

**PROSEDUR PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH PADA
PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

TUGAS AKHIR



Oleh

YOSEF HERMAWANDI

NIM : 13530046

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2018**

**PROSEDUR PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH PADA
PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Ahli Madya (A. Md)



Oleh

YOSEF HERMAWANDI

NIM : 13530046

PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2018

LEMBAR PERSETUJUAN

**PROSEDUR PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH PADA PT. BANK
SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG MALANG**

TUGAS AKHIR

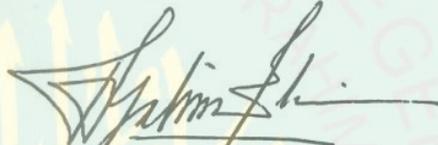
Oleh

YOSEF HERMAWANDI

NIM : 13530046

Telah disetujui 14 Maret 2018

Dosen Pembimbing



Syahrial Alim, SE., MM

NIP 19771223 200912 1 002

Mengetahui:

Ketua Program Studi

Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah



Irmayanti Hasan, ST., MM

NIP 19770506 200312 2 001

LEMBAR PENGESAHAN
PROSEDUR PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH PADA
PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG

TUGAS AKHIR

Oleh
YOSEF HERMAWANDI
NIM : 13530046

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)
Pada 14 Mei 2018

Susunan Dewan Penguji

1. Ketua
Irmayanti Hasan, ST., MM :
NIP. 19770506 200312 2 001
2. Dosen Pembimbing/Sekretaris
Syahirul Alim., SE., MM :
NIP. 19771223 200912 1 002
3. Penguji III
Fanny Firmansyah, SE., MM :
NIP. 197701232009121001

Tanda Tangan

(Signature)

(Signature)

(Signature)

Disahkan Oleh
Ketua Program Studi
Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah



(Signature)
Irmayanti Hasan, ST., MM
NIP. 19770506 200312 2 001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : YOSEF HERMAWANDI
NIM : 13530046
Fakultas/Jurusan : EKONOMI/D-III Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa “Tugas Akhir” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada program studi Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

PROSEDUR PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 14 mei 2018

Hormat saya



YOSEF HERMAWANDI

NIM : 13530046

1. LEMBAR PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmannirrohim

Dengan rahmat Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang...

Serta dengan suri tauladan Rasulullah SAW yang telah melimpahkan cintanya untuk umat sehingga sampai saat ini kita masih di jalan yang benar yang di ridhoi oleh Allah SWT.

Dengan ini saya persembahkan karya sederhana ini untuk kedua orang tua yang selalu memberikan cintanya dengan tulus dan sabar serta doa-doa terbaikmu sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ini sampai selesai.

Muhammad Ali Shodikin selaku sahabat seperjuangan semenjak SMP, SMA sampai masa kuliah yang selalu bersama dan gandeng yang selalu menyemangati, terimakasih atas segala dukungan moral dan materinya untuk selalu memberikan semangat sampai tugas akhir sederhana ini selesai.

Pedra Venti Kusuma yang selalu sabar menemani dalam suka dan duka, selalu mendukung dikala keterpurukan, menyemangati dikala kehabisan asa, terimakasih atas ketulusan dan gelak tawanya. Semoga tak ada lagi duka nestapa di dada tapi suka dan bahagia juga tawa canda.

Bapak Syahirul Alim, SE., MM selaku dosen wali serta dosen pembimbing yang selalu berlapang dada menghadapi mahasiswanya. Sungguh tak ada habisnya kasih sayang yang bapak berikan kepada mahasiswa

Kepada Ibu Kajur Irmayanti Hasan, ST., MM serta jajaran Staff D-III perbank syariah yang selalu memberi dukungan dan perhatiannya kepada saya untuk penyelesaian karya sederhana ini.

Semoga Allah SWT membalas jasa budi kalian dikemudian hari diberikan kemudahan segala urusannya dan dilancarkan rejekinya. Aamin.

MOTTO

“WONG PINTER PANGGAH KALAH KARO WONG BEJO!!”



KATA PENGANTAR

Segala Puji syukur Kehadirat Allah SWT, atas berkat rahmat dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini yang ditujukan untuk mengambil gelar Ahli Madya (A.md) dengan judul “Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang”.

Sholawat dan salam tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari jaman *jahiliyah* ke jaman terang benderang.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas akhir ini masih lah jauh dari kata sempurna , dan tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Prof. Dr. H. Abdul Haris, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. A. Salim Al-Idrus, MM.,M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Irmayanti Hasan, ST., MM., selaku Ketua Jurusan Program Studi D-III Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah merevisi dengan baik sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan cukup baik
4. Bapak Syahirul Alim SE., MM., Selaku dosen pembimbing serta dosen wali yang selalu sabar menghadapi dan memudahkan jalan penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
5. Bapak dan Ibu dosen serta staf Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah banyak memberikan ilmu serta pengetahuan selama masa perkuliahan.
6. Bapak, Ibu, Adik dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan doa dan dukungan yang tiada henti kepada saya, sampai saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini.

7. Mas Rei serta mbak Pipit dan Ibu Emi selaku karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Malang , yang telah memudahkan serta membantu saya dalam penelitian di Bank Syariah Mandiri cabang Malang.
8. Semua pihak yang telah memberikan dukungan, semangat serta motivasi yang membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga amal dan kebaikan semua pihak yang telah membantu penulisan tugas akhir ini dicatat di sisi Allah SWT dan diganjar dengan Pahala

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini jauh dari kata sempurna dan mohon maaf apabila terdapat banyak kesalahan, penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan. Amin ya Robbal' Alamiin...

Malang, 08 Mei 2018

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, Bahasa Arab)	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat penelitian	6
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang	10
2.3 Pengertian Prosedur	11
2.4 Tinjauan Umum Tentang Gadai Emas Syariah	12
2.4.1 Pengertian Gadai Emas Syariah	12
2.4.2 Subjek dan Objek Gadai Emas Syariah	12
2.4.3 Rukun dan Syarat Sahnya Gadai Emas Syariah	13
2.4.4 Operasional Gadai Emas Syariah	14
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN	17
3.1 Metode Penelitian	17
3.1.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian	17
3.1.2 Kehadiran Peneliti	18
3.1.3 Lokasi Penelitian	18
3.1.4 Data dan Sumber Data	19
3.1.5 Teknik Pengumpulan Data	19
3.2 Metode Observasi	20
3.3 Metode Wawancara	21
3.4 Analisis Data	22
3.5 Prosedur Penelitian	23
3.5.1 Tahap Pra Lapangan	23
3.5.2 Tahap Pengerjaan Lapangan	23
3.5.3 Tahap Penyusunan Laporan Penelitian	23

BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	24
4.1 Tinjauan Umum Objek Penelitian	24
4.1.1 Sejarah Umum PT. Bank Mandiri Syariah	24
4.1.2 Visi dan Misi PT. Bank Mandiri Syariah.....	27
4.1.3 Logo PT. Bank Mandiri Syariah.....	28
4.1.4 Struktur Organisasi PT. Bank Mandiri Syariah	29
4.2 Produk dan Jasa PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang	47
4.2.1 Produk Pendanaan (<i>funding</i>)	47
4.2.2 Produk Penyaluran Dana (<i>lending</i>)	50
4.2.3 Produk Jasa	56
4.3 Hasil Penelitian dan Pembahasan	58
4.3.1 Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang.....	60
4.3.2 Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang	60
4.3.3 Prosedur Penaksiran Barang Gadai Emas.....	62
4.3.4 Prosedur Pelunasan Pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.....	67
4.3.5 Proses Pelelangan Barang Gadai Emas di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang	68
4.3.6 Perpanjangan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.....	69
4.3.7 Resiko yang Timbul Dalam Pelaksanaan Pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang	69
4.3.8 Usaha-usaha mengatasi resiko-resiko yang terjadi dalam pelaksanaan Pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Malang.....	71
BAB 5 PENUTUP	73
5.1 Kesimpulan	73
5.2 Saran	76

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian terdahulu	7
Tabel 4.1	Tabel Biaya Administrasi	63



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Logo PT. Bank Syariah Mandiri	28
Gambar 4.2	Strukturorganisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.....	30
Gambar 4.3	Mekanisme Penaksiran Emas	65
Gambar 4.4	Mekanisme Pelunasan	67



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara *Officer* Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Malang
- Lampiran 2 Pedoman Wawancara *Marketing* Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang
- Lampiran 3 Pedoman Wawancara nasabah Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang
- Lampiran 4 Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 5 Bukti Konsultasi
- Lampiran 6 Hasil Wawancara *Officer* Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Malang
- Lampiran 7 Hasil Wawancara *Marketing* Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang
- Lampiran 8 Hasil Wawancara nasabah Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

ABSTRAK

Hermawandi Yosef, 2018, Tugas Akhir. Judul: “**Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**”

Pembimbing : Syahirul Alim, SE., MM

Kata Kunci : Prosedur Pembiayaan, Gadai Emas Syariah

Dalam rangka mengembangkan bisnis perbankan syariah di Indonesia, para praktisi bank syariah telah melakukan berbagai upaya untuk menciptakan produk-produk baru atau bahkan melakukan adaptasi terhadap produk-produk lama (konvensional), sejalan dengan upaya inovasi produk perbankan syariah, pada tahun 2008 Bank Indonesia telah meluncurkan Kodifikasi Produk Perbankan Syariah dengan mencantumkan sebanyak 14 produk dasar perbankan syariah lengkap dengan analisa risiko dari masing-masing produk. Namun salah satu produk Perbankan Syariah yang secara *geniune* hanya dapat diterapkan di Perbankan Syariah hanya satu, yaitu Gadai Emas Syariah. Demi mengembangkan produk yang inofatif tentunya Perbankan Syariah harus berusaha keras untuk memasarkan produknya supaya laku di masyarakat. Dari latar belakang itulah sehingga penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimanakah produk tersebut beserta prosedurnya dengan mengangkat judul “Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dimsn tujuannya adalah untuk menggambarlan secara sistematis tentang fokus penelitian yang meliputi prosedur pembiayaan serta respon nasabah akan produk tersebut. Subyek penenlitian ini ada tiga orang. Analisis data bertujuan untuk menyederhanakan hasil olahan data supaya mudah dibaca dan dipahami. Data dikumpulkan dengan cara observasi dan interview (wawancara). Analisa datanya melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (verifikasi)

Dari hasil penelitian terdapat hasil bahwasannya prosedur gadai emas syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang cukup hanya membawa kartu identitas dan barang jaminan berupa emas. Pembiayaan dimulai dari Lima Ratus ribu rupiah sampai Dua Ratus Lima puluh juta rupiah. Dapat ditarik kesimpulan bahwa produk pembiayaan ini cukup sederhana dan memuaskan. Namun pada praktek lapangannya tingkat promosi dan sosialisasi masih kurang untuk menghadapi persaingan antar Bank yang produktif, sehingga diperlukannya sosialisasi yang lebih menarik lagi agar masyarakat dapat tertarik dengan produk-produk Perbankan Syariah.

ABSTRACT

HermawandiYosef, 2018, Final Project. Title: " Procedure of Financing of Sharia Gold Pawn on PT. Bank SyariahMandiri Malang Branch"

Advisor : SyahirulAlim, SE., MM

Keywords : Financing Procedure, Sharia Gold Pawn

In order to develop Islamic banking business in Indonesia, sharia bank practitioners have made various efforts to create new products or even made an adaptation to old products (conventional), in accordance with the effortsof Islamic banking product innovation, in 2008, Bank of Indonesia launched a codification of Islamic Banking products to include as much as 14 basis of Islamic banking products complete with the risk analysis of each product. However, one of Islamic banking products that can only be genuinely applied in Islamic Banking is only one, namely ShariaGold Pawn. In order to develop an innovative product of course the Islamic banking must try very hard to market their products in order to be able to sell in the community. From that background so that this study was conducted to find out how the product and its procedures by raising the title "Procedure of Financing of Sharia Gold Pawn on PT. Bank SyariahMandiri Malang Branch.

This study used a descriptive qualitative approach in which the goal was to picture systematically about the focus of research which included financing procedures and customer response to the product. The subjects of this research were three people. Data analysis was aimed to simplify the results of data processing making it easier to read and understand. Data was collected by observation and interview. Data analysis was done through data reduction, data presentation, and conclusion withdrawal (verification)

From the results of study there are results in which the procedure of sharia gold pawn of Bank SyariahMandiriMalang Branch only need to carry identity cards and the collateral in the form of gold. Financing starts from Five Hundred Thousand Rupiah to Two Hundred and Fifty Million Rupiahs. It can be concluded that this financing product is quite simple and satisfying. However, in practice the level of promotion and dissemination is still lack to face the productive inter-bank competition, so more interesting socialization is needed so that the public can be interested in the products of Islamic Banking.

الملخص

هيرماواندي يوسف، 2018، الوظيفة النهائية. العنوان: "إجراءات التمويل من رهن الذهب الشرعي في PT. بنك الشريعة مانديري فرع مالانج"

المشرف: شاهر العليم الماجيستر

كلمات البحث: إجراءات التمويل، رهن الذهب الشرعي

من أجل تطوير الأعمال المصرفية الشرعية في إندونيسيا، بذل ممارسوا الشريعة أنواعاً من الجهود لإنشاء المنتجات الجديدة أو التكيف على المنتجات القديمة (التقليدية)، تماشياً مع جهود الابتكار في منتجات المصرفية الشرعية، في عام 2008 قد أنشأ تدوين المنتجات المصرفية الشرعية بإدراج 14 منتجاً أساسياً للمصرفية الشرعية كاملة مع تحليل المخاطر لكل منتج. مع ذلك فإن أحد المنتجات المصرفية الشرعية التي لا يمكن تطبيقها إلا في الأعمال المصرفية الشرعية فواحدة فقط، وهي رهن الذهب الشرعي. من أجل تطوير المنتج المتبكر بالطبع فيجب على المصرفية الشرعية أن تسعى جهوداً لتسويق منتجاتها كي تكون رائجة في المجتمع. من تلك الخلفية حتى أجري هذا البحث لمعرفة كيف المنتج المذكورة وإجراءاتها برفع العنوان "إجراءات التمويل من رهن الذهب الشرعي في PT. بنك الشريعة مانديري فرع مالانج".

استخدم هذا البحث منهجاً وصفيًا نوعيًا حيث هدفه هو التوصيف منهجياً عن تركيز البحث الذي يشمل إجراءات التمويل واستجابة العملاء للمنتج المذكور. موضوع هذا البحث ثلاثة أشخاص. يهدف تحليل البيانات إلى تبسيط النتائج من معالجة البيانات لسهولة القراءة والفهم. جمع البيانات بطريقة الملاحظة والمقابلة. تحليل البيانات من خلال تصفية البيانات، تقديم البيانات، والاستنتاج (التحقق).

من نتائج البحث هناك نتائج أنّ رهن الذهب الشرعي في بنك الشريعة مانديري فرع مالانج يكفي بحمل البطاقة الشخصية وبلغ الضمان في شكل الذهب. يبدأ التمويل من خمسمائة ألف روبية إلى مائتين وخمسين مليون روبية. يمكن الاستنتاج أن منتج التمويل هذا بسيط ومريح. مع ذلك، فإنّ في الممارسة الميدانية لا يزال مستوى الترويج والنشر ناقصاً لمواجهة المنافسة الإنتاجية بين المصارف، حيث يحتاج إلى النشر أكثر الهمة كي يكون الاجتماع مهتمًا بمنتجات المصرفية الشرعية.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam rangka mengembangkan bisnis perbankan syariah di Indonesia, para praktisi bank syariah telah melakukan berbagai upaya untuk menciptakan produk-produk baru atau bahkan melakukan adaptasi terhadap produk-produk lama (konvensional). Proses adaptasi tersebut dilakukan, mengingat fungsinya masih relevan dan diperlukan, nama produk lama tetap dipertahankan dengan diberi label khusus untuk membedakannya dari produk konvensional yang diberi kata "iB" (baca: ai – bi). Penggunaan frasa iB merupakan ketetapan dari Bank Indonesia dalam hal penamaan produk Perbankan Syariah. Inovasi produk pada industri keuangan tidak memiliki hak paten sehingga para praktisi secara bebas melakukan adaptasi terhadap suatu produk yang ada di perusahaan lain atau bahkan adaptasi produk yang sedang *booming*, tentunya adaptasi yang dilakukan tidak akan mungkin seratus persen menyerupai produk yang mereka tiru.

Sejalan dengan upaya inovasi produk perbankan syariah, pada tahun 2008 Bank Indonesia telah meluncurkan Kodifikasi Produk Perbankan Syariah dengan mencantumkan sebanyak 14 produk dasar perbankan syariah lengkap dengan analisa risiko dari masing-masing produk. Selain itu, Bank Indonesia juga menerbitkan Daftar Produk Perbankan Syariah yang berjumlah 29 jenis produk. Beragam jenis produk tersebut sebagian besar merupakan adaptasi dari produk pada perbankan konvensional yang sudah ada

(Eksyar : 2014). Namun, menurut penulis terdapat 1 (satu) produk perbankan syariah yang secara *genuine* merupakan produk hanya bisa dipasarkan oleh Perbankan Syariah dan tidak bisa ditiru oleh Perbankan Konvensional, nama produk itu adalah Gadai iB.

Gadai emas merupakan salah satu kategori dari perjanjian utang-piutang, yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu. Barang tetap milik orang yang menggadaikan (orang yang berhutang) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang piutang). Sedangkan Gadai Emas Syariah adalah penggadaian atau penyerahan hak penguasa secara fisik atas harta/barang berharga (berupa emas) dari nasabah (arrahin) kepada bank (al-Murtahin) untuk dikelola dengan prinsip *ar-Rahnu* yaitu sebagai jaminan (al-Marhun) atas jaminan/utang (al-Marhumbih) yang diberikan kepada nasabah /peminjaman tersebut (Sutedi : 2008).

Karakteristik gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri berdasarkan prinsip syariah dengan akad qardh dalam rangka rahn dan akad ijarah. Biaya administrasi dan asuransi barang jaminan dibayar pada saat pencairan. Biaya pemeliharaan dan penyimpanan ditentukan berdasarkan besarnya pinjaman yang diterima nasabah. Biaya pemeliharaan dihitung per 15 hari dan di bayar pada saat pelunasan. Adapun apabila sampai dengan 4 bulan belum dapat melunasi pinjaman maka cukup dengan membayar biaya pemeliharaan dan administrasi.

Pada Bank Syariah Mandiri produk gadai emas ini memberikan pelayanan kepada nasabah dengan memberikan pembiayaan sesuai dengan ketentuan dari pihak Bank setelah menaksir barang berupa emas milik nasabah sebagai barang jaminan. Setelah pihak bank melakukan penaksiran, Bank akan memberi pembiayaan senilai 85% dari nilai penaksiran berlaku untuk perhiasan. Sedangkan untuk emas batangan Bank akan memberikan pembiayaan sebesar 90% dari nilai penaksiran emas. Sebelum nasabah menerima pembiayaan tersebut nasabah diwajibkan membayar semua biaya administrasi yang telah ditetapkan oleh pihak Bank kemudian nasabah menerima dan menandatangani SBGE BSM (Surat Bukti Gadai Emas Bank Syariah Mandiri). Dalam akadnya Bank Syariah Mandiri menggunakan akad Qarh dalam rangka rahn dan akad ijarah akad ini sudah tertera dalam SBGE BSM.

Gadai Emas Pada Bank Mandiri Syariah, Meski memberikan pendapatan yang tinggi, pembiayaan gadai emas dan pembiayaan investasi emas pada perbankan syariah secara potensial memiliki *financial risk* yang tinggi sebagai interaksi antara risiko pasar dan risiko kredit. Kurangnya kemampuan dalam mengawasi dan mengelola kedua risiko itu dapat memicu risiko tambahan, yaitu risiko likuiditas. Risiko pasar muncul sebagai potensi kerugian yang dapat terjadi akibat perubahan pasar, baik karena perubahan harga ekuitas atau komoditas, pergerakan suku bunga (*interest rate*), maupun perubahan kurs (*exchange rate*). Risiko kredit muncul sebagai potensi kerugian akibat gagal bayar (*default*) debitor dari kewajiban-kewajiban keuangan, baik karena pailit, tidak dapat memenuhi kewajibannya secara

tepat waktu, keengganan membayar, maupun ketidakmampuan membayar. Fluktuasi harga emas merupakan risiko pasar yang langsung dihadapi perbankan syariah yang berkaitan dengan risiko komoditas. Terlebih di tengah krisis ekonomi global dewasa ini, fluktuasi harga emas yang terjadi relatif cukup tinggi. Menurunnya harga emas (risiko pasar) saat penarikan emas oleh kreditor akibat *default* (risiko kredit) akan menimbulkan risiko kerugian yang signifikan. Sebagai jaminan gadai atau investasi yang dititipkan, lebih rendah daripada pembiayaan yang telah dikeluarkan kreditor. Proporsi pembiayaan gadai dan investasi emas yang dominan dalam portfolio penempatan aset akan berekses pada makin meningkatnya risiko likuiditas perbankan syariah. Untuk menetralkan risiko spesifik dari pembiayaan gadai dan investasi emas, perbankan syariah dituntut untuk mampu mendiversifikasi aset dan membentuk portfolio yang efisien, antara return yang diperoleh dan risiko yang menyertainya.

Gadai emas di pegadaian cara syariah berikut merupakan beberapa contoh persyaratannya :

- Bawa salinan (fotocopy) KTP atau identitas lainnya
- Menyerahkan jaminan
- Tanda tangan Surat Bukti Kredit (SBK)

Berdasarkan uraian di atas, penulis akan membahas masalah mengenai “Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya maka pokok permasalahan dari penulisan ini adalah:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri?
2. Apa yang menjadi permasalahan dalam pelaksanaan pembiayaan gadaiemas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang?
3. Apa yang dilakukan Bank Syariah Mandiri untuk mengatasi permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan pembiayaan gadai emas syariah ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penulisan tugas akhir dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur Pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang
2. Untuk mengetahui permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang
3. Untuk mengetahui cara yang dilakukan untuk mengatasi resiko yang terjadi dalam pelaksanaan pembiayaan gadai emas syariah di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang

1.4 Manfaat

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada para pembaca, terutama:

1. Bagi Penulis

- Menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang ilmu yang diperoleh baik secara teori maupun praktek yang ada di lapangan dan dapat melatih untuk berfikir secara ilmiah tentang penerapan resiko pada produk gadai emas

2. Bagi Lembaga

- Dengan adanya penelitian ini, maka dapat menjadi kajian awal untuk mengetahui prospek Bank Syariah Mandiri terkait dalam penerapan resiko seiring dengan semakin pesatnya perkembangan sektor perekonomian di negara ini.
- Mempererat hubungan kerjasama antara lembaga dan pihak terkait.

3. Peneliti Selanjutnya

- Sebagai referensi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian serupa.
- Memberi informasi, pengetahuan, dan wawasan tambahan kepada pembaca.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian yang telah membahas seputar gadai emas syariah di Indonesia. Seperti beberapa penelitian sebagai berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

Nama peneliti	Judul	Metodologi Penelitian	Hasil
MiftachusSa'dia h (2014)	Implementasi gadai emas pada bank syariah (studi pada BANK SYARIAH MANDIRI KCP Balang-Batu)	Kualitatif Dskriptif dengan pendekatan <i>field Research</i> .	Produk gadai emas pada Bank Syariah Mandiri merupakan proses yang paling mudah dan cepat.
Mulyafip (2015)	Implementasi akad RAHN pada produk	Kualitatif Deskriptif dengan cara	Kendala terbesar dalam gadai emas Syariah yaitu kurangnya pemahaman

	gadai emas di PT. Bank Syariah Mandiri KC. Mataram	mendesripsikan tentang objek dan bagian dalam objek tersebut.	masyarakat mengenai akad Rahn. Solusi Bank Syariah mandiri KC. Mataram adalah melakukan usaha- usaha promosi yang kreatif dan inovatif.
Putri Dona Balgis (2016)	Gadai Emas Syariah : Evaluasi dan Usulan akad Sesuai Prinsip Syariah	Kualitatif dengan pendekatan Empiris	Gadai Emas Syariah merupakan suatu produk baru bertujuan untuk mempermudah masyarakat dan menolong sesama, dengan ketentuan- ketentuan yang selama ini sudah mengikuti fatwa DSN-MUI.
Akhir Saleh Pulungan (2017)	Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Ijarah Dalam RAHN Berdasarkan PSAK NO.	Yuridis Normatif dengan tipe penelitian Evaluatif	Perhitungan biaya Ijarah di Bank Syariah Mandiri cabang Sidempuan sudah sesuai dengan PSAK 107. Namun masih belum adanya pencatatan akan barang gadai di bank tersebut, pendapatan sewa

	107 (Studi Pada Bank Syariah Mandiri cabang Padang Sidempuan		ijarah sebesar nilai barang sewa.
IzzatulUlya (2017)	Implementasi Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Malang	Kualitatif dengan tipe pendekatan Deskriptif	Implementasi Gadai Emas Syariah memiliki lebih banyak keunggulan dari pada kekurangannya, masyarakat pun cenderung antusias dengan produk Gadai Emas Syariah yang mana setiap tahunnya terjadi penambahan jumlah nasabah.

2.2 Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang

Ada beberapa hal yang menjadi pembeda antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yang dapat penulis cermati. Dapat dibandingkan dengan table diatas bahwasannya penelitian yang dilakukan oleh MiftachusSa'diah yang mendalam kepada pelaksanaan akad tersebut cenderung sama dengan penelitian penulis, namun penelitian penulis lebih

cenderung kepada implementasi dan permasalahannya. Pada penelitian kedua Mulyadi lebih cenderung kepada implementasi akad Rahn sedangkan penelitian Penulis lebih cenderung ke pelaksanaan gadai emas dan permasalahannya, dibandingkan dengan penelitian Putri Dona Balgis yang berpusat pada perbandingan keuntungan adanya akad RAHN dan tanpanya yang mana pada hasilnya RAHN sangat berpengaruh baik bagi perkembangan ekonomi Indonesia, Pada penelitian Akhir Saleh Pulungan yang mana penelitiannya berfokus kepada pencatatannya apakah sudah sesuai atau belum, namun ada beberapa implementasi Bank Syariah Mandiri cabang Padang Sidempuan yang belum memenuhi standar yaitu belum dicatatnya barang gadaian di pencatatan Bank tersebut berbeda dengan Bank yang penulis teliti, sedangkan prosedur Gadai Emas perbandingan penelitian penulis dengan Izzatul Ulya hampir memiliki kesamaan judul, namun pada isi penelitiannya Izzatul Ulya berfokus pada prosedur serta perbandingan akan keuntungan dan kerugiannya berbeda dengan penelitian Penulis yang berfokus pada prosedur dan timbulnya permasalahan didalam

2.3 Pengertian prosedur

Berikut beberapa pengertian prosedur menurut para ahli, antara lain :

a. Pengertian prosedur menurut Mulyadi (2001) adalah:

“suatu urutan kegiatan klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang.”

b. Pengertian prosedur menurut Wing Wahyu (2006) adalah:

“serangkaian kegiatan yang sudah dilakukan untuk menangani suatu peristiwa atau transaksi.”

c. Kesimpulan prosedur adalah suatu rangkaian kegiatan yang menjadi suatu kebiasaan instansi dalam melaksanakan program kerjanya untuk memenuhi program tersebut supaya berjalan secara baik dan benar.

2.4 Tinjauan Umum Tentang Gadai Emas Syariah

2.4.1 Pengertian Gadai Emas Syariah

Gadai emas syariah adalah pegadaian atau penyerahan hak penguasa secara fisik atas harta atau barang berharga berupa emas, dari nasabah (*rahin*) kepada Bank (*al-Murtahin*) untuk dikelola dengan prinsip *ar-Rahn* yaitu sebagai jaminan (*al-Murhun*) atas pinjaman atau utang (*al-Marhumbih*) yang diberikan kepada nasabah atau pinjaman tersebut. Gadai emas syariah merupakan akad penyerahan barang, yaitu berupa emas sebagai jaminan kebendaan atas utang atau pinjaman yang diberikan oleh Bank kepada nasabah. Gadai emas syariah di Indonesia diselenggarakan oleh Perum Pegadaian Syariah dan Bank Umum Syariah atau Unit Usaha Syariah.

2.4.2 Subjek dan Objek Gadai Emas Syariah

Subjek dari gadai emas syariah yang dilakukan oleh lembaga keuangan bank adalah Bank sebagai pemberi pinjaman dan penerima gadai (*al-Murtahin*), dan nasabah baik nasabah perorangan ataupun lembaga atau perusahaan (*arraahin*). Sedangkan objek dari gadai emas syariah adalah

harta atau barang berharga berupa emas, pada umumnya emas 16 karat sampai 24 karat dengan nilai yang digadaikan adalah minimal 10 gram dan pembiayaan atau jumlah pinjaman atau utang yang diberikan bank maksimal seratus juta rupiah.

2.4.3 Rukun dan Syarat Sahnya Gadai Emas Syariah

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ

“jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang).” (QS. Al-Baqarah : 283)

Bank selaku *murtahin* (penerima gadai) dan nasabah selaku (*rahin*) yang terlibat haruslah orang yang cakap bertindak secara hukum yang dapat mengucapkan ijab qabul (*shigat*) atau perjanjian gadai secara jelas. Sedangkan harta yang dijadikan objek gadai emas syariah, yakni emas yang digadaikan haruslah mempunyai nilai jual yang baik yang dapat mencukupi untuk pelunasan hutang nasabah kepada bank, merupakan barang yang bulat milik nasabah selaku pemberi gadai, utuh, tidak tersebar di berbagai tempat, tidak terkait dengan orang lain, sesuai kriteria syariah, bukan barang haram atau barang yang didapatkan secara haram. Kemudian mengenai utang yang diberikan oleh bank haruslah merupakan hak yang wajib dijabarkan secara jelas dan tertentu baik jumlah maupun rencana pengembaliannya.

Syarat sahnya Gadai Emas Syariah yaitu ada beberapa kriteria, Menurut Sutedi (2011) antara lain :

- a. Masing-masing dari dua pihak adalah mereka yang dihentikan membelanjakan hartanya yakni Baligh, Berakal sehat, dan dapat membedakan yang baik dan buruk
- b. Gadai dilakukan dengan utang yang wajib
- c. Barang yang digadaikan dapan dinilai dengan uang, sehingga dapan digunakan atau dijual untuk membayar utang apabila orang yang menggadaikan tidak mampu melunasi hutangnya.
- d. Barang yang digadaikan adalan milik orang yang menggadaikan atau orang yang mendapat ijin untuk menggadaikannya.

2.4.4 Operasional Gadai Emas Syariah

Menurut Hadi (2003:45) Berjalannya perjanjian gadai sangat ditentukan oleh banyak hal. Antara lain adalah subjek dan objek perjanjian gadai. Subyek perjanjian gadai adalah *rahin* (yang menggadaikan barang) dan *murtahin* (yang menahan barang gadai). Obyeknya ialah *marhun* (barang gadai) dan utang yang diterima *rahin*.

Mekanisme perjanjian gadai atau *rahn* ini dapat dirumuskan apabila telah diketahui, beberpa hal yang terkait di antaranya:

1. Syarat *rahin* dan *murtahin*
2. Syarat *marhun* dan utang
3. Kedudukan *marhun*
4. Resiko atas kerusakan *marhun*
5. Pemindahan milik *marhun*
6. Perlakuan bunga dan riba dalam perjanjian gadai
7. Pemungutan hasil *marhun*

8. Biaya pemeliharaan *marhun*
9. Pembayaran utang dari *marhun*
10. Hak *murtahin* atas harta peninggalan

Berdasarkan beberapa aspek tersebut di atas, terdapat beberapa alternatif mekanisme aktivitas perjanjian gadai dengan menggunakan tiga akad perjanjian. Tiga akad perjanjian ini tergantung pada tujuan atau menggadaikan jaminan dilakukan. Ketiga akad tersebut (1) akad *Al-Qardul Hasan* dan (2) akad *Mudharabah* dan (3) akad *Al-Bai Muqayyadah*.

Akad *Al-Qardul Hasan* dilakukan untuk nasabah yang menginginkan menggadaikan barangnya untuk keperluan konsumtif. Dengan demikian *rahin* akan memberikan biaya upah, atau fee kepada *murtahin*, karena *murtahin* telah menjaga atau merawat *marhun*.

Akad *Mudharabah* diterapkan untuk nasabah yang menginginkan menggadaikan jaminannya untuk menambah modal usaha (pembiayaan investasi atau modal kerja). Dengan demikian *rahin* akan memberikan bagi hasil kepada *murtahin* sesuai dengan kesepakatan. Sampai dengan modal yang dipinjamkan terlunasi.

Sementara akad *Al-Bai Muqayyadah* dapat dilakukan jika *rahin* yang menginginkan menggadaikan barangnya untuk keperluan produktif, artinya dalam menggadaikan barangnya *rahin* tersebut menginginkan modal kerja berupa pembelian barang. Sedangkan barang jaminan yang dapat dijamin untuk akad ini adalah barang-barang yang dapat dimanfaatkan atau tidak dapat dimanfaatkan oleh *rahin* maupun *murtahin*. Dengan demikian *murtahin* akan membelikan barang sesuai dengan keinginan *rahin* dan *rahin* akan memberikan mark-up kepada *murtahin* sesuai dengan kesepakatan

pada saat akad berlangsung dan sampai batas waktu yang telah ditentukan.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

3.1.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif deskriptif untuk mempermudah analisis dan pemahaman terhadap objek. Data yang dikumpulkan dalam pendekatan kualitatif deskriptif tidak berupa angka-angka, akan tetapi berupa kata-kata dan gambar (Moleong : 2007). Tujuan dari pendekatan kualitatif deskriptif adalah untuk menggambarkan suatu gejala, fakta atau realita. Istilah penelitian kualitatif dimaksudkan sebagai jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistic atau bentuk hitungan lain (Tylor : 2008). Alasan penggunaan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif deskriptif karena diharapkan mampu menghasilkan suatu uraian mendalam tentang ucapan, tulisan, dan atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat dan atau suatu organisasi tertentu dalam suatu setting konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif, dan holistik (Basrowi dan Suwandi : 2008)

3.1.2 Kehadiran Peneliti

Karena dalam ciri-ciri kualitatif yang sudah dipaparkan oleh Bogdan yang menyatakan bahwa pada metode penelitian kualitatif

menyajikan secara langsung hakikat hubungan secara langsung antara peneliti dengan informan. Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian dengan cara mencari tahu objek kajian untuk memperoleh pengalaman. Kemudian melakukan wawancara kepada beberapa orang dan mencatat segala yang terjadi. Sebagai instrumen penelitian kedudukan peneliti sangat rumit, karena peneliti menjadi bagian dari keseluruhan proses penelitian. Peneliti merupakan perencana, pelaksana pengumpulan data, analisis, penafsir data dan melaporkan hasil penelitiannya (Basrowi dan Suwandi : 2008)

3.1.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan di mana penelitian akan dilaksanakan untuk memperoleh data yang diinginkan. Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Mandiri KC. Malang. Alasan pemilihan lokasi penelitian tersebut karena Bank Syariah Mandiri KC.Malang memiliki daya tarik dalam perkembangan akad gadai emas syariah. Sehingga, peneliti merasa perlu dan relevan untuk meneliti sebagaimana sesuai dengan judul yang penulis ambil.

3.1.4 Data dan Sumber Data

Lofland dalam menyatakan bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain (Moleong : 2014). Kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan data utama. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau

melalui perekam video/audio tape, pengambilan foto atau film, pengamatan sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan berperan serta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan mengamati, mendengar dan bertanya (Basrowi dan Suwandi : 2008)

Untuk melengkapi data primer penulis juga menggunakan data pendukung berupa buku, skripsi, tesis, disertasi, jurnal, majalah, dan karya ilmiah lainnya.

3.1.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber dan berbagai cara. Bila dilihat dari setting-nya, data dikumpulkan pada setting alamiah. Pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Selanjutnya bila dilihat dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), interview (wawancara), dokumen (*literature*) dan kuisisioner (angket).

3.2 Metode Observasi

Metode observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang sedang diselidiki (Sutrisno : 2000). Menurut Hadi, observasi merupakan suatu proses yang kompleks. Peneliti melibatkan diri secara aktif dalam kegiatan-kegiatan di lokasi penelitian dalam waktu yang cukup lama (Sutrisno Hadi : 2000), sehingga mengetahui secara langsung aktivitas dan interaksi masyarakat dalam hal yang diteliti (Basrowi dan Suwandi : 2008)

3.3 Metode Wawancara

Metode wawancara yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan tersebut dilakukan oleh dua pihak, yaitu interviewer yang mengajukan pertanyaan dan interviewee yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut (Moleong : 2007) Pentingnya wawancara menurut Lincoln dan Guba adalah untuk mengonstruksi pemikiran seseorang, kejadian, kegiatan, organisasi, perasaan, motivasi, tuntutan, dan kepedulian. Selanjutnya digunakan untuk merekonstruksi harapan di masa mendatang dengan memperluas informasi dari narasumber (Basrowi dan Suwandi : 2000)

Metode Dokumentasi

Menurut Arikunto, dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis. Oleh karena itu, dalam pelaksanaannya peneliti harus meneliti benda-benda tertulis, dokumen-dokume

peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya (Suharsimi : 2002) Metode dokumentasi menghasilkan catatan-catatan penting terkait masalah yang diteliti, sehingga diperoleh data yang lengkap, sah dan tidak berdasarkan perkiraan. Adapun kelebihan dalam menggunakan metode dokumentasi diantaranya adalah (1) lebih hemat tenaga, waktu dan biaya, karena dokumen telah tersedia dan tersusun dengan baik, (2) lebih mudah melakukan pengecekan, (3) peneliti mengambil data dari peristiwa sebelumnya, dan (4) tidak ada keraguan dalam masalah lupa, kecuali dokumen tersebut hilang (Suharsimi : 2002)

3.4 Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendirimaupun orang lain.

Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu menjadi hipotesis.

Teknik analisis data model interaktif menurut Miles dan Huberman terdiri atas empat tahapan yang harus dilakukan. Tahapan pertama

adalah pengumpulan data, kedua adalah tahap reduksi data, tahapan ketiga adalah display data, dan yang terakhir adalah penarikan kesimpulan (Hardiansyah : 2010).

3.5 Prosedur Penelitian

Beberapa tahapan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini, antara lain:

3.5.1 Tahap Pra Lapangan

- 1) Memilih lapangan, dengan mempertimbangkan Bank Syariah Mandiri KC. Malang sebagai salah satu lembaga yang bermutu baik.
- 2) Mengurus surat perizinan ke pihak Bank Syariah Mandiri KC.Malang.

3.5.2 Tahap Pengerjaan Lapangan

- 1) Mengadakan observasi langsung ke Bank Syariah Mandiri KC. Malang mengenai prosedur pelaksanaan gadai emas syariah.
- 2) Memasuki lapangan, dengan mengamati berbagai fenomena proses pelaksanaan gadai emas syariah dan melakukan wawancara dengan beberapa pihak yang bersangkutan.

3.5.3 Tahap Penyusunan Laporan Penelitian

Pada tahap ini peneliti menyusun laporan berdasarkan keseluruhan hasil data.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Tinjauan Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Umum PT. Bank Mandiri Syariah

Kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

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

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan 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.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangaun Indonesia yang lebih baik. PT Bank Syariah Mandiri kini memiliki 669 outlet terdiri dari 125 Kantor Cabang, 406 Kantor Cabang Pembantu (KCP), 38 Kantor Kas, 15 Konter Layanan Syariah, dan 85 Payment Point. Bank Syariah Mandiri dilengkapi layanan berbasis e-channel seperti Bank Syariah Mandiri Mobile Banking GPRS dan Bank Syariah Mandiri Net banking serta fasilitas ATM yang terkoneksi dengan bank induk. Dari sisi kinerja keuangan unaudited per Desember 2011, asset Bank Syariah Mandiri mencapai Rp 48,83 triliun, dengan komposisi Dana Pihak Ketiga Rp 42,62 triliun, dan Pembiayaan Rp 36,6 triliun. Sebagian besar pembiayaan atau 72,74 persen terdistribusikan ke segmen nonkorporasi.

4.1.2 Visi dan Misi PT. Bank Mandiri Syariah

Visi :

a. **Bank Syariah Terdepan**

Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen consumer, micro, SME, commercial, dan corporate.

b. **Bank Syariah Modern**

Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

Misi :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

4.1.3 Logo PT. Bank Syariah Mandiri

Gambar 4.1



Sumber : Bank Mandiri Syariah Cabang Malang, 2018

Inspirasi bentukan logo dari Bank Mandiri Syariah merupakan penggunaan huruf – huruf kecil dan bukan huruf kapital pada logo baru mempunyai filosofi sebagai cerminan bahwa BANK SYARIAH MANDIRI ramah, rendah hati dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetap bersikap membumi. Lambang logo divisualkan dalam bentuk gelombang warna emas yang merupakan lambang kemakmuran yang dicita-citakan pada nasabah yang mau bermitra dengan Bank Syariah Mandiri. Posisi lambang logo diatas huruf logo melambangkan sikap progresif menuju kemakmuran.

4.1.3 Struktur Organisasi PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang

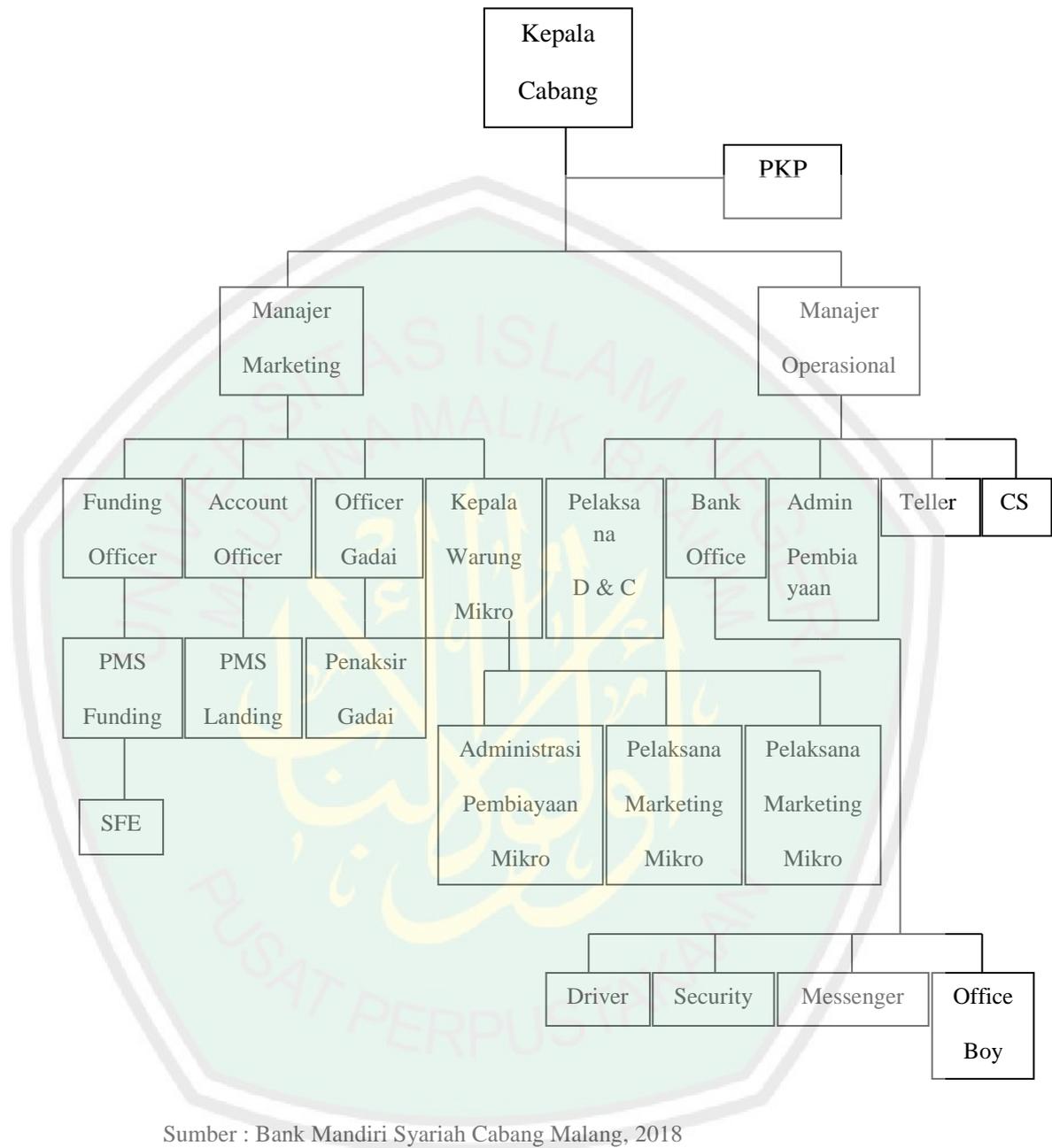
Pengorganisasian merupakan tindakan tatanan hubungan yang efektif diantara orang-orang sehingga mengakibatkan dapat bekerja sama yang lebih efektif untuk memperoleh kepuasan pribadi dan melakukan tugas dengan sebaik-baiknya. Kondisi lingkungan yang stabil untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan adanya suatu organisasi yang secara efisien, selain dari itu kemungkinan yang timbul akan dapat ditanggung bersama-sama. Hal ini demi terwujudnya tanggung jawab masing-masing

wewenang yang dimiliki agar efektifitas dapat meningkat dengan baik, oleh karena itu bank ini telah melaksanakan struktur organisasi sebagai berikut :



Gambar 4.2

Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang



Penjelasan mengenai pembagian tugas yang ada pada struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

a. Kepala Cabang

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Mengkoordinasi dan menetapkan rencana kerja tahunan Capem/UPS, agar selaras dengan visi, misi dan strategi Bank Syariah Mandiri.
2. Mengendalikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja Capem/UPS untuk memastikan tercapainya target Capem/UPS yang telah ditetapkan, secara tepat waktu.
3. Menetapkan kebutuhan dan strategi pengembangan SDI di Capem/UPS, untuk memastikan jumlah dan kualifikasi SDI sesuai dengan strategi Bank.
4. Melakukan analisa SWOT terhadap kondisi Capem/UPS setiap bulan dalam rangka menetapkan posisi Capem/UPS terhadap posisi pesaing di wilayah kerja setempat.
5. Menilai, memutuskan, dan melegalisasi kegiatan non operasional Capem/UPS.
6. Mengkoordinasikan seluruh sarana dan kegiatan untuk mencapai target yang telah ditetapkan dan disepakati sejalan dengan visi, misi, dan Sasaran Kegiatan Kerja.

b. PKP (Pengawas kepatuhan)

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Memastikan keputusan atas pemutusan komite pembiayaan.
2. Melakukan review pembuatan *compliance self assetsment* (CSA) terhadap pembiayaan.
3. Memastikan pengawasan dini terhadap aspek pembiayaan dan non pembiayaan.
4. Memastikan *review* atas *debitur* besar secara oprasional/ cabang.
5. Melakukan *review* atas *colectibilitas debitur* besar yang masuk dalam NPF dan debitur yang mengalami penurunan *colectibilitas* (*risk based sampling*).

c. Manajer Marketing

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Secara terus menerus berupaya untuk meningkatkan kemampuan/pemahaman produk-produk Bank Syariah Mandiri dan tatacara pelayanannya termasuk syarat-syarat dari masing-masing jenis produk.
2. Melaksanakan pengumpulan data/informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan, dan dunia usaha setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha Capem.
3. Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan.
4. Menjaga kebersihan dan keserasian di lingkungan kerjanya.
5. Mengimplementasikan budaya kerja Bank Syariah Mandiri.
6. Menjaga sikap sesuai *Code of Conduct* Bank Syariah Mandiri.

7. Melaksanakan pekerjaan lain yang ditugaskan atasan.

Manajer Operasional

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Memastikan terkendalinya biaya operasional Cabang dengan efisien dan efektif.
2. Melaksanakan kegiatan-kegiatan sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
3. Memastikan terselenggaranya jasa pelayanan pelanggan yang optimal di Kantor Cabang.
4. Memastikan terlaksananya Standar Layanan nasabah di Cabang.
5. Menjaga dan meningkatkan kualitas kinerja operasional Cabang. Membangun dan memelihara hubungan bisnis yang baik dengan stakeholders.
6. Memastikan semua kegiatan administrasi dan pelaporan transaksi dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal dan eksternal). Memastikan penyediaan dan pengolahan data laporan dilakukan secara akurat dan tepat waktu.
7. Memastikan kegiatan stock opname dilakukan sesuai dengan rencana. Melakukan pembinaan karyawan bagian operasional Cabang untuk meningkatkan kemampuan dan kompetensi bawahan.
8. Menjaga kerapihan dan keamanan dari dokumentasi yang ada di bawah tanggung jawab Operation Manager sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

d. Funding Officer

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. *Marketing Funding* sendiri bertanggung jawab pada pencapaian target bidang usaha *Funding* (pendanaan). Seorang *Marketing Funding* akan diberikan target dari suatu bank yang mempekerjakannya untuk dapat menghimpun dana sebanyak-banyaknya dari nasabah. Dana dapat berasal dari beberapa produk bank diantara melalui simpanan tabungan, simpanan giro maupun simpanan deposito dari para nasabahnya. Selanjutnya dana yang telah dihimpun oleh seorang *Marketing Funding* akan kembali disalurkan keluar dari pihak bank melalui berbagai macam produk pinjaman yang ditawarkan kepada nasabahnya baik pinjaman secara individu, lembaga maupun pihak swasta akan diproses oleh seorang *Marketing Landing*.
2. Seorang *Marketing Funding* dituntut untuk mempunyai kemampuan berkomunikasi yang baik, memiliki kemampuan untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah ataupun calon nasabah,
3. Memiliki keahlian dalam menganalisa calon nasabah dari segi kebutuhan nasabah, memiliki *interpersonal skill* yang baik, serta mampu untuk menjalin atau memperluas jaringan atau *networking*, berorientasi pada target yang ditetapkan.

e. Account Officer

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Mencari Calon Debitur untuk kredit dan Tabungan serta Deposito Dimana dalam memasarkan kredit dan menghimpun tabungan, Deposito seorang Marketing Officer .
2. Interview dan Wawancara Calon Debitur serta Pengisian Aplikasi Permohonan Kredit
3. Menjelaskan perhitungan kredit kepada Calon Debitur
4. Memberikan penjelasan tentang peraturan dan ketentuan umum kredit yang berlaku di Bank
5. Mengumpulkan dan melengkapi seluruh dokumen yang diperlukan dari Calon Debitur untuk proses kredit
6. Memberikan informasi kepada bagian taksasi untuk melakukan penilaian jaminan kredit
7. Melakukan kunjungan peninjauan langsung ke tempat tinggal atau tempat usaha dari calon debitur
8. Memastikan seluruh data informasi yang diterima telah di yakini kebenarannya dan seluruh copy dokumen yang diterima telah sesuai dengan aslinya
9. Menganalisa keuangan, arus kas, kebutuhan kredit serta tujuan penggunaan kredit dari Calon Debitur
10. Melakukan trade checking dan BI checking Calon Debitur
11. Membuat memorandum persetujuan kredit
12. Mengajukan memorandum kepada *Loan* Komite Kredit (LKK)

13. Menyampaikan kepada Loan Komite Kredit apabila terjadi penyimpangan wewenang kredit dengan memperhatikan resiko kredit
14. Melakukan *order* bagian Administrasi Kredit
15. Menghubungi Calon Debitur untuk melakukan pengikatan kredit
16. Menginformasikan kepada Debitur mengenai pencairan kreditnya
17. Memonitoring pembayaran kredit dan kolektibilitas pembayaran debitur
18. Memonitoring pending dokumen
19. Membuat laporan aktivitas harian
20. Membuat laporan target market untuk bulan berikutnya
21. Membuat laporan bulanan pencapaian kredit yang terealisasi
22. Memasarkan produk pendanaan dan haji sesuai strategi pemasaran yang telah ditetapkan

f. PMS (Pelaksana *Marketing Support*)

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Memastikan kelengkapan persyaratan pendatanganan akad dan pencairan pembiayaan nasabah.
2. Membuat pengajuan BI/Bank/*Trade Checking*.
3. Membuat SP3 atau surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
4. Menerbitkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah.
5. Melakukan korespondensi berkaitan dengan pendanaan baik *internal* dan *eksternal*.

6. Menyusun laporan *portofolio* dan *profitability* nasabah, baik pembiayaan maupun pendanaan.
7. Memelihara data profil nasabah pendanaan.
8. Menyusun laporan pencapaian target.

g. SFE (*Sharia Funding Executive*)

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Mencari nasabah pendanaan dan pembiayaan.
2. Melakukan survey kepada nasabah pembiayaan.
3. Melaksanakan monitoring rekening dan aktifitas usaha nasabah dan mengambil langkah pencegahan atas penurunan kinerja/aktifitas nasabah.
4. Mempromosikan produk pembiayaan, pendanaan dan talangan haji.
5. SFE wajib menjelaskan ketentuan tabungan pada saat nasabah akan membuka rekening tabungan.
6. SFE bertanggung jawab dalam melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dokumen nasabah dengan melakukan verifikasi serta membubuhkan stempel verifikasi dan paraf pada seluruh dokumen data nasabah yang akan membuka rekening tabungan sebelum diberikan ke *customer service*.
7. SFE wajib melaporkan perolehan target tepat waktu sesuai ketentuan.
8. SFE tidak boleh mengendapkan dana nasabah ke rekening pribadi.
9. SFE membubuhkan paraf semua dokumen persyaratan legalitas asli yang sudah difotokopi dan stempel “foto copy sesuai asli” beserta tanggal.

h. Officer Gadai

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Secara terus menerus berupaya meningkatkan kemampuan atau pemahaman produk-produk Bank Syariah Mandiri dan tata cara pelayanannya termasuk syarat-syarat dari masing-masing jenis produk.
2. Melaksanakan pengumpulan data atau informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan, dan dunia usaha setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha Capem.
3. Mengimplementasikan budaya kerja Bank Syariah Mandiri.
4. Menjaga sikap sesuai Code of Conduct Bank Syariah Mandiri.
5. Melaksanakan pekerjaan lain yang ditugaskan atasan

i. Penaksir Gadai

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Penaksir adalah petugas yang ditunjuk untuk melayani nasabah, melakukan penaksiran objek gadai, bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian barang jaminan berkaitan dengan jumlah pembiayaan yang akan diberikan.
2. Melakukan penginputan pada sistem berkaitan dengan pencairan pembiayaan dan melakukan monitoring sampai pelunasan pembiayaan. Penaksir tidak mempunyai kewenangan untuk memutuskan persetujuan pembiayaan gadai. Penaksir bertanggungjawab terhadap akurasi nilai taksiran, kualitas maupun keaslian barang jaminan dan kewajaran pembiayaan.

3. Penaksir menginformasikan kepada officer gadai tentang nilai dan keaslian barang jaminan serta memberikan rekomendasi limit pembiayaan dengan pegang teguh pada kejujuran, obyektivitas, kecermatan dan ketelitian.

j. Kepala Warung Mikro

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Mendapat calon nasabah pembiayaan warung mikro yang sesuai target yang diberikan.
2. Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan.
3. Menindak lanjuti permohonan pembiayaan nasabah warung mikro dalam bentuk NAP.
4. Memastikan persetujuan atau penolakan pembiayaan yang diajukan. Menyelesaikan pembiayaan warung mikro yang bermasalah.

k. Administrasi Pembiayaan Mikro

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Penginputan data nasabah pembiayaan
2. Monitoring jadwal pembayaran / pelunasan nasabah
3. Menyimpan berkas pembiayaan
4. Pengurusan Perpanjangan BPKB dan pengajuan asuransi
5. Proyeksi arus kas masuk dan arus kas keluar
6. Penginputan BI-cheking, Untuk mengetahui nasabah pernah mendapat fasilitas pinjaman di Bank lain serta mengetahui fasilitas pinjaman tersebut bermasalah atau tidak.

7. Report past due Melaporkan data-data angsuran nasabah yang menunggak ke pihak marketing setiap hari
8. Penginputan SID Sistem informasi debitur yang merupakan laporan yang berisi informasi lengkap mengenai keadaan debitur

l. Pelaksanaan Marketing Mikro

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif
2. Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan mikro
3. Menindaklanjuti permohonan pembiayaan nasabah dalam bentuk NAP
4. Memastikan persetujuan atau penolakan pembiayaan yang diajukan
5. Menindaklanjuti persetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan nasabah mikro
6. Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan komite pembiayaan mikro
7. Melaksanakan pengawalan terhadap seluruh nasabah yang dikelola agar kolektibilitas mikro lancar
8. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan bermasalah

m. Analisis Warung Mikro

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Analisis Melakukan proses analisa pembiayaan berdasarkan data dan kelengkapan dokumen.
2. Membuat Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan Mikro (SP3M)

3. Mengembalikan membuat Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan Mikro (SP3M), dll.

n. Pelaksana *Domestic & Clearing* (D&C)

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

Memastikan kecepatan dan kebenaran pelayanan transfer, inkaso, kliring dan aktivitas D&C lainnya untuk memenuhi kepuasan nasabah

o. *Back Office*

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Melaksanakan transaksi transfer keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan dan standar operational prosedur (SOP) yang berlaku
2. Melaksanakan transaksi kliring keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku
3. Melaksanakan transaksi inkaso keluar Dan masuk sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku
4. Melakukan transaksi domestik Dan kliring lainnya. (a.l. payroll, *payment point*, pelimpahan transaksi valas) sesuai dengan ketentuan dan SOP yang berlaku
5. Memelihara administrasi dan dokumentasi seluruh transaksi
6. Menjaga kerahasiaan password yang menjadi wewenangnya.
7. Menggunakan wewenang *limit* transaksi operasional sesuai dengan ketentuan yang berlaku
8. Memastikan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan syarat2 yang telah disepakati

9. Memelihara dokumen pencairan dan dokumen legal dan pembiayaan dengan tertib dan aman
10. Memutakhirkan data-data nasabah dan persyaratan pembiayaan pasca pencairan
11. Menyediakan informasi data nasabah
12. Memenuhi data dan informasi jaminan
13. Membebaskan biaya administrasi pembiayaan dan biaya lainnya yang terkait
14. Menindak lanjuti proses pencairan pembiayaan kepada nasabah
15. Melakukan pelaporan kepada BI
16. Melakukan perhitungan, pelaporan dan pembayaran perpajakan
17. Melakukan penginputan data untuk pelaporan cabang ke kantor pusat.
18. Menyusun laporan rincian akun-akun tertentu dalam laporan keuangan (*proofsheet*)
19. Melakukan rekonsiliasi dan penyelesaian posisi open item.
20. Melakukan administrasi dan pengarsipan terhadap seluruh dokumen terkait pelaporan

p. Administrasi Pembiayaan

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
2. Monitoring ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah.

3. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan.
4. Monitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo untuk diinformasikan kepada manajer Operasi dan diteruskan kepada Manager Pemasaran untuk ditindak lanjuti.

q. Teller

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Melakukan transaksi tunai dan non tunai sesuai dengan ketentuan SOP.
2. Mengelola saldo kas teller sesuai limit yang ditentukan.
3. Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar.
4. Menjaga keamanan uang tunai di mesin ATM.
5. Mengisi uang tunai di mesin ATM.
6. Menyediakan laporan transaksi harian.

r. Customer Service

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

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

8. Menyampaikan dokumen berharga Bank dan kartu ATM kepada nasabah
9. Membuat laporan pembukuan dan penutupan rekening, keluhan nasabah serta stock opname kartu ATM

s. Driver

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Mengantarkan Karyawan yang ingin berkepentingan dengan nasabah
2. Menjaga dan memastikan kendaraan dinas dalam kondisi yang terawat dengan baik, aman, dan layak jalan.
3. Mengoperasikan kendaraan dengan baik dan benar
4. Memastikan ketersediaan BBM dalam kondisi yang stabil
5. Memastikan pegawai yang menggunakan kendaraan sampai ke tujuan dengan selamat dan tepat waktu
6. Memastikan setiap karyawan yang menggunakan kendaraan dinas sudah mendapatkan izin dari pejabat yang berwenang

t. Security

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Menjaga dan memastikan lingkungan kantor agar selalu dalam kondisi aman dan terkendali
2. Memastikan inventaris kantor terjaga dengan baik, dan seluruh ruangan kerja dalam kondisi aman
3. Membantu pelayanan kepada nasabah pada saat jam oprasional.
4. Memastikan pertukaran shift jaga berjalan dengan lancar

5. Mengadministrasikan penggunaan kendaraan kantor dan surat izin karyawan yang bertugas keluar kantor
6. Mengadministrasikan seluruh mutasi kegiatan selama penjagaan.
7. Memastikan penggunaan listrik diluar jam operasional secara efektif dan efisien
8. Memastikan kondisi kendaraan nasabah dalam keadaan aman, dan diparkir dengan tertib

u. Messenger

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Kirim surat tagihan ke instansi-instansi pemerintah.
2. Kirim surat rekening koran.
3. Kliring

v. Office Boy

Bagian ini mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Menjaga kebersihan dan perawatan gedung beserta fasilitas dan inventaris kantor.
2. Mengatur dan menjaga stok kebutuhan logistik kantor
3. Mengatur pengiriman surat atau barang, mencatat surat-surat masuk, serta mendistribusikan dan mengarsipnya dengan baik
4. Menjawab telfon masuk pada meja operator dengan benar
5. Mengoperasikan mesin fotocopy dan membantu mendokumentasikan file pembiayaan dengan baik

6. Memastikan sarana dan prasarana kantor dapat berfungsi dengan baik
7. Menjaga dan memelihara sepeda motor kantor, ketersediaan BBM, termasuk pembiayaan pajak, serta pengurusan surat-surat kendaraan
8. Memastikan ketersediaan konsumsi bagi karyawan yang bekerja lembur

4.2 Produk dan Jasa PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang

PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang memiliki tiga jenis produk perbankan, yaitu :

4.2.1 Produk Pendanaan (*funding*)

a. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM. Tabungan Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabahmuthlaqah*.

b. BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Tabungan Berencana berdasarkan prinsip syariah *mudharabahmuthlaqah*.

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 berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi. Tabungan Investa Cendekia berdasarkan prinsip syariah *mudharabahmuthlaqah*.

e. BSM Tabungan Dollar

Tabungan dalam mata uang dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadi'ah yad dhamanah.

f. BSM Tabungan Pensiun

Tabungan Pensiun BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *mudharabahmutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

g. BSMTabunganku

Tabunganku untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadhi'ah yad dhamanah*.

h. BSM Tabungan Maburr

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabahmuthlaqah*. BSM juga menyediakan produk Tabungan Haji Junior.

i. BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

j. BSM Giro Valas

Giro BSM Valas adalah Sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dolar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *Wadiah yad dhamana* untuk perorangan atau non-perorangan. BSM juga menyediakan produk Giro BSM Singapore Dollar, Giro BSM Euro.

k. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *MudharabahMuthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

l. BSM Deposito Valas

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *MudharabahMuthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

4.2.2 Produk Penyaluran Dana (*Lending*)

a. BSM implan

BSM implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok) menggunakan akad pembiayaan untuk pembelian barang digunakan akad *Wakalahwal Murabahah* dan Untuk memperoleh manfaat atas jasa digunakan akad *Wakalahwal Ijarah*.

BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

b. Pembiayaan Peralatan Kedokteran

Pembiayaan Peralatan Kedokteran adalah pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran.

Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

c. Pembiayaan Edukasi BSM

Pembiayaan Edukasi BSM adalah pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad *ijarah*.

d. Pembiayaan Kepada Pensiunan

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

e. Pembiayaan Kepada/ Melalui Koperasi Karyawan Untuk Para Anggotanya

Penyaluran pembiayaan kepada/melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi karyawan.

f. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.

g. Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi

Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi adalah pembiayaan untuk kepemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah.

Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

h. Pembiayaan BSM Kendaraan Bermotor (PKB)

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem *murabahah*. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai PKB adalah:

1. Jenis kendaraan: Mobil
2. Kondisi kendaraan: Baru dan bekas.

Untuk kendaraan baru, jangka waktu pembiayaan hingga 5 tahun sedangkan kendaraan bekas hingga 10 tahun (dihitung termasuk usia kendaraan dan jangka waktu pembiayaan).

i. BSM Gadai Emas

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat **diperuntukkan** untuk perorangan.

Akad yang digunakan adalah akad *Qardh* dalam rangka *Rahn*. *Qardh* dalam rangka *Rahn* adalah akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan dan Biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijarah*.

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad qardh dalam angka rahn dan akad ijarah.
- 2) Biaya administrasi dan asuransi barang jaminan dibayar pada saat pencairan.
- 3) Biaya pemeliharaan dihitung per hari 15 dan dibayar pada saat pelunasan (gunakan Promo Gadai Diskon Suka – Suka dan Promo Ujrah Harian untuk mendapatkan keistimewaan dalam menentukan waktu menggadai, *pricing* dan pilihan membayar biaya pemeliharaan di awal atau di akhir) Segera kunjungi outlet Gadai BSM terdekat untuk info lebih lanjut.

- 4) **Jangka waktu dari Gadai Emas** Empat bulan dan dapat digadai ulang diperpanjang maksimal 2 kali.

Persyaratan :

- 1) **Kartu identitas nasabah.**
- 2) **Pembiayaan : mulai dari Rp500.000,-.**
- 3) **Jaminan berupa emas perhiasan atau lantakan (batangan).**
- 4) **Jangka waktu : 4 (empat) bulan dan dapat diperpanjang atau dapat digadai ulang (setelah dilakukan penaksiran dan melunasi biaya gadai).**

Program Promosi Untuk Produk BSM Gadai Emas :

- 1) **Program promosi "Diskon Suka-suka"**
 - a. **Nama Program: Diskon Suka-Suka**
 - b. **Jangka waktu: 1 Januari 2014 s.d. 31 Desember 2014 (1 tahun)**
 - c. **Fitur :**
 - **Diskon Ijarah**
 - **Pilihan jangka waktu gadai dan pilihan pembayaran ijarah diawal atau diakhir periode**
 - **Diskon/free administrasi (asuransi, materai, biaya adm.)**
 - **Hadiah langsung**
 - **Hadiah undian**
- 2) **Program "Ujrah Harian"**
 - a. **Nama Program: "Ujrah Harian"**
 - b. **Periode: 1 Januari s.d. 31 Desember 2014**

c. Peserta :

- Nasabah pembiayaan gadai Rp100Juta keatas (Per CIF)
- Memiliki track record pembiayaan yang baik dinilai dari history pembiayaan gadai emas nasabah tersebut.
- Tingkat turn over nasabah tinggi sehingga lunas sebelum 15 hari (minimal 5 hari)
- Tujuan pembiayaan bukan untuk investasi dan tidak diperbolehkan melakukan splitting atau pemecahan.

d. Fitur: Mengikuti program yang diikuti nasabah

3) Program *Refferal*”Sahabat Emas”

1) Definisi Program

Sahabat Emas BSM merupakan program promosi produk Gadai Emas BSM dengan memanfaatkan skema member get member dimana peserta yang menjadi Sahabat Emas akan diberikan insentif untuk setiap referral yang diberikan.

2) Peserta Program :

- a. Pihak yang dapat menjadi Sahabat Emas adalah atas namaperorangan.
- b. Program ini tidak berlaku bagi Pegawai BSM (meliputi pegawai tetap, pegawai kontrak, pegawai koperasi, dan juga pegawai *outsourcing* yang bertugas di BSM) dan keluarganya (suami/isteri).
- c. Untuk menjadi peserta, nasabah harus menandatangani Formulir Pendaftaran Sahabat Emas BSM.

Fasilitas nasabah yang diikutsertakan dalam program ini tidak boleh dilunasi sebelum masuk periode 1 (satu) bulan. Bila nasabah melunasi sebelum periode 1 bulan, maka akan di gurkan dari akumulasi perolehan. Kunjungi segera outlet Gadai BSM untuk mengetahui besaran *fee* yang bisa didapatkan oleh nasabah melalui program Sahabat Emas.

j. BSM Cicil Emas

Akad cicil emas disini biasanya menggunakan akad murabahah. Diadakannya Cicil Emas ini bertujuan untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian atau kepemilikan emas berupa lentakan (batangan) minimal 10 gram. Plafond pembiayaan ini maksimal 80% dari harga emas untuk emas jenis lentakan (batangan). Untuk jangka waktu pembiayaan paling singkat 2 tahun dan paling lama 5 tahun.

4.2.3 Produk Jasa

Produk jasa merupakan layanan jasa bank kepada masyarakat diluar funding dan lending. Dari pelayanan jasa ini bank mendapatkan keuntungan bank yang sring disebut dengan *fee best income*.

a. Jasa Produk :

- 1) BSM Card
- 2) BSM Sentra Bayar
- 3) BSM SMS Banking
- 4) BSM Mobile Banking
- 5) BSM Net Banking

- 6) Pembayaran melalui menu Pemindahbukuan di ATM (PPBA)
 - 7) BSM Jual Beli Valas
 - 8) BSM Electronic Payroll
 - 9) Transfer Uang Tunai
 - 10) BSM E-Money
- b. Jasa Operasional
- 1) BSM Transfer Lintas Negara Western Union
 - 2) BSM Kliring
 - 3) BSM Inkaso
 - 4) BSM Intercity Clearing
 - 5) BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)
 - 6) Transfer Dalam Kota (LLG)
 - 7) BSM Transfer Valas
 - 8) BSM Pajak Online
 - 9) BSM Referensi Bank
 - 10) BSM Standing Order
 - 11) BSM Payment Point
 - 12) Layanan BSM Pembayaran Institusi (BPI)
- c. Jasa Investasi
- 1) Reksadana
 - 2) Sukuk Negara Ritel (Sukuk Perdana dan Sukuk Sekunder)
 - 3) Sukuk Tabungan

4.3 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.3.1 Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah Di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang

a. Gambaran tentang Sistem Produk Pembiayaan Gadai Emas

Pembiayaan Gadai Emas untuk investasi pada BSM merupakan salah satu layanan yang di berikan oleh pihak BSM kepada calon nasabahnya yang menginginkan kepemilikan aset emas berupa logam mulia atau dinar bersertiikat, dengan menggunakan produk gadai emas BSM sebagai alat untuk kepemilikannya.

Produk pembiayaan gadai emas ini dapat digunakan untuk pembiayaan konsumtif, seperti untuk biaya pendidikan, biaya pengobatan, dan penyelenggaraan hajatan maupun pembiayaan produktif, seperti untuk modal usaha.

Adapun ketentuan dan fitur produk Gadai Emas BSM adalah sebagai berikut :

- 1) Syarat dan Ketentuan Produk Pembiayaan Gadai Emas :
 - a) Pembiayaan mulai dari Rp 500.000,00 sampai dengan Rp 250.000.000,00
 - b) Jaminan berupa emas (perhiasan atau batangan) minimal 16 karat
 - c) Harus emas kuning

- d) Jangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang maksimal dua kali. Sebelum jatuh tempo 4 bulan jika ingin dilunasi maka dihitung per 15 hari
 - e) Memiliki rekening di BSM
- 2) Manfaat dan Kemudahan Produk Pembiayaan Gadai Emas :
- a) Aman dan terjamin
 - b) Prosesnya mudah dan cepat
 - c) Biaya pemeliharaan yang kompetitif
 - d) Terkoneksi dengan rekening tabungan
- 3) Persyaratan pembiayaan :
- a. Perorangan
 - 1. Identitas diri dan pasangan
 - 2. Kartu keluarga dan surat nikah
 - 3. Slip gaji dua bulan terakhir
 - 4. Jika pegawai negeri, SK pengangkatan terakhir
 - 5. Jika wirausaha, ditambah legalitas usaha
 - b. Badan usaha
 - 1. Akte pendirian usaha
 - 2. Identitas pengurus
 - 3. Legalitas usaha
 - 4. Laporan keuangan dua tahun terakhir
 - 5. *Past performance* dua tahun terakhir
 - 6. Rencana usaha dua belas bulan yang akan datang

- 4) Karakteristik :
- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *qardhdan rahndan* akad *ijarah*
 - b) Biaya administrasi barang jaminan dibayar pada saat pencairan
 - c) Biaya pemeliharaan dihitung per hari 15 dan dibayar pada saat pelunasan (gunakan Promo Gadai Diskon Suka – Suka dan Promo Ujrah Harian untuk mendapatkan keistimewaan dalam menentukan waktu menggadai, *pricing* dan pilihan membayar biaya pemeliharaan di awal atau di akhir).

4.3.2 Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah Di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang

Prosedur untuk memperoleh fasilitas pembiayaan gadai emas di BSM tidak sulit.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Fatimah al-Hamid pada 10 Februari 2016 pukul 11.00 WIB, Adapun prosedur untuk memperoleh pembiayaan Gadai Emas BSM adalah sebagai berikut :

1. Nasabah bisa datang ke kantor BSM Cabang Malang yang beralamat di Jl. Letjen Sutoyo No. 77B, Kec. Lowokwaru, Kab. Malang lantai 1 di bagian Gadai Emas BSM.
2. Kemudian nasabah bisa memberikan barang yang akan digadaikan berupa emas perhiasan. Logam mulia atau dinar bersertiikat kepada *Officergadai* untuk diperiksa jenis emasnya.

Dan nasabah juga dapat berkonsultasi tentang tujuan kedatangannya tersebut.

3. Barang jaminan emas tersebut diteliti kualitasnya oleh petugas gadai untuk menetapkan nilai pembiayaan yang akan diberikan. Nilai pembiayaan yang diberikan jika perhiasan sebesar 85% dari nilai taksiran sedangkan jika logam mulia sebesar 90% dari nilai taksiran. Petugas gadai menaksir harga emas yang digadaikan. Setelah itu petugas gadai menguji keaslian barang jaminan emas dengan langkah-langkah yang sudah ditentukan.
4. Jika telah setuju dengan nilai tafsiran serta nilai pinjaman yang bisa diberikan oleh bank kepada nasabah dan persyaratan yang dibawa oleh calon nasabah sudah lengkap, kemudian nasabah mengisi formulir permohonan gadai yang telah disediakan.
5. Kemudian, petugas gadai melakukan komite ke kantor cabang untuk menentukan diterima atau ditolaknya pembiayaan tersebut. Setelah keputusan dari cabang diterima oleh petugas gadai, maka petugas gadai akan menginformasikan kepada calon nasabah. Jika diterima, maka petugas gadai akan menghitung pembiayaan yang akan diterima oleh calon nasabah sesuai ketentuan BI sekaligus menentukan biaya administrasi.
6. Selanjutnya pemberian uang dilakukan oleh kasir atau teller dengan mengkreditkan uang pinjaman tersebut ke rekening nasabah.

7. Jika nasabah melakukan pembiayaan diatas Rp 5.000.000 (lima juta rupiah) maka nasabah harus memiliki rekening Bank Syariah Malang, jika belum memiliki maka harus membuka rekening terlebih dahulu.

4.3.3 Prosedur Penaksiran Barang Gadai Emas

Barang jaminan emas yang diserahkan oleh calon nasabah untuk digadaikan ditaksir terlebih dahulu oleh petugas gadai yang sudah mempunyai keahlian khusus. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Fatimah al-Hamid pada 18 Februari 2016 pukul 13.30 WIB, pedoman penaksirannya sebagai berikut:

- 1) Petugas gadai melihat Standar Harga Emas yang ditetapkan oleh Divisi Usaha Syariah. Standar Harga Emas tersebut selalu disesuaikan dengan perkembangan harga pasar emas.
- 2) Petugas gadai melakukan penentuan karatase dan berat emas dengan menggunakan metode uji kimia dan berat jenis, yaitu :

- a. Metode jarum uji emas

Pengujian dengan metode ini adalah dengan membandingkan kecepatan pelarutan goresan emas yang diuji terhadap kecepatan pelarutan goresan dari jarum uji yang sudah diketahui karatasenya.

Alat-alat yang digunakan dalam metode ini antara lain :

1. Jarum uji emas
2. Batu uji
3. Larutan uji emas yaitu asam nitrat dan asam chlorida.
4. *Loupe* (kaca pembesar) 10x

5. Botol air uji emas yang berwarna gelap
6. Gelas ukur kimia untuk takaran campuran zat kimia.
7. Pipet tetes dan kertas tissue

b. Metode berat jenis

Metode ini memakai hukum *Archimedes* yaitu mengukur berat jenis barang emas dan membandingkannya dengan berat jenis standar emas (19,30 gr/cc).

Alat-alat yang digunakan dalam metode ini antara lain :

1. Timbangan (elektronik atau manual)
 2. Gelas ukur atau bejana tempat air
 3. Air murni
 4. Tempat timbangan emas atau tali pengikat
- 3) Petugas gadai menentukan nilai taksiran dan pembiayaan sesuai dengan ketentuan BSM.

A. Dengan rumus :

1. Nilai Taksiran = berat emas x harga emas saat ini
2. Maksimal pembiayaan yang diberikan
 - Batangan = 90% x nilai taksiran
 - Perhiasan = 85% x nilai taksiran
3. Pembiayaan tergantung permintaan nasabah
4. Biaya pemeliharaan
 - Batangan = 1,13% x nilai taksiran
 - Perhiasan = 1,3% x nilai taksiran
5. Biaya administrasi :

- Jangka waktu 4 bulan

Tabel 4.1

Tabel Biaya Administrasi

Berat	Biaya Administrasi
5-10	25.000
15-25	35.000
30-35	45.000
40-45	55.000
55-65	65.000
70-75	75.000
80-90	85.000
95-100	95.000

Sumber :BSM, 2018

Keterangan :

- Biaya administrasi termasuk biaya asuransi telah ditentukan oleh pihak penerima gadai.
- Pada saat pencairan, nasabah harus membayar biaya administrasi secara tunai.

Contoh perhitungan :

Ibu Shela datang ke BSM Kantor Cabang Malang dengan membawa 20 gram emas batangan yang akan digadaikan untuk

keperluan biaya pendidikan anaknya. BSM Kantor Cabang Malang dapat memberikan fasilitas pembiayaan gadai sebagai berikut :

Spesifikasi : emas batangan 20 gram, kadar 16 karat

Nilai pasar emas saat ini ditaksir Rp 535.000,00 (2017)

a) Nilai Taksiran :

$$20 \text{ gram} \times \text{Rp } 535.000,00 = \text{Rp } 10.700.000,00$$

b) Pembiayaan yang dapat diberikan :

$$90\% \times \text{Rp } 10.700.000,00 = \text{Rp } 9.630.000,00$$

c) Biaya pemeliharaan :

$$\begin{aligned} 1,13\% \times \text{nilai taksiran} &= 1,13\% \times \text{Rp } 10.700.000,00 \\ &= \text{Rp } 120.910,00/\text{bulan} \end{aligned}$$

$$\text{Rp } 120.910,00 \times 4 \text{ bulan} = \text{Rp } 483.640,00$$

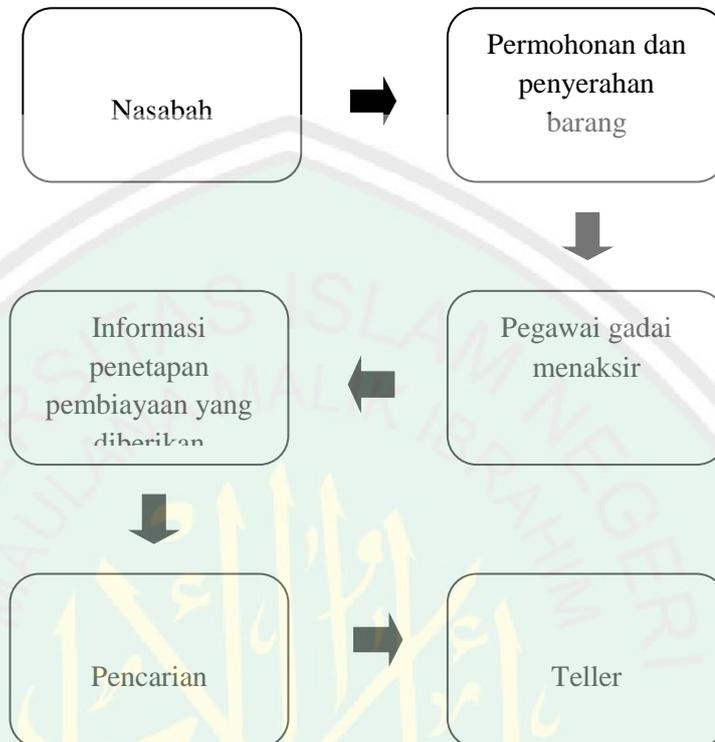
d) Biaya administrasi :

Berat emas 20 gram, maka biaya administrasi sebesar Rp 35.000,00

Jadi pembiayaan yang diterima oleh nasabah yang sebenarnya Rp 9.630.000,00 walaupun biaya administrasi harus disetor tunai oleh nasabah. Pembiayaan ini dapat diangsur per bulan atau dikembalikan pada saat jatuh tempo yaitu 4 bulan. Pada saat pelunasan, nasabah harus membayar biaya pemeliharaan selama emas digadaikan.

Gambar 4.3

Mekanisme Penaksiran Emas



Sumber : Sudarsono (2003 : 175)

4.3.4 Prosedur Pelunasan Pembiayaan Gadai Emas Syariah di BSM Cabang Malang

Pada dasarnya nasabah dapat melunasi kewajibannya setiap waktu tanpa menunggu jatuh tempo.

Adapun Prosedur Pelunasan Pembiayaan Gadai Emas Syariah adalah sebagai berikut :

- 1) Nasabah datang langsung ke BSM KC Malang dan masuk ke ruang pelaksana gadai. Nasabah dapat melakukan pembayaran dengan

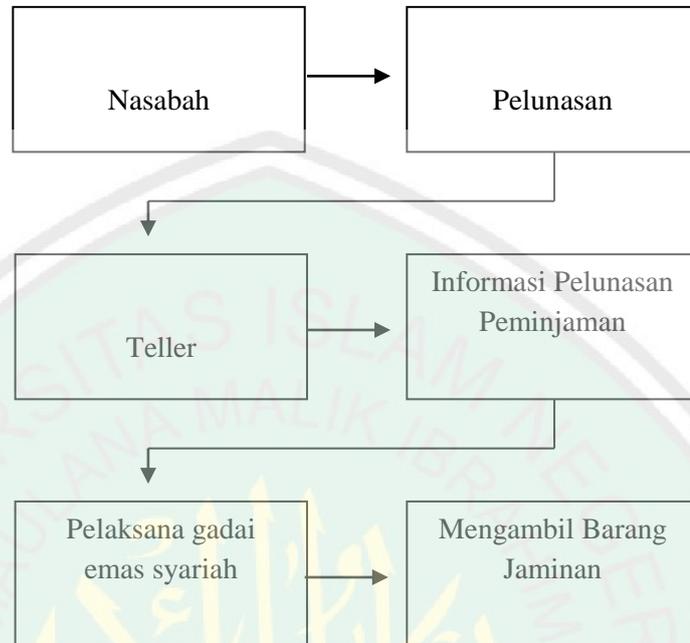
membayar pinjaman pada saat jatuh tempo atau nasabah dapat mengangsur setiap bulannya.

- 2) Pada saat pelunasan, nasabah juga harus membayar biaya pemeliharaan selama jangka waktu pinjaman yang telah ditentukan.
- 3) Jika nasabah tidak mampu melunasi kewajibannya, pegawai gadai akan menjual barang jaminan emas yang digadaikan. Penjualan barang jaminan emas harus mendapat persetujuan dari pihak pemberi gadai.
- 4) Barang jaminan dikeluarkan oleh pegawai gadai emas syariah.
- 5) Jika nasabah sudah mampu melunasi sesuai dengan pembiayaan yang didapat, maka barang jaminan emas akan diserahkan kembali kepada nasabah.



Gambar 4.4

Mekanisme Pelunasan



Sumber : Sudarsono (2003 : 175)

4.3.5 Proses Pelelangan Barang Gadai Emas di BSM Cabang Malang

Pihak gadai emas melakukan pelelangan harta benda yang menjadi barang jaminan bila pemberi gadai tidak dapat melunasi kewajibannya sampai batas waktu yang telah ditentukan dalam akad. Pelelangan dilakukan oleh pelaksana gadai emas setelah memberitahukan kepada pemberi gadai sebelum penjualan.

Ketentuan pelelangan sebagai berikut :

1. Pihak bank melakukan pelelangan terbatas, yaitu hanya memilih beberapa orang pembeli. Jadi harga penawaran yang dilakukan oleh banyak pembeli tidak diperbolehkan karena dapat merugikan *rahin*.
2. Pelelangan atau penjualan dilakukan oleh pihak bank yaitu pelaksana gadai.
3. Hasil pelelangan akan digunakan untuk biaya penjualan 1% dari harga jual, biaya pinjaman, dan sisanya dikembalikan kepada *rahin*.

4.3.6 Perpanjangan Gadai Emas Syariah di BSM Cabang Malang

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Fatimah al-Hamid pada 22 Desember 2017 pukul 10.00 WIB, jika nasabah belum mampu melunasi pinjamannya pada jangka waktu yang telah ditentukan di akad, maka nasabah dapat mengajukan perpanjangan gadai emas syariah dengan membayar biaya pemeliharaan dan angsuran pembiayaan serta menandatangani akad baru. Di BSM Cabang Malang, memberikan kebijakan dua kali perpanjangan untuk gadai emas syariah.

4.3.7 Resiko yang Timbul Dalam Pelaksanaan Pembiayaan Gadai Emas Syariah Di Bank Mandiri Syariah Cabang Malang

Dalam pelaksanaan produk pembiayaan gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang ternyata menghadapi resiko sebagai berikut :

1) Persaingan Antar Bank

Di daerah Malang sudah cukup banyak berkembang lembaga keuangan syariah maupun seperti BPRS atau BMT serta pegadaian, khususnya pegadaian syariah yang menjadi pesaing. Itulah yang menyebabkan persaingan antar bank semakin kompetitif.

2) Kurangnya Promosi

Produk pembiayaan gadai emas syariah di BSM Kantor Cabang Malang belum banyak dikenal masyarakat terutama masyarakat kecil dan menengah ke bawah. Hal ini disebabkan karena kurangnya sosialisasi dan promosi ke masyarakat-masyarakat kecil dan menengah ke bawah.

3) Peraturan BI

Dengan adanya peraturan BI yang baru, pasar gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang semakin kecil. Ini disebabkan BI membatasi jumlah pinjaman yang dapat diberikan maksimum hanya 250 juta. Sehingga dengan kebijakan itu, pasar gadai emas hanya akan berkisar pada nasabah kelas menengah ke bawah.

4) Lokasi Bank

Lokasi BSM Kantor Cabang Malang yang baru saja pindah lokasi, hal ini sedikit menghambat pengembangan produk pembiayaan gadai emas syariah. Dengan lokasi yang baru masyarakat belum banyak yang mengetahuinya.

5) Sumber Daya Manusia

Di BSM Kantor Cabang Malang hanya satu orang pegawai yang mengurus semua pembiayaan gadai emas. Hal ini kurang ideal karena satu orang harus melaksanakan semua keperluan fasilitas gadai emas sendiri mulai dari pembuatan akad, pemeliharaan barang gadai, pengolahan data gadai emas, promosi, dan sebagainya. Sehingga ini dapat menghambat perkembangan produk pembiayaan gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang.

4.3.8 Usaha-usaha mengatasi resiko-resiko yang terjadi dalam pelaksanaan pembiayaan gadai emas syariah di Bank Mandiri Syariah Madiri Kantor Cabang Malang

Adapun usaha-usaha yang dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi seperti yang telah tercantum di atas, sebagai berikut:

1. BSM Kantor Cabang Malang harus memberikan pelayanan serta fasilitas terbaik kepada para nasabahnya dengan mengoptimalkan dan mengembangkan produk yang ada secara inovatif dan kreatif agar lebih unggul dan mempunyai ciri khas yang membuat berbeda dengan yang lain. Agar mampu bersaing dengan bank syariah lainnya terutama yang berada di wilayah Malang.
2. Agar banyak masyarakat yang tertarik dan mempercayakan untuk melakukan pembiayaan gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang, maka diperlukan sosialisasi dan promosi dari pihak bank. Contohnya dengan mengadakan gerai di kampus-kampus, pusat pembelanjaan,

pusat bisnis, dan sebagainya. Dan juga dengan menyebarkan brosur-brosur.

3. Dengan adanya peraturan BI yang semakin ketat, maka BSM Kantor Cabang Malang harus meningkatkan fasilitas gadai emas yang ada seperti pengadaan brankas khusus penyimpanan barang jaminan gadai, alat penguji keaslian emas serta alat timbangan untuk emas dengan selalu berpedoman pada peraturan BI yang ada.
4. Agar masyarakat mengetahui lokasi BSM Kantor Cabang Malang yang baru, maka bank harus lebih menginformasikan dengan lembaran-lembaran pengumuman yang ditempel atau mengiklankannya.

Sumber daya manusia yang masih terbatas, maka bank perlu mencari karyawan baru yang mempunyai keahlian di bidang gadai emas agar dapat membantu pelaksana gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang. Dibutuhkan juga *officer* gadai untuk mengawasi pelaksanaan pembiayaan gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan-pembahasan yang terdapat di bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Prosedur Pelaksanaan Produk Pembiayaan Gadai Emas di BSM Kantor CabangMalang, sebagai berikut :
 - a. Persyaratan pembiayaan :
 - 1) Kartu identitas nasabah
 - 2) Jaminan berupa emas perhiasan atau batangan
 - b. Syarat dan ketentuan pembiayaan :
 - 1) Pembiayaan mulai dari Rp 500 ribu sampai dengan Rp 250 juta.
 - 2) Jaminan berupa emas (perhiasan atau batangan) minimal 16 karat
 - 3) Harus emas kuning
 - 4) Jangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang maksimal dua kali.
 - 5) Memiliki rekening di BSM
 - c. Prosedur pelaksanaan produk pembiayaan gadai emas di BSM Kantor CabangMalang, sebagai berikut :
 - 1) Calon nasabah datang langsung ke BSM Kantor CabangMalang dengan membawa emas yang berupa perhiasan ataupun batangan dengan menunjukkan persyaratan pembiayaan yang telah ditentukan. Jika

persyaratan yang dibawa oleh calon nasabah sudah lengkap ,kemudian nasabah mengisi formulir permohonan gadai yang telah disediakan.

- 2) Barang jaminan emas tersebut diteliti kualitasnya oleh petugas gadai untuk menetapkan nilai pembiayaan yang akan diberikan. Nilai pembiayaan yang diberikan jika perhiasan sebesar 85% dari nilai taksiran sedangkan jika batangan sebesar 90% dari nilai taksiran.
 - 3) Petugas gadai menaksir harga emas yang digadaikan. Setelah itu petugas bank menguji keaslian barang jaminan emas dengan langkah-langkah yang sudah ditentukan.
 - 4) Kemudian, petugas bank melakukan komite ke kantor cabang untuk menentukan diterima atau ditolaknya pembiayaan tersebut. Setelah keputusan dari cabang diterima oleh petugas gadai, maka petugas gadai akan menginformasikan kepada calon nasabah.
 - 5) Jika diterima, maka petugas gadai akan menghitung pembiayaan yang akan diterima oleh calon nasabah sesuai ketentuan BI sekaligus menentukan biaya administrasi.
 - 6) Kemudian pencairan disertai dengan pembayaran biaya administrasi secara tunai sesuai dengan yang telah ditentukan.
2. Resiko-resiko yang dihadapi pada produk pembiayaan gadai emas di BSM Kantor CabangMalang, sebagai berikut:
- 1) Persaingan antar bank yang kompetitif
 - 2) Tingkat sosialisasi dan promosi yang masing kurang
 - 3) Adanya peraturan BI baru yang ketat dan membatasi pasar gadai emas.

- 4) Sumber daya manusia pada divisi gadai emas yang melaksanakan fasilitas pembiayaan gadai emas yang masih terbatas.
3. Usaha-usaha untuk mengatasi resiko-resiko yang dihadapi pada produk pembiayaan gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang, sebagai berikut :
- 1) BSM Kantor Cabang Malang harus memberikan pelayanan serta fasilitas terbaik kepada para nasabahnya dengan mengoptimalkan dan mengembangkan produk yang ada secara inovatif dan kreatif agar lebih unggul dan mempunyai ciri khas yang membuat berbeda dengan yang lain. Agar mampu bersaing dengan bank syariah lainnya terutama yang berada di wilayah Malang.
 - 2) Agar banyak masyarakat yang tertarik dan mempercayakan untuk melakukan pembiayaan gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang, maka diperlukan sosialisasi dan promosi dari pihak bank. Contohnya dengan mengadakan gerai di kampus-kampus, pusat pembelanjaan, pusat bisnis, dan sebagainya. Dan juga dengan menyebarkan brosur-brosur.
 - 3) Dengan adanya peraturan BI yang semakin ketat, maka BSM Kantor Cabang Malang harus meningkatkan fasilitas gadai emas yang ada seperti pengadaan brankas khusus penyimpanan barang jaminan, alat penguji keaslian emas serta alat timbangan untuk emas dengan selalu berpedoman pada peraturan BI yang ada.

Agar masyarakat mengetahui lokasi BSM Kantor Cabang Malang yang baru, maka bank harus lebih menginformasikan dengan lembaran-lembaran pengumuman yang ditempel atau mengiklankannya. Sumber daya manusia yang masih terbatas, maka bank perlu mencari karyawan

baru yang mempunyai keahlian di bidang gadai emas agar dapat membantu pelaksana gadai emas di BSM Kantor CabangMalang. Dibutuhkan juga *officer* gadai untuk mengawasi pelaksanaan pembiayaan gadai emas di BSM Kantor CabangMalang.

5.2 Saran

Dari pembahasan-pembahasan yang terdapat di bab sebelumnya, maka penulis menyarankan :

1. Peningkatan promosi dan sosialisasi agar masyarakat tertarik dengan produk pembiayaan gadai emas di BSM Kantor Cabang Malang
2. Peningkatan pelayanan kepada para nasabahnya dengan selalu senyum dan bersikap sopan dan ramah.
3. Selalu berpegang pada syariat Islam dalam melakukan setiap transaksi dan pengambilan keputusannya.
4. Penerapan manajemen yang tepat dan baik, yaitu dengan pelayanan yang memuaskan, penambahan sumber daya manusia yang ahli dan trampil, pengelolaan laporan keuangan yang tepat dan teliti, strategi pemasaran yang jitu dan tepat sasaran, dan sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

Al-qur`an dan Al-hadits.

Arikunto, Suharsimi. (2002). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta. Rineka Cipta.

Bank Syariah Mandiri KC. Malang.

Basrowi dan Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta. PT Rineka Cipta.

Basrowi dan Suwandi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta. PT Rineka Cipta.

Bogdan dan Tylor. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta. PT Rineka Cipta.

Hadi, Sutrisno. (2000). *Metodologi Research*. Yogyakarta. ANDI.

Hardiyansyah, Haris. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta. Salemba Humanika.

<http://feb.unila.ac.id/d3akt/wp-content/uploads/2016/02/BAB-II1.pdf>

<http://armandrachmandd.blogspot.co.id/2015/06/hadits-gadai.html>

J. R. Raco. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*. Jakarta. PT Grasindo.

[Journals.ums.ac.id/index.php/jurisprudence/article/download/4349/2777](http://journals.ums.ac.id/index.php/jurisprudence/article/download/4349/2777)

Lexy J. Moleong. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya.

Sutedi, Adrian. (2011). *Hukum Gadai Syariah*. Bandung. Alfabeta.

Sudarsono, Heri. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung Alfabeta

Ascarya, “*Akad dan Produk Bank Syariah*”, (Jakarta: Rajawali Pers, 2007), Ed. 1-3.

Suhendi, Hendi. (2002). *Fiqh Muamalah*. Jakarta. Kencana

Heykal Muhammad dan Nurul Huda. (2010). *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoritis dan Praktis)*. Jakarta. Prenada Media Group.

Suhendi, Hendi. (2010) *Fiqh Muamalah*. Jakarta. PT. Grafindo Persada.

Rellautri, Kinnnati Alrian. (2015). “*Perlindungan Hukum Terhadap Nasabah Gadai Emas Syariah Dalam Hal Terjadinya Penurunan Harga Emas Pada Saat Eksekusi Objek Jaminan*”, Jurnal Ekonomi dan Keuangan.



PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara dengan saudara sa`datul fitriah selaku *Officer* Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Malang :

1. Apa saja persyaratan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?
2. Berapa lama tempo untuk melunasi barang yang di gadaikan di Bank Syariah Mandiri Malang ?
3. Bagaimana respon masyarakat ketika tahu persyaratan yang harus disetorkan ke pihak bank ?
4. Apakah pernah ada masyarakat yang keberatan dengan prosedur pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri cabang Malang ?
5. Apakah akan ada pengembangan lagi untuk produk Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Peneliti



Yosef Hermawandi

Informan



Sa`datul Fitriah

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara kepada saudara Rendra Roni Sucahyo selaku marketing Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

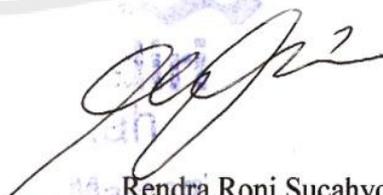
1. Apa Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang itu ?
2. Bagaimana prosedurnya ?
3. Apakah hanya emas saja yang dapat digadaikan ?
4. Berapa persen maksimal dana untuk pencairannya ?
5. Bagaimana minat masyarakat dengan produk Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Peneliti



Yosef Hermawandi

Informan



Rendra Roni Sucahyo

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara dengan saudara Rudi Hartanto selaku nasabah gadai emas syariah Bank Syariah

Mandiri Cabang Malang :

1. Bagaimana pandangan anda tentang Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?
2. Mengapa anda memilih produk gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?
3. Apa yang membuat anda tertarik dengan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?
4. Apakah ada kendala dalam prosedur pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?
5. Adakah permasalahan yang muncul saat anda menggadaikan emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Peneliti


Yosef Hermawandi

Informan


Rudi Hartanto

SURAT KETERANGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan, bahwa:

Nama : Yosef Hermawandi
NIM : 13530046
Fakultas : Ekonomi
Lembaga Pendidikan : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Telah melakukan penelitian skripsi dengan judul "Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah pada PT Bank Syariah Mandiri Malang" di perusahaan kami PT Bank Syariah Mandiri Kantor Area Malang.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Bank tidak bertanggung jawab atas segala akibat yang timbul dari penggunaan surat keterangan ini dan menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari nama tersebut di atas.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Fatimah AN Hamid
General Support Staff



mandiri
syariah

PT. Malang

BUKTI KONSULTASI

Nama : Yosef Hermawandi
NIM/Prodi : 13530046/ Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Pembimbing : Syahirul Alim, SE., MM
Judul : Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

No	Tanggal	Materi konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	26 September 2017	Pengajuan Outline	1. <i>y</i>
2.	28 September 2017	Proposal	2. <i>y</i>
3.	3 Oktober 2017	ACC Proposal	3. <i>y</i>
4.	5 Oktober 2017	Seminar Proposal	4. <i>y</i>
5.	31 Oktober 2017	Acc Proposal	5. <i>y</i>
6.	5 Januari 2018	Tugas akhir Bab I-V	6. <i>y</i>
7.	22 Mei 2018	Revisi & Acc Tugas Akhir	7. <i>y</i>
8.	24 Mei 2018	Acc keseluruhan	8. <i>y</i>

Malang, 24 Mei 2018

Mengetahui:

Ketua Program Studi Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah



Imayanti Hasan, ST., MM

NIP. 197705062003122001

HASIL WAWANCARA

Berikut hasil wawancara dengan saudari Sa`datul fitriah selaku *Officer* gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang :

1. Apa saja persyaratan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Persyaratannya cukup mudah ya , hanya dengan membawa kartu identitas pemohon , terus emas yang mau digadaikan.

2. Berapa lama tempo untuk melunasi barang yang di gadaikan di Bank Syariah Mandiri Malang ?

Kalau untuk tempo nya kita sampai Empat bulan dari hari pencairan dana , tetapi apabila nasabah belum sanggup melunasi dalam jangka waktu tersebut bisa diperpanjang Empat bulan kedepan dengan membayar biaya perawatan emas tersebut dan itu maksimal sudah Delapan bulan.

3. Bagaimana respon masyarakat ketika tahu persyaratan yang harus disetorkan ke pihak bank ?

Ya mereka senang karena persyaratannya tidak seribet yang mereka bayangkan dek , jadi ya respon masyarakat baik malah banyak suka dengan program Gadai Emas Syariah kami.

4. Apakah pernah ada masyarakat yang keberatan dengan prosedur pembiayaan Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri cabang Malang ?

Ya tidak ada , Masyarakat justru sangat senang dengan ringannya persyaratan kami , serta dengan landasan syariah itu yang membuat masyarakat semakin senang dan lega.

5. Apakah akan ada pengembangan lagi untuk produk Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Ya tentunya , sementara ini karena produk Gadai Emas Syariah masih terbilang baru kami masih mengembangkannya untuk penyesuaian perekonomian kedepan nanti , kami juga mulai mengadakan *event-event* guna memperkenalkan produk-produk kami kepada masyarakat, yah semoga saja banyak masyarakat yang beralih ke Bank Syariah supaya kami lebih semangat lagi untuk mengembangkan produk-produk kami.



HASIL WAWANCARA

Wawancara kepada saudara Rendra Roni Sucahyo selaku marketing Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

1. Apa Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang itu ?

Gadai emas syariah itu suatu produk kita berupa pembiayaan dengan obyek gadai emas dengan berlandaskan hukum syariah.

2. Bagaimana prosedurnya ?

Gampang dek , cukup datang langsung aja ke Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dengan membawa barang yang akan digadaikan trus petugas meneliti barang tersebut sekalian ditaksir tuh nilainya habis itu kalo deal nasabah bisa melengkapi persyaratannya trus pencairan.

3. Apakah hanya emas saja yang dapat di gadaikan ?

Iya, ada dua jenis emas dek, emas batangan sama emas perhiasan , kalo logam mulia sama lainnya sih masih belum bisa.

4. Berapa persen maksimal dana untuk pencairannya ?

Kalau untuk emas batangan pencairannya bisa sampai 90% dari harga yang ditaksir sama petugas , tapi kalau emasnya berupa perhiasan pencairannya hanya sampai 85%.

5. Bagaimana minat masyarakat dengan produk Gadai Emas Syariah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Alhamdulillah, sementara ini masyarakat masih menyambut baik , setiap tahunnya nasabah kita meningkat kok.

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan saudara Rudi Hartanto selaku nasabah gadai emas syariah

Bank Syariah Mandiri Cabang Malang :

1. Bagaimana pandangan anda tentang Bank Syariah Mandiri

Cabang Malang ?

Ya cukup baik mas ya, namanya kan besar dan terkenal, jadi kalau saya pribadi itu memandang Bank Syariah Mandiri itu Bank yang bagus dan terkenal.

2. Mengapa anda memilih produk gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Ya waktu itu kebetulan ada kebutuhan mendadak mas ya , terus saya tanya-tanya sama tetangga sekitar , terus dikasih tahu bahwasannya ada produk Bank Syariah Mandiri itu produk Gadai Emas Syariah , kebetulan saya ada sedikit perhiasan tidak terpakai dirumah , ya saya coba-coba aja mohon pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri , alhamdulillah cukup banyak membantu.

3. Apa yang membuat anda tertarik dengan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang malang ?

Ya kan kebetulan diberitahu sama tetangga saya mas , dan kebetulan Bank nya kan Bank Syariah Mandiri , trus ya baru tau juga ada gadai emas di bank , jadi ya tertarik saya buat mencoba gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Malang.

4. Apakah ada kendala dalam prosedur pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Sementara ini tidak ada kendala yang saya temukan mas , sayangnya kan gadai emas syariah ini saya baru tahu, mungkin karna kurang terkenal itu kali ya.

5. Adakah permasalahan yang muncul saat anda menggadaikan emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ?

Tidak ada kok mas, masih baik-baik saja dan cukup memuaskan kok Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri ini.

