FAKTOR PERUBAHAN PEMBIAYAAN DARI MURABAHAH KE MUSYARAKAH OLEH PT. BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG BUKITTINGGI

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Ahli Madya (A.Md) Dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh :

Muhammad Hamidi
3113098

Pembimbing :

Asyari, S.Ag, M.Si

JURUSAN DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

2016 M/ 1437 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir dengan judul "**FAKTOR *PERUBAHAN PEMBIAYAAN* DARI MURABAHAH KE MUSYARAKAH OLEH BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG BUKITTINGGI"** yang disusun oleh Saudara **MUHAMMAD HAMIDI** dengan **BP. 3113098**, telah memenuhi persyaratan ilmiah dan disetujui untuk diajukan ke Sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan, agar dapat dipergunakan sebaik-baiknya dan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 02 Agustus 2016

Pembimbing,

ASYARI, S.Ag, M.Si

NIP: 197403251999031003

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir yang berjudul :**"FAKTOR PERUBAHAN PEMBIAYAAN DARI *MURABAHAH* KE *MUSYARAKAH* OLEH PT. BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG BUKITTINGGI".** Oleh **MUHAMMAD HAMIDINO. BP.3113.098**telah diujikan dalam Ujian Akhir Jurusan D III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN BUKITTINGGI, hari Selasa tanggal 16 bulan Agustus tahun 2016 , dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Jurusan D III Perbankan Syariah dalam bidang Keahlian Perbankan Syari'ah.

Bukittinggi ,16Agustus 2016

Tim Penguji,

Ketua

Asyari, S.Ag, M.Si

NIP. 19740325199031003

Anggota :

PengujiUtama

Penguji Pendamping

(Pembimbing)

Sofia Ridha, M.Ag

NIP. 197008272002122001

Asyari, S.Ag, M.Ag

NIP. 19740325199031003

Hj. Zulhelmi, SE, MM

NIP. 196404222014112001

Mengetahui,
DekanFakultasEkonomidanBisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H.Harfandi, SE,M.Si

NIP.196211101999031001

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGGUJI

KATA PENGANTAR.....

DAFTAR ISI.....

ABSTRAK .....

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1
B. Identifikasi Masalah..... 4
C. Batasan dan Rumusan Masalah..... 4
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 6
E. Penjelasan Judul..... 7
F. Kajian Terdahulu..... 8
G. Metodologi Penelitian..... 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Pemasaran Bank dan Ruang Lingkupnya
1. Pengertian Pemasaran 13
2. Pemasaran Bank 14
3. Tujuan Pemasaran 15

B. Strategi Pemasaran dan Ruang Lingkupnya
1. Strategi Pemasaran 16
2. Bauran Pemasaran 17
a. Strategi Produk (*Product*) 17
b. Strategi Harga (*Price*).....18
c. Strategi Lokasi (*Place*) 19
d. Strategi Promosi (*Promotion*) 21

C. Pembiayaan
1. Pengertian Pembiayaan.....22
2. Unsur Pembiayaan 24
3. Tujuan Pembiayaan 26
4. Fungsi Pembiayaan.....28
5. Produk Pembiayaan Bank Syariah.....32
6. Pembiayaan Bank Syariah Bukopin 35

BAB III HASIL PENELITIAN

A. Monografi PT. Bank Syariah Bukopim
   1. Sejarah PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.....41
   2. Visi dan Misi 42
   3. Produk-produk PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi 43
   4. Produk Jasa Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi 58
B. Hasil Penelitian
   1. Alasan Perubahan Pembiayaan dari Murabahah ke Musyarakah oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi 65
   2. Tujuan Merubah Pembiayaan 66
   3. Perbedaaan Kondisi Pembiayaan pada saat Perubahan.....67
   4. Kondisi Ketika Terjadi Perubahaan Pembiayaan atau Pembiayaan Bermasalah.....68
   5. Faktor Bank Merubah Pembiayaan Nasabah dari *Murabahah* ke *Musyarakah* 68
   6. Penentu Bank Mengalihkan Pembiayaan Nasabah dari *Murabahah* ke *Musyarakah* 69
   7. Cara Bank Mengalihkan Pembiayaan *Murabahah* ke *Musyarakah*.....70
   8. Data Jumlah Pembiayaan Nasabah yang dialihkan dari *Murabahah* ke *Musyarakah*.....71

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan 73
B. Saran.....74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

ABSTRAK

Tugas akhir ini disusun oleh **Muhammad Hamidi (3113098**) dengan judul "**Faktor Perubahan Pembiayaan dari *Murabahah* ke *Musyarakah* ole PT bank syariah Bukopin Cabang Bukittinggi**". Maksud dari judul ini adalah untuk mendeskripsikan tetang faktor perubahan pembiayaan dari murabahah ke musyarakah oleh PT bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi.

Latar belakang diangkat judul ini dikarenakan untuk mengetahui alasan bank merubah pembiayaan yang awalnya *murabahah* lau dirubah ke *musyarakah*, diaman pembiayaan yang dialihkan tahun ke tahun mengalami peningkatan, sehingga makin banyaknya nasabah yang merubah pembiayaannya pada PT Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan di PT Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi, data dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan medote wawancara serta dokumentasi, yaitu penelitian langsung kelapangan melalui praktek magang serta penelitian di Bank Syariah Cabang bukittinggi dan melalui studi kepustakaan yaitu dengan membaca buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang sedang dibahas.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor perubahan pembiayaan dari *murabahah* ke *musyarakah* oleh Bank Syariah Bukopin adalah untuk meringankan nasabah untuk mengangsur pembiayaan, sehingga pengeluaran nasabah tidak mengganggu produktifitas nasabah setiap bulannya. Nasabah tidak perlu memikirkan dana banyak yang harus keluar setiap bulannya karena angsuran pokok hanya dikeluarkan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah sebuah lembaga keuangan yang mempunyai mekanisme dasar yaitu menerima deposito dari pemilik modal dan menawarkan pembiayaan kepada investor pada sisi asetnya, dengan pola atau skema pembiayaan yang sesuai dengan syariat Islam.[1] Melalui sektor perbankan ini maka dana atau potensi keuangan yang tersedia dapat dialokasikan pada aktivitas-aktivitas yang produktif dan menguntungkan sehingga pertumbuhan ekonomi dapat terwujud.

Berdirinya bank syariah, diharapkan masyarakat dapat memperoleh kesejahteraan melalui kegiatan muamalah yaitu menggunakan produk-produk dan jasa lainnya yang disediakan oleh bank syariah. Produk yang ditawarkan perbankan syariah antara lain produk penghimpun jasa dana, penyaluran dana dan produk jasa lainnya.

Salah satu bentuk produk bank syariah dalam menyalurkan dana kepada masyarakat adalah dalam bentuk pemberian pembiayaan. Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lainyang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[2]

---

[1]Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h.1

[2] Kasmir, *Manajemen Perbankan*,(Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002), Ed.1, Cet.3, h.73.

Dalam penyaluran dana bank syariah dapat menggunakan prinsip jual-beli yang terdiri dari *murabahah*, *salam* dan *salam* paralel, *istishna* dan *istishna* paralel, dan juga dapat menggunakan prinsip bagi hasil yang terdiri: dari pembiayaan *mudharabah* dan pembiayaan *musyarakah* dan juga ada dengan prinsip ujrah yaitu *ijarah* dan *Ijarah Muntahiyya bit Tamlik.*[3] Bank yang berfungsi sebagai penyalur dana kepada masyarakat mengeluarkan berbagai produk pembiayaan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat.

PT. Bank Syariah Bukopin merupakan salah satu lembaga keuangan yang berbasis syariah yang mengeluarkan berbagai macam produk pembiayaan, diantaranya yaitu produk pembiayaan *murabahah*, *mudharabah* dan *musyarakah*.

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan menggunakan akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli, dan pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan menggunakan akad kerjasama antara pemilik dana dengan pengelola dana, dimana dana disediakan 100% oleh pemilik dana dan keahlian oleh pengelola dana, serta pembiayaan *musyarakah* adalah pembiyaan menggunakan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih dimana masing-masing memberikan dana sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan.

---

[3]Muhammad Yusuf dan Wiroso, *Bisnis Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), h.113

Dalam pengamatan penulis selama magang, pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh bank selama berjalan berubah ke pembiayaan *musyarakah*. Dari hasil wawancara dengan salah seorang marketing pembiayaan (*Accounting Officer*), pembiayaan *murabahah* dirubah menjadi pembiayaan *musyarakah* antara lain :

a. Pembiayaan *Existing* (pembiayaan sedang dalam pembayaran atau sedang berjalan), maksudnya pembiayaan ini hanya dapat berubah apabila masih dalam masa pembayaran sehingga bank bisa merubah pembiayaan tersebut.
b. Sesuai dengan pola bisnis yaitu bank melihat kondisi bisnis yang di jalankan oleh nasabah, apakah dalam keadaan nasabah tidak mampu memenuhi pembayaran atau dicocokkan sesuai pola bisnis nasabah membayar kepada bank, sehingga pihak bank dapat merubah pembiayaan tersebut.
c. Untuk menghindari nasabah jatuh menjadi lebih buruk, misalanya dalam keadaan kurang lancar membayar atau coll 2 dan dalam keadaan perekonomian yang menurun.[4]

Dari latar belakang diatas dengan ini saya mengangkat kedalam tugas akhir yang berjudul ‘‘***Faktor Perubahan Pembiayaan dari Murabahah Ke Musyarakah oleh PT. Bank Syariah Bukittinggi***”.

[4] Wawancara, Yoga Phareska (Marketing Accounting Officer BSB Cabang pembantu Padang) tgl 15 April 2016

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka identifikasi masalah yang ada adalah sebagai berikut:

1. Bank Syariah Bukopin manyalurkan dana kepada masyarakat dalam berbagai bentuk produk pembiayaan.
2. Bank merubah pembiayaan *murabahah* ke *musyarakah*.
3. Bank merubah pembiayaan melihat kondisi dari pola bisnis nasabah.
4. Bank memberikan keringanan untuk nasabahnya agar tidak mengalami jatuh atau dalam kondisi terpuruk.

C. Perumusan dan Pembatasan Masalah

1. Perumusan Masalah

   Berdasarkan pada latar belakang masalah diatas, maka didapat perumusan masalah yaitu: ***Apa sajakah Faktor Perubahan Pembiayaan dari Murabahah Ke Musyarakah oleh PT. Bank Syariah Bukittinggi?***

2. Pembatasan Masalah

   Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas dan luasnya masalah, maka penelitian ini dibatasi pada : ***Faktor Perubahan Pembiayaan dari Murabahah Ke Musyarakah oleh PT. Bank Syariah Bukittinggi.***

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah : Untuk menjelaskan dan mengetahui faktor perubahan pembiayaan yang sebelumnya *murabahah*

lalu dirubah kepada pembiayaan *musyarakah*, tidak ada keraguaan lagi bagi peneliti ataupun bagi orang lain, mengapa pihak bank merubah pembiayaan tersebut.

2. Kegunaan penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian, maka hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat:

a. Bagi Institusi

Sebagai bahan informasi kepada institusi pendidikan mengenai "faktor perubahan pembiayaan dari *murabahah* ke *musyarakah* oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi".

b. Bagi Penulis

Sebagai pengembangan kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu-ilmu yang telah diterima selama kuliah serta dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai penelitian tentang "faktor perubahan pembiayaan dari *murabahah* ke *musyarakah* oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi".

Untuk menyelesaikan studi di jurusan D3 Perbankan Syariah dan mendapatkan gelar A. Md.

c. Bagi Bahan Penelitian

Dapat menambah ilmu bagi peneliti dibidang perbankan dan sebagai aplikasi dari ilmu yang diperoleh di perkuliahan serta menambah pengetahuan tentang cara-cara melakukan penelitian.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan informasi bagi peneliti yang akan melakukan penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penelitian tersebut.

E. Penjelasan Judul

Untuk memberikan pemahaman mengenai judul yang diteliti, maka penulis memaparkan penjelasan judul penelitian ini sebagai berikut:

Faktor	:	Hal (keadaan, peristiwa) yang ikut mempengaruhi terjadinya sesuatu.[5]
Perubahan	:	Merubah dari sebelumnya ke yang baru.[6]
Pembiayaan	:	Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[7]
Murabahah	:	*Murabahah* adalah pembiayaan menggunakan akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan

[5]Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Fakultas Komputer :Universitas Indonesia, 2008).
[6]Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Fakultas Komputer :Universitas Indonesia, 2008).
[7]Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008),h.121-126

barang tersebut kepada pembeli.[8]

Musyarakah	:	*musyarakah* adalah pembiyaan menggunakan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih dimana masing-masing memberikan dana sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan.[9]
PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi	:	bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dalam lalu lintas pembayaran yang beralamatdi JL. Perintis No. 16 Bukittinggi.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa apa yang dimaksud dengan faktor perubahan pembiayaan dari *murabahah* ke *musyarakah* oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi adalah hal atau keadaan untuk merubah atau mengalihkan pembiayaan yang sebelumnya *murabahah* ke *musyarakah* agar kerja sama yang dijalin tetap berjalan sesuai dengan yang diinginkan, sehingga kerjasama yang telah terjalin tetap berjalan sesuai visi dan misi dari perbankan tersebut.

F. **Kajian Terdahulu**

Penelitian ini juga dilakukan oleh Yusuf Aziz Rahma BP 3607103 yang membahas tentang "Prosedur Pembiayaan dan Penaganan Masalah pada KJKS BMT Arafah Sukoharjo". Hasil penelitian ini membahas bagaimana

[8]Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h. 30-39

[9]Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008),h.121-126

prosedur pembiayaan dan penaganan masalah yang dilakukan oleh KJKS BMT Arafah Sukoharjo.

Penelitian ini juga dilakukan oleh Vetie Kusumanigsari BP 3609069 yang membahas tentang "Prosedur Pembiayaan dengan Prinsip *Murabahah* pada Unit Simpan Pinjam Syariah Koperasi Serba Usaha Sinar Mentari Karanganyar". Hasil penelitian ini membahas prosedur pembiayaan dengan *murabahah* yang dilakukan oleh Unit Simpan Pinjam Syariah Koperasi Serba Usaha Sinar Mentari Karanganyar.

Penelitian ini juga dilakukan oleh Pipi Permata Sari BP 3110.009 yang membahas tentang "Efektifitas Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan (*Financing*) pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Alung". Hasil dari penelitian ini membahas tentang efektifitas strategi pemasaran produk pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research)* yang bersifat kualitatif, sebagai prosedur penelitian yang mengasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis, fakta-fakta verbal, keterangan-keterangan saja atau lisan orang atau prilaku yang diamati.[10]

[10] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 1999), Ed.1.Cet.1,h.118

Penelitian ini meneliti apa sajakah faktor perubahan pembiayaan dari *murabahah* ke *musyarakah* oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.Waktu penelitian yaitu pada tanggal 01 Juni-30 Juni 2016.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dan digali dari sumber utamanya, baik berupa data kualitatif maupun data kuantitatif. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden terpilih baik melalui wawancara maupun observasi.[11]

Data primer dalam proposal penelitian ini diperoleh dari melakukan wawancara kepada praktisi PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi khususnya bagian PMS (Pelaksanaan Marketing Support).

b. Data Sekunder

Sekunder adalah data yang diperoleh dan digali melalui hasil pengolahan pihak kedua dari hasil penelitian lapangannya, baik berupa data kualitatif maupun kuantitatif. Data ini diperoleh dari berbagai

[11] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 1999), Ed.1.Cet.1,h.122

sumber seperti buku-buku profil, literatur perpustakaan maupun bahan bacaan lainnya.[12]

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari internal bank melalui dokumen-dokumen yang ada di bank seperti, arsip, buku pedoman bank, brosur, dan buku-buku umum tentang pembiayaan *murabahah* dan pembiyaan *musyarakah*, dan sumber lainnya yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Merupakan salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui pengamatan dan pengukuran dengan teliti dan sistematis terhadap obyek yang sedang diteliti.[13]

Dalam penelitian ini penulis melakukan observasi langsung kelapangan, tentang faktor perubahan pembiayaan dari murabahah ke musyarakah oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

b. Wawancara

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung kepada responden yang diwawancarai, sehingga mendapatkan keterangan secara lisan.[14]

---

[12] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi,* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 1999), Ed.1.Cet.1,h.121

[13] Muhamad Teguh *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi,* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 1999), Ed.1.Cet.1,h.133-134

[14] Muhamad Teguh *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi,* (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 1999), Ed.1.Cet.1,h.136

Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara terbuka untuk mendapatkan data primer dengan marketing pembiayaan (*Acount Officer*) pada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi yang terdiri dari pertanyaan yang berhubungan dengan faktor perubahan pembiayaan dari *murabahah* ke *musyarakah* oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

c. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variable berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, leger, agenda dan sebagainya.[15]

Dalam penelitian ini penulis melakukan studi dokumentasi berupa buku arsip, buku pedoman bank, dan buku-buku umum tentang bank syariah, serta sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan masalah.

d. Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul diolah dan dianalisa pola pendekatan yang dilaksakan dalam menyelesaikan permasalahan yakni dengan cara *deskriptif kualitatif*. Melalui ini penulis memberikan gambaran tentang fenomena seputar fokus permasalahan yang terdapat pada Bank Syariah Bukopin Cabang Bukitinggi yang berkaitan dengan pemasaran produk pemasaran pembiayaan *murabahah* dan pembiayaan *musyarakah*.

Penulis menggunakan cara analisa *kualitatif* dimana penulis melakukan intrepretasi data-data produk pembiayaan yang didapatkan

[15] Suharni Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Bina Aksara, 1986), h.187

dan melakukan perbandingan teori yang ada pada literature tentang pengembangan produk pembiayaan dengan praktek yang ada dilapangan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Pemasaran Bank dan Ruang Lingkupnya

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha social. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa, baik untuk tujuan jangka pendek maupun untuk jangka panjang.

Dalam jangka pendek biasanya untuk merebut hati konsumen terhadap produk yang baru diluncurkan dan dalam tujuan jangka panjang untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis. Pemasaran harus dikelola secara professional, sehingga kebutuhan dan keinginan pelanggan segera terpenuhi dan terpuaskan.

a. Pengertian Pemasaran

Menurut Philip Khotler pengertian pemasaran yaitu suatu proses dan social manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.[16]

Dari pengertian diatas dapat diuraikan bahwa pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabah terhadap

[16]Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana,2003), Edisi Revisi, Cet.9, h.43

barang dan jasa. Untuk mengetahi keinginan dan kebutuhan konsumen yang sebenarnya, perusahaan harus melakukan riset pemasaran.[17]

Menurut *American Marketing Association* (AMA) defenisi pemasaran adalah sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan rencana penetapan harga promosi, dan distribusi dari ide-ide, barang-barang, dan jasa-jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individual dan organisasional.[18]

Dari pengertian yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa konsep yang perlu diperhatikan dalam pemasaran yaitu: kebutuhan, keinginan, permintaan, produk dan nilai. Dengan memperhatikan kelima hal tersebut maka pemasaran yang dilakukan suatu organisasi akan berjalan lancar dan tujuan organisasi dapat dicapai.

b. Pemasaran Bank

Secara umum pengertian pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan. [19]

Tujuan dilakukannya pemasaran bank adalah :

a) Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.

---

[17]Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana,2005), Ed.1, Cet.2, h.59-61.
[18]Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), Cet.4, h. 215.
[19]Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana,2005), Ed.1, Cet.2, h.63-64

b) Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui ceritanya.

c) Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.

d) Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

c. Tujuan Pemasaran

Beberapa tujuan suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran, adalah :

1) Dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan akan suatu produk atau jasa.
2) Dalam rangka memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa.
3) Dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya.
4) Dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba.
5) Dalam rangka ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.
6) Dalam rangka memperbesar kegiatan usaha.

B. Strategi Pemasaran dan Ruang Lingkupnya

1. Strategi Pemasaran

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Untuk memaksimalkan pelayanan sebuah perusahaan harus melakukan pekerjaan yang lebih baik dari pesaingnya untu dapat memasuki pasar dan memuaskan konsumen sasaran. Menurut Philip Khothler strategi pemasaran adalah suatu rencana pemasaran yang dilakukan dengan harapan unit bisnis dapat mencapai tujuan perusahaan.

Organisasi bank harus mengembangkan strategi pemasaran untuk setiap pasar jasa yang terpilih. Strategi pemasaran mengandung dua faktor yang terpisah tetapi berhubungan dengan erat yakni;[20]

a. Pasar Target atau Sasaran yaitu suatu kelompok konsumen yang homogen yang merupakan sasaran perusahaan.
b. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*), yaitu variabel-variabel pemasaran yang dapat dikontrol, yang akan dikombinasikan oleh perusahaan untuk memperoleh hasil yang maksimal.

2. Bauran Pemasaran

Strategi pemasaran bank biasanya dilandaskan pada bauran pemasaran atau *marketing mix* yang terdiri atas 4P, yaitu:

a. Strategi Produk (*Product*)

Suatu produk ialah apa saja yang dibutuhkan dan diinginkan seorang konsumen, untuk memenuhi kebutuhan yang dipersepsikan.[21]

---

[20]Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), Cet.4, h. 230-231

Dalam menentukan produk bank yang akan ditawarkan ke pasar, para eksekutif bank terlebih dahulu harus melakukan perencanaan produk. Produk bank dapat dibedakan atas dasar penggolongan sebagai berikut:

1. Penggolongan produk berdasarkan pelayanannya.
2. Penggolongan produk berdasarkan jenis konsumen seperti pedagang besar, pedagang kecil, eksportir, lembaga pemerintah, lembaga keuangan atau bank lain, serta perorangan dan lain-lain.
3. Penggolongan produk berdasarkan pola pembelian misalnya dalam pelayanan simpanan giro, cara pengambilannya bisa secara tunai, cek, ataupun bilyet giro.[22]

b. Strategi Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang seseorang harus membayar untuk mendapatkan hak menggunakan produk.[23]

Produk bank bisa dibedakan antara:

1 Produk pada sisi pasiva dari neraca bank, seperti giro, tabungan, deposito (simpanan masyarakat).

2 Produk pada sisi aktiva dari neraca bank, seperti kredit atau pembiayaan.

---

[21]J. Suprantodan Nandan Limakrisna, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Untuk Memenangkan Persaingan Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), Ed.1, h. 11

[22]Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), Ed.2, Cet.2, h. 68

[23] Supranto dan Nandan Limakrisna, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Untuk Memenangkan Persaingan Bisnis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), Ed.1, h. 12

Penetapan strategi harga bagi produk-produk perbankan ditentukan antara lain oleh:

1) *Cost of loanable funds* yang diperhitungkan serendah mungkin.
2) Tingkat suku bunga SBI serta ketentuan Bank Indonesia yang berlaku.
3) Tingkat harga yang "dipasang" oleh pesaing.
4) Profit margin (*spread*) yang banyak.[24]

c. Strategi Lokasi (*Place*)

Dalam bisnis perbankan, sebagai salah satu jenis bisnis yang menawarkan jasa, rangkaian yang ada sedikit berbeda. Dalam bisnis perbankan dikenal adanya kantor pusat, cabang utama, cabang pembantu, kantor kas, dan seterusnya.

Seiring perkembangan teknologi komputer dan telekomunikasi, banyak diperkenalkan metode-metode pemasaran bisnis perbankan yang menggunakan teknologi tersebut untuk lebih meningkatkan fungsi pelayanan bank bagi kepuasan konsumen. Misalnya, kini hampir semua bank yang besar telah memanfaatkan penggunaan *automated teller machine* (ATM) sehingga nasabah dapat melakukan berbagai transaksi, seperti pengambilan uang tunai, pembayaran rekening listrik, telepon, dan lain-lain

[24]Lukman Dendawijaya, *Manajemen Perbankan*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), Ed.2, Cet.2, h. 69

Selain itu, dengan diperkenalkannya *direct banking* dan *telephone banking*, nasabah dapat memanfaatkan pelayanan perbankan tanpa harus mendatangi kantor-kantor cabang dari suatu bank yang dipilihnya.

d. Strategi Promosi (*Promotion*)

Dalam bisnis perbankan dikenal adanya bauran promosi (*promotion mix*) yang terdiri atas empat unsur utama (Phillip Kotler, 1997), yaitu:

a. **Pengiklanan** adalah bentuk presentasi dan promosi ide, barang atau jasa secara nonpersonal oleh sponsor yang terdentifikasi. Misalnya melalui *brosur* dan *booklet*, *poster* serta *leaflet*, *billboard*, bentuk audiovisual melalui media televisi, logo atau simbol, dan lain sebagainya.
b. **Hubungan Masyarakat** dan **Publisitas** adalah suatu program yang didesain untuk mempromosikan atau melindungi image perusahaan atau produk perusahaan secara individual. Misalnya melalui seminar, laporan tahunan, sponsor kegiatan, donatur, dan lain sebagainya.
c. **Pemasaran Langsung** adalah menggunakan surat, telepon, dan alat kontak nonpersonal lainnya untuk berkomunikasi atau mendapatkan respon dari pelanggan dan prospek tertentu. Bentuknya, antara lain melalui katalog, pos, telemarketing, elektronik, belanja melalui TV, dan lain sebagainya.

d. **Promosi Penjualan** adalah insentif jangka pendek untuk mendorong mencoba atau membeli suatu produk. Bentuknya, antara lain adalah pemberian sampel, kupon, hadiah, demonstrasi, dan lain sebagainya.[25]

e. ***Restructuring*** (Penataan Kembali)

Restructuring (Penataan Kembali), yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang antara lain meliputi:

a) Penambahan dana fasilitas pembiayaan Badan Usaha Syariah (*BUS*) atau Unit Usaha Syariah (*UUS*).
b) Konversi akad pembiayaan.
c) Konversi pembiayaan menjadi Surat Berharga Syariah Berjangka Waktu Menengah.
d) Konversi pembiayaan menjadi Penyertaan Modal Sementara (*PMS*) pada perusahaan nasabah yang dapat disertai dengan *rescheduling.*

Langkah-langkah tersebut dalam pelaksanaanya dapat dilakukan secara bersamaan (*kombinasi*), misalnya pemberian keringanan jumlah angsuran disertai kelonggaran jadwal pembayaran, dan sebagainya. Tentu saja kombinasi tidak diperlukan apabila restrukturisasi dilakukan dengan cara konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah, karena dengan cara tersebut kewajiban nasabah penerima fasilitas kepada Badan Usaha Syariah (*BUS*) atau Unit Usaha Syariah (*UUS*)

[25] Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), Cet.4, h.222-223

menjadi lunas dan bank syariah yang bersangkutan menjadi pemegang saham dari perusahaan nasabah tersebut.

Penyertaan modal ini bersifat sementara karena berdasarkan peraturan Bank Indonesia, bank syariah tersebut wajib untuk melepaskan penyertaannya apabila telah sampai jangka waktu paling lama 5 (lima) tahun, atau perusahaan nasabah tempat penyertaan modal sementara telah memperoleh laba kumulatif. Bank wajib menghapus buku penyertaan modal sementara apabila telah melampaui jangka waktu 5 (lima) tahun.[26]

a. Penyelesaian melalui Jalur Hukum

Penyelesaian melalui jalur hukum dilakukan apabila upaya yang dilakukan sebelumnya seperti pemberian keringanan jatuh tempo maupun jumlah angsuran dan penambahan modal tidak dapat menyelesaiakan masalah. Atau bank beranggapan bahwa jalan tersebut tidak akan menghasilkan sesuatu yang diinginkan.

Ada dua cara yang lazim digunakan dalm menyelasaikan pembiayaan bermasalah yaitu: melalui pengadilan negeri dan pengadilan niaga.

b. Penghapusan Pembiayaan (Modal Pembiayaan)

Penghapusan merupakan langkah terakhir yang ditempuh atau lembaga keuangan, bila keadaan pembiayaan bermasalah

[26] A. Wangsa Widjaja Z. , *Pembiayaan Bank Syariah*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, h. 449

masih berkelanjutan walaupun telah dilakukan penyelesaian atau perubahan pembiayaan.

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust,* 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku shahibul mal menaruh kepercayaan kepada saseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. [27]Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagikedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An Nissa'[4]:29.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

Ayat di atas, mengimbau oaring-orang yang mengimani Alquran supaya tidak memakan harta apa pun yang diperoleh atau didapat dengan jalan atau cara yang batil; apalagi sampai menggunakan tindakan kekerasan yang

[27] Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management,* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008),h.3

boleh jadi berujung jadi kematian atau pembunuhan antara sesama umat manusia, perorangan maupun kelompok. Siapapun orangnya yang memperoleh harta dengan cara yang batil, apalagi dengan menggunakan cara-cara permusuhan dan penganiayaan, maka ancamannya adalah neraka yang di tangan Allah sangat mudah memasukannya. Sebab memperoleh harta dengan cara yang batil, dalam Alquran dinyatakan termasuk ke dalam perbuatan dosa besar yang harus dijauhi.[28]

Dalam surat Al Maidah[5]:1, Allah juga berfirman :

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ أُحِلَّتۡ لَكُم بَهِيمَةُ ٱلۡأَنۡعَٰمِ إِلَّا مَا يُتۡلَىٰ عَلَيۡكُمۡ غَيۡرَ مُحِلِّي ٱلصَّيۡدِ وَأَنتُمۡ حُرُمٌۗ إِنَّ ٱللَّهَ يَحۡكُمُ مَا يُرِيدُ ١

"*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya*".

Dari ayat di atas dapatlah disimpulkan sebagai berikut:

1. Hukum memenuhi perjanjian termasuk dalam bentuk akad (transaksi) ekonomi dan keuangan, apalagi akad nikah hukumnya wajib, selama akad atau janji itu tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

2. Secara umum, mengomsumsi binatang terutama binatang ternak hukumnya halal, kecuali binatang atau bagian dari binatang tretentu yang disebutkan di dalam beberapa ayat lain, semisal bangkai, darah,

[28] Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar,2010), Cet . 1

daging babi, dan binatang lain yang tidak disembelih atau disembelih tetapi tidak mengatasnamakan Allah (penyembelihan tanpa *basmalah*).

3. Kewajiban menepati janji termasuk akad ekonomi dan keuangan, itu merupakan hukum yang ditetapkan Allah yang dipastikan sesuai dengan yang Dia kehendaki, sebab Allah memiliki hak prerogatif dalam hal penetapan hukum, disamping memberikan leluasan dan keleluasaan kepada manusia untuk melakukan ijtihad dalam menetapkan hukum terhadap masalah-masalah yang belum ada ketentuan hukumnya.[29]

2. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Bedasarkan hal di atas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberian pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan, yang berarti pula sebagai kehidupan tolong-menolong sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al Ma'idah [5]:2.

[29] Muhammad Amin Suma, *Tafsir Ayat Ekonomi*, (Jakarta : Amzah, 2013), Ed. 1, Cet. 1, h.121-122

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

".....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya".

b. Adanya kepercayaan *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib.*

c. Adanya persetujuan berupa kesepakatan antara pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal.* Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrument (*Credit Instrument*), sebagaiman firman Allah SWT dalam surat Al Baqarah [2]:282.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيۡنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٖ مُّسَمّٗى فَٱكۡتُبُوهُۚ ٢٨٢.....

"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya".

d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shahibul mal* kepada *mudharib*.

e. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul mal* maupun dilihat dari *mudharib*.

f. Adanya unsur resiko (*degree of risk*), baik di pihak *shahibul mal* maupun di pihak *mudharib*. Resiko di pihak *shahibul mal* adalah resiko gagal bayar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau tidak mampu membayar (pinjaman konsumen). Resiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul mal* yang bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.

3. Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan , yaitu:

1) *Profitability* yaitu tujuan memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
2) *Safety* yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *Profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.[30]

Selain itu ada tiga pihak atau pelaku utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan tujuan ketiga pelaku utama tersebut, yaitu:

[30]Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management,* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008), h.5-6

a) *Lembaga Keuangan* (*Selaku Mudharib atau Shahibul Mal*).

b) Penghimpun dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana.

c) Penyaluran/pemberian pembiayaan merupakan bisnis utama dan tersebar hampir pada sebagian besar lembaga keuangan.

d) Penerimaan bagi hasil dari pemberian pembiayaan merupakan sumber pendapatan terbesar.

e) Sebagai salah satu instrument/produk dalam memberikan pelayanan pada *Costumer*.

f) Sebagai salah satu media dalam berkontribusi dalam pembangunan.

g) Sebagai salah satu komponen dari *asset alocation approach*.

h) *Customer atau Nasabah* (*Selaku Shahibul Mal atau Mudharib*)

i) Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas danayang dimilikinya.

j) Sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha.

k) Dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

l) Sebagai salah satu alternatif pembiayaan peruasahaan.

3) Negara (*Selaku Regulator*)

a) Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembagunan.

b) Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar.

c) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian.

d) Meningkatkan pendapatan Negara dari pajak.

e) Selain Negara dan bank sentral, dalam operasional bank syariah adanya peran dari Dewan Syariah Nasional (DSN) yang mengawasi dan mengeluarkan fatwa berkaitan dengan kepatuhan atas aspek syariahnya.

4. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peran yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di daam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukan sebagai berikut:

a. Pembiayaan dapat Meningkatkan Utility (Daya Guna) dari Modal atau Uang

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiyaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya, baik untuk peningkatkan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitas, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian, dana yang mengendap (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik bagi pengusaha maupun bagi masyarakat.

b. Pembiayaan Meningkatkan Utility (Daya Guna) suatu Barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/minyak goring, peningkatan *utility* padi menjadi beras, benang menjadi testil, dan sebagainya.

c. Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti *cheque*, *bilyet giro*, *wesel*, *promes*, dan sebagainya melalui pembiayaan. Peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif, apalagi secara kuantitatif.

d. Pembiayaan Menimbulkan Gairah Usaha Masyarakat

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat. Akan tetapi, peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karenanya, manusia selalu berusaha dengan segala daya untuk memenuhi kekurangmampuaannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

Ditinjau dari sisi hukum permintaan dan penawaran, maka terhadap segala macam dan ragamnya usaha. Permintaan akan terus bertambah apa bila masyarakat telah memulai melakukan penawaran.

e. Pembiayaan sebagai Alat Stabilitas Ekonomi

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain :

1) Pengendalian inflasi

2) Peningkatan ekspor

3) Rahabilitas sarana

4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan bank memegang peran yang sangat penting. Arah pembiayaan harus berpedoman pada segi-segi pembatasan kualitatif, yaitu pengarahan ke sektor-sektor produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap hajat hidup masyarakat.

f. Pembiayaan sebagai Jembatan untuk Peningkatan Pendapatan Nasional

Penguasaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatan uasahnya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara komulatif dikembangankan lagi dalam arti kat

lain dikembalikan dalam arti kata kembalikan ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus.

Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah.

g. Pembiayaan sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Lembaga pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri, tetapi juga diluar negeri. Beberapa Negara kaya minyak yang telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankannya telah melebarkan sayap perbankannya keseluruh pelosok dunia.

Demikian pula benerapa Negara maju lainnya. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar Negara, banyak memberikan bantuan kepada Negara-negara berkembang atau sedang membangun. [31]

5. Produk Pembiayaan Bank Syariah.

Bentuk produk pembiayaan di bank syariah dikelompokan 4 kategori yaitu:

a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli, antara lain:

1) Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan menggunakan akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

[31]Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management,* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008), h.7-9

2) Pembiayaan *Salam* adalah pembiayaan menggunakan akad jual beli barang pesanan dengan barang diserahkan dikemudian hari, dan pelunasannya dilakukan di awal akad sesuai yang telah disepakati.
3) Pembiyaan *Istishna'* adalah pembiyaan dengan akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli dan penjual.[32]

b. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, antara lain:
1) Pembiayaan *Musyarakah* adalah pembiyaan menggunakan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih dimana masing-masing memberikan dana sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan.
a) **Jenis Musyarakah (*Syirkah 'Uqud*)**
1. *Syirkah 'Inain*

Akad kerjasama antara dua orang atau lebih, masing- masing memberikan kontribusi dana dan berpartisipasi dalam kerja.

2. *Syirkah Mufawadhah*

Akad kerja sama antara dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana dalam porsi yang sama dan berpartisipasi dam kerja dengan bobot yang sama pula.

3. *Syirkah A'mal*

Kesepakatan kerja sama anta dua orang atau lebih yang memiliki profesi dan keahlian tertentu, untuk menerima serta

[32] Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010),h 30-39

melaksankan sesuatu pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari hasil yang diperoleh.

4. *Syirkah Wujud*

   Syirkah ini terbentuk antara dua orang atau lebih, tanpa setoran modal. Modal yang digunakn hanyalah nama baik yang dimiliki, terutama karena kepribadian dan kejujuran masing-masing dalam berniaga.

b) **Prinsip Musyarakah**

1. Proyek atau kegiatan usaha yang akan dikerjakan *feasible* dan tidak bertentangan dengan syariah.
2. Pihak-pihak yang turut dalam kerja sama memasukan dana *musyarakah*, dengan ketentuan:
   a) Dapat berupa uang tunai atau *assets* yang likuid.
   b) Dana yang terhimpun bukan lagi milik peorangan, tetapi menjadi dana usaha.

2) Pembiayaan *Mudharabah* adalah pembiayaan menggunakan akad kerjasama antara pemilik dana dengan pengelola dana, dimana dana disediakan 100% oleh pemilik dana dan keahlian oleh pengelola dana

a) Landasan Hukum *Mudharabah*

QS Al Jumu'ah [62] : 10

فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَٱبۡتَغُواْ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ وَٱذۡكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرٗا لَّعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٠

"Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung".

b) Jenis *Mudharabah*

1. Mudharabah Muthlaqah

Pemilik dana (*shahibul mal*) memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola (*mudharib*) dalam menentukan jenis usaha maupun pola pengelolaan yang dianggap baik dan menguntungkan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah.

2. *Mudharabah Muqayyadah*

Pemilik dana memberikan batasan-batasan tertentu kepada pengelola usaha dengan menetapkan jenis usaha yang harus dikelola, jangka waktu pengelolaan, lokasi usaha, dan sebagainya.[33]

3) Pembiayaan dengan Prinsip Sewa

a) *Ijarah* adalah akad sewa menyewa antara pemilik barang dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek yang disewakan.

[33]Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management,* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2008), h.121-126

Ijarah Muntahiiya bit Tamlik adalah akad sewa menyewa yang disertai dengan perpindahan kepemilikan barang yang disewakan.

b) Pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap.

c) *Hiwalah* adalah pengalihan utang nasabah kepada bank dari nasabah lain.

d) *Gadai* adalah akad menggadaikan barang dari suatu pihak kepada pihak lain, dengan utang sebagai penggantinya

e) *Kafalah* adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak yang ditanggung.

f) *Wakalah* adalah pemberian kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi tugas.[34]

6. Pembiayaan PT. Bank Syariah Bukopin

a. Pembiayaan Murabahah (iB Jual-Beli)

Merupakan pembiayaan jual beli dengan harga perolehan ditambah dengan margin yang telah disepakati untuk memenuhi konsumsi maupun modal kerja dan investasi. Persyaratan pembiayaan jual beli dapat digambarkan dengan table sebagai berikut :

NO	JENIS DOKUMEN	PEGAWAI	WIRA SWASTA	PROFE SIONAL
1	Copy Identitas Diri	✓	✓	✓
2	Copy Surat Nikah	✓	✓	✓
3	Copy Kartu Keluarga	✓	✓	✓

[34] A. Djazuli dan Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: 2002), h. 68

4	Surat Izin Praktek / SK Profesional	-	-	✓
5	Salinan Rekening Koran / Tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
6	Slip Gaji Asli 3 bulan terakhir	✓	-	-
7	Salinan Rekening PLN/PAM/TLP	✓	✓	✓
8	Surat Keterangan Perusahaan / SK pengangkatan pegawai	✓	-	-
9	NPWP/SPT PPH 21	✓	✓	✓
10	Laporan Neraca, Laba/Rugi	-	✓	-
11	Akta Pendirian Perusahaan	-	✓	-
12	Copy SIUP, TDP	✓	✓	-

Pembiayaan *Murabahah* terbagi atas 2 yaitu:

1) Pembiayaan iB Kepemilikan Mobil

Merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan mobil yang menggunakan akad *murabahah*, yaitu jual beli barang sebesar harga perolehan ditambah dengan margin yang telah disepakati. Adapun dokumen-dokumen yang disyaratkan untuk pembiayaan iB kepemilikan dapat digambarkan dengan tabel sebagai berikut :

NO	JENIS DOKUMEN	UMUM	WIRA SWASTA	PROFE SIONAL
1	FotocopyKTP(Suami/Istri/KK/Surat Nikah)	✓	✓	✓
2	Fotocopy rekening tabungan/giro 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
3	Fotocopy tagihan PLN/PAM/TLP dan Kartu Kredit	✓	✓	✓
4	Fotocopy NPWP	-	-	✓
5	Slip gaji bulan terakhir (asli) dan surat keterangan kerja	✓	✓	✓
6	Surat izin kerja/tanda profesional	✓	-	-
7	Keterangan penghasilan	✓	✓	✓

2) Pembiayaan iB Kepemilikan Rumah

Merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah tinggal, ruko, rukan, apartemen, atau rumah peristirahatan (vila) baik kondisi baru maupun lama dan perioritas pembiayaan untuk kepemilikan pertama dan ditempati sendiri. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *murabahah.*

Adapun dokumen sebagai persyaratan dalam produk ini adalah sebagai berikut:

NO	JENIS DOKUMEN	UMUM	WIRA SWASTA	PROFE SIONAL
1	FotocopyKTP (Suami/Istri/KK/Surat Nikah)	✓	✓	✓
2	Fotocopy rekening tabungan/giro 3 bulan terakhir	✓	✓	✓
3	Fotocopy tagihan PLN/PAM/TLP dan Kartu Kredit	✓	✓	✓
4	Fotocopy NPWP	-	-	✓
5	Slip gaji bulan terakhir (asli) dan surat keterangan kerja	✓	✓	✓
6	Surat izin kerja/tanda profesional	✓	-	-

b. Pembiayaan iB Bagi Hasil (*Musyarakah)*

Merupakan kerjasama dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, masing-masing pihak memberikan konstribusi dana atau karya keahlian dengan kesepakatan dan resiko menjadi tanggungan bersama sesuai kesepakatan.

Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *musyarakah* yaitu kerjasama antara bank dengan nasabah untuk mencampurkan dana modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagiann keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

Adapun dokumen persyaratan dalam produk ini adalah sebagai berikut :

NO	KETERANGAN	PERORANGAN	BADAN USAHA
1	Fotocopy Identitas Diri, Surat Nikah, KK	✓	✓
2	Fotocopy Akta Pendirian Usaha	✓	✓
3	Identitas Pengurus	✓	✓
4	Legalitas Usaha	-	-
5	Laporan Keuangan 3 tahun terakhir	✓	✓
6	Data Obyek Pembiayaan	✓	-
7	NPWP	✓	✓
8	Salinan Rekening Koran / tabungan 3 bulan terakhir	✓	-

c. Landasan Syariah

Pembiayaan dengan skim *murabahah* ini, berpedoman pada Quran Surat Al-Baqarah ayat 275 :

وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰا۟ ..... ﴿٢٧٥﴾

"*… Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba…*"

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT mengharamkan riba dan menghalalkan jual beli, salah satunya melalui jual beli (*murabahah).*[35]Dalam praktek *murabahah*, bank membeli atau memberi kuasa kepada nasabah untuk membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama bank. Pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokok ditambah keuntungan / mark up untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu, sesuai dengan perjanjian antara bank dan nasabah.

[35] Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar,2010), Cet . 1. h. 128

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. MONOGRAFI BANK SYARIAH BUKOPIN

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Bukopin

Keberadaan PT Bank Syariah Bukopin sebagai bank yang beroperasi dengan prinsip syariah bermula dari diakuisisinya PT. Bank Persyarikatan Indonesia (sebuah Bank Umum Konvensional) oleh PT. Bank Bukopin, Tbk. Proses akuisisi tersebut berlangsung secara bertahap sejak 2005 hingga 2008. PT. Bank Persyarikatan Indonesia sebagai cikal bakal PT. Bank Syariah Bukopin Tbk, sebelumnya bernama PT. Bank Swansarindo Internasional, didirikan berdasarkan Akta Nomor 102 tanggal 29 Juli 1990, dihadapan Notaris Dr. Widjojo Wilami, SH, di Samarinda, Kalimantan Timur.

Pendirian PT. Bank Swansarindo Internasional sebagai Bank Umum tersebut sesuai dengan Surat Keputusan Mentri Keuangan Nomor 1659/KMK.013/1990 tanggal 31 Desember 1990 tentang pemberian izin peleburan usaha 2 Bank pasar dan peningkatan status menjadi Bank Umum.

Komitmen penuh dari PT. Bank Bukopin Tbk sebagai pemegang saham mayoritas diwujudkan dengan menambah etoran modal dalam rangka untuk menjadikan PT. Bank Syariah Bukopin sebagai Bank Syariah dengan pelayanan terbaik.

Pada tanggal 10 Juli 2009 melaui Surat Persetujuan Bank Indonesia, PT. Bank Bukopin Tbk telah mengalihkan hak dan kewajiban usaha syariahnya kedalam PT. Bank Syariah Bukopin.

PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi beroperasi pada 9 Juli 2009. PT. Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi dipimpin oleh Bapak Imdibkri dan Irwan selaku manager pelayanan dan operasi. PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi saat ini telah memiliki dua cabang pembantu yaitu kantor cabang pembantu (Capem) UPI Padang dan Capem Payakumbuh.

B. Visi dan Misi Bank Syariah Bukopin

Visi Bank Syariah Bukopin yaitu "*menjadi bank syariah pilihan dengan pelayanan terbaik*", dan Misi sebagai berikut :

1. Memberikan pelayanan terbaik pada nasabah
2. Membentuk Sumber Daya Insani yang professional
3. Memfokuskan pengembangan usaha pada sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)
4. Meningkatkan nilai tambah pada stakeholder

Untuk mencapai Visi dan Misi sesuai dengan arah kebijakan PT. Bank Syariah Bukopin Menetapkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha dengan fokus pada sektor UMKM
2. Mengembangkan usaha komersial

3. Mengembangkan usaha consumer
4. Penyediaan jasa-jasa *fee-based* kepada nasabah
5. Memperkuat teknologi dan jaringan pelayanan (*outlet*)
6. Memperkuat SDI
7. Peningkatan kualitas pengelolaan resiko dan kepatuhan

Bank Syariah Bukopin memiliki nilai budaya, nilai budaya tersebut yaitu :

1. Amanah
2. Integritas
3. Peduli
4. Kerjasama
5. Kualitas

C. Produk-Produk PT. Bank Syariah Bukopin

1. PT. Bank Syariah Bukopin memiliki Produk-produk Pendanaan, Penyaluran dan Jasa.
   a. Produk Pendanaan PT. Bank Syariah Bukopin
      1. Produk Tabungan

         Simpanan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *wadiah* dan mudharabah untuk perorangan, badan usaha/hukum yang penarikannya hanya dapat menurut syarat tertentu yang disepakat, namun tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro/alat pembayar menurut syarat tertentu yang disepakati. Adapun jenis-

jenis produk tabungan yang ada pada PT. Bank Syariah Bukopin adalah:

1) TabunganKu iB

Merupakan simpanan yang dikelola dengan prinsip *wadiah,* dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat dari tabungan ini adalah :

a. Persyaratan mudah dan ringan
b. Keamanan dana terjamin
c. Setoran minimal ringan
d. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
e. Bank dapat memberikan bonus, namun tidak diperjanjikan di awal.

Fasilitas yang diberikan:

a. Mendapatkan buku TabunganKu iB
b. Mendapatkan kartu ATM
c. Fasilitas ATM 24 jam di seluruh jaringan ATM Bukopin

d. Sarana untuk pembayaran tagihan pembayaran Listrik, PAM, Telepon, Pendidikan, dan Kartu Kredit serta pembelian isi ulang pulsa seluler.
e. Sarana penyaluran zakat, infaq, dan shadaqah
f. Real time on line di seluruh *outlet* PT. Bank Syariah Bukopin dan PT. Bank Bukopin.
g. Kemudahan transaksi penyetoran, penarikan tunai, dan pemindahbukuan tabungan di seluruh kantor PT. Bank Syariah Bukopin.

Persyaratan dan ketentuan:

a. Diperutukkan bagi perorangan
b. Usia $\geq$ 17 tahun : Fotocopy KTP/SIM/Paspor
c. Mengisi formulir kartu ATM
d. Pelajar / usia < 17 tahun : Fotocopy kartu pelajar / surat keterangan sekolah disertai dokumen identitas dan surat persetujuan orang tua atau wali
    - Setoran awal : Rp. 20.000,-
    - Setoran berikutnya : Rp. 10.000,-
    - Saldo minimum : Rp. 20.000,-
    - Penarikan melalui teller
    - Minimal Rp. 100.000,-
    - Maksimal Rp. 100 juta / hari (dengan konfirmasi)
    - Penarikan melalui ATM : Maks Rp. 10 juta / hari

- Pemindah bukuan di ATM : Maks Rp. 25 juta / hari

2) Tabungan iB SIAga

Merupakan simpanan dalam mata uang rupiah yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu, akad yang digunakan dalam produk *Tabungan iB SIAga* ini adalah *wadiah yad dhamanah*.

Manfaat dari produk ini adalah :

a. Keamanan dana terjamin
b. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan sesuai dengan kebijakan pembiayaan dan referensi bank
c. Dapat ditarik atau disetor di seluruh kantor PT. Bank Syariah Bukopin.
d. Bebas biaya administrasi bulanan
e. Mendapatkan kartu ATM
f. Bank dapat memberikan bonus, namun tidak diperjanjikan di awal.
g. Perlindungan asuransi secara gratis untuk nasabah dengan saldo rata-rata akhir bulan minimal Rp. 1.000.000,-(satu juta rupiah).

Fasilitas yang diberikan berupa :

a. Tabungan dalam mata uang rupiah.
b. Penabung adalah nasabah perorangan.

c. Fasilitas ATM 24 jam di ATM Bukopin dan jaringan ATM Prima atau BCA.
d. Sarana untuk melakukan pembayaran tagihan pembayaran listrik, PAM, telepon, pendidikan, kartu kredit dan pembelian isi ulang pulsa telepon seluler.
e. Sarana untuk penyaluran zakat, infaq, dan shadaqah.

Persyaratan dan ketentuan sebagai berikut :

a. Fotocopy kartu identitas diri : KTP / SIM / Paspor
b. Mengisi formulir aplikasi pembukaan tabungan dan permohonan kartu ATM.
c. Menyerahkan setoran awal Rp. 50.000,-
d. Setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-
e. Maksimum penarikan melalui teller Rp. 100.000.000,- / hari (dengan konfirmasi).

3) Tabungan SIAga Bisnis

Adalah simpanan yang diperuntukkan bagi perorangan dan badan usaha, yang penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati dan tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau media lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Simpanan yang berprinsip *Mudharabah Mutlaqah*, yang berarti Bank (*mudharib*) diberikan kuasa penuh oleh penabung

(*shahibul maal*) untuk menggunakan dana tersebut tanpa larangan batasan dan Bank (*mudharib*) wajib memberitahukan kepada penabung (*shahibul maal*) mengenai nisbah (porsi) bagi hasil yang diperoleh dan resiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akad.

4) Tabungan iB Rencana

Merupakan simpanan berjangka yang dikelola dengan prinsip bagi hasil, untuk memenuhi perencanaan pendidikan dan multiguna dimasa yang akan datang, sekaligus memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara cuma-cuma.

Akad yang digunakan yaitu *Mudharabah Mutlaqah*, dimana Bank (*mudharib*) diberikan kuasa penuh oleh penabung (*shahibul maal*) untuk menggunakan dana tersebut tanpa larangan batasan dan Bank (*mudharib*) memberitahukan kepada penabung (*shahibul maal*) mengenai *nisbah* (bagi hasil) keuntungan yang diperoleh dan resiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akadnya.

Manfaat dari produk ini adalah :

a. Kepastian dana untuk pendidikan anak sesuai rencana.
b. Investasi untuk kebutuhan multiguna dan masa depan.
c. Sarana investasi dengan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.

d. Meningkatkan kedisiplinan penabung untuk menabung.

Fasilitas yang diperoleh yaitu :

a. Autodebet rekening Tabungan iB SIAga dan Giro iB.
b. Stater Kit terdiri dari Buku tabungan, Sertifikat Tabungan, Sertifikat Asuransi dan Buku Panduan.
c. Setoran insidentil yang dapat dilakukan setiap saat sehingga akumulasi saldo lebih cepat meningkat.
d. *Real time online* di seluruh *outlet* PT. Bank Bukopin dan PT. Bank Syariah Bukopin.
e. Perlindungan Asuransi Gratis
   - Apabila nasabah meninggal dunia, makan setoran bulanan akan diteruskan hingga maksimal Rp. 500 juta/nasabah.
   - Mendapatkan santunan duka sebesar 20x setoran bulanan maksimal Rp. 100 juta/nasabah (*untuk nasabah yang meninggal karena kecelakaan*)

Persyaratan dan ketentuannya :

a. Pilihan manfaat untuk pendidikan dan multiguna
b. Diperuntukkan bagi perorangan
c. Setoran bulanan : Rp. 100.000,- – Rp. 5.000.000,-
d. Jangka waktu kontrak : 1 – 18 tahun
e. Wajib memiliki Tabungan iB SIAga atau Giro iB

f. Pencairan dana pendidikan dapat dilakukan secara bertahap sesuai dengan jenjang pendidikan minimal setelah 3 tahun menabung.
g. Pencairan dana multiguna hanya dapat dilakukan diakhir kontrak.

5) Tabungan iB Haji

Adalah simpanan untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah yang mempunyai rencana menunaikan ibadah Haji atau Umroh. Akad yang digunakan adalah akad *wadiah yad dhamanah*.

Manfaat dari produk ini adalah :

a. Keamanan dana terjaman
b. Kemudahan dalam merencanakan ibadah haji/umroh
c. Setoran ringan

Fasilitas yang diberikan yaitu :

a. *On-line* dengan SISKOHAT Kementrian Agama Pusat
b. Asuransi jiwa
c. Real time on line di seluruh *outlet* PT. Bank Bukopin dan PT. Bank Syariah Bukopin.
d. Bonus berupa *gift* menarik

Persyaratan dan ketentuan :

a. Diperuntukkan bagi perorangan
b. Tanda pengenal : KTP/SIM/Paspor
c. Setoran Awal : Rp. 500.000,-
d. Saldo minimum SISKOHAT : Sesuai ketentuan Kementrian Agama.
e. Dana tidak dapat ditarik kecuali rekening ditutup

6) Giro iB

Merupakan simpanan yang dapat digunakan sebagai alat pembayaran dan penarikannya dapat dilakuan setiap saat dengan menggunakan cek atau sarana perintah pembayaran lainnya atau melalui pemindah bukuan.

Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *wadiah yad dhamanah* yang berarti bank dapat memanfaatkan dana dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa bana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh nasabah.

Manfaat dari produk ini adalah :

a. Keamanan dana terjamin
b. Dapat dicairkan sewaktu-waktu
c. Dapat digunakan sebagai referensi Bank
d. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan

e. Dapat ditarik dan disetor di seluruh *outlet* PT. Bank Syariah Bukopin dan PT. Bank Bukopin.
f. *Real time online*

Fasilitas yang diberikan :

a. Buku cek atau bilyet giro
b. Pengiriman laporan rekening koran tiap bulan dalam bentuk *statement*.
c. Bank sesuai kebijakannya dapat memberikan bonus yang tidak diperjanjikan di awal.

Persyaratan dan ketentuannya sebagai berikut :

a. Diperuntukkan bagi perorangan dan badan usaha
b. Mengisi Aplikasi Pembukuan Rekening
c. Menyerahkan foto copy Kartu Identitas Diri (KTP, SIM atau Paspor).
d. Khusus badan hukum, menyerahkan foto copy dokumen yang terkait dengan identitas usaha : SIUP, NPWP, Akta pendirian, Izin usaha, dll.
e. Setoran awal :
   - Perorangan & Koperasi Rp 1.000.000,-
   - Yayasan & Perusahaan Rp 2.000.000,-

7) Deposito iB

Merupakan sejenis sipanan dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian yang disepakati antara deposan dengan pihak bank.

Pilihan yang aman dan tepat untuk menyimpan dana yang dimiliki oleh masyarakat. Dengan akad *mudharabah mutlaqah* yaitu sistem bagi hasil, dimana bank diberikan kekuasaan penuh oleh deposan untuk menggunakan dana tersebut tanpa larangan atau batasan dan bank memberitahukan kepada penabung mengenai nisbah yang diperoleh.

Manfaat dari produk ini adalah :

a. Keamanan dana terjamin
b. Sarana investasi berjangka sesuai syariah
c. Bebas biaya administrasi bulanan
d. Bagi hasil yang kompetitif berdasarkan nisbah yang disepakati.
e. Dapat digunakan sebagai referensi Bank
f. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan

Fasilitas yang diberikan :

a. Dapat diperpanjang otomatis (*Automatic Roll Over*)
b. Jangka waktu fleksibel 1, 3, 6, dan 12
c. Bagi hasil dapat diambil tunai, transfer atau pemindah bukuan.

Persyaratan dan ketentuan :

a. Diperuntukkan bagi perorangan dan badan usaha.
b. Mengisi aplikasi pembukuan rekening Deposito iB.
c. Menyerahkan foto copy Kartu identitas Diri (KTP, SIM, atau Paspor).
d. Khusus badan hukum, menyerahkan fotokopi dokumen yang terkait dengan identitas usaha : SIUP, NPWP, Akta Pendirian, Izin usaha, dll.
e. Nominal minimum : Rp 1.000.000,-
f. Administrasi bulanan : Tidak ada
g. Pajak bagi hasil : 20%
h. Denda atau pinalty pencairan sebelum jatuh tempo
   - Nominal s/d Rp 100.000.000 : Rp 25.000,-
   - Nominal Rp 100.000.001 s/d Rp 1 M : Rp 50.000,-
   - Nominal > Rp 1 M : Rp100.000

D. Produk Pembiayaan PT. Bank Syariah Bukopin

a. Pembiayaan iB Jual-Beli (*Murabahah*)

Merupakan pembiayaan jual beli dengan harga perolehan ditambah dengan margin yang telah disepakati untuk memenuhi konsumsi maupun modal kerja dan investasi.

b. Pembiayaan iB Kepemilikan Mobil

Merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan mobil yang menggunakan akad *murabahah*, yaitu jual beli barang sebesar harga perolehan ditambah dengan margin yang telah disepakati.

c. Pembiayaan iB Kepemilikan Rumah

Merupakan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah tinggal, ruko, rukan, apartemen, atau rumah peristirahatan (vila) baik kondisi baru maupun lama dan perioritas pembiayaan untuk kepemilikan pertama dan ditempati sendiri. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *murabahah.*

d. Pembiayaan iB Bagi Hasil (*Mudharabah*)

Merupakan pembiayaan kerjasama antara pemilik modal dan pengelola untuk usaha tertentu dengan kesepakatan bagi hasil. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *mudharabah* yaitu, kerjasama antara bank dengan nasabah dimana pihak bank menyediakan seluruh modal dan nasabah sebagai pengelola dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

e. Pembiayaan iB Bagi Hasil (*Musyarakah)*

Merupakan kerjasama dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, masing-masing pihak memberikan konstribusi dana, karya atau keahlian dengan kesepakatan dan resiko menjadi tanggungan bersama sesuai kesepakatan.

Akad yang digunakan dalam produk ini adalah *musyarakah* yaitu kerjasama antara bank dengan nasabah untuk mencampurkan dana atau modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagiann keuntungan berdasarkan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

f. Pembiayaan iB K3A

Merupakan pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Bukopin kepada Koperasi Karyawan (KopKar), koperasi pegawai, koperasi pegawai negri (KPN) atau koperasi sejenis lainnya yang diteruskan kepada anggotanya untuk memenuhi berbagai kebutuhan. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *mudharabah*. Adapun fasilitas pembiayaan iB K3A adalah sebagai berikut :

1) K3A Syariah Multiguna

Pembiayaan K3A Syariah Multiguna memiliki plafond per anggota maksimal sebesar Rp 150.000.000,- dengan setting pembayaran atau pengangsuran adalah instalment atau angsuran menurun.

Pembiayaan K3A Syariah Multiguna memiliki jangka waktu maksimal 60 bulan atau 5 tahun, yang kegunaannya adalah untuk memenuhi berbagai kebutuhan. Dengan agunan yaitu kuasa potong gaji dari anggota yang bersangkutan.

2) K3A iB Mobil

Pembiayaan K3A iB Mobil memiliki plafond per anggota maksimal Rp 200.000.000,- dan setting pembayaran angsuran yaitu *instalment*, dengan s*elf financing* 20% dari harga pasar atau *price list* (mobil baru Jepang) dan 30% dari harga pasar atau *price list* (mobil baru non Jepang) serta 30% dari harga pasar atau *price list* (untuk mobil bekas).

Pembiayaan K3A iB Mobil memiliki jangka waktu maksimal 60 bulan atau 5 tahun, dimana pembiayaan ini digunakan untuk pembelian kendaraan roda empat, dengan agunan kendaraan roda empat yang dibeli dan kuasa potong gaji.

3) K3A iB Griya

Bank Syariah Bukopin memberikan plafond per anggota untuk pembiayaan K3A iB Griya maksimal Rp 300.000.000,- dengan sistem pembayaran cicilan *instalment*, dan *self financing* dari nasabah yaitu 20% dari harga pasar atau *price list* (rumah baru) dan 30% dari harga pasar atau *price list* (rumah lama).

Jangka waktu yang diberikan PT. Bank Syariah Bukopin pada nasabah pembiayaan K3A iB Griya adalah 144 bulan atau 12 tahun. Dengan kegunaan untuk pembelian tempat tinggal yang dibeli serta kuasa potong gaji.

4) K3A iB Umrah

Pembiayaan K3A iB Umrah memiliki plafond per anggota maksimal sebesar Rp 25.000.000,00 dan setting pembayaran angsuran yaitu *instalment*, dengan s*elf financing* 30% dari biaya umrah. Jangka waktu maksimal yaitu selama 36 bulan atau 3 tahun, dimana pembiayaan ini digunakan untuk pelaksanaan umrah, dengan agunan kuasa potong gaji.

E. Produk Jasa Bank Syariah Bukopin

a. Cash Management

Cash management adalah layanan perbankan elektronik yang memudahkan nasabah dalam melakukan akses inquiry saldo dan transaksi secara *Real Time On Line* melalui terminal computer dari lokasi usaha masing-masing sehingga pengelolaan keuangan menjadi lebih efektif, efisien, dan tersentralisasi.

Manfaatnya yaitu :

1) *Real Time On Line*.
2) Mengetahui saldo simpanan setiap saat.
3) Mencetak rekening koran kapan pun.
4) Pemindahbukuan langsung tanpa harus datang ke bank.
5) Transfer (RTGS & LLG) langsung tanpa harus datang ke bank.
6) Dioperasikan di sistem operasi windows.

7) Multi user, kewenangan user ditentukan nasabah.

8) Data dapat di download dalam bentuk teks, lotus, dan database.

Fasilitas yang diberikan :

1) *Inquiry saldo*, melihat saldo dan nomor rekening yang di daftarkan :
   - Giro
   - Deposito
   - Pembiayaan
   - Jadwal Angsuran
   - Nomor rekening pihak ketiga di BSB dan Bank Bukopin
2) *Overbook* (pemindah bukuan), melakukan pemindah bukuan dana dari giro ke rekening Bank Syariah Bukopin atau Bank Bukopin.
   - Normal transfer (hari yang sama)
   - Future transfer (maks H + 7)
   - Otorisasi oleh maker, checker, approval
3) *Transfer*, pengalihan dana dari suatu rekening ke rekening lain yang terdaftar.
   - RTGS (cut off : 14.00)
   - LLG (cut off : 11.00)
   - Otorisasi oleh maker, checker, approval
4) *Summary* (mutasi rekening), informasi mutasi rekening giro, Mutasi hari ini.

b. Wakaf Uang

Wakaf Uang adalah yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang yang dapat dikeloa secara produktif dan hasilnya dapat dimanfaatkan untuk kesejahteraan ekonomi umat.

c. *Save Deposit Box*

Save Deposit Box adalah jasa bagi nasabah untuk menyimpan barang-barang berharga dan dokumen pribadiyang rahasia dengan sistem pengamanyang berteknologi tinggi.

Manfaatnya yaitu :

- Memberikan keamanan dan kenyamanan
- Menyimpanan semua barang-barang berharga anda

Fasilitasnya adalah :

- Dilengkapi dengan teknologi modern
- Tersedia dalam beberapa ukuran
- Pembayaran sewa *Save Deposit Box* langsung 3 tahun diberikan bebas sewa 1 tahun tanpa biaya.

Persyaratan dan ketentuan :

- Peruntukan bagi perorangan dan badan usaha
- Memiliki rekening di PT. Bank Syariah Bukopin
- Tanda Pengenal : KTP, SIM, atau Paspor

- Khusus badan hukum : SIUP, NPWP, Akta Pendirian, Izin Usaha, dll
- Mengisi Aplikasi

d. *SMS Banking*

Fasilitas layanan kepada nasabah untuk melakukan transaksi perbankan berbasis teknologi tinggi. *SMS banking* bermanfaat bagi nasabah yaitu nasabah dapat mengaksesnya kapan dan dimana saja, aman dan nyaman, layanan 24 jam, memiliki banyakmanfaat dalam satu layanan, mudah cara menggunakannnya, dan dapat membayar segala tagihan.

e. ATM

Fasilitas layanan kepada nasabah untuk melakukan transaksi perbankan dengan perangkat mesin ATM (*Automated Teller Machine*) yang dimiliki atau ditunjuk oleh PT. Bank Syariah Bukopin.

Manfaatnya adalah :

1. Penarikan tunai dengan cepat
2. Praktis dan aman
3. Bebas antri
4. Dapat dilakukan kapan dan dimana saja
5. Fasilitas untuk membayar berbagai jenis tagihan
6. Bebas biaya administrasi bulanan

Fasilitas yang diberikan :

- Informasi saldo
- Tarik tunai
- Pemindah bukuan
- *Fund transfer*
- Pembayaran tagihan (listrik, PAM, telepon, HandPhone, dan kertu kredit).
- Pembelian pulsa
- Pembayaran Zakat, Infaq, dan Sadaqah

Persyaratan dan ketentuan :

- Diperuntukkan bagi perorangan
- Memiliki tabungan iB SIAga PT. Bank Syariah Bukopin
- Mengisi formulir kartu ATM
- Gratis administrasi bulanan

f. Kliring

Produk jasa yang disediakan untuk menjembatani tukar menukar surat berharga (*cek, bilyet giro, warkat*) yang diterbitkan perbankan antara bank-bank yang menjadi anggota kliring. Anggota kliring ditentukan oleh Bank Indonesia.

Ketentuannya :

- Warkat yang dapat dikliringkan : cek, bilyet giro serta warkat kredit dan debet dengan format standar yang telah ditentukan Bank Indonesia.
- Bilyet kliring & tolakan kliring : sesuai ketentuan yang berlaku.

g. Transfer

Produk jasa yang disediakan PT. Bank Syariah Bukopin untuk memindahkan sejumlah dana atas perintah si pemberi amanat dari Kantor Cabang PT. Bank Syariah Bukopin kepada penerima transfer pada bank lain atau pemindahan dana dari bank lain untuk nasabah PT. Bank Syariah Bukopin sebagai penerima. Biaya transfer untuk nasabah & non-nasabah sesuai ketentuan yang berlaku.

h. BI-RTGS

BI-RTGS adalah suatu sistem transfer dana dalam mata uang rupiah yang penyelesaiannya dilakukan secara online antar peserta per transaksi secara individual. Sistem BI-RTGS diselenggarakan Bank Indonesia.

Peserta dari BI-RTGS ini adalah :

Seluruh Bank dan pihak selain Bank, yang dibedakan menjadi peserta langsung dan peserta tidak langsung.

- Peserta Langsung adalah peserta yang dapat melakukan transaksi RTGS Terminal milik peserta.

- Peserta tidak langsung pelaksanaannya dilakukan oleh BI menggunakan RTGS Terminal milik BI.

Manfaatnya yaitu:

a) Pengiriman dana lebih cepat.
b) Dana lebih aman, dengan jaminan keamanan sistem penyelenggaraan.

Mekanismenya:

a) Nasabah memberikan instruksi kepada bank untuk mentransfer dananya ke bank lain.
b) Bank pengirim memproses transfer pada komputer RTGS Terminal (RT), selanjutnya ditransmisikan ke RTGS Central Computer (RCC) di BI.
c) RCC memproses transfer dana
d) Informasi transfer telah diselesaikan (*settled*) akan ditransmisikan secara otomatis oleh RCC ke RT bank pengirim dan bank penerima
e) Bank penerima meneruskan transfer dana ke rekening penerima

i. Payment Point

Fasilitas jasa perbankan yang memberikan jasa kepada nasabah untuk melakukan pembayaran (melalui counter Teller & ATM) atas tagihan-tagihan yang bersifat rutin.

j. *Internet Banking*

Internet Banking adalah fasilitas layanan yang diberikan kepada nasabah PT. Bank Syariah Bukopin untuk melakukan transaksi perbankan

melalui internet, kapan saja, dimana saja, yang mempermudah penggunanya memperoleh info rekening, transfer, pembayaran tagihan dan pembelian voucer prabayar yang dilengkapi fitur SMS Token yang dapat meningkatkan keamanan transaksi melalui internet banking.

k. Kartu iB SIAga Visa Electron

Jasa yang diberikan kepada nasabah untuk dapat melakukan transaksi belanja dan transaksi lainnya di *marchant* atau ATM yang berlogo VISA atau VISA Electron.

l. *Virtual Account*

Virtual Account adalah layanan berbasis sistem teknologi yang berisi rincian transaksi-transaksi secara terperinci (nomor sub rekening bayangan dari satu rekening yang bertujuan untuk mengakomodir keinginan nasabah dalam identifikasi transaksi setoran yang masuk ke rekening).

F. Hasil Penelitian

Berdasarkan dari hasil penelitian, faktor bank merubah pembiayaan nasabah dari murabahah ke musyarakah antara lain :

1. Alasan Perubahan Pembiayaan dari *Murabahah* ke *Musyarakah* oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi.

   a. karena kondisi fisik pola bisnis nasabah misalnya pembiayaan *murabahah* itu biayanya yang dikeluarkan tetap ada biaya pokok serta

margin 15%, dimana nasabah harus membayar 15 juta setiap bulannya dari jumlah pembiayaan sedangkan kondisi nasabah menurun, sehingga nasabah tidak sanggup membayarnya.Sehingga menjadi macet pada bulan saat mau mengangsur pembiayaan, untuk menghindari resiko tersebut maka dirubah ke pembiayaan *musyarakah*.

b. Kalau *musyarakah* hanya membayar bagi hasil sedangkan biaya pokok tidak harus diangsur oleh nasabah sehingga telah meringankan nasabah, dimana nasabah hanya harus membayar bagi hasil 5 juta perbulan dari jumlah pembiayaan, pada saat penjualan nasabah meningkat maka harus membayar 50 juta dari biaya pokok yang di pinjam. Pada saat melakukan akad *murabahah*, nasabah sanggup untuk membayar pokok beserta margin, pada saat pertengahan nasabah hanya sanggup untuk membayar 5 juta, sehingga dari situ bisa dirubah ke *musyarakah* tanpa mengajukan kembali, hanya merubah akad pembiayaan. Pada saat pembiayaan murabahah, modal yang diberikan bank 100 juta, waktu saat dirubah ke musyarakah, uang yang pada nasabah hanya sebagai penyertaan modal.

2. Tujuan Merubah Pembiayaan

a. Bagi Nasabah

yaitu bisa pembayaran pada bank lebih pasti, dimana pada saat pembiayaan murabahah harus membayar 15 juta, sedangkan musyarakah nasabah hanya harus membayar 5 juta. Sehingga lebih meringankan nasabah dimana nasabah boleh membayar bagi hasil, sedangkan biaya

pokok bisa dibayar atau diangsur pada saat kondisi usaha nasabah mengalami peningkatan.

b. Bagi Pihak Bank

Bank lebih mendapatkan kepastian pembayaran dan mengurangi resiko kemacetan atau Coll 2, 3, 4 dan 5, karena nasabah yang boleh membayar bagi hasil, nasabah sudah dinyatakan sanggup untuk membayar bagi hasil.

3. Perbedaaan Kondisi Pembiayaan pada saat Perubahan

a. Akad Berubah

Pada saat *murabahah* bank membelikan barang dagangan atau barang untuk modal kerja bagi nasabah, dimana bank sebagai yang membelikan barang dan nasabah yang membeli barang, saat dirubah ke *musyarakah*, bank dan nasabah saling berkongsi berdua dalam menjalankan usaha atau bank memiliki penyertaan modal pada usaha nasabah sebanyak besar pokok pembiayaan.

4. Kondisi ketika terjadi Perubahaan Pembiayaan atau Pembiayaan Bermasalah

a. Pada saat perubahan pembiayaan dari *murabahah* ke *musyarakah* yaitu bisa pada saat kondisi pembiayaan lancer atau tidak lancer. Ketika pembiayaan masih lancer nasabah langsung memberi tahu kepada AO(*Accounting Officer*) bahwa nasabah tidak sanggup lagi membayar 15

juta, dimana AO konsultasi kepada pihak bank, lalu dirubahlah ke *musyarakah*.

Pada saat itu marketing mengatakan kepada nasabah hanya harus membayar 5 juta. Pada kondisi macet, nasabah tidak sanggup lagi membayar pokok dan marginnnya, lalu AO dan nasabahnya melakukan pergongsian lalu dirubah ke *musyarakah* atau kondisi pola usaha nasabah atau *cash flow* (arus kas).

Dengan dirubah pembiayaan tersebut sehingga nasabah tidak macet untuk membayar dan nama baik nasabah tidak tercatat pada BI *checking*, pada saat pengajukan kembali tidak bisa.[36]

5. Faktor Bank Merubah Pembiayaan Nasabah dari *Murabahah* ke *Musyarakah*.

Bank merubah pembiayaan nasabah dari *murabahah* ke *musyarakah* antara lain:

a. Dana tersebut masih digunakan

Murabahah, pokok dan margin harus di angsur oleh nasabah, sedangkan nasabah masih membutuh modal kerja oleh karena itu bank mengalihkan ke *musyarakah*. Dengan dialihkan ke *musyarakah* maka nasabah hanya perlu memberi bagi hasil, sedangkan pokok apabila nasabah telah sanggup memba yar sesuai dengan kesepakatan.

[36] Wawancara, Yoga Phareska (Marketing Accounting Officer BSB Cabang pembantu Padang) tgl 17 Agustus 2016

b. Apabila nasabah mengangsur untuk modal kerja sedangkan pembiayaannya *murabahah*, maka angsurannya cukup besar sehingga bisa mengganggu modal kerja dan juga mengakibatkan bisnisnya menurun karena terganggu biaya yang besar, sehingga pembiayaan *murabahah* dialihkan ke *musyarakah*.

6. Penentu Bank Mengalihkan Pembiayaan Nasabah dari *Murabahah* ke *Musyarakah*

Adapun penentu bank mengalihkan pembiayaan nasabah dari *murabahah* ke *musyarakah* antara lain:

a. Meringankan *cash flow* nasabah

Apabila usaha sedang bagus, untung besar maka dapat membayar pokok dan margin, sedangkan modal kerja menurun. Untuk menghindari resiko tersebut maka pembiayaan *murabahah* dialihkan ke *musyarakah*.

Dari situ nasabah bisa memperkirakan berapa uang masuk dan uang keluar. Dengan dialihkan ke *musyarakah* nasabah hanya perlu mengeluarkan bagi hasilnya saja, sedangkan pokok apabila nasabah telah sanggup membayarnya sesuai dengan kesepakatan yang dibuat.

Dengan adanya *cash flow* maka nasabah dapat memperkirakan berapa uang masuk (*cash in*) dan uang keluar (*cash out*). *Cash in* adalah uang yang diperoleh dari semua penghasil tetap dan keuntungan yang didapatkan dari bisni yang dijalankan, sedangkan *cash out* adalah uang yang dikeluarkan untuk membayar biaya-biaya pinjaman atau kebutuhan-kebutuhan pokok.

b. Mempermudah nasabah untuk mengeluar biaya tiap bulannya

Dengan dialihkannya pembiayaan tersebut maka nasabah tidak perlu mengeluar biaya yang begitu banyak setiap bulannya tanpa ada beban yang begitu berat yang akan di keluarkan.

7. Cara Bank mengalihkan Pembiayaan *Murabahah* ke *Musyarakah*

Bank mengalihkan pembiayaan nasabah dari murabahah ke musyarakah dengan cara antara lain :

a. Harus ada permohon kembali dari nasabah

untuk mengalihkan pembiayaan *murabahah* ke *musyarakah*, sehingga pihak bank akan menganalisa kembali penghasilan nasabah terkait agar dapat dialihkan kepada pembiayaan *musyarakah*. dengan dialihkan pembiayan tersebut kerja sama akan tetap terjalin sesuai dengan kesepakatan semula. Maka nasabah tidak perlu mengeluarkan pokok beserta bagi hasil akan nasabah hanya perlu mengeluarkan bagi hasilnya saja tanpa mengeluarkan biaya pokok pinjaman.[37]

b. Harus adanya persetujuan dari *marketing* yang bersangkutan.

Untuk menjamin nasabah yang dirubah pembiayaan tersebut, maka pihak bank harus memintak bukti dari marketing yang bersangkutan, apakah pihak nasabah terkait sanggup untuk membayar angsurannya setiap bulan apabila telah dialihkan kepada pembiayaan yang baru.

Dengan adanya persetujuan tersebut maka pihak bank akan merapatkan kembali apakah nasabah terkait layak untuk dirubah

[37] Imdibkri Selaku Pimpinan PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi, 20 juni 2016

pembiayaan sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati, apabila telah layak maka pihak bank baru bisa merubah pembiayaan tersebut ke pembiayaan yang baru.

8. Data Jumlah Pembiayaan Nasabah yang dialihkan dari *Murabahah* ke *Musyarakah*

Berikut ini data yang dirubah dari pembiayaan murabahah ke musyarakah sebagai berikut :

No	Tahun	Murabahah	Musyarakah
1	2011	58.900.750.800	60.760.250.000
2	2012	62.976.875.850	61.635.566.001
3	2013	60.895.547.732	62.540.700.450
4	2014	65.345.876.250	65.765.889.987
5	2015	76.006.952.347	70.371.008.159

**Sumber : PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi*

Berdasarkan data di atas pembiayaan *murabahah* ke *musyarakah* tahun 2011 ke tahun 2015 mengalami ke naikan. Bukan alasan bank untuk mengalihkan pembiayaan nasabah, karna dengan dialihkan pembiayaan tersebut maka pendapatan nasabah meningkatkan serta keuntungan bank pun meningkat.

Dalam analisa penulis faktor bank merubah pembiayaan nasabah dari *murabahah* ke *musyarakah* adalah menghindari terjadinya resiko terburuk seorang nasabah dalam mengangsur pembiayaan yang telah diberikan. Bahwa dirubah pembiayaaan tersebut maka kerjasama tetap berjalan sesuai dengan kesepakatan baru.

Dengan merubah pembiayaan tersebut, maka bank dapat meringankan pengeluaran nasabah. Bukan semata-mata alasannya bank

untuk merubah pembiayaan tersebut, akan tetapi dengan dirubahnya pembiayaan nasabah, maka bank dapat meringankan beban nasabah serta nasabah dapat memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan, tanpa memikirkan pengeluaran yang begitu besar setiap bulannya. Dampak positifnya pihak bank dan nasabah saling membantu, sehingga resiko terburuk tidak akan terjadi pada bank dan nama baik nasabah terjaga serta tidak tercatat pada BI *cheking*.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis tulis, faktor bank merubah pembiayaan nasabah dari *murabahah* ke *musyarakah* diantaranya : adanya alasan perubahan akad, dimana adanya pihak yang bersangkutan untuk mengalihkan pembiayaan, adanya tujuan dirubahnya pembiayaan maksudnya dengan dirubah pembiayaan maka pihak bank dan nasabah saling membantu, adanya perbedaan kondisi pada saat dirubah dan sebelum dirubah dan kapan pembiayaan tersebut dirubah serta adanya faktor dirubahnya pembiayaan tersebut.

Dengan adanya penelitian yang dilakukan penulis pada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi, maka penulis menarik kesimpulan :

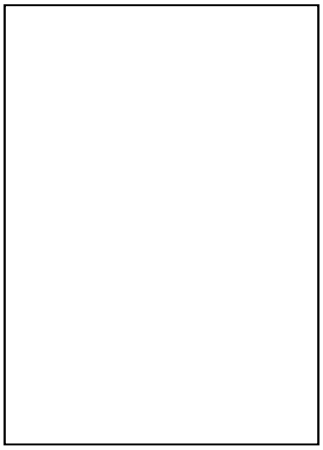
Bedasarkan analisa, pembiayaan *murabahah* yang dialihkan ke pembiayaan *musyarakah* berdasarkan penilaian yang di lakukan oleh PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi harus secara teliti sehingga pembiayaan tersebut dapat dialihkan. Pembiayaan *murabahah* dapat dialihkan ke *musyarakah* berdasarkan biaya yang dikeluarkan oleh nasabah. Dengan dialihkan pembiayaan tersebut maka kerja sama yang terjalin sebelumnya, dapat berlanjut sesuai keinginan pihak bank tanpa mengurangi kerja sama antara pihak nasabah. Mempermudah nasabah untuk mengeluarkan biaya yang akan dikeluarkan setiap bulannya tanpa mengurangi penghasilan nasabah.

B. Saran

Dari kesimpulan diatas, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi, dengan dirubahnya pembiayaan nasabah tersebut dari *murabahah* ke *musyarakah* dapat meningkatkan kerja sama dan dapat meringankan pengeluaran nasabah, sehingga kerja sama yang telah terjalin tetap berjalan sesuai dengan inginan kedua belah pihak. Dengan perubahan pembiayaan ini, apa yang telah disepakati tetap berjalan tanpa ada keraguan atau kesenjangan antara pihak bank dan nasabah, sehingga tidak ada lagi kendala yang akan membuat nasabah sulit untuk membayar angsurannya setiap bulannya.
2. Diharapkan kepada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Bukittinggi tetap memberikan pengawasan kepada nasabah, supaya pembiayaan yang dialihkan tersebut tidak menjadi penghalang bagi pihak nasabah dalam mengangsur pembiayaan tersebut.

RIWAYAT HIDUP



Nama	: **MUHAMMAD HAMIDI**
NIM	: 3113098
Tempat/ Tgl Lahir	: Panti/29 Oktober 1992
Agama	: Islam
Anak dari	: **ASRI KHAIDIR (ALM) & YULIARITA**
Alamat	: Sungai Balai, Kec. Kinali, Kab. Pasaman Barat
Motto hidup	: Tantangan & Perjuangan adalah proses untuk mencapai kesuksesan serta keberhasilan
@mail	: muhammadhamidi231@gmail.com

PENDIDIKAN

1. SD Negeri 13 Kinali, Kec. Kinali, Kab. Pasaman Barat (Tahun 1999-2006)
2. SMP Negeri 1 Kinali, Kec. Kinali, Kab. Pasaman Barat (Tahun 2006-2009)
3. SMA Negeri 1 Kinali, Kec. Kinali, Kab. Pasaman Barat (Tahun 2009-2012)
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi (Tahun 2013-2016) di Jurusan DIII Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

PENGALAMAN ORGANISASI

1. Himpunan Mahasiswa Program Studi (HMPS) DIII Perbankan Syariah (Tahun 2014-2015)
2. Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) DIII Perbankan Syariah (Tahun 2015-2016)
3. Ikatan Mahasiswa Pasaman Barat (IMPB)

PENGALAMAN KERJA

1. Karyawan di PT. PRIORITAS Tahun 2013 Selama 4 Bulan (Januari-April)