang konsep-konsep perbankan syariah yang benar kepada nasabah.
4. Hendaknya pihak BSM sering melakukan kegiatan yang memicu minat masyarakat terhadap produk BSM seperti adanya undian berhadiah atau kegiatan amal lainnya
5. Bagi nasabah hendaknya menjaga kepercayaan yang telah di berikan pihak BSM Cabang Bengkalis melalui penyaluran dana dana lebih proaktif dalam berusaha agar usaha yang dijalankan lebih semakin terus berkembang.
6. Oleh karena Masyarakat lebih cenderung berminat dengan program Pemerintah melalui bantuan hibah dan bantuan social yang dianggarkan dalam APBD, hendaknya pihak BSM Cabang Bengkalis perlu bekerjasama dengan Pemerintah Daerah Kabupaten Bengkalis agar masyarakat tidak terus menerus bergantung pada program pemerintah yang dianggarkan dalam APBD Kabupaten Bengkalis setiap tahunnya. Hal ini guna mewujudkan sebagaimana program pemerintah untuk mensejahterakan masyarakat Bengkalis, dengan demikian BSM juga dapat merealisasikan akad mudharabah di BSM Cabang Bengkalis.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad asy-Syarbasyi *dalam* Muhammad Syafi'i Antonio, 2001, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani. Jakarta
- Adiwarman Karim, 2003, *Bank Islam Analisa Fiqih dan Keuangan*, The International Institute of Islamic Thought (IIIT), Jakarta
- Adiwarman A.Karim, 2006, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi III, Cetakan III, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Antonio, M. Syafi'i, 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cetakan 1, Gema Insani, Jakarta
- Ahmad Azhar Basyir, 2000, *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, UII Press, Edisi Revisi, Yogyakarta
- Ahmad asy-Syarbasyi *dalam* Muhammad Syafi'i Antonio, 2001, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta
- Abu Asma' Kholid Syamhudi, Hakikat Mudharabah, *Majalah As-Sunnah*, (Surakarta) Ed. 3 TH X/1427H/2006 M
- Alaudin Al-Kasani, *Bada'i Ash-Shana'i fi Tartib Asy-Syara'i*, juz VI
- Ascarya, 2007, *Akad dan Produk Bank Syari'a*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syariah*, November 2004
- Departemen Pendidikan Nasional, 2001, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Cetakan Pertama Edisi III, Jakarta
- Departemen Agama RI, *Al qur'anul Karim wa tarjamah maaniyah ilal lughoh alIndonesiyyah*, Mujamma' al Malik Fahd li thiba'at al Mushaf asy Syarif, Al Madinah Al Munawwarah, 1418 H
- Fathurrahman Djamil, 2001, *Hukum Perjanjian Syariah dalam Kompilasi Hukum Perikatan oleh Mariam Darus Badruzaman*, Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, Bandung
- Ghufron A.Mas'adi, 2002, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Raja Grafindo Persada, Cetakan Pertama, Jakarta
- Gemala Dewi, Wirdyaningsih, Yeni Salma Barlinti, 2005, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Kencana, Edisi pertama, Cetakan Pertama, Jakarta

- Heri Sudarsono, 2005, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Edisi 2, Cetakan Ketiga, Ekonisia, Yogyakarta
- Heri Sudarsono, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Ekumsia, Yogyakarta
- Heri Sudarsono, 2004, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta, Ekonisia
- Kasmir, 2002, *Manajemen Perbankan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Kasmir, 2002, *Dasar-Dasar Perbankan*, Edisi 1, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Karim, 2002, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Karim, 2004, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Karnaen A. Perwataatmadja dan Syafi'I Antonio, 1992, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta, Dana Bhakti Wakaf
- Lembaga Kajian Hukum Ekonomi, 1990, *Sejarah dan Perkembangan Metode Perbankan di Inndonesia*, Jakarta
- Muhammad, 2005, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta
- Muhamad As'udi dan Triyuwono, 2001, *Akuntansi Syariah memformulasikan konsep laba dalam kontek metafora zakat*, Salemba Empat, Jakarta
- Muhammad Rawas Qal'aji dalam Muhammad Syafi'i Antonio, 2001, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani. Jakarta
- Muhammad, 2005, *Manajemen Bank Syariah*, (UPP) AMPYKPN, Yogyakarta
- Munir Fuadi, 1999, *Hukum Perbankan Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung
- M. Amin Aziz, 1992, *Mengembangkan Bank Islam Di Indonesia*, Bangkit, Jakarta
- Muhamad, 2000, *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, UII Press, Yogyakarta
- Muhamad Djumhana, 2000, *Hukum Perbankan di Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung
- Muhammad Muslehudin, 1990, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Rineka Cipta, Jakarta

- Muhammad Rawas Qal'aji dalam Muhammad Syafi'i Antonio, 2001, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani. Jakarta
- Muhammad, 2005, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta, UII Press
- Naban, 2008, *Dasar-dasar Akuntansi Bank Syariah*, Lumbung Ilmu, Yogyakarta
- Sentosa Sembiring, 2000, *Hukum Perbankan*, Mandar Maju, Bandung
- Sigit Triandaru & Totok Budi Santoso, 2008, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, PT. Salemba Empat, Jakarta
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 2002, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, Djambatan, Jakarta
- Veithzal Rivai, 2007, *Bank and Financial Institute Management*. PT. Raja Grafindo Persada Jakarta
- Warkum Sumitro, 1997, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI dan Takaful) di Indonesia*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Zainul Arifin, 2003, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah. Edisi Revisi*. Cetakan II. Alfabet. Jakarta

KUESIONER

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIDAK TEREALISASINYA AKAD MUDHARABAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG BENGKALIS

✓ **INFORMASI UMUM**

1. Jawablah kuesioner ini berdasarkan pengamatan sehari-hari dengan pikiran dan hati nurani tanpa adanya paksaan.
2. Kerahasiaannya jawaban Bapak/Ibu/Sdr/i akan dijaga tanpa memberitahukan identitas Bapak/Ibu/Sdr/i.
3. Penelitian ini sangat bermanfaat bagi Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Bengkalis dan Bapak/Ibu/Sdr/i dimasa mendatang jika menjawab kuesioner ini dengan baik dan benar.

✓ **IDENTITAS RESPONDEN**

Pekerjaan :

Jenis kelamin :

Umur :

Suku :

Agama :

Pendidikan :

↳ **PERTANYAAN**

1. Menurut Saudara/i bagaimana sosialisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu dalam rangka penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah ?
 - a. Sangat sering
 - b. Sering
 - c. Kadang-kadang
 - d. Pernah
 - e. Tidak pernah
2. Menurut Saudara/i bagaimana tentang upaya promosi secara keseluruhan yang dilakukan oleh karyawan BSM Cabang Bengkulu dalam program penyaluran dana berdasarkan akad mudharabah ?
 - a. Baik/Memuaskan
 - b. Tidak baik/Tidak memuaskan
3. Menurut Saudara/i bagaimana tentang upaya promosi ditinjau dari *advertising* (periklanan) yang dilakukan oleh BSM Cabang Bengkulu ?
 - a. Baik/Memuaskan
 - b. Tidak baik/Tidak memuaskan
4. Menurut Saudara/i bagaimana Responden tentang *personal selling* yang dilakukan karyawan BSM Cabang Bengkulu ?
 - a. Baik/Memuaskan
 - b. Tidak baik/Tidak memuaskan
5. Menurut Saudara/i bagaimana tentang *sales promotion* yang dilakukan pihak manajemen BSM Cabang Bengkulu ?

- a. Baik/Memuaskan
 - b. Tidak baik/Tidak memuaskan
6. Menurut Saudara/i bagaimana tentang *publisitas* yang dilakukan pihak manajemen BSM Cabang Bengkulu ?
- a. Baik/Memuaskan
 - b. Tidak baik/Tidak memuaskan

***** **TERIMA KASIH ATAS KERJASAMANYA** *****

WAWANCARA

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TIDAK TEREALISASINYA AKAD MUDHARABAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG BENGKALIS

1. Bagaimanakah menurut Bapak/Ibu realisasi akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu ?
2. Apakah faktor yang mempengaruhi realisasi akad *mudharabah* dalam rangka penyaluran dana di Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu ?

***** TERIMA KASIH ATAS KERJASAMANYA*****

BIODATA PENULIS

Nama : Hj. Yana Susilayeni, SE
Tempat/Tanggal Lahir : Pekanbaru, 25 Oktober 1972
Nama Bapak : H. Aladdin RS (Alm.)
Nama Ibu : Hj. Zuraida
Anak ke : 5 (lima) dari 6 (enam) saudara
Status : Nikah
Agama : Islam
Nama Suami : Ir. H. Salfian Daliandi, M.Si
Nama Anak : 1. Nabila Mayansi Putri
2. Muhammad Baihaqi Haikal
Alamat : Jl. Gatot Subroto Gg. Persaudaraan Kampung Tengah
Kel. Rimba Sekampung Bengkalis
Pekerjaan : PNS Pemerintah Daerah Bengkalis

Riwayat Pendidikan :

1. Tahun 1985 : SD Nomor 001 Tangkerang
2. Tahun 1988 : SMP N 14 Pekanbaru
3. Tahun 1991 : SMA N 3 Pekanbaru
4. Tahun 1995 : D3 Akademi Akuntansi Indonesia Padang
5. Tahun 2005 : S1 Ekonomi Universitas Lancang Kuning Pekanbaru