

SKRIPSI

MEKANISME PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* DAN *MUSYARAKAH* PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG (KC) MAKASSAR



**NURJANNAH
1310421070**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2017
SKRIPSI**

**MEKANISME PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG (KC)
MAKASSAR**



diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Manajemen

**NURJANNAH
1310421070**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2017**

SKRIPSI

MEKANISME PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh

NURJANNAH
1310421070

Telah Dipertahankan Dihadapan Tim Penguji Seminar Hasil/Skripsi
Pada Tanggal 25 Juli 2017 Dan Dinyatakan LULUS

Makassar, 07 Agustus 2017
Disetujui Oleh,

Pembimbing,



Nina Fapari Arif S.E., M.Si.

Mengetahui,

**Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan
Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar**



**PRODI MANAJEMEN
Dr.Ir. Mujahid, S.E., M.M.**

**Dekan
Fakultas Ekonomi dan
Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar**



Dr. Hj. Hadiati, M.Si.

SKRIPSI

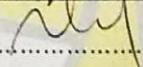
MEKANISME PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG MAKASSAR.

disusun dan diajukan oleh

NURJANNAH
1210421070

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal 25 Juli 2017 dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Nina Fapari Arif, S.E., M.Si.	Ketua	1..... 
2.	Edwin Basmar, S.E., M.M.	Sekretaris	2..... 
3.	Abdul Majid Bakri, S.S., M.E.	Anggota	3..... 
4.	Dr. Yusriadi Hala, S.E., M.Si.	Eksternal	4..... 

Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial
Universitas Fajar



PRODI MANAJEMEN

Dr. Ir. Mujahid, S.E., M.M.

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Nurjannah

NIM : 1310421070

Program Studi : Manajemen

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul "Mekanisme pembiayaan mudharabah dan musyarakah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Makassar"

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar,

Yang membuat pernyataan,



Nurjannah

PRAKATA

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah mencurahkan rahmat, taufik, dan hidayahnya tanpa jemu. Sesungguhnya, hanya karena kemurahan hati-Nya lah sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan Rasulullah saw beserta seluruh keluarga, sahabat, dan juga ummatnya.

Dalam penyusunan skripsi ini tak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua penulis yang telah banyak memberikan dorongan semangat dari awal hingga selesainya skripsi ini, penulis menyadari terdapat banyak kendala yang menghambat langkah penulis untuk merampungkan skripsi ini. Namun, berkat motivasi dari orang tua serta bimbingan dan arahan dari berbagai pihak akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Secara khusus penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof.H.Sadly Abdul Djabar, MPA., selaku Rektor Universitas Fajar Makassar.
2. Ibu Dr.Hj. Hadiati, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial Universitas Fajar Makassar.
3. Bapak Dr. Ir.Mujahid, S.E.,M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial Universitas Fajar Makassar.
4. Ibu Nina Fapari Arif, S.E.,M.Si., selaku pembimbing akademik penulis yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini..
5. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu sosial, yang telah mengajarkan ilmu yang tidak ternilai, hingga penulis menyelesaikan

studi di Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial Universitas Fajar Makassar.

6. Bapak Anggel, selaku marketing pembiayaan bank Syariah Mandiri KC Makassar yang telah membantu dalam memberikan data yang diperlukan penulis.
7. Orang tua dan teman-teman yang senantiasa mendukung penulis baik secara moril maupun materil.

Dan akhirnya, semua pihak yang telah turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini namun tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih. Semoga segala kebaikan yang tulus dari semua pihak dapat diterima oleh Allah SWT serta mendapatkan pahala yang berlipat dari-Nya.

Kiranya skripsi ini masih jauh dari sempurna. Namun kritik dan saran dari para pembaca sangat diharapkan untuk kesempurnaannya. Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat dan memberi kontribusi bagi penulis dan masyarakat seluruhnya.

Makassar, Juli 2017

Penulis

ABSTRAK

Mekanisme Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar

Nurjannah
Nina Fapari Arif

Bank Syariah Mandiri adalah lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah. Bank Syariah Mandiri KC Makassar mempunyai produk pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*. Namun, produk pembiayaan tersebut masih kalah dengan pembiayaan *murabahah*. Dalam pemberian produk tersebut perlu dilakukan analisis sehingga dapat meminimalisir risiko. Penelitian ini menjelaskan bagaimana mekanisme pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*, Strategi dalam memasarkan produk tersebut, dan kendala pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data primer dalam penelitian ini didapatkan melalui observasi, wawancara dan studi pustaka. Sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber yang sudah ada berupa sejarah dan dokumen pembiayaan yang berkaitan dengan penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1. Bank Syariah Mandiri KC Makassar memiliki prosedur yang sistematis dengan beberapa tahapan. Penggunaan analisa 5C menjadi sangat penting dalam prosedur pembiayaan. 2. Strategi analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi dalam memasarkan pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah*. 3. Kendala dalam pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* yaitu : pembiayaan *mudharabah* diberikan hanya untuk lembaga keuangan sejenis bank, persyaratan-persyaratan pembiayaan yang masih sulit untuk dipenuhi oleh nasabah, karena sebagian besar masyarakat masih merupakan pengusaha kecil.

Kata Kunci : Mekanisme pembiayaan, *Mudharabah*, *Musyarakah*

ABSTRACT

Mudharabah and Musyarakah Financing Mechanisms At Bank Syariah Mandiri KC Makassar

**Nurjannah
Nina Fapari Arif**

Bank Syariah Mandiri is a financial institution that uses sharia principles. Bank Syariah Mandiri KC Makassar has Mudharabah and Musyarakah financing products. However, the financing product is still inferior to murabahah financing. In the provision of these products need to be analyzed so as to minimize the risk. This research explains how Mudharabah and Musyarakah financing mechanism, Strategy in marketing the product, and financing constraints Mudharabah and Musyarakah at Bank Syariah Mandiri KC Makassar. This research uses descriptive qualitative method. Primary data in this research obtained through observation, interview and literature study. While secondary data obtained from existing sources in the form of history and financing documents related to research.

The results showed that: 1. Bank Syariah Mandiri KC Makassar has a systematic procedure with several stages. The use of 5C analysis becomes very important in financing procedures. 2. SWOT analysis strategy used to formulate strategy in marketing Mudharabah and Musyarakah financing. 3. Constraints in Mudharabah and Musyarakah financing are: mudharabah financing is provided only to similar financial institutions of the bank, the financing requirements are still difficult to meet by the customer, because most people are still small entrepreneurs.

Keywords: *Mechanism of financing, Mudharabah, Musyarakah*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian dan Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian	7
1.4.1 Kegunaan Teoritis	7
1.4.2 Kegunaan Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Tinjauan Konsep dan Teori	8
2.1.1 Bank Syariah	8
2.1.2 Pembiayaan.....	10
2.1.3 <i>Mudharabah</i>	16
2.1.4 <i>Musyarakah</i>	18
2.1.5 Fatwa DSN terkait dengan pembiayaan <i>mudharabah</i> dan <i>musyarakah</i>	22
2.2 Tinjauan Empirik.....	29
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
3.1 Rancangan Penelitian	33
3.2 Kehadiran Penelitian	33

3.3 Lokasi Penelitian	34
3.4 Sumber Data	34
3.5 Teknik Pengumpulan Data	35
3.6 Analisis Data	36
3.7 Pengecekan Validitas Temuan	37
3.8 Tahap-tahap Penelitian	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	40
4.1.1 Sejarah Bank Syariah Mandiri	40
4.1.2 Profil Perusahaan	41
4.2 Hasil Penelitian	47
4.2.1 Mekanisme Pembiayaan <i>Mudharabah</i> dan <i>Musyarakah</i> pada BSM KC Makassar	47
4.2.2 Strategi Yang Diterapkan Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan <i>Mudharabah</i> dan <i>Musyarakah</i>	55
4.2.3 Kendala Pada Pembiayaan <i>Mudharabah</i> dan <i>Musyarakah</i> di BSM KC Makassar.....	60
BAB V PENUTUP	63
5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN	67

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Tabel pembiayaan per skim periode 2015-2016	4
2.1 Perbandingan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional	8
2.2 <i>Review</i> peneliti terdahulu	31
4.1 Tabel pembiayaan per skim periode 2015-2016	55
4.2 Tabel formulasi strategi SWOT	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Prosedur pembiayaan.....	15
2.2 Penerapan <i>mudharabah</i> pada Bank Syariah.....	17
4.1 Struktur Organisasi BSM KC Makassar	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Biodata	68
2. Pedoman wawancara.....	69
3. Foto saat melakukan wawancara	73

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang berpengaruh dalam perkembangan ekonomi suatu Negara. Perbankan menjadi suatu lembaga yang dibutuhkan oleh masyarakat sebagai penyokong kegiatan ekonomi yang dilakukannya. Perbankan di Indonesia memiliki dua sistem perbankan yaitu perbankan dengan sistem konvensional atau dengan menggunakan bunga dan Bank Syariah yang menggunakan sistem bagi hasil yang sesuai dengan syariat islam.

Sejak krisis yang terjadi di Indonesia tahun 1998 dunia perbankan konvensional mengalami keterpurukan yang membuat perekonomian Indonesia mengalami penurunan sehingga mengakibatkan banyak pengusaha yang gulung tikar. Namun sejak saat itu pula bank syariah muncul sebagai lembaga keuangan yang tidak terpengaruh oleh adanya krisis moneter bahkan bank syariah mampu berkembang.

Bank syariah di Indonesia mulai berdiri sejak pemerintah mengesahkan UU No.7 tahun 1992. Dengan adanya kekuatan hukum tersebut bank syariah terus berkembang. Pengaturan bank syariah dalam bentuk undang-undang disempurnakan dengan menetapkan UU No.10 tahun 1998 hingga akhirnya disahkan UU No.21 tahun 2008. Dengan adanya penyempurnaan tersebut membuktikan bahwa bank syariah terus berkembang

Pada prinsipnya bank konvensional dan bank syariah mempunyai kesamaan yaitu lembaga keuangan yang bertujuan untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Namun dalam operasionalnya bank konvensional dan bank syariah memiliki perbedaan

diantaranya hukum yang digunakan, akad, bunga dan bagi hasil, serta keberadaan dewan pengawas pada bank syariah.

Hukum yang digunakan pada bank syariah didasari pada syariat Islam yang berlandas Al-Qur'an, Hadist, dan Fatwa Ulama (Majelis Ulama Indonesia), sementara bank konvensional memiliki sistem yang dilandasi pada hukum positif yang berlaku di Indonesia..

Akad pada bank syariah dibuat sesuai hukum islam, sedangkan bank konvensional dibuat sesuai dengan perjanjian yang berpatokan terhadap hukum positif.

Perbedaan yang paling mencolok antara bank konvensional dan bank syariah adalah sistem pada pendapatan usahanya. Bank konvensional menggunakan bunga bank sedangkan bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil. Kesepakatan bagi hasil biasanya dibuat ketika waktu akad. Besarnya bagi hasil ini disesuaikan berdasarkan besarnya keuntungan yang didapatkan. Sistem bagi hasil ini tergantung dari keuntungan proyek, sehingga apabila merugi maka kerugian tersebut ditanggung secara bersama oleh kedua pihak.

Adanya dewan pengawas pada bank syariah merupakan salah satu perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional tidak menetapkan adanya dewan pengawas sedangkan bank syariah mewajibkan untuk menetapkan dewan pengawas syariah (DPS). DPS sendiri adalah dewan berupa ulama dan pakar ekonomi yang memiliki pemahaman atau menguasai fiqh mu'amalah yang bertugas mengawasi sistem operasional bank beserta segala produknya..

Berdasarkan UU No.21 tahun 2008 Bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut

jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank syariah memiliki beberapa program pembiayaan antara lain: pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan *bai' salam*. Adanya bank islam diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank islam

Prinsip pembiayaan dengan bagi hasil dibagi dua yaitu, pembiayaan *musyarakah* dan pembiayaan *mudharabah*. *Musyarakah* yaitu pembiayaan kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko di tanggung bersama sesuai dengan kesepakatan . Sedangkan *mudharabah* adalah penyerahan modal uang kepada orang yang berniaga sehingga ia mendapatkan persentase keuntungan . Pembiayaan ini mempunyai pengaruh terhadap perkembangan ekonomi,karena pembiayaan ini diperuntukan untuk sektor riil.

Permodalan *mudharabah* dan *musyarakah* dianggap sesuai dengan masyarakat yang akan memulai ataupun mengembangkan kegiatan usaha masyarakat. Penggunaan prinsip bagi hasil pada *mudharabah* dan *musyarakah* tidak akan memberatkan pengusaha. Tidak hanya itu pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah menuntut kejujuran dari kedua pihak, hal ini tentu akan menciptakan kenyamanan dalam menjalin kerjasama.

Namun sejauh ini pengelolaan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* masih kalah dengan pembiayaan *murabahah*. Berikut adalah data yang menunjukkan persentase pemberian pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri periode 2015-

2016.

Tabel 1.1
Tabel Pembiayaan per Skim Periode 2015-2016 (dalam Rp juta)

Uraian	2015		2016	
	Nominal	Share (%)	Nominal	Share (%)
Murabahah	27.549.264	61,56	33.207.376	65,81
Mudharabah	4.273.760	9,55	3.908.764	7,75
Musyarakah	6.336.769	14,16	7.338.125	14,54
Lainnya	6.595.015	14,74	6.006.170	11,90
Jumlah Pembiayaan Per Skim	44.754.808	100,00	50.460.435	100,00

Sumber : www.syariahmandiri.co.id

Tabel diatas menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* jauh diatas pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Hal ini terjadi karena pembiayaan *murabahah* dianggap lebih menguntungkan karena produk *murabahah* menggunakan marjin sebagai keuntungan bank syariah yang mana marjin sudah ditentukan besarnya oleh bank syariah diawal akad. Dengan demikian produk *murabahah* tidak membawa risiko kerugian bagi bank syariaiah. Sementara itu pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* tidak bisa dihindarkan dengan risiko ketidakpastian. Hal ini karena *mudharabah* dan *musyarakah* menggunakan prinsip bagi hasil yang mana keuntungan yang didapatkan oleh nasabah tidak selalu konstan tiap bulannya.

Bank Syariah Mandiri KC Makassar adalah salah satu lembaga alternatif yang menghimpun dana langsung dari masyarakat dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan pada usaha kecil dan menengah yang prinsipnya secara syariah.

Dalam hal ini Bank Syariah Mandiri KC Makassar bisa bertindak sebagai *Shahibul maal* dalam pembiayaan *mudharabah* dan sebagai mitra dalam pembiayaan *musyarakah*. Dari pembiayaan tersebut dimanfaatkan oleh para pengusaha untuk mengembangkan usahanya.

Untuk kehati-hatian dalam proses pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah* ada prosedur-prosedur yang harus ditempuh. Prosedur pembiayaan adalah gambaran sifat atau metode untuk seseorang melakukan pembiayaan, seseorang yang ingin melakukan pembiayaan harus menempuh pembiayaan yang sehat. Prosedur pembiayaan tersebut juga berlaku pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar. Seseorang yang melakukan kegiatan pembiayaan baik lembaga keuangan ataupun nasabah harus menempuh prosedur yang sehat.

Pemberian pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* tanpa dianalisis terlebih dahulu sangat membahayakan lembaga keuangan. Karena nasabah bisa dengan mudah memberikan data-data fiktif, sehingga pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah* sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya, jika salah menganalisis maka pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan akan sulit ditagih.

Oleh karena itu, Bank Syariah Mandiri KC Makassar perlu mensiasati dengan berbagai langkah-langkah untuk meminimalisir kesalahan dalam pemberian pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**MEKANISME PEMBIAYAAN MUDHARABAH DAN MUSYARAKAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KC MAKASSAR**”.

1.2 Fokus Penelitian dan Rumusan Masalah

Fokus dalam penelitian ini yaitu hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan akad *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.

Berdasarkan uraian latar belakang dan fokus penelitian diatas, penulis akhirnya memberikan rumusan masalah yaitu :

- A. Bagaimana mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar ?
- B. Bagaimana strategi yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KC Makassar dalam memasarkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* ?
- C. Apa yang menjadi kendala pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Bank Syariah Mandiri KC Makassar ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah untuk memperoleh jawaban atas permasalahan yang muncul yaitu:

- A. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.
- B. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan Bank Syariah Mandiri KC Makassar dalam memasarkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.
- C. Untuk mengetahui kendala-kendala pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penulis/masyarakat dapat menambah pengetahuan mengenai mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Penulisan penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Bank Syariah Mandiri KC Makassar dalam melakukan pengembangan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

b. Prinsip-prinsip Bank Syariah

Menurut Muhammad (2002:85) Bank syariah memiliki 5 konsep utama yang menjadi dasar operasional yaitu :

1. Prinsip Simpanan Murni (*al-wadi'ah*)

Prinsip *al wadiah* sering juga disebut titipan merupakan prinsip yang hanya digunakan bank untuk produk simpanan. Simpanan *al wadiah* tidak mendapatkan keuntungan bagi hasil ataupun margin, *al wadiah* hanya menerapkan bonus dari Bank.

2. Bagi Hasil (*Syirkah*)

Konsep ini meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara *shahibul maal* (penyedia dana) dengan *mudharib* (pengelola dana). Nisbah bagi hasil ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Prinsip ini memiliki bentuk produk yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. Lebih jauh prinsip *mudharabah* dapat dipergunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, sedangkan *musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan.

3. Prinsip Jual Beli (*at-Tijarah*)

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menjelaskan bagaimana penerapan konsep jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (margin).

4. Prinsip Sewa (*al-Ijarah*)

Prinsip ini terbagi menjadi dua jenis : (1) *Ijarah*, sewa murni, seperti halnya penyewaan traktor dan alat-alat produk lainnya (*operating lease*). Dalam teknis perbankan, bank dapat membeli equipment yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu dan hanya yang telah disepakati kepada nasabah. (2) *Bai' al takjiri* atau *Ijarah AlMuntahiya BitTamlík* merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa (*finansial lease*).

5. Prinsip jasa/fee (*al-Ajr walumullah*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain Bank Garasi, Kliring, Inkaso, Jasa, Transfer,dll. Secara syari'ah prinsip ini didasarkan pada konsep konsep *al ajr wal umulah*.

2.1.2 Pembiayaan

a. Pengertian pembiayaan

Menurut Arif (2010) Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 No. 25, dinyatakan bahwa :

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna';
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Antonio (2001) memandang bahwa pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.

Dari uraian-uraian di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan bisa berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang misalnya bank atau lembaga pembiayaan membiayai suatu usaha atau pembelian barang, kemudian adanya kesepakatan antara pihak pemberi pembiayaan terhadap pihak penerimaan pembiayaan dengan perjanjian yang telah disepakati. Dalam perjanjian pembiayaan tercakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk jangka waktu serta perolehan keuntungan yang telah ditetapkan bersama berdasarkan kedua belah pihak.

b. Jenis-jenis pembiayaan

Kegiatan pembiayaan (*financing*) yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu :

1. Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektor riil.

Menurut keperluannya, pembiayaan Produktif dapat dibagi dalam hal berikut:

- a) Pembiayaan Modal Kerja, yaitu yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan, diantaranya:
- b) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi;
- c) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- d) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) beserta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

2. Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan, dan apapun

yang sifatnya konsumtif.

c. Prinsip-prinsip pembiayaan

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah maupun lembaga syariah untuk menyalurkan dana yang telah dihimpunnya kepada masyarakat melalui pembiayaan dapat dilakukan dengan prinsip sebagai berikut:

1. Pembiayaan dengan Prinsip Jual Beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, dimana keuntungan telah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Akad yang dipergunakan dalam produk jual beli ini antara lain:

a) *Murabahah*

Murabahah adalah jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

b) *Salam*

Salam adalah bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang dikemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, dan tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelum dalam perjanjian (Rifai : 2007).

c) *Istishna*

Istishna adalah akad jual beli antara pemesan atau pembeli (*mustashni'*) dengan produsen atau penjual (*shani'*) dimana) barang yang akan diperjualbelikan harus dibuat (*manufactured*) lebih dahulu dengan kriteria yang jelas (Dewi : 2004)

2. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa

Pembiayaan dengan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, dimana keuntungan ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau barang yang di sewa. Yang termasuk dalam katagori ini adalah *ijarah* dan *Ijarah Muntahia Bit Tamlik* (IMBT).

3. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil

Prinsip ini digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus, produk tersebut terdiri dari:

a) *Musyarakah*

Musyarakah yaitu pembiayaan sebagian kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu terbatas sesuai kesepakatan (Wirnyaningsih : 2005).

b) *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (Syafii : 2001).

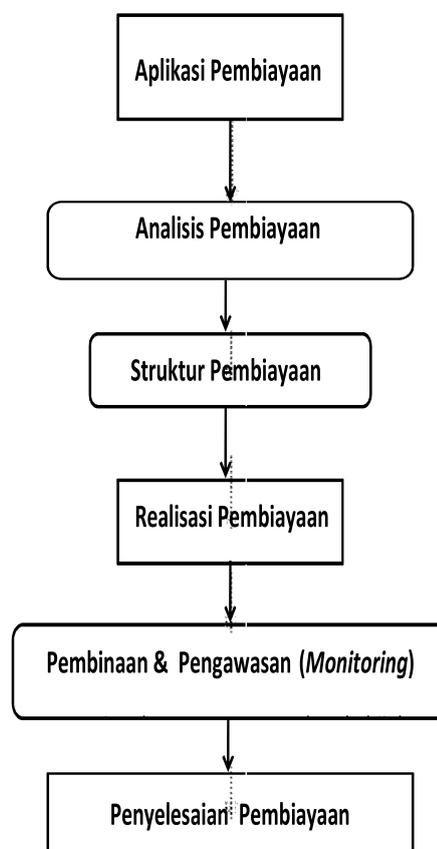
4. Pembiayaan dengan Akad Pelengkap

Sedangkan pembiayaan dengan akad pelengkap ditujukan untuk mempelancar pembiayaan dengan menggunakan prinsip-prinsip di atas. Berikut akad pelengkap tersebut, yaitu: *hawalah* (alih hutang-piutang), *rahn* (gadai), *qard* (pinjaman uang), *wakalah* (perwakilan), *kafalah* (garansi bank).

d. Prosedur Pembiayaan

Menurut Arifin (2002:238) prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran yang bersifat atau metode untuk pelaksanaan suatu kegiatan pembiayaan. Pengertian tersebut menekankan bahwa prosedur adalah bagaimana cara melaksanakan suatu kegiatan mulai dari awal sampai selesai. Sehingga dengan adanya prosedur dapat membantu manusia dalam melakukan kegiatan tertentu. Menurut Kasmir (2004:95) tujuan dari prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak.

Gambar 2.1
Prosedur Pembiayaan



Sumber : Arifin 2002:240

2.1.3 *Mudharabah*

a. Pengertian *Mudharabah*

Menurut Antonio (2001:95) *Mudharabah* berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Sementara Karim (2004:103) menjelaskan *mudharabah* adalah bentuk kerjasama antara pihak pemilik modal (*shahib al-maal*) yang mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan perjanjian pembagian keuntungan. Dari pengertian tersebut dapat di artikan bahwa *Mudharabah* adalah suatu bentuk kerja sama yang dijalankan oleh dua pihak yang mana satu pihak sebagai pemilik modal (100%) sedang satu pihak bertindak sebagai pelaksana usaha.

Aplikasi prinsip *mudharabah* di bagi menjadi dua yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Menurut Antonio (2001:97) *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Sedang *mudharabah muqayyadah* adalah kerja sama yang mana si *mudharib* dibatasi jenis usaha, waktu dan tempat usaha.

b. Landasan Hukum *Mudharabah*

Mudharabah Al Hadist :

“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

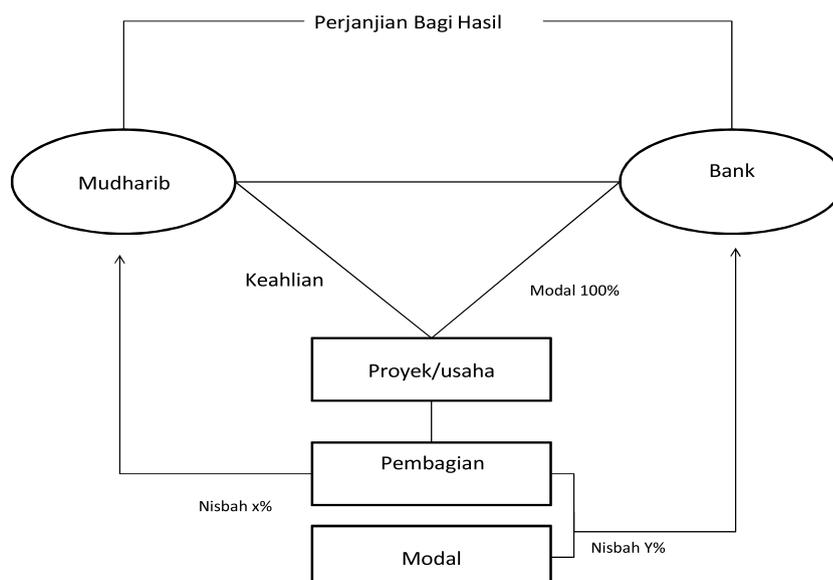
membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw. Dan Rasulullah pun membolehkannya.”(HR Thabrani).

“Dari Shalih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah saw, bersabda: tiga hal didalamnya terdapat keberkatan : jual beli secara tangguh, muqharadah (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.”(HR Ibnu Majah no. 2280, kitab at-Tijarah).

c. Penerapan *Mudharabah* pada Bank Syariah

Pada bank syariah prinsip *mudharabah* diterapkan pada produk pembiayaan dan pendanaan. Dalam produk pendanaan, nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari pendapatan bank. Sementara bagi hasil dari pembiayaan menjadi keuntungan bank sesuai dengan kerjasama yang telah disepakati di awal akad.

Gambar 2.2
Penerapan *Mudharabah* Pada Bank Syariah



Sumber: Nabhan, 2008 : 53

Muhammad menjelaskan (2002:97) pada posisi penghimpunan dana mudharabah diterapkan pada :

- 1) Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, dan sebagainya.
- 2) Deposito spesial (*special investment*), dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu.

Adapun pada sisi pembiayaan, mudharabah diterapkan untuk :

- 1) Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa;
- 2) Investasi khusus, disebut juga *Mudharabah Muqayyadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.

2.1.4 Musyarakah

a. Pengertian Musyarakah

Pembiayaan *musyarakah* (syirkah atau syarikah atau serikat atau kongsi) adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil di mana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha, dengan proporsi bisa sama atau tidak. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan antara para mitra, dan kerugian akan dibagikan menurut proporsi modal. Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan dari calon anggota dan pengurus lembaga keuangan untuk memulai kerjasama para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama dengan memadukan seluruh sumber daya.

Dalam sebuah *musyarakah*, pihak pengusaha (pelaksana) menambahkan sebagian modalnya sendiri pada modal yang dipasok oleh para investor, dengan begitu ia membuka diri terhadap risiko kehilangan modal. Dalam hal ini kontribusi *financial* pengusaha memerlukan perbedaan antara dua pemodalan *Frofit and loss sharing system* (PLS) karena si wakil (pihak pelaksana usaha) juga turut menanamkan modalnya, maka ia dapat mengklaim suatu presentase laba yang lebih besar. Dalam kebanyakan aspek lainnya, *musyarakah* memiliki karakteristik yang sama dengan *mudharabah*.

Lembaga-lembaga keuangan Islam menerjemahkan *Syirkah* dengan istilah *participation financing*, atau kemitraan yang memberikan modal guna membiayai investasi. Dalam hal ini bank-bank Islam memberikan fasilitas *musyarakah* kepada nasabahnya untuk berpartisipasi dalam sebuah proyek atau suatu perusahaan. Sebagai patner bagi nasabah, bank mempunyai hak yang sama dengan sesama mitra usaha yang lain untuk turut serta mengelola usaha yang di biayai. Memperoleh keuntungan dan menanggung risiko kerugian yang telah diatur berdasarkan *profit and loss sharing principle* pada akad perjanjian sebelumnya. Atau menurut undang-undang No. 21 tahun 2008 lebih dikenal dengan istilah bagi hasil.

Musyarakah yang dipahami dalam perbankan syariah merupakan sebuah mekanisme kerjasama (akumulasi antara pekerjaan dan modal) yang memberi manfaat bagi masyarakat luas dalam produksi barang maupun pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat. Kontrak masyarakat dapat digunakan dalam berbagai macam lapangan usaha yang indikasinya bermuara pada keuntungan.

Prinsip *musyarakah* dijalankan berdasarkan partisipasi antara pihak bank dengan pencari biaya untuk diberikan dalam bentuk proyek usaha, dan partisipasi ini di jalankan berdasarkan sistem bagi hasil baik dalam keuntungan maupun kerugian. Syarat-syarat yang berkenaan dengan kontrak musyarakah berdasarkan kesepakatan yang telah dibicarakan antara kedua belah pihak (Bank dan partner) umumnya pihak bank memberikan modal dan manajemen usahanya kepada partner, *Al- Musyarakah* boleh dilakukan antara individu. Individu dengan lembaga, dan antara lembaga berbadan hukum.

b. Landasan Hukum *Musyarakah*

Dalil-dalil yang menunjukkan bolehnya akad *musyarakah* terdapat dalam Al-qur"an, Hadist. Ijma". Ayat-ayat al-qur"an Ijma" yang menyatakan tentang *musyarakah* adalah (QS. Sad ayat 24):

Artinya : "Daud berkata : sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang bersekutu itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan; dan hanya sedikitlah mereka yang begitu." Dan Daud mengetahui bahwa kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada tuhaninya lalu menyunkur sujud dan bertaubat." (Qs. Sad ayat 24)

Dan Qs. Al-Maidah ayat 1 yaitu:

Artinya: Hai orang-orang yang beriman ! penuhilah janji-janji.....(Qs. Al-Maidah:1)

Dari ayat diatas menunjukkan pengakuan Allah SWT akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta, perkongsian terjadi atas dasar akad (ikhtiari).

c. Jenis-jenis *Musyarakah*

Al-Musyarakah terbagi menjadi dua yaitu *musyarakah* kepemilikan dan *musyarakah* akad (kontrak). *Musyarakah* kepemilikan terjadi karena warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang menyebabkan kepemilikan suatu aset oleh dua orang atau lebih. Dalam *musyarakah* ini, kepemilikan dua orang atau lebih berbagi ke dalam sebuah aset nyata dan berbagi pula dalam keuntungan yang dihasilkan oleh aset tersebut. Sedangkan *musyarakah* akad tercipta karena kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa setiap orang dari mereka bersepakat berbagi keuntungan dan kerugian, *musyarakah* akad ini terbagi menjadi 5 yaitu :

1) *Syirkah Inan*

Adalah kontrak antara dua orang atau lebih, setiap pihak memberikan satu porsi, akan tetapi porsi masing-masing pihak baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil tidak harus sama dan sesuai dengan kesepakatan mereka.

2) *Syirkah Wafadhah*

Adalah kontrak antara dua orang atau lebih, setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Dengan demikian, syarat pertama dari *musyarakah* ini adalah kesamaan dana yang diberikan, kerja, tanggung jawab dan beban uang yang dibagi masing-masing pihak.

3) *Syirkah Al-A'mal/Abdan*

Syirkah ini di bentuk oleh beberapa orang dengan modal profesi dan keahlian masing-masing. Profesi dan keahlian ini bisa sama dan bisa juga berbeda. Misalnya satu tukang cukur dan pihak

lainnya tukang jahit, mereka menyewa satu tempat untuk perniagaannya dan bila mereka mendapat keuntungan dibagi menurut kesepakatan diantara mereka.

4) *Syirkah Wujuh*

Adalah kotrak kerjasama dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestasi baik, serta ahli dalam bisnis. Mereka membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka berbagi kedalam keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyuplai yang disediakan oleh tiap mitra.

5) *Syirkah Al Mudharabah*

Adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak *shahibul mal* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.

Dalam semua bentuk *syirkah* tersebut, kecuali *syirkah mudharabah* berlaku jika usaha bisnis untung maka pembagian keuntungannya didasarkan menurut nisbah bagi hasil yang telah disepakati oleh pihak- pihak yang berakad. Dan bila bisnis rugi maka kerugian akan ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu akibat kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

2.1.5 **Fatwa DSN Terkait Dengan Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah***

a. **Fatwa pembiayaan *Mudharabah***

Fatwa tentang pembiayaan *mudharabah* NO: 07/DSN-MUI/IV/2000 mempunyai beberapa ketentuan yaitu :

1. Ketentuan Pembiayaan :

- a) Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
- b) Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100 % kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
- c) Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
- d) Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
- e) Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- f) LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
- g) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

- h) Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
 - i) Biaya operasional dibebankan kepada mudharib.
 - j) Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.
2. Rukun dan Syarat Pembiayaan:
- a) Penyedia dana (shahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.
 - b) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - 2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - 3) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
 - c) Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - 2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.

- 3) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- d) Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
- 1) Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - 2) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
 - 4) Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.

c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

3. Ketentuan lain:

- a) *Mudharabah* boleh dibatasi pada periode tertentu.
- b) Kontrak tidak boleh dikaitkan (*mu'allaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
- c) Pada dasarnya, dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al-amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
- d) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

b. Fatwa pembiayaan *Musyarakah*

Fatwa tentang pembiayaan *musyarakah* NO: 08/DSN-MUI/IV/2000 mempunyai beberapa ketentuan yaitu :

- 1. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.

2. Pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, dan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a) Kompeten dalam memberikan atau diberikan kekuasaan perwakilan.
 - b) Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan, dan setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil.
 - c) Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis normal.
 - d) Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktifitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian dan kesalahan yang disengaja.
 - e) Seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.
3. Obyek akad (modal, kerja, keuntungan dan kerugian)
 - a) Modal
 - 1) Modal yang diberikan harus uang tunai, emas, perak atau yang nilainya sama. Modal dapat terdiri dari aset perdagangan, seperti barang-barang, properti, dan sebagainya. Jika modal berbentuk aset, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra.
 - 2) Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan.

- 3) Pada prinsipnya, dalam pembiayaan musyarakah tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan.

b) Kerja

- 1) Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan *musyarakah* akan tetapi, kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari yang lainnya, dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya.
- 2) Setiap mitra melaksanakan kerja dalam *musyarakah* atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi kerja harus dijelaskan dalam kontrak.

c) Keuntungan

- 1) Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghindarkan perbedaan dan sengketa pada waktu alokasi keuntungan atau penghentian *musyarakah*.
- 2) Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra.
- 3) Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau prosentase itu diberikan kepadanya.
- 4) Sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad.

d) Kerugian

Kerugian harus dibagi di antara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.

4. Biaya Operasional dan Persengketaan

a) Biaya operasional dibebankan pada modal bersama.

b) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

2.2 Tinjauan Empirik

Dalam penelitian ini penulis memaparkan tiga penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang Mekanisme Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* pada bank Syariah Mandiri KC Makassar.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Endang Hayati pada tahun 2011 dengan judul “Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia CaPem Salatiga”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur pembiayaan *mudharabah* serta resiko-resiko yang dihadapi Bank Muamalat Indonesia Capem Salatiga.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam prosedur pembiayaan *mudharabah* diperlukan beberapa langkah. Diantaranya yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan data, verifikasi data, analisis pembiayaan, keputusan pembiayaan, dan penandatanganan akad. Dalam pembiayaan *mudharabah* diketahui terdapat beberapa resiko yang mungkin terjadi. Diantaranya yaitu: *advertisy*, *mis management*, dan *fraud*.

Selanjutnya pada tahun 2015 penelitian yang dilakukan oleh Nita Setyawati dengan judul “Analisis akad Pembiayaan *Musyarakah* di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Artha Barokah”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur permohonan pembiayaan, pelaksanaan akad pembiayaan *musyarakah*, serta kendala dalam pelaksanaan akad pembiayaan *musyarakah* di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Artha Barokah.

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa: 1. prosedur untuk pembiayaan *musyarakah* adalah dengan memenuhi beberapa ketentuan, mengajukan surat permohonan pembiayaan *musyarakah* kepada BMT yang berisi esensi dan syarat- syaratnya. 2. Pelaksanaan akad pembiayaan *musyarakah* adalah dengan *musyarakah inan* yang didasarkan pada kehendak para pihak dan dalam akad pembiayaan *Musyarakahnya* sudah sesuai dengan syarat dan rukunnya. 3. Kendala yang dihadapi antara lain adalah kesalahan dari pihak BMT maupun pihak Nasabah sendiri. Kendala yang timbul diselesaikan dengan musyawarah dan melalui pihak lain/hukum.

Penelitian yang dilakukan oleh Nadia (2015) dengan judul “Mekanisme Pembiayaan *Musyarakah* di BMT Usaha Mulya, Pondok Indah-Jakarta Selatan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *musyarakah*, kesesuaian dengan fatwa DSN No.8/DSN-MUI/IV/2000, dan strategi dalam memasarkan produk pembiayaan *musyarakah* di BMT Usaha Mulya, Pondok Indah-Jakarta Selatan.

Hasil penelitiannya menunjukkan BMT Usaha Mulya telah menjalankan fatwa yang dikeluarkan oleh MUI mengenai ketentuan pembiayaan *musyarakah*, ketentuan tersebut yaitu ijab qabul, pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, objek akad (modal, kerja, keuntungan, kerugian), serta biaya operasional. Strategi yang dilakukan BMT Usaha Mulya dalam

memasarkan pembiayaan *musyarakah* melalui media elektronik dan media cetak yang berupa brosur, selain itu pemasaran juga dapat melalui informasi melalui para nasabah.

Tabel 2.2
Review peneliti terdahulu

Nama Peneliti	Tahun	Judul	Variabel	Hasil
Endang Hayati	2011	Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia CaPem Salatiga	Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	Prosedur pembiayaan mudharabah diperlukan beberapa langkah. Diantaranya yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan data, verifikasi data, analisis pembiayaan, keputusan pembiayaan, dan penandatanganan akad. Dalam pembiayaan mudharabah diketahui terdapat beberapa resiko yang mungkin terjadi. Diantaranya yaitu: advertisy, mis management, dan fraud.
Nita Setyawati	2015	Analisis akad Pembiayaan <i>Musyarakah</i> di Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Artha Barokah	Analisis Akad Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1. prosedur untuk pembiayaan <i>musyarakah</i> adalah dengan memenuhi beberapa ketentuan, mengajukan surat permohonan pembiayaan <i>musyarakah</i> kepada BMT yang berisi esensi dan syarat- syaratnya. 2.

Pelaksanaan akad pembiayaan *musyarakah* adalah dengan *musyarakah inan* yang didasarkan pada kehendak para pihak dan dalam akad pembiayaan *Musyarakahnya* sudah sesuai dengan syarat dan rukunnya. 3. Kendala yang dihadapi antara lain adalah kesalahan dari pihak BMT maupun pihak Nasabah sendiri. Kendala yang timbul diselesaikan dengan musyawarah dan melalui pihak lain/hukum.

Nadia	2015	Mekanisme Pembiayaan <i>Musyarakah</i> di BMT Usaha Mulya, Pondok Indah-Jakarta Selatan	Mekanisme Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	Dari hasil penelitian bahwa BMT Usaha Mulya telah menjalankan fatwa yang dikeluarkan oleh MUI mengenai ketentuan pembiayaan <i>musyarakah</i> , ketentuan tersebut yaitu ijab qabul, pihak-pihak yang berkontrak harus cakap hukum, objek akad (modal, kerja, keuntungan, kerugian), serta biaya operasional. Strategi yang dilakukan BMT Usaha Mulya dalam memasarkan pembiayaan <i>musyarakah</i> melalui media elektronik dan media cetak, selain itu pemasaran juga dapat melalui informasi melalui para nasabah
-------	------	---	--	--

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Djam'an Satori (2011: 23) mengungkapkan bahwa penelitian kualitatif dilakukan karena peneliti ingin mengeksplor fenomena-fenomena yang tidak dapat dikuantifikasikan yang bersifat deskriptif seperti proses suatu langkah kerja, formula suatu resep, pengertian-pengertian tentang suatu konsep yang beragam, karakteristik suatu barang dan jasa, gambar-gambar, gaya-gaya, tata cara suatu budaya, model fisik suatu artifak dan lain sebagainya.

Penelitian ini memusatkan pada deskriptif data yang berupa kalimat-kalimat yang mendalam, yang berasal dari informasi dan perilaku berbagai hal yang ada relevansinya dengan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.

Peneliti memilih metode kualitatif dikarenakan penelitian tersebut mengangkat sebuah fenomena yang berkembang dimasyarakat yaitu masalah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di Bank Syariah Mandiri KC Makassar. Pada penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dan informasi melalui wawancara, studi lapangan dan konsultasi. Hal ini dilakukan untuk memperkuat keabsahan data penelitian.

3.2 Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti merupakan unsur penting dalam penelitian ini. Peneliti sebagai perencana, yang melaksanakan pengumpulan data dan informasi, menganalisis dan pada akhirnya melaporkan hasil penelitian.

Dalam penelitian ini, peneliti wajib hadir dan terjun langsung di lokasi penelitian karena peneliti merupakan instrumen utama dalam pengumpulan data dan informasi. Dalam penelitian ini peran peneliti sebagai pengamat partisipan, selain itu juga kehadiran peneliti diketahui statusnya.

3.3 Lokasi Penelitian

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dilakukan pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar yang beralamat di Jl.Dr.Ratulangi No.88, Makassar.

3.4 Sumber Data

Ada dua jenis sumber data yang digunakan penulis yaitu :

a. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh peneliti secara langsung (dari tangan pertama). Dalam penelitian ini yang termasuk dalam data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pihak Bank Syariah Mandiri KC Makassar. Narasumber dalam penelitian ini adalah bapak Anggel bagian marketing pembiayaan produk BSM yang mengetahui tentang konsep pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.

Data primer dalam penelitian ini meliputi :

- 1) Mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* Bank Syariah Mandiri KC Makassar.
- 2) Strategi dalam memasarkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.
- 3) Kendala dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada. Data sekunder yang diperoleh penulis meliputi :

- 1) Sejarah dan Profil Bank Syariah Mandiri
- 2) Produk-produk Bank Syariah Mandiri
- 3) Dokumen-dokumen yang berkaitan dengan Pembiayaan yaitu : Buku Pedoman Pembiayaan, akad pembiayaan dan dokumen-dokumen mengenai prosedur pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri.

3.5 Teknik pengumpulan data

Teknik-teknik pengumpulan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini penulis melakukan beberapa hal, meliputi:

1. Observasi (Pengamatan langsung)

Penulis melakukan pengamatan langsung ke lapangan untuk mengetahui mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar.

2. Studi pustaka

Teknik penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data dan informasi dengan menelaah Al-Qur'an, buku-buku, jurnal, maupun dengan penelusuran melalui internet dan literatur-literatur lain yang relevan dengan permasalahan yang diteliti oleh penulis.

3. Wawancara

Teknik pengumpulan data melalui tanya jawab (interview) langsung dengan pihak Bank Syariah Mandiri KC Makassar yang mengetahui mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*, sesuai dengan data yang diperlukan.

4. Dokumentasi

Pengumpulan data bentuk dokumentasi dalam penelitian ini adalah peneliti mendokumentasikan foto pada saat wawancara hal tersebut bisa digunakan sebagai bukti bahwa informan benar-benar merupakan karyawan pada bank syariah tersebut, selain itu juga sebagai bukti bahwa peneliti benar-benar terjun langsung ke lapangan melakukan penelitian.

3.6 Analisis Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder disajikan dalam uraian yang sesuai dengan hasil penelitian, kemudian disusun secara teratur berdasarkan analisis SWOT. Data yang disajikan mula-mula dalam bentuk gambaran, kemudian dianalisis dan berakhir dengan penarikan kesimpulan. Dalam analisis data yakni data yang diperoleh dari hasil penelitian, baik data dari hasil wawancara, *library research*, observasi maupun dari dokumen, disusun secara sistematis, kemudian dianalisis dengan menggunakan metode:

1. Analisis kualitatif

Analisis kualitatif yaitu penganalisan data sekunder di mana penelitian ini menggunakan berupa dokumen yang mencantumkan tentang pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

2. Analisis deskriptif

Analisis deskriptif yaitu penganalisan dari data primer secara mendalam dengan menghubungkan pada data sekunder sehingga diperoleh gambaran secara jelas dan rinci fenomena yang menjadi pokok bahasan tanpa melakukan perhitungan secara statistik.

3.7 Pengecekan Validitas Temuan

Pengecekan keabsahan data dalam penelitian sangatlah penting karena dengan pengecekan keabsahan data dapat mengurangi kesalahan dalam proses penelitian berikutnya agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan. Untuk mengadakan pengecekan terhadap keabsahan data dilakukan hal-hal seperti:

1. Perpanjangan kehadiran peneliti di lapangan

Perpanjangan kehadiran peneliti dalam peneliti ini hanya memfokuskan pada pengecekan kembali data yang telah diperoleh sebelumnya di lapangan apakah data yang didapat di lapangan tersebut sudah benar-benar kredibel atau tidak seperti yang dijelaskan oleh Sugiyono (2010:123). Dalam perpanjangan kehadiran peneliti di lapangan difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh, apakah data yang diperoleh itu setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak, berubah atau tidak, bila setelah dicek kembali di lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan peneliti di lapangan dapat diakhiri.

2. Meningkatkan ketekunan

Meningkatkan ketekunan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara memeriksa kembali isi tulisan dalam penelitian yang telah dikerjakan apakah terdapat kesalahan atau tidak, masih ada data yang kurang atau tidak. Menurut Sugiyono (2010: 124), meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengalaman secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis.

3.8 Tahap-tahap Penelitian

Pada tahap penelitian ini akan dijelaskan proses pelaksanaan penelitian mulai dari awal pencarian masalah yang akan diangkat dalam penelitian sampai pada akhir penulisan laporan. Berikut penjelasannya:

1. Tahap pertama

Peneliti mencari sebuah masalah yang akan diangkat dalam penelitian, setelah menemukan masalah yang cocok untuk diteliti maka peneliti kemudian mencari objek penelitian yang akan dijadikan tempat untuk peneliti melakukan penelitian.

2. Tahap kedua

Peneliti berkonsultasi dengan pembimbing mengenai masalah yang akan diangkat oleh peneliti dalam penelitian nanti, maksud dan tujuan dari peneliti berkonsultasi dengan pembimbing untuk mendapatkan masukan atau arahan sekaligus persetujuan dari pembimbing apakah judul penelitian yang akan diangkat oleh peneliti ini dilanjutkan atau tidak. Setelah mendapatkan persetujuan dari pembimbing, kemudian peneliti menyusun proposal penelitian. Pada tahap ini juga peneliti berkonsultasi dengan pembimbing untuk mendapatkan arahan yakni desain penelitian apa yang cocok untuk peneliti gunakan, apakah metode kuantitatif atau atau kualitatif.

3. Tahap ketiga

Pengembangan desain penelitian, pada tahap ini peneliti menentukan instrumen penelitian untuk pengumpulan data yang sesuai dengan metode yang digunakan peneliti dalam penelitian, dalam hal ini peneliti menggunakan metode kualitatif. Pada tahap ini peneliti menggunakan instrumen pengumpulan data triangulasi yaitu penggabungan antara pengumpulan data wawancara, observasi dan dokumentasi.

4. Tahap keempat

Pada tahap ini peneliti menggunakan metode dan prosedur penelitian yang akan dijelaskan pada bab hasil penelitian. Pada tahap ini juga peneliti membuat pedoman wawancara yang disusun sesuai dengan permasalahan yang ingin diteliti. Pedoman wawancara ini berisi pertanyaan-pertanyaan mendasar yang nantinya akan berkembang dalam wawancara. Pedoman wawancara yang telah disusun ditunjukkan kepada yang lebih ahli dalam hal ini adalah pembimbing penelitian untuk mendapat masukan mengenai isi pedoman wawancara. Pada tahapan ini juga peneliti mencari informan yang sesuai dengan karakteristik subjek penelitian. Untuk itu sebelum wawancara dilaksanakan peneliti bertanya kepada informan tentang kesiapannya untuk diwawancarai. Setelah informan bersedia untuk diwawancarai, peneliti membuat kesepakatan dengan informan tersebut mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara.

5. Tahap kelima

Penulisan laporan, dalam hal ini peneliti menyusun hasil atau data yang diperoleh di lapangan menjadi skripsi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Bank Syariah Mandiri

Sejak terjadi krisis moneter tahun 1997 bank konvensional di Indonesia mengalami kekacauan. Hal ini membuat ekonomi Indonesia mengalami banyak kemerosotan. Melihat hal ini sektor perbankan menjadi salah satu faktor perekonomian yang besar pengaruhnya. Suku bunga melonjak tinggi sehingga tidak ada kestabilan ekonomi dan akhirnya banyak bank yang memakai bunga mengalami kebangkrutan. Namun ada sistem perbankan yang tidak terpengaruh oleh krisis moneter yaitu bank syariah.

BSM berdiri sejak tahun 1999, BSM merupakan anak kantor dari PT Bank Mandiri (Persero) yang *basicnya* bank konvensional. PT Mandiri (persero) terbentuk dari penggabungan (merger) empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo yang menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999.

Perubahan kegiatan usaha 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 Deputi 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.

Melihat perkembangan bank mandiri yang terus meningkat. Bank mandiri syariah membuka kantor – kantor cabang baru di kota – kota besar di Indonesia. Sama halnya kota makassar yang semakin berkembang, hingga akhirnya membuka kantor cabang BANK SYARIAH MANDIRI KC Makassar.

4.1.2 Profil Perusahaan

1) Profil

Nama : PT Bank Syariah Mandiri KC Makassar
Alamat : Jl. Dr. Ratulangi No.88 B-C-D, Makassar.
Telepon : (0411) 833070
Situs Web : www.syariahmandiri.co.id

2) Visi, Misi dan *Shared Values*

Visi

Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia.

Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- d. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- e. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal

Shared Values

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005, lahirlah nilai-nilai perusahaan yang baru yang disepakati bersama untuk di- *shared* oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri yang disebut *Shared Values* Bank Syariah Mandiri. *Shared Values* Bank Syariah Mandiri disingkat “ETHIC”.

a) Excellence:

Mencapai hasil yang mendekati sempurna (*perfect result-oriented*).

b) Teamwork:

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi

c) Humanity:

Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan.

d) Integrity:

Berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika profesi.

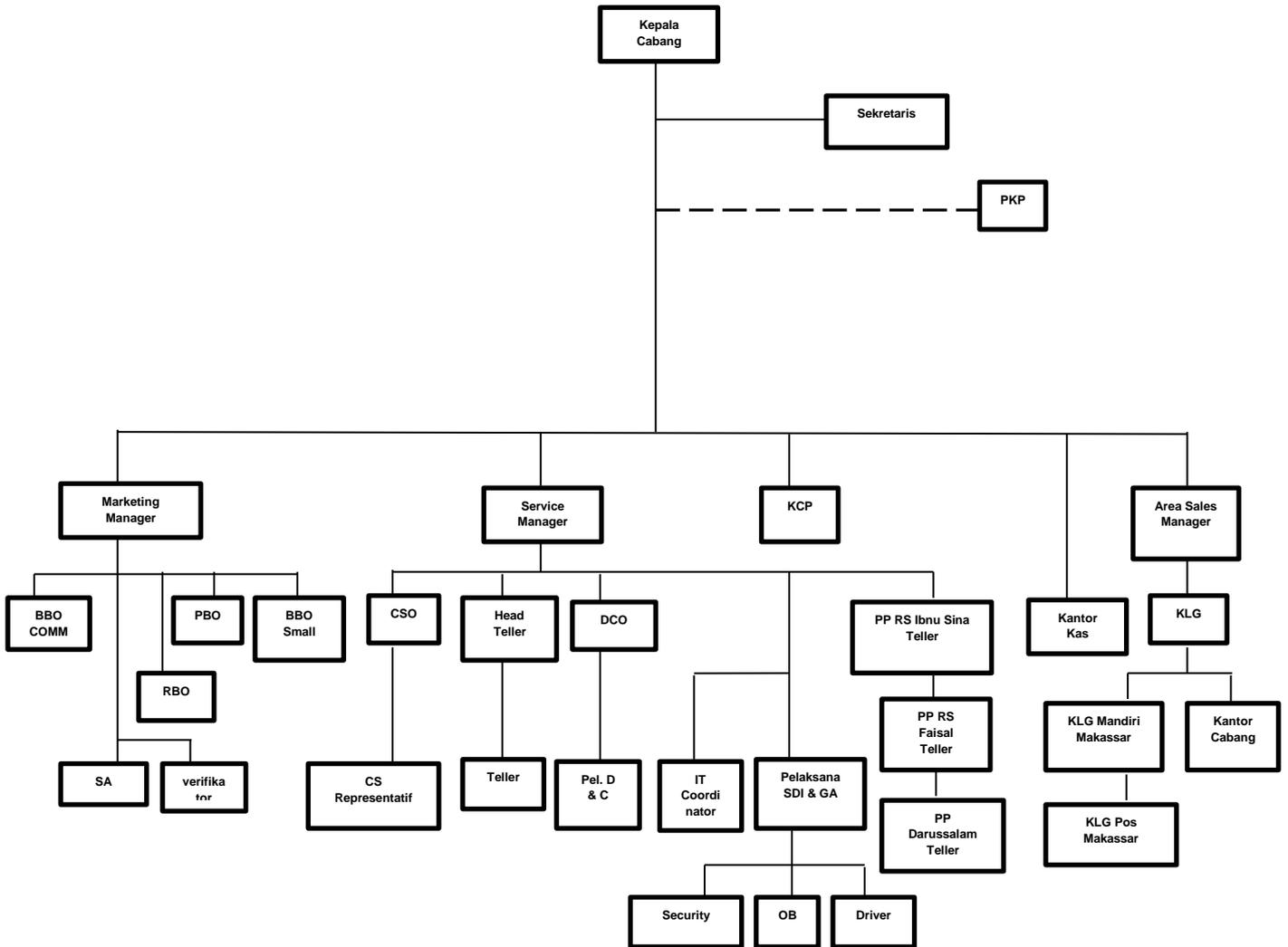
e) Customer Focus:

Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal).

3) Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KC Makassar adalah sebagaimana dalam skema berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BSM KC Makassar



Sumber : BSM KC Makassar

4) Produk Produk Bank Syariah Mandiri

a) Tabungan BSM

Tabungan yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

b) BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

c) BSM Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

d) BSM Tabungan Investa Cendekia

Tabungan dengan jangka waktu untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

e) BSM Tabunganku

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

f) BSM Giro

Sarana penyimpanan dana untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

g) BSM Giro Valas

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan atau non-perorangan.

h) BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

i) Pembiayaan Investasi

Fasilitas pembiayaan jangka pendek / jangka panjang dalam mata uang rupiah maupun valuta asing untuk membiayai kebutuhan investasi berupa rehabilitasi, modernisasi, perluasan, pendirian proyek baru dan atau kebutuhan khusus lainnya yang dinilai layak oleh bank.

j) Pembiayaan Modal Kerja

Fasilitas pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada pelaku usaha baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing untuk membiayai kebutuhan modal kerja dalam siklus waktu tertentu maksimal 1 tahun.

k) Pembiayaan Warung Mikro

Limit pembiayaan sampai Rp.100 juta:

Produk:

1. Pembiayaan Usaha Mikro Tunas (PUM-Tunas) Limit pembiayaan: minimal Rp 2.000.000,- (dua juta rupiah) sampai dengan Rp 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah).

- Jangka waktu: maksimal 36 bulan. Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.
2. Pembiayaan Usaha Mikro Madya (PUM-Madya) Limit pembiayaan: di atas Rp 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah). Jangka waktu: maksimal 36 bulan. Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.
 3. Biaya Usaha Mikro Utama (PUM-Utama) Limit pembiayaan: di atas Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 100.000.000,- (seratus juta rupiah). Jangka waktu: maksimal 48 bulan. Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.

I) Pembiayaan Small

1. Limit Pembiayaan : >Rp 100 Juta s.d. Rp 1,5 Milyar
2. *Gross Annual Sales* Nasabah (GAS): s.d. Rp 10 Milyar

Jenis Nasabah :

Perorangan untuk usaha produktif Lembaga usaha berbadan hukum dan/atau berbadan usaha Pembiayaan dengan pola kemitraan (dengan limit pembiayaan >Rp 100 Juta s.d. Rp 1,5 Milyar).

Skema yang dapat dijalankan:

- a. *Musyarakah*
- b. *Mudharabah*
- c. *Murabahah*
- d. *Qardh*
- e. *Kafalah*

4.2 Hasil penelitian

Uraian hasil penelitian tentang mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank syariah mandiri KC Makassar, strategi yang diterapkan dalam memasarkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank syariah mandiri KC Makassar dan kendala dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank syariah mandiri KC Makassar.

4.2.1 Mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri KC makassar.

Secara teknik financial banyak produk yang ditawarkan oleh bank syariah (Islam) dalam menghimpun dan menyalurkan dana termasuk Bank Syariah Mandiri. Dalam menyalurkan dana kepada masyarakat, tersedia produk-produk pembiayaan seperti *mudharabah* dan *musyarakah*.

Pemberian pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* tanpa dianalisis terlebih dahulu sangat membahayakan lembaga keuangan. Karena nasabah bisa dengan mudah memberikan data-data fiktif, sehingga pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah* sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya, jika salah menganalisis maka pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang diberikan akan sulit ditagih.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan bapak Anggel mengatakan bahwa dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* Bank Syariah Mandiri KC Makassar memiliki prosedur yang harus di patuhi oleh pegawai maupun calon nasabah. Sehingga dalam operasional pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri dapat berjalan dengan baik. Adapun prosedur

pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* sebagai berikut :

1. Tahap solisitasi

- a. AO (*Account Officer*) melakukan survey tentang kondisi/potensi bisnis daerah yang mampu dijangkau cabang. Kemudian AO menetapkan rencana solisitasi calon nasabah yang akan menjadi target.
- b. AO melaporkan hasil survey dan rencana solisitasi kepada Marketing Manajer.
- c. *Marketing manajer* membuat surat tugas survey kepada *Account Officer* yang disahkan oleh kepala cabang.

2. Tahap Permohonan

Mengisi formulir pengajuan yang sudah di sediakan oleh bank syariah mandiri, sebagai bukti keseriusan mengajukan pembiayaan. Formulir ini menjadi arsip bank yang akan menjadi identitas calon nasabah. Dari form ini bank mendapatkan identitas lengkap dari calon nasabah yang akan mengajukan pinjaman.

Calon nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan dengan cara mengisi form yang sudah disediakan oleh bank dengan melampirkan persyaratan.

a. Syarat Syarat Pembiayaan

Calon nasabah mempunyai tanggung jawab untuk memenuhi semua persyaratan yang di tentukan oleh bank syariah mandiri. Yang mana persyaratan tersebut akan menjadi bahan pertimbangan bagi bank mandiri syariah apakah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah bisa di realisasi atau tidak. Adapun

persyaratan yang ditentukan oleh bank mandiri syariah sebagai berikut :

1. Badan Usaha :

- a) Foto copy akte pendirian / Anggaran dasar badan Usaha notariil.
- b) Foto copy legalitas usaha sesuai dengan jenis bidang usaha.
- c) Foto copy NPWP.
- d) Foto copy identitas (KTP/SIM/PASPOR).
- e) Laporan keuangan
- f) Past performance usaha
- g) Rencana usaha kedepan
- h) Foto copy bukti pemilik jaminan

2. Perorangan :

- a) Foto copy legalitaas usaha
- b) Foto copy NPWP
- c) Foto copy identitas diri, istri / suami
- d) Laporan kuangan
- e) *Past performance* usaha
- f) Rencana usaha ke depan
- g) Foto copy kepemilikan jaminan

b. Setelah nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kemudian diserahkan kepada AO. Surat permohonan dicatat pada admistrasi “permohonan pembiayaan”.

c. Kemudian *account officer* menyerahkan surat permohonan berikut lampiran kepada kepala cabang untuk memperoleh keputusan awal “disetujui untuk diproses atau tidak”.

- d. Jika surat permohonan disetujui maka *marketing manager* menyerahkan surat permohonan kepada AO untuk di investigasi. Jika ternyata surat permohonan ditolak surat permohonan diserahkan kepada AO untuk dibuatkan surat penolakannya.

3. Tahap Investigasi

Account Officer melakukan pemeriksaan kebenaran / kewajaran / validitas surat permohonan, melakukan wawancara dengan nasabah, melakukan *BI Checking*, pengecekan dokumen barang jaminan. Tahap ini dilakukan untuk menindak lanjuti permohonan pembiayaan nasabah. Kemudian diserahkan kepada *marketing manager*.

4. Tahap Analisa

Tahap analisa merupakan tahap yang penting bagi Bank Syariah Mandiri karena pada tahap ini Bank Syariah Mandiri akan dapat mengetahui apakah calon nasabah layak mendapatkan pembiayaan *mudharabah/musyarakah*. Pada tahap ini berguna bagi Bank Syariah Mandiri untuk meminimalkan risiko dari penyaluran pembiayaan kepada nasabah. Adapun yang dilakukan pada tahap ini adalah :

- a. AO melakukan analisa terhadap nasabah meliputi :

1. Analisa aspek 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral & Condition*).

a) *Character*

Analisa karakter berguna untuk mengetahui watak dan sifat calon nasabah. Analisa dilakukan untuk memastikan bahwa calon nasabah tidak memiliki sifat buruk, bukan penipu dan memiliki reputasi buruk di masyarakat.

Analisa karakter dapat dilakukan dengan cara :

Dengan melakukan BI *Checking*.

- 1) Melakukan wawancara dengan masyarakat sekitar calon nasabah.
- 2) Melihat reputasi kerja.

b) Capacity

Analisa *capacity* adalah analisa yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah untuk membayar angsuran dari pembiayaan. Analisa ini dapat dilakukan dengan melihat :

- 1) Melihat laporan keuangan calon nasabah (Pendapatan dan Pengeluaran).
- 2) Melihat banyaknya kewajiban yang ditanggung.

c) Capital

Analisa yang bertujuan melihat kekayaan calon nasabah. Hal ini dilakukan sebagai penguat bahwa calon nasabah tidak hanya mengandalkan dana pembiayaan tapi masih memiliki kekayaan lain yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Kekayaan nasabah yang dimaksud berupa asset tanah dan bangunan, tempat usaha, barang berharga (mobil, sepeda motor) dan peralatan kerja.

d) Collateral

Analisa *collateral* adalah analisa yang digunakan untuk melihat nilai jaminan. Nilai jaminan minimal 70% dari jumlah pembiayaan. Jaminan ini berguna untuk mem *back up* jika dalam perjalanan angsuran nasabah tidak bisa memenuhi kewajibannya.

e) *Condition*

Analisa bertujuan untuk melihat kondisi perekonomian calon nasabah. Untuk melihat apakah usaha calon nasabah masih bisa terus berkembang atau justru akan mengalami penurunan.

Untuk memastikan usaha yang dilakukan oleh calon nasabah sesuai dengan syariah sehingga bisa sebagai bahan pertimbangan oleh Bank Syariah Mandiri untuk menyalurkan pembiayaan.

- b. Menghitung kewajaran besarnya pembiayaan.
 - c. Melakukan analisa Risiko.
 - d. Membuat kesimpulan dan menetapkan persyaratan pembiayaan. Prasyarat pembiayaan minimal *Character* dan *Capacity* harus positif.
 - e. Mengisi formulir “Keputusan Komite Pembiayaan”/ (NAP) Nota Analisa Pembiayaan.
- b. Penentuan Bagi Hasil Pembiayaan *Mudharabah/ Musyarakah*.
- Dalam penentuan bagi hasil ada ketentuan yang harus disetujui oleh pihak Bank Syariah Mandiri dan nasabah, Yaitu :
- a. Adanya kesepakatan antara pihak Bank dan nasabah mengenai usaha yang akan dilakukan, dan jangka waktu.
 - b. Nisbah bagi hasil berdasarkan *Revenue Sharing*.
- c. Kemudian NAP diserahkan kepada *marketing manajer* untuk *direview* hasil analisa yang selanjutnya diserahkan kepada kepala cabang untuk di mintakan tanda tangan.

5. Tahap Persetujuan

Setelah NAP mendapatkan pengesahan dari kepala cabang, *account officer* melakukan :

1. Membuat SP3 (Surat Penegasaan Persetujuan Pembiayaan).
2. SP3 Diserahkan kepada *Marketing Manajer* untuk dilakukan pengecekan.
3. SP3 diserahkan kepada Kepala cabang untuk dilakukan penandatanganan pengesahan.
4. Setelah SP3 disetujui AO menyampaikan kepada nasabah untuk ditanda tangani diatas materai.

6. Tahap Pencairan

- a. Pengajuan permohonan pencairan oleh nasabah.
- b. Surat permohonan diterima oleh AO, kemudian AO membuat Daftar Pengecekan Realisasi Pembiayaan (DRP).
- c. *Account Officer* melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan persyaratan pembiayaan yang telah disepakati antara lain :

1. Pengakadan pembiayaan, akad pembiayaan telah ditandatangani nasabah diatas materai.
2. Surat sanggup sudah ditanda tangani oleh nasabah diatas materai.
3. Jaminan yang diserahkan telah diikat sesuai ketentuan dan ditutup asuransinya.
4. Biaya adminstrasi, asuransi, dan biaya pengikatan jaminan telah dibayar oleh nasabah.
5. Hasil pengecekan dituangkan dalam DRP.

- d. DRP diserahkan kepada Kepala cabang untuk dilakukan pengecekan dan memutuskan persetujuan pencairan.
- e. AO membuat memo pencairan yang disahkan oleh *marketing manager*.
- f. *Customer service* menerima *customer facility* dan memo, kemudian melakukan proses input pembukaan rekening pembiayaan nasabah.
- g. *Loan Administration* melakukan pencairan (melalui modul loan).

7. Tahap Monitoring

a. Monitoring/Pembiayaan Nasabah

- 1. AO melakukan monitoring dan pembinaan berdasarkan klasifikasi sebagai berikut :
 - a) Laporan aktivitas usaha yang diterima cabang sesuai yang dipersyaratkan dalam SP3.
 - b) Laporan / daftar kewajiban menunggak yang dicetak.
 - c) Daftar kolektibilitas pembiayaan.
- 2. Hasil monitoring dituangkan dalam laporan kepada *marketing manager*.

b. Monitoring Angsuran/Pembiayaan Akan Jatuh Tempo

Membuat harian membuat daftar angsuran / pembiayaan yang akan jatuh tempo pada 7 hari yang akan datang.

8. Tahap Pembiayaan Angsuran / Pelunasan

- a. Teller menerima dana untuk kredit rekening dari nasabah, kemudian teller melakukan input setoran di rekening kredit nasabah.
- b. *Loan Administration* mendebet rekening (dana) untuk pembayaran

setoran, mencocokkan angsuran pembiayaan yang jatuh tempo pada hari itu.

- c. Kemudian membuat tiket pendebitan / pembayaran angsuran yang kemudian dimintakan pengesahan kepada operation manager.

4.2.2 Strategi yang diterapkan dalam memasarkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*

Berikut adalah data yang menunjukkan persentase pemberian pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada Bank Syariah Mandiri periode 2015-2016.

Tabel 4.1

Tabel Pembiayaan per Skim Periode 2015-2016 (dalam Rp juta)

Uraian	2015		2016	
	Nominal	Share (%)	Nominal	Share (%)
Murabahah	27.549.264	61,56	33.207.376	65,81
Mudharabah	4.273.760	9,55	3.908.764	7,75
Musyarakah	6.336.769	14,16	7.338.125	14,54
Lainnya	6.595.015	14,74	6.006.170	11,90
Jumlah Pembiayaan Per Skim	44.754.808	100,00	50.460.435	100,00

Sumber : www.syariahmandiri.co.id

Tabel tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* berada jauh dari pembiayaan *murabahah*. Oleh karena itu BSM KC Mandiri seharusnya lebih mensosialisasikan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* kepada masyarakat. Dalam penelitian ini, peneliti merumuskan strategi yang dapat diterapkan oleh BSM KC Makassar untuk memasarkan

produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

Sebelum merumuskan strategi yang diterapkan dalam memasarkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* peneliti terlebih dahulu mengidentifikasi SWOT pada Bank Syariah Mandiri. Adapun hasil identifikasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. *Strenghts* (kekuatan)

- a. Adanya adanya dewan pengawas yang menjamin bahwa Bank Syariah tidak melenceng dari konsep ekonomi syariah.
- b. Adanya manajemen perusahaan yang terpisah dari dewan pengawas maka tidak ada intervensi antara dewan pengawas dengan manajemen dan sebaliknya.
- c. Pegawai yang bekerja adalah pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan syariah.
- d. Adanya Pusat Pendidikan dan Pelatihan BSM (Training Centre BSM) mempermudah merencanakan berbagai program pendidikan dan pelatihan perbankan syariah.
- e. Beroperasi atas dasar prinsip syariah Islam menetapkan budaya perusahaan dalam lima pilar yang disingkat ETHIC.
- f. Produk dan jasa yang ditawarkan sangat bervariasi.
- g. Dengan dukungan modal dari PT.Bank Mandiri sehingga tidak mengalami kesulitan dibidang permodalan.

2. *Weakness* (kelemahan)

- a. Butuh penyesuaian dan pelatihan bagi karyawan baru.
- b. Sulit mendapatkan SDM yang berkompeten dibidang ini.
- c. Belum meratanya penyebaran kantor bank syariah mandiri di seluruh provinsi.

d. Image yang terbentuk dimasyarakat adalah bank yang diperuntukkan hanya untuk orang islam.

3. *Opportunities* (peluang)

a. Pertumbuhan yang sangat pesat dengan pembangunan bank syariah di daerah-daerah

b. Peluang yang besar untuk penerapan teknologi-teknologi baru dengan perkembangan IT

c. Kebijakan Bank Indonesia terbaru belum akan memicu bank konvensional melepas unit usaha syariah menjadi bank umum syariah tersendiri.

d. Masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama islam merupakan pasar potensial yang sangat besar.

e. Tidak dikhususkan untuk orang islam.

f. Banyaknya masyarakat indonesia yang memiliki usaha dapat dijadikan sebagai peluang untuk memperkenalkan produk-produk pembiayaan yang ada di BSM.

4. *Threats* (ancaman)

a. Banyaknya produk yang sejenis yang menawarkan banyak keunggulan.

b. Banyaknya pilihan produk dari perbankan lain.

c. Kekuatan nasabah untuk memilih bank cukup tinggi.

d. Pesaing dari dalam negeri tidak hanya terdiri dari bank-bank konvensional tapi juga bank syariah yang lain.

Berdasarkan hasil analisis strategi dengan analisis SWOT pada Bank Syariah Mandiri KC Makassar maka dirumuskan formulasi strategi yang dapat diterapkan BSM KC Makassar dalam menarik nasabah

yaitu dengan strategi SO, ST, WO dan WT

Tabel 4.2
Tabel formulasi strategi SWOT

	Strengths	Weakness
	Strategi SO	Strategi WO
Opportunities	Meningkatkan kualitas pelayanan nasabah dengan menyuguhkan pelayanan yang profesional oleh tenaga-tenaga profesional pula.	Melakukan sosialisasi di berbagai media tentang prinsip perbankan mandiri syariah sehingga dapat menarik nasabah sebanyak-banyaknya tidak hanya dikalangan umat islam saja.
	Strategi ST	Strategi WT
Threats	Pemanfaatan pengalokasian dengan tepat digunakan pengembangan teknologi seoptimal mungkin.	dan Melakukan strategi promosi yang lebih gencar disemua media untuk meningkatkan pangsa pasar

a. Strategi SO :

Merupakan daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada. Dengan adanya pusat pendidikan dan pelatihan BSM akan menghasilkan tenaga-tenaga yang profesional. BSM telah menyediakan sarana peningkatan kualitas SDM melalui beragam

fasilitas pendidikan dan pelatihan (Diklat), terdiri: Program Pelatihan Berbasis Kompetensi; *E-Learning*; *Learning Center*.

Dengan program pelatihan tersebut akan menghasilkan tenaga kerja yang profesional yang akan meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah.

b. Strategi ST

Merupakan daftar kekuatan untuk menghindari ancaman. Dengan pengembangan teknologi seoptimal mungkin, maka BSM KC Makassar dapat memanfaatkan kekuatan tersebut untuk bersaing dengan Bank-bank Syariah lainnya. Teknologi yang berkembang merupakan modal untuk memperkenalkan produk-produk BSM ke seluruh masyarakat Indonesia. Sehingga BSM KC Makassar dapat bersaing dengan Bank-bank syariah sejenis. BSM telah menggunakan teknologi yang lebih dikenal dengan sebutan T24 temenos. T24 membantu dalam pengiriman produk dan layanan kepada nasabah Bank Syariah Mandiri. Sistem T24 membantu pengiriman informasi dengan cepat, sehingga pelayanan berorientasi pelanggan dapat dilaksanakan. Penggunaan sistem baru tersebut akan mengurangi biaya pemeliharaan dan operasional dengan merampingkan proses bisnis.

c. Strategi WO

Merupakan daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada. Dengan perkembangan teknologi, BSM KC Makassar dapat melakukan sosialisasi di media tentang prinsip perbankan syariah diperuntukkan untuk semua kalangan sehingga *Image* yang terbentuk di masyarakat bahwa Bank Syariah diperuntukkan bagi orang islam

saja dapat berubah. Strategi ini telah diterapkan oleh BSM, terbukti dengan adanya edukasi syariah pada website resmi BSM yang menjelaskan mengenai produk-produk syariah yang tidak hanya diperuntukkan bagi umat muslim saja.

d. Strategi WT

Merupakan daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman. Yaitu dengan melakukan promosi yang lebih gencar untuk meningkatkan pangsa pasar. Sehingga *image* yang terbentuk di masyarakat mengenai perbankan syariah dapat berubah dan pesaing tidak lagi dijadikan sebagai ancaman.

4.2.3 Kendala pada pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*

1) Kendala

Dari hasil observasi dan wawancara Karyawan BSM KC Makassar dapat disimpulkan kendala kendalanya sebagai berikut:

a. Kebijakan BSM yang menentukan bahwa pembiayaan *mudharabah* diberikan hanya untuk lembaga keuangan sejenis bank seperti Koperasi, BPRS, BMT, dll. Sementara masyarakat yang ingin menggunakan akad ini dianggap kurang sesuai. Hal ini menyebabkan lebih rendahnya skim pembiayaan *mudharabah* di BSM KC Makassar. Melihat hal ini *marketing* yang khususnya membidangi pada pembiayaan *mudharabah* akan kesulitan mencari pangsa pasar karena adanya persaingan dengan bank-bank syariah maupun bank konvensional lain di makassar.

b. Prosedur pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*

Dari prosedur pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di BSM KC Makassar terdapat persyaratan yang harus di penuhi oleh nasabah yanag diantaranya :

1. Foto copy akte pendirian / Anggaran dasar badan Usaha notariil
2. Foto copy legalitas usaha sesuai dengan jenis bidang usaha
3. Foto copy NPWP
4. Foto copy identitas (KTP/SIM/PASPOR)
5. Laporan keuangan
6. Rencana usaha kedepan

Melihat dari syarat-syarat tersebut akan sangat tidak mungkin bisa diperoleh oleh banyak masyarakat. Sementara usaha masyarakat di wilayah makassar kebanyakan masih berupa usaha rumahan. Dengan demikian masyarakat yang baru memulai usaha akan sangat tidak mungkin bisa mendapatkan fasilitas pembiayaan *musyarakah*.

Selain itu nasabah yang usahanya sudah berkembang masih ada yang terkendala dengan pemenuhan dokumen. Misalkan legalitas usaha yang sudah kadaluarsa, ada juga nasabah yang sulit untuk memenuhi semua dokumen tersebut. Sehingga di butuhkan waktu yang lama untuk memproses pemberian pembiayaan.

2) Solusi

- a. Bank Syariah Mandiri perlu membuat produk pembiayaan *mudharabah* yang mana dari produk tersebut bisa dimanfaatkan oleh kalangan pengusaha mikro. Tidak harus lembaga keuangan

saja, tapi pengusaha kecil yang sedang merintis usaha pun bisa mendapatkan fasilitas pembiayaan *mudharabah*. Pada dasarnya pembiayaan disalurkan untuk kemudian bisa dikembangkan oleh penerimanya. Oleh karena itu BSM harus bisa mengeluarkan pembiayaan *mudharabah* dengan kapasitas nominal pembiayaan bisa terjangkau oleh masyarakat kecil.

- b. Persyaratan permohonan pembiayaan harus bisa lebih fleksible, artinya harus bisa menyesuaikan kondisi calon nasabah. Karena masih banyak pengusaha kecil di Makassar yang belum mempunyai laporan keuangan, perencanaan tahun berikutnya dll. Jadi dari segi persyaratan lebih difokuskan kepada jaminan dan karakter nasabah. Dengan demikian akan membantu pengusaha-pengusaha kecil untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan *musyarakah*.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Mekanisme pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada BSM KC makassar sudah memenuhi tingkat keamanan bagi bank, sehingga mampu meminimalisir risiko.
2. Strategi yang diterapkan dalam memasarkan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.

Dengan melakukan analisis SWOT yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Bank Syariah Mandiri yang dapat menghasilkan berbagai strategi dari peluang dan ancaman yang timbul dalam manajemen Bank Syariah Mandiri. Dari analisis tersebut dapat dirumuskan strategi yang dapat digunakan dalam memasarkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Strategi tersebut dapat digunakan oleh BSM KC Makassar untuk mengembangkan pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* ini

3. Kendala-kendala dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*.
 - a. Pembiayaan *mudharabah* diberikan untuk lembaga keuangan sejenis bank saja. Oleh sebab itu masyarakat tidak tersentuh oleh pembiayaan *mudharabah* di BSM KC Makassar.
 - b. Persyaratan yang ditetapkan oleh BSM akan menyulitkan nasabah yang baru akan memulai kegiatan usahannya. Karena para pengusaha baru tidak bisa memenuhi persyaratan tersebut. Selain itu, masih ada

nasabah yang terkendala dengan legalitas usaha sehingga membutuhkan proses yang lama dalam pengurusannya.

1.2 Saran

Berdasarkan analisa dan kesimpulan tersebut maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

- a. Prosedur yang diterapkan sudah memenuhi tingkat keamanan bagi bank, sehingga mampu meminimalisir risiko. Maka dari itu diharapkan Bank Syariah Mandiri KC Makassar mampu terus menjaga dan menerapkan prosedur tersebut.
- b. Persyaratan persyaratan harus lebih fleksibel, sehingga pengusaha kecil dan baru bisa mendapatkan fasilitas pembiayaan *musyarakah*.
- c. BSM KC Makassar membuat kebijakan yang mana pembiayaan *mudharabah* tidak hanya diperuntukkan bagi koperasi dan sejenisnya tetapi bagi masyarakat yang baru akan memulai usaha dan tidak memiliki modal.
- d. Dengan strategi SWOT diharapkan Bank Syariah Mandiri mampu mengembangkan produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* yang dapat mencakup semua kebutuhan masyarakat. Sehingga melalui produk-produk tersebut Bank Syariah Mandiri KC Makassar dapat menjalin kerjasama dengan calon-calon nasabah dengan ruang lingkup yang luas.

Daftar Pustaka

- Adrian, Payne. 2000. *Service Marketing Pemasaran Jasa*. Yogyakarta : Andi
- Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid .2008. *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Zikrul Hakim.
- Al Arif, M. Nur Rianto. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta
- Arifin Zainul. 2002. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*. Penerbit : Alvabeta Anggota IKAPI
- Ascarya. 2015. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Dewi, Gemala. 2004. *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Peransuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada.
- Fitrianingsih.2010. *Konsep dan Mekanisme Akad Mudharabah dalam Fasilitas Pendanaan Jangka Pendek Syariah*, skripsi, Jakarta :Konsentrasi Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Hak, Nurul. 2011. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Teras
- Hayati, Endang. 2011. *Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Muamalat Indonesia CaPem Salatig*. Tugas Akhir. Jurusan Syariah Program Studi Perbankan Syariah. Salatiga : Program Studi D3 Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga.
- <http://www.dsnmui.or.id>
- Karim, Adiwarmen A. 2004. *Bank Islam analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Kasmir. 2004. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN.
- _____,2008. *Manajemen Pembiayaan Mudharabah Di Bank Syariah*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Nabhan, Faqih. 2008. *Dasar-Dasar Akuntansi Bank Syariah*. Yogyakarta: Lumbung Ilmu.
- Nadia. 2015. *Mekanisme Pembiayaan Musyarakah di Baitul Maal Wattamwil (BMT) Usaha Mulya*, Pondok Indah Jakarta Selata, Skripsi, Jakarta:

Konsentrasi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Nita Setyawati. 2015. *Analisis Akad Pembiayaan Musyarakah di Baitul Maal Wattamwil (BMT) Artha Barokah Jl Imogiri Barat Ketandan Imogiri Bantul*, Skripsi, Yogyakarta: Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Ridwan, Muhammad, 2007. *Kontruksi Bank Syariah Indonesia*. Yogyakarta: Pustaka SM.

Rifai, Veitzal. dkk. 2007 *Bank and Financial Institution Managemen*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Satori Djam'an., Komariah Aan. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta: Bandung.

Sugiyono.2009. *Metode penelitian bisnis* (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D) . Bandung: Alfabeta.

_____,2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta:Bandung.

Sukmadinata, Nana Syaodih. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remana Rosdakarya.

Syafii, antonio.2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.

Utomo, Budi. 2014. *Analisa Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Banyumanik*. Tugas Akhir. Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam. Salatiga : Program Studi D3 Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga.

UU NO 21 tahun 2008.

Wirduyaningsih. 2005. *Bank Dan Ansuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media.

www.syariahmandiri.ac.id

LAMPIRAN

BIODATA

Identitas Diri

Nama : Nurjannah
Tempat Tanggal Lahir : Pare-pare, 29 Maret 1995
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Rumah : Jln.Athirah Raya IV, Komp. H. Kalla
Telepon Rumah dan HP : 082318752062
Alamat *E-mail* : nurjannahsuardi29@gmail.com

Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal : SD,SMP,SMA, KULIAH
Pendidikan Nonformal : -

Riwayat Prestasi

Prestasi Akademik : -
Prestasi Nonakademik : -

Pengalaman

Organisasi : Pramuka, PMR, UKM Bisnis
Kerja : -

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya

Makassar 17 Juli 2017

Nurjannah

Pedoman wawancara

Narasumber : Marketing pembiayaan

Nama : Bapak Anggel

Jenis kelamin : Laki-laki

Hari : senin, 03 juli 2017

Pertanyaan :

1. Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan mudharabah dan musyarakah pada Bank Syariah mandiri KC Makassar ?

“Dilihat dari pengertiannya dulu, mudharabah itu kan proporsi modal yang di tanggung oleh bank besar atau bisa di bilang modal seluruhnya berasal dari bank sedangkan musyarakah perkongsian antara bank dan nasabah yang mana bank membiayai usaha dari nasabah itu sendiri. Karena mudharabah itu risikonya tinggi makanya bank tidak memberikan mudharabah ini kepada masyarakat, jadi mudharabah ini diberikan untuk lembaga keuangan sejenis bank tetapi bukan bank, seperti koperasi, BPRS, BMT. Nah kalau musyarakah bisa diberikan untuk masyarakat yang membutuhkan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya, bank bisa memberikan bantuan dengan prinsip musyarakah ini tapi dengan jaminan dari nasabah tentunya. Kalo prosedur mudharabah dan musyarakah itu sama. Tahapannya sama, yang membedakan itu jenis akadnya dan nasabahnya. Tahapannya itu dimulai dari solisitasi, kemudian tahap permohonan, lanjut ke tahap investigasi, kemudian ke tahap analisa, lalu masuk ke tahap persetujuan, apabila disetujui lanjut ke

tahap pencairan, lalu ke tahap monitoring dan terakhir itu tahap pembayaran angsuran.”

2. Persyaratan apa saja yang harus dipenuhi dalam pembiayaan mudharabah dan musyarakah pada Bank Syariah mandiri KC Makassar?

“Persyaratannya cukup banyak, seperti fotocopy identitas, FC NPWP, FC legalitas usaha, FC kepemilikan jaminan, rencana usaha ke depan dan masih banyak lagi. Nanti bisa di lihat di komputer saya ”.

3. Penilaian seperti apa yang dilakukan Bank Syariah mandiri KC Makassar dalam menilai nasabah layak atau tidaknya untuk menerima pembiayaan tersebut?

“Bank menilai dari aspek 5C , penilaian itu masuk ke tahap analisa. Jadi sebelum memberikan pembiayaan perlu di lakukan analisa mendalam terhadap nasabah itu sendiri “

4. Berapa minimum pemberian pembiayaan mudharabah dan musyarakah ? serta berapa batas maksimum pembiayaan tersebut ?

“Minimumnya itu kalo mudharabah Rp 100 juta – Rp1,5 Milyar . Sedangkan musyarakah tergantung dari jenisnya. Musyarakah murni dari Rp 50 juta – Rp 200 juta, sedangkan musyarakah line facility bank bisa memberikan sampai Rp 3 M baik secara bertahap maupun secara langsung.”

5. Apa itu musyarakah murni dan musyarakah line facility ?

“Itu merupakan jenis dari musyarakah. Musyarakah murni itu pembiayaan yang diberikan untuk UKM seperti pengusaha baju, kebutuhan pokok, ATK, dll. Sedangkan musyarakah line facility adalah pembiayaan yang diberikan untuk membiayai usaha yang cukup besar seperti pembangunan mall, infrastruktur, rumah sakit, perumahan, dll “

6. Bagaimana perhitungan bagi hasil pembiayaan mudharabah dan musyarakah pada Bank Syariah mandiri KC Makassar?

“Baik di mudharabah maupun di musyarakah bagi hasilnya menggunakan revenue sharing. Bagi hasilnya dibayarkan perbulan, bisa dengan pokok bisa juga hanya bagi hasilnya saja dlu “

7. Bagaimana jika seandainya terjadi kerugian dalam pengelolaan usaha tersebut ?

“Jika seandainya terjadi kerugian maka bank masih memberikan waktu untuk membayar pokok pinjaman tersebut. Misalkan pada bulan ini usaha nasabah mengalami kerugian, bank masih memberikan kesempatan kepada nasabah untuk membayar pokok pinjaman tersebut d bulan berikutnya. Tetapi seandainya usaha nasabah bangkrut dan nasabah sudah tidak bisa lagi membayar pokok pinjaman maka jaminan nasabah dengan terpaksa disita oleh bank untuk mengganti kerugian tersebut”.

8. Pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah, pembiayaan yang manakah yang paling banyak nasabahnya?

“Bukan nasabah, jadi kami menyebutnya portofolio. Yang paling banyak portofolionya yaitu pembiayaan musyarakah”.

9. Bagaimana strategi yang diterapkan oleh Bank Syariah mandiri KC Makassar dalam memasarkan pembiayaan mudharabah dan musyarakah?

“Sebenarnya yang dipromosikan itu bukan akadnya, tetapi produknya. Bank melihat peluang usaha yang berkembang pesat saat ini, nah dari situ bank mulai mensosialisasikan kepada masyarakat bahwa di BSM ada produk yang sesuai dengan usaha nasabah. Misalnya di daerah A banyak koperasi, bank memperkenalkan produk pembiayaan dengan skim pembiayaan mudharabah yang mampu memberikan tambahan modal

untuk koperasi ini sendiri. Di tambah dengan perkembangan IT kami pun bisa melakukan promosi melalui internet”.

10. Apa saja kendala-kendala dalam pembiayaan mudharabah dan musyarakah ?

“Kendala-kendala sih lebih sering di persyaratan. Terkadang nasabah sulit untuk memenuhi dokumen-dokumen yang dibutuhkan. Ada yang legalitas usahanya sudah kadaluarsa, sehingga butuh waktu lama untuk memprosesnya”.

Foto saat melakukan wawancara dengan bapak Anggel di kantor
BSM KC Makassar

