

## **BAB IV**

### **PAPARAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 Paparan Data Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan**

###### **A. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**

Krisis multi-demensi yang melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah sistem perbankan Syariah di Indonesia. Disaat bank-bank konvensional terkena imbas dari krisis ekonomi, saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepanjangan,

Disisi lain, untuk menyelamatkan perekonomian secara global, pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (merger) 4 (empat) bank pemerintah, yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo, menjadi satu bank yang kokoh dengan nama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PTBank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas PT Bank Susila Bakti (BSB). PT BSB merupakan salah satu bank konvensional yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT BSB

juga melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Sebagai tindak lanjut dari pemikiran pengembangan sistem ekonomi Syariah, pemerintah memberlakukan UU No.10 tahun 1998 yang memberi peluang bagi bank umum untuk melayani transaksi Syariah (dual banking system). Sebagai respon, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan Syariah di kelompok perusahaan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk.

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank Syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB bertransformasi 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 (BSM). 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 dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.

#### Tonggak Sejarah PT Bank Syariah Mandiri

- ✓ 1955 Pendirian PT Bank Industri Nasional (PT BINA)
- ✓ 1967 PT BINA berubah nama menjadi PT Bank Maritim Indonesia
- ✓ 1973 PT Bank Maritim Indonesia berubah menjadi PT Bank Susila Bakti
- ✓ 1999 PT Bank Susila Bakti dikonversi menjadi PT Bank Syariah Mandiri

#### **B. Sejarah Berdirinya PT Bank Mandiri Syari'ah Cabang Malang**

Berdirinya Bank Syariah Mandiri Cabang Malang terhitung mulai hari jum'at, 1 Agustus 2002 yang saat itu diresmikan oleh salah satu direksi PT. Bank Syariah Mandiri, Bapak Akmal Aziz. Dibukanya BSM Cabang Malang yang berlokasi di jl. Brigjen Slamet Riyadi No. 8 Malang (daerah Oro-Oro Dowo) merupakan upaya untuk

mengembangkan jaringan PT. Bank Syariah Mandiri. Kepala Cabang pada saat itu yang dipercayakan dari personel kantor pusat Bapak Lutfiano, Manager Marketing Bapak Gazali Hasan (mutasi dari BSM Cabang Surabaya) dan Manager Operasi Bapak Arie Darma Permana.

Seiring perjalanan waktu, pada bulan Juni 2004 terjadi pergantian pemimpin dari bapak Lutfiano digantikan oleh Bapak Zulfikar, dan pada tahun 2005 tepatnya bulan Juli kantor Cabang Malang pindah lokasi ke Jl. Basuki Rahmad no. 8 Malang. Dua minggu sebelum ditempatinya kantor baru, terjadi pergantian kantor Cabang Malang dari Bapak Zulfikar digantikan Bapak Didi Sunardi (dari Cabang Pontianak). Dan pada bulan Mei 2006 Bapak Didi Sunardi digantikan oleh Bapak Ramelan untuk menduduki Kepala Cabang Malang. Pada tahun 2008, kepemimpinan diganti oleh Bapak Dwi Puji Widodo dan Pada sekitar bulan Oktober 2011 Bapak Dwi Puji Widodo digantikan Oleh Bapak Adam Malik.

Pada tanggal 1 Agustus 2005 diresmikannya pembukaan kantor Cabang Pembantu di Kota Pasuruan yang merupakan pengembangan dari Kantor Cabang Malang. Saat itu pemimpin dipercayakan kepada Bapak Ghozali Hasan. Pada sekitar bulan Oktober 2005 Bapak Ghazali Hasan digantikan oleh Bapak Leo Agus Sandi dan pada 1 Juli 2007 Bapak Leo Agus Sandi digantikan oleh Bapak Arie Darma Permana.

### C. Visi, Misi, Budaya dan Prinsip Bank Syariah Mandiri

#### 1. Visi

Menjadi bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

#### 2. Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai Syariah universal.
- e. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

#### 3. Nilai-Nilai Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan BSM terdiri atas *Excellence*, *Teamwork*, *Humanity*, *Integrity* dan *Customer Focus*. Nilai-nilai ini lahir dari kesepakatan seluruh jajaran BSM secara *bottom up*. Agar nilai-nilai yang telah dirumuskan dan disepakati dapat dipahami dan dilaksanakan oleh seluruh insan BSM dalam kehidupan berorganisasi, maka hal tersebut diterjemahkan dalam perilaku-perilaku utama sebagai berikut:

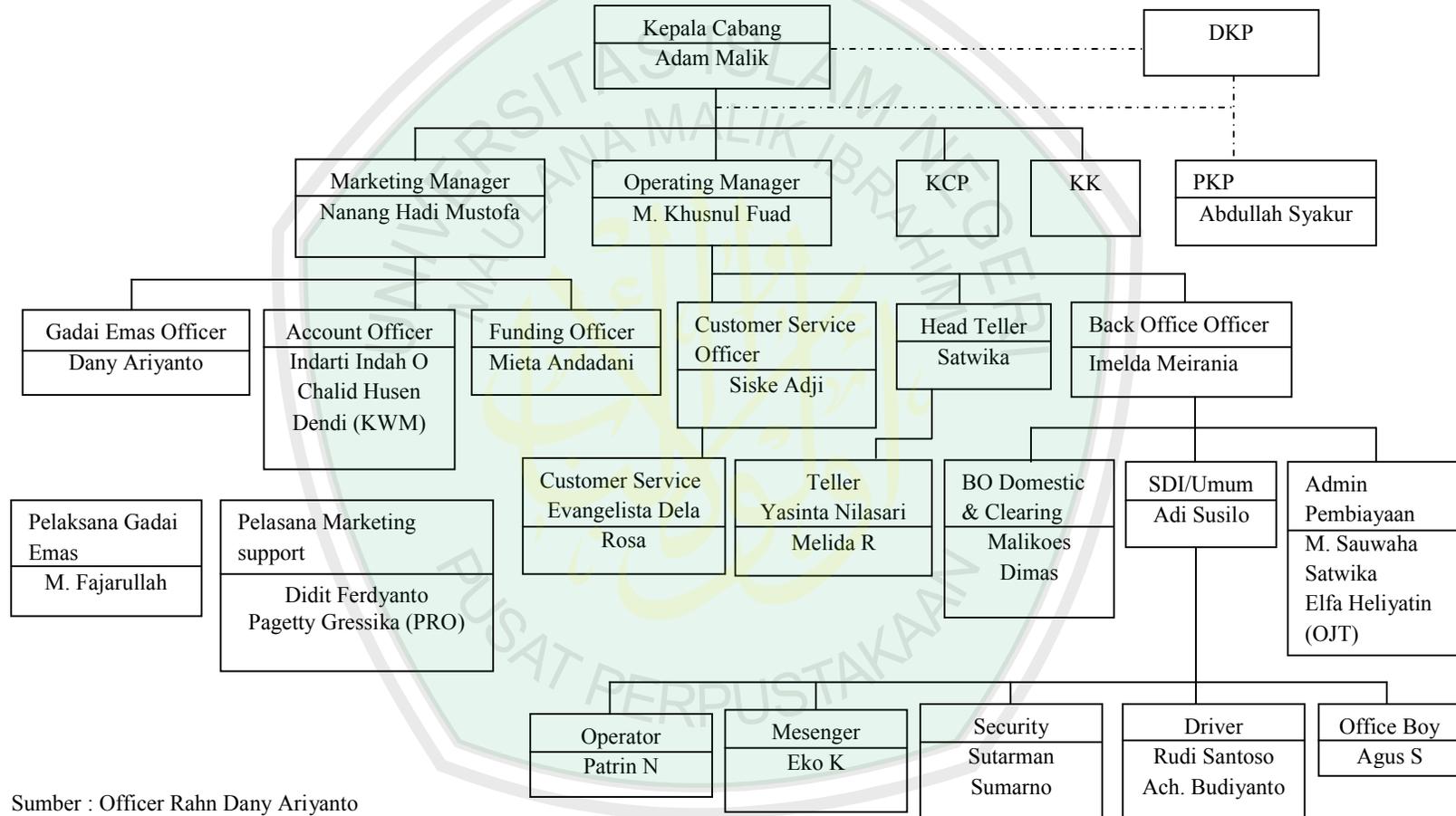
1. *Excellence (Imtiyaaz)*: Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

2. *Teamwork* ('*Amal Jama'iy*): Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi
3. *Humanity* (*Insaaniyah*): Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan yang religius.
4. *Integrity* (*Shidiq*): Memahami dan menaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji.
5. *Customer Focus* (*Tafdhiilu Al-'Umalaa*): Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan (eksternal dan internal) untuk menjadikan BSM sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan

#### **D. Struktur Organisasi**

Setiap perusahaan tentunya memiliki struktur organisasi yang jelas, adanya struktur organisasi yang jelas akan memudahkan pembagian kerja bagi setiap jabatan, Secara lebih detail struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah sebagai berikut;

**Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri  
Kantor Cabang Malang Periode 2011-2012**



Sumber : Officer Rahn Dany Ariyanto

Berdasarkan Struktur organisasi tersebut akan dijelaskan *job description* yang terdapat di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang meliputi;

**1. Kepala Cabang, yang bertugas:**

- a. Melaksanakan target operasional yang meliputi penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan, jasa-jasa, hasil usaha, dan kualitas aktivitas produktif.
- b. Memberikan pembiayaan yang aman, sesuai dengan kebutuhan nasabah
- c. Mengelola secara optimal sumberdaya Cabang agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang
- d. Mengkoordinir pembuatan rencana kerja (RKAP) tahunan Cabang
- e. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank, guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik dari strategi pembiayaan, pendanaan, maupun jasa-jasa
- f. Melakukan review terhadap ketajaman dan kedalaman analisa pembiayaan guna antisipasi resiko dengan penekanan kepada : kesalahan permohonan pembiayaan, aspek legalitas nasabah, kewajaran limit pembiayaan, perhitungan nisbah/margin.
- g. Bersama dengan anggota komite lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenang atau dimintakan persetujuan ke kantor pusat.
- h. Memutuskan pencairan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.

- i. Melakukan pembiayaan baik terhadap nasabah maupun investor.
- j. Memantau kualitas aktiva produktif dan mengupayakan kolektivitas lancer minimal sama dengan target yang telah ditetapkan oleh direksi.
- k. Melaksanakan pelayanan yang baik pada seluruh nasabah dengan tetap dilaksanakannya sistem dan prosedur yang berlaku.
- l. Melaksanakan pertumbuhan operasional Cabang yang wajar dan sehat.
- m. Melaksanakan pengamanan administrasi dan pemeliharaan kekayaan bank yang ada dikantor Cabang.
- n. Menjamin bahwa pelaporan kepada kantor pusat dan BI telah benar dan dikirimkan dengan tepat waktu.
- o. Menciptakan suasana kerja yang humoris.
- p. Meluruskan temuan audit intern/ekstern maupun hasil evaluasi tim kepatuhan yang menjadi tanggung jawabnya setelah ditindak lanjuti.
- q. Melaksanakan *corporate culture* (sifat) yang tercermin pada pelaksanaan tugas masing-masing pegawai.
- r. Mewakili direksi untuk tugas-tugas yang berhubungan dengan kegiatan Cabang.
- s. Menandatangani surat-surat yang dikeluarkan atas nama Cabang.

## 2. Manajer Pemasaran

- a. Mengelola secara optimal sumber daya agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
- b. Membuat rencana kerja (RKSP) tahunan bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
- c. Memonitor realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
- d. Melaksanakan strategi pemasaran guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan, baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa-jasa.
- e. Melaksanakan *review* atas proses pembangunan pembiayaan dan penekanan kepada upaya antisipasi risiko pembiayaan meliputi:
  - a) *Review* kelengkapan dan keabsahan dokumen permohonan pembiayaan.
  - b) *Review* kecukupan hasil invetigasi.
  - c) *Review* ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan.
  - d) *Review* kewajaran limit pembiayaan dan nisbah bagi hasil/margin.
  - e) *Review* kelengkapan persyaratan/syarat pembiayaan yang ditetapkan sehingga pembiayaan aman ditinjau dari segala bidang.
- f. Bersama-sama dengan anggota komite pembiayaan lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya.

- g. *Review* prasyarat/syarat dalam surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3) telah sesuai dengan yang diputuskan Komite Pembiayaan Cabang/Kantor Pusat.
- h. *Review* akad pembiayaan dan surat sanggup telah sesuai dengan yang dipersyaratkan dalam SP3
- i. Meyakini bahwa kelengkapan-kelengkapan dokumen sebagai prasyarat/syarat pencairan fasilitas pembiayaan telah dipenuhi nasabah.
- j. Meyakini bahwa pengikatan jaminan dan penutupan asuransi telah dilaksanakan pada kesempatan pertama setelah akad pembiayaan ditandatangani dan biayanya telah dibebankan kepada nasabah.
- k. Memonitor ketertiban penyelenggaraan file dokumen pembiayaan yang telah dilakukan bawahannya.

### **3. Manajer Operasional**

- a. Mengelola secara optimal sumber daya bidang operasi agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
- b. Membuat rencana dan sasaran kerja tahunan Cabang di bidang operasi.
- c. Melakukan pengecekan pemenuhan prasyarat/syarat pembiayaan berdasarkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) dan akad pembiayaan.

- d. Memberikan rekomendasi disetujui/ditundanya pencairan pembiayaan berdasarkan hasil pengecekan persyaratan pembiayaan yang telah dilakukan.
- e. Melakukan pemuatan terhadap Kualitas Aktiva Produktif dan menginformasikan hasilnya kepada Pimpinan Cabang serta Manajer Pemasaran.
- f. Mengkoordinir pelaksanaan administrasi pembiayaan dan pelaporannya.
- g. Mengkoordinir dan Memastikan terselenggaranya kegiatan akutansi, pelaporan pelayanan bidang kas, logistic, sumber daya insane, pengamanan, kebersihan, kearsipan, dan pengoperasian computer Cabang dengan baik dan benar.
- h. Mengkoordinir dan Memastikan terselenggaranya *filling* dokumen pembiayaan (legal file) secara tertib dan aman.
- i. Memastikan pencapaian target operasional Cabang.
- j. Berkoordinasi dengan bagian lain dalam memecahkan/ menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.
- k. Mengusulkan penyempurnaan Pedoman Operasional Bank atau ketentuan lainnya kepada Pimpinan Cabang.
- l. Menjaga kebersihan dan kerapian di lingkungan kerjanya.
- m. Melakukan pembinaan akhlak pegawai secara rutin agar diperleh banker-bankir yang islami dan member nasihat terhadap pegawai

yang mengalami masalah pribadi/keluarga yang dapat/ telah mengganggu kelancaran tugas-tugasnya.

- n. Merencanakan dan mengusulkan pendidikan dan pelatihan yang diperlukan bagi pegawai di bidang operasi.
- o. Melakukan evaluasi berkala terhadap kecukupan kualitas dan kuantitas sumber daya bidang operasi guna menetapkan strategi yang akan dilakukan.
- p. Mengarahkan dan mendorong pegawai di bidang operasi untuk bekerja sama secara optimal dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.
- q. Mengembangkan dan meningkatkan kemampuan bawahan yang menjadi binaannya.
- r. Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri kepada seluruh karyawan di bidang operasi.
- s. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Kepala Cabang.

#### **4. Pengawas Intern dan Kepatuhan**

- 1) Kebijakan/Peraturan
  - a. Memastikan kebijakan intern, prosedur operasional atau peraturan lainnya yang telah tersedia di Cabang Malang.
  - b. Memastikan bahwa kebijakan/ketentuan Kantor Pusat telah disosialisasikan.
- 2) Operasional

- a. Memeriksa ulang terhadap keabsahan dan kebenaran proses transaksi harian serta keabsahan bukti-bukti pendukungnya (dengan *proofshett*)
  - b. Memastikan kebenaran posting transaksi pada AS-400.
  - c. Memastikan kebenaran pelaksanaan kegiatan operasional telah sesuai dengan Pedoman Operasional Bank (BOP), Surat Edaran, atau ketentuan lainnya baik dari kantor pusat maupun pihak eksternal (BI atau pihak ketiga lainnya).
  - d. Memastikan bahwa pembuatan laporan unit kerja, baik laporan kepada Kantor Pusat maupun pihak eksternal (BI atau pihak ketiga lainnya) telah dilakukan dengan benar dan tepat waktu.
  - e. Menilai kesesuaian pelaksanaan tugas masing-masing pegawai dengan *job description*.
  - f. Melakukan pemantauan atas tindak lanjut rekomendasi Auditor (baik SKAI-DPI atau auditor eksternal), maupun rekomendasi dari unit kerja Kantor Pusat lainnya.
  - g. Memastikan bahwa keamanan dan kebersihan ruang komputer telah memadai.
  - h. Memastikan bahwa keamanan dan kebersihan ruang kerja komputer telah memadai.
- 3) Pembiayaan
- a. Memastikan bahwa proses pemberian pembiayaan telah sesuai dengan kebijakan/ketentuan internal bank.

- b. Memastikan bahwa semua pembiayaan telah mendapatkan persetujuan pejabat berwenang.
  - c. Memastikan kebenaran administrasi pembiayaan yang diberikan.
  - d. Memastikan kelengkapan dan keabsahan legal dokumen.
  - e. Memastikan bahwa fisik jaminan telah dikuasai oleh bank dengan aman dan sesuai dengan nilai dan lokasinya.
- 4) Umum
- a. Memonitor absensi pegawai.
  - b. Memastikan bahwa hak pegawai telah terpenuhi/dibayar sesuai ketentuan.
  - c. Memastikan kecukupan sarana logistic dan sumber daya insane serta serta pemanfaatannya telah dilakukan secara efektif dan efisien.
  - d. Memastikan pengalokasian arsip Cabang telah berjalan sesuai dengan ketentuan.
  - e. Menyimpan, membuat daftar file, da bertanggung jawab atas bukti/file pembukuan yang telah dilakukan pemeriksaan.
- 5) Pelaporan
- a. Membuat laporan isidentil apabila terjadi hal-hal khusus yang perlu dilaporkan (kasus).
  - b. Secara mingguan membuat laporan kepada Cabang atas temuan/penyimpangan yang terjadi.

- c. Setiap bulan membuat laporan kepada unit kepatuhan atas temuan yang bersifat prinsipil.

## **5. Marketing Officer dan Assistant Marketing**

- a. Membantu manajemen pemasaran dalam menetapkan rencana kerja (RKAP) tahunan bidang pemasaran, baik pembiayaan, pendanaan, maupun jasa-jasa bank.
- b. Melaksanakan strategi pembiayaan produksi bank guna mencapai volume/sasaran yang telah ditetapkan.
- c. Melakukan survey/pengamatan secara langsung terhadap kondisi/potensi bisnis daerah.
- d. Membuat perencanaan solistiasi nasabah maupun investor untuk memperoleh nasabah / investor yang baik.
- e. Melaksanakan sosialisasi nasabah maupun investor sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- f. Melayani permohonan pembiayaan nasabah, baik baru maupun perpanjangan.
- g. Memberikan informasi terhadap nasabah mengenai persyaratan pembiayaan yang harus dipenuhi sehubungan dengan permohonan pembiayaan nasabah.
- h. Menerima dan memeriksa kebenaran dan kelengkapan berkas permohonan pembiayaan nasabah.
- i. Melaksanakan investigasi melalui wawancara, bank checking, pemeriksaan setempat, tread and market cheking.

- j. Membuat surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
- k. Melakukan pengawasan dan membantu nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati.
- l. Melaksanakan penagihan rutin atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
- m. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergolong kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet.
- n. Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produktif dan mengupayakan pencapaian kolektibilitas lancar minimal sama dengan target yang ditetapkan direksi.
- o. Melakukan koordinasi kerja dengan analis.
- p. Memonitor realisasi pengajuan permohonan pembiayaan dan penyimpangan dana atas nasabah-nasabah/investor yang telah disolitasi dan kesuksesan dalam pemberian pinjaman.
- q. Secara terus-menerus berupaya meningkatkan/pemahaman produk-produk Bank Syariah Mandiri dan tata cara pelayanannya, termasuk syarat-syarat di masing-masing jeni produk.
- r. Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan.
- s. Menjaga kebersihan dan keserasian lingkungan kerja.
- t. Mengimplementasikan budaya SIFAT.
- u. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk oleh atasan.

## 6. Customer Service

- a. Memberikan penjelasan nasabah/calon nasabah atau investor mengenai produk-produk Bank Syariah Mandiri berikut syarat-syaratnya maupun tata cara prosedurnya.
- b. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai dengan permohonan investor.
- c. Melayani percetakan cek atau bilyet giro.
- d. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran, baik rekening giro maupun tabungan.
- e. Melayani penutupan rekening giro atas permintaan investor sendiri karena ketentuan bank (yang telah disepakati investor) maupun karena peraturan Bank Indonesia.
- f. Melayani permohonan penerbitan dan pencairan deposito berjangka dari investor.
- g. Melayani investor yang butuh informasi tentang saldo dan mutasi rekeningnya.
- h. Melayani investor dalam permintaan „*standing order*” atau instruksi pembayaran berjangka lainnya.
- i. Melayani investor yang menginginkan pindah ke Cabang lain.
- j. Melayani nasabah dalam hal ada permintaan *advice* / tembusan rekening giro.

- k. Melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa bank seperti transfer, inkaso, pemindah-bukuan antar rekening nasabah, *auto save*, surat refrensi bank, dan sebagainya.
- l. Melayani transaksi transfer masuk berikut melakukan pemeriksaan kebutuhan tanda bukti dari nasabah dengan data-data yang ada pada Surat Pembritahuan Kiriman Uang (SPUK) dan membubuhkan paraf pada SPUK.
- m. Memberikan usulan-usulan kepada manager pemasaran untuk perbaikan pedoman/ketentuan tentang pelayanan kepada nasabah/investor.
- n. Menyelenggarakan administrasi kartu-kartu yang diperlukan untuk pelayanan kepada nasabah/investor.
- o. Mengimplementasikan budaya SIFAT
- p. Input data *customer facility*.
- q. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

#### **7. Administrasi Pembiayaan**

- a. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
- b. Monitoring ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah (angsuran/bagi hasil)
- c. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan.

- d. Monitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo (menunggak) untuk diinformasikan kepada manajer Operasi dan diteruskan kepada Manajer Pemasaran untuk ditindak lanjuti.
- e. Membuat dan menyampaikan laporan dibidang pembiayaan, baik kepada Kantor Pusat maupun kepada Bank Indonesia secara benar dan tepat waktu.
- f. Melakukan monitoring atas kualitas aktiva produktif dan menginformasikan hasilnya kepada manajer Operasi.
- g. Melakukan pengelolaan *filling* dokumen pembiayaan (legal dokumen) secara aman dan tertib.
- h. Menerima surat permintaan informasi bank lain dengan melakukan:
  - a) Pemeriksaan surat permintaan informasi bank dari bank lain serta mencocokkan dengan data nasabah yang ada.
  - b) Meneruskan jawaban informasi bank kepada yang membutuhkan.
- i. Mengikuti pendidikan sesuai yang ditugaskan oleh atasan.
- j. Melaksanakan pekerjaan lain yang ditugaskan oleh manajer operasi maupun kepala Cabang.

#### **8. SDI dan Umum**

- a. Mentatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari)
- b. Mentatausahakan dan membayar uang lembur pegawai.

- c. Mentatausahakan dan membayar penggantian uang kesehatan pegawai.
- d. Mentatausahakan cuti tahunan pegawai.
- e. Mentatausahakan pembayaran gaji pegawai.
- f. Mentatausahakan pemberian pinjaman pegawai.
- g. Mensosialisasikan peraturan perusahaan dan ketentuan-ketentuan bidang ketenagakerjaan kepada seluruh pegawai Cabang.
- h. Membuat analisis kebutuhan pegawai seluruh unit kerja dikaitkan dengan kondisi usaha yang telah dibuat akurat.
- i. Membuat rencana pendidikan dan pelatihan pegawai telah terlaksana dengan baik.
- j. Melaksanakan rotasi/mutasi pegawai sesuai dengan keperluan atasan.
- k. Membuat Laporan Personalia Cabang ke Kantor Pusat.
- l. Membuat *procfing* atas tiket-tiket KKR yang berada dalam pengelolaannya, seperti tiket KKR pajak, KKR Tunjangan Hari Raya, BCD Persekot Gaji (jika ada), dan berbagai bentuk kontijensi lain yang berhubungan dengan personalia setiap akhir bulan atau akhir periode.
- m. Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri secara optimal.
- n. Memberikan masukan kepada atasan untuk perbaikan ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan personalia.

- o. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

## 9. Teller

- a. Melaksanakan pelayanan dibidang kas secara benar dan cepat
- b. Mengelola persediaan uang tunai secara efektif dan efisien
- c. Menghitung uang yang akan disimpan ke dalam brangkas.
- d. Mengambil/menyimpan uang tunai dari/ke dalam brangkas kas/teller.
- e. Melaksanakan pengawasan Khasanah/brangkas.
- f. Bersama-sama manajer operasional:
  - a) Menghitung persediaan uang yang ada di *box teller*.
  - b) Pada awal/akhir membuka / menutup *box teller*.
- g. Menayani penyeteroran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.
- h. Melayani penarikan tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat dengan memperlihatkan batas wewenang yang dimilikinya.
- i. Membuka (posting) mutasi kas secara benar melalui terminalnya.
- j. Menyerahkan cek/bilyet giro, slip penarikan kepada manajer operasional untuk diperiksa.
- k. Menyortir dan mempersiapkan uang tunai yang akan dilabel (diikat dengan kertas vignet Bank Syariah Mandiri).
- l. Mengkompilasi daftar penerimaan dan pengiriman kas, menghitung saldo kas akhir hari ini dan mencocokkan dengan jumlah fisik saldo uang tunai yang ada dalam box-nya sendiri.

- m. Menjumlahkan nominal dan lembar warkat kliring dan mencocokkannya dengan rekapitulasi kliring penyerahan.
- n. Menyesuaikan jumlah penyetoran / penarikan nasabah, antara jumlah menurut huruf dan jumlah menurut angka, dan jumlah uang tunai/warkat setoran secara data yang direkam dalam computer Cabang.
- o. Menyesuaikan jumlah nominal dan jumlah warkat kliring penyerahan
- p. Mengimput data sesuai dengan aplikasi dalam computer dengan benar.
- q. Melaksanakan validasi yang benar.

#### **10. Back Office**

- a. Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi transfer keluar/masuk maupun nota debit keluar/masuk setiap akhir hari.
- b. Memeriksa kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit/nota debit dengan kartu persediaan.
- c. Filling berkas-berkas transfer.
- d. Menerima warkat kliring berupa cek/bilyet giro bank lain, nota kredit/nota debit dari petugas terkait.
- e. Melakukan penyerahan kliring warkat ke Bank Indonesia.
- f. Menerima penyerahan kliring penerimaan dari Bank Indonesia.
- g. Meyakinkan bahwa rekening pelantara yang digunakan untuk transaksi kliring telah bersaldo nihil pada akhir hari kerja.

- h. Mengusulkan penyempurnaan pedoman/ketentuan yang berhubungan dengan kliring kepada manajer operasional/kepala Cabang.
- i. Melayani dan menata usahakan transaksi inkaso keluar dan masuk.
- j. Melayani dan menatausahakan hasil inkaso.
- k. Membuat daftar inkaso yang masih *outstanding* setiap akhir bulan.
- l. Mengimplementasikan budaya SIFAT.
- m. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

## **E. Produk-produk Bank Syariah Mandiri**

### **1. Pendanaan**

- BSM Tabungan, Tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah* yang penarikannya sesuai syarat tertentu yang disepakati.
- BSM Tabungan Berencana, Tabungan berjangka dengan *nisbah* bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target waktu dan dengan perlindungan asuransi gratis.
- BSM Tabungan Simpatik, Tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.
- BSM Tabungan Maburr, Tabungan untuk membantu masyarakat untuk merencanakan ibadah haji & umrah.

- BSM Tabungan Dollar, Tabungan dalam mata uang Dollar yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan dengan menggunakan slip penarikan.
- BSM Tabungan Investa Cendekia (TIC), Tabungan berjangka yang diperuntukkan bagi masyarakat dalam melakukan perencanaan keuangan, khususnya pendidikan bagi putra/putri.
- BSM Deposito, Produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.
- BSM Deposito Valas, Produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan dalam bentuk valuta asing.
- BSM Giro, Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau alat perintah bayar lainnya dengan prinsip *wadiah yad adh-dhamanah*.
- BSM Giro US Dollar, Simpanan dalam mata uang dollar Amerika yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadiah yad adh-dhamanah*.
- BSM Giro Singapore Dollar, Simpanan dalam mata uang *dollar Singapore* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadiah yad adh-dhamanah*.

- BSM Giro Euro, Simpanan dalam mata uang Euro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadiah yadadh-dhamanah*.
- BSM Obligasi, Surat berharga jangka panjang berdasar prinsip Syariah yang mewajibkan Emiten (Bank Syariah Mandiri) untuk membayar Pendapatan Bagi Hasil/Kupon dan membayar kembali Dana Obligasi Syariah pada saat jatuh tempo.
  - BSM Tabungan Perusahaan, Tabungan yang hanya berfungsi untuk menampung kelebihan dana rekening giro yang dimiliki Institusi/ Perusahaan berbadan hukum dengan menggunakan fasilitas *autosave*.

## 2. Pembiayaan

- BSM Pembiayaan *Mudharabah*, Pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.
- BSM Pembiayaan *Musyarakah*, Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.
- BSM Pembiayaan *Murabahah*, Pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok

ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Dapat dipergunakan untuk keperluan usaha (investasi, modal kerja) dan pembiayaan konsumen.

- BSM Pembiayaan Talangan Haji, Merupakan pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat* haji dan pada saat pelunasan BPIH.
- BSM Gadai Emas, pinjaman kepada perorangan dengan jaminan barang atau Emas berdasarkan akad *Qardh wal ijarah*.
- BSM Pembiayaan *Istishna*, Pembiayaan pengadaan barang dengan skema *Istishna* adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, dan panjang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan barang (obyek *istishna*), di mana masa angsuran melebihi periode pengadaan barang (*goods in process financing*) dan bank mengakui pendapatan yang menjadi haknya pada periode angsuran, baik pada saat pengadaan berdasarkan persentase penyerahan barang, maupun setelah barang selesai dikerjakan.
- Pembiayaan dengan Skema IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bittamliik*), Pembiayaan *Ijarah Muntahiyah Bittamliik* adalah fasilitas pembiayaan dengan skema sewa atas suatu obyek sewa antara Bank dan Nasabah dalam periode yang ditentukan yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan nasabah.

- Pembiayaan *Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet*, Pembiayaan *Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet* adalah penyaluran dana *Mudharabah Muqayyadah* dimana Bank bertindak sebagai agen (*channelling agent*), sehingga Bank tidak menanggung risiko.
- BSM *Customer Network Financing*, BSM *Customer Network Financing* (BSM-CNF) adalah fasilitas pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada nasabah (agen, dealer, dan sebagainya) untuk pembelian persediaan/*inventory* barang dari Rekanan (ATPM, produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan Bank.
- BSM Pembiayaan Resi Gudang, Pembiayaan Resi Gudang adalah pembiayaan transaksi komersial dari suatu komoditas/produk yang diperdagangkan secara luas dengan jaminan utama berupa komoditas/ produk yang dibiayai dan berada dalam suatu gudang atau tempat yang terkontrol secara independen.
- BSM Pembiayaan Edukasi, 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*.

- PKPA, Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggota (PKPA) adalah penyaluran pembiayaan kepada koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan konsumen para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan.
- BSM Implan, Pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan/anggota Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara missal (kolektif).
- Pembiayaan Dana Berputar, Fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip *musyarakah* yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.
- BSM Pembiayaan Pemilikan Rumah, Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dengan sistem *murabahah*.
- BSM Optima Pembiayaan Pemilikan Rumah, Pembiayaan Griya BSM Optima adalah pembiayaan pemilikan rumah dengan tambahan *benefit* berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang *coverage* atas agunannya masih dapat meng-*cover* total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan *debt to service ratio* nasabah.

- Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi, Pembiayaan untuk pemilikan/pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan subsidi uang muka dari pemerintah, yang ditujukan kepada golongan berpendapatan tetap (pegawai/karyawan).
- Pembiayaan Umrah, Pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh, seperti untuk tiket, akomodasi, dan persiapan biaya umroh lainnya dengan akad *ijarah*.
- BSM Pembiayaan Griya DP 0%, Pembiayaan Griya BSM tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah, di mana nilai pembiayaan adalah sebesar 100% dari harga transaksi rumah.
- BSM Sistem Pembayaran *Off Line*, Sistem pembayaran BSM secara *off line* yang dapat digunakan oleh institusi yang memiliki pelanggan yang banyak untuk melakukan pembayaran dari pelanggan institusi di seluruh konter BSM.
- Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri, Pembiayaan dengan agunan berupa dana investasi (*cash collateral*) dimana pemilik dana (*investor*) memberikan batasan kepada Bank mengenai tempat, cara dan objek investasinya.
- Pembiayaan kepada Pensiunan, Penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui

pemotongan langsung uang pensiun yang diterima Bank setiap bulan (pensiun bulanan).

- Pembiayaan Peralatan Kedokteran, Pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan baru penunjang kerja.

### 3. Layanan

- *BSM Card*
- *BSM Sentra Bayar*
- *BSM Mobile Banking*
- *BSM Net Banking*
- *BSM Mobile Banking GPRS*, Merupakan produk layanan perbankan yang berbasis teknologi GPRS telepon selular (ponsel) yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan di mana saja, kapan saja.
- *PPBA (Pembayaran melalui menu Pemindahbukuan di ATM)*, Merupakan layanan pembayaran institusi (lembaga pendidikan, asuransi, lembaga khusus, lembaga keuangan non bank) melalui menu pemindahbukuan di ATM.
- *BSM Pooling Fund*, Merupakan fasilitas yang disediakan oleh Bank yang memudahkan nasabah untuk mengatur atau mengelola

dana di setiap rekening yang dimiliki nasabah secara otomatis sesuai keinginan nasabah.

- BSM Pertukaran Valas
- BSM Bank Garansi, Janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga, dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu yang telah ditetapkan pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya.
- BSM *Electronic Payroll*, Pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman dan fleksibel.
- BSM SKBDN, Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau menerima dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen (untuk saat ini khusus BSM dengan BSM).
- BSM *Letter of Credit*, Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau ordernya atau menerima dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang

ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen.

- BSM Transfer *Western Union*, Jasa pengiriman uang/penerimaan kiriman uang secara cepat (*real time on line*) yang dilakukan lintas negara atau dalam satu negara (domestik).
- BSM Kliring, Penagihan *warkat* bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah *kliring*.
- BSM Inkaso, Penagihan *warkat* bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah.
- BSM *Intercity Clearing*, Jasa penagihan warkat (cek/bilyet giro valuta rupiah) bank di luar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima dana hasil tagihan cek atau bilyet giro tersebut pada keesokan harinya.
- BSM RTGS (*Real Time Gross Settlement*), Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*.
- Transfer Dalam Kota (LLG), Jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah *kliring* lokal.
- Transfer D.U.I.T. (Dana Untuk Indonesia Tercinta)
- BSM Pajak *Online*

- BSM Pajak Impor, Memberikan kemudahan kepada importir untuk membayar pajak barang dalam rangka impor secara *online* sebagai syarat untuk mengeluarkan barangnya dari gudang kantor bea dan cukai.
- BSM Referensi Bank, Surat Keterangan yang diterbitkan oleh BSM atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.
- BSM Standing *Order*, Fasilitas kemudahan yang diberikan BSM kepada nasabah yang dalam transaksi finansialnya harus memindahkan dari suatu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang. Dalam pelaksanaannya nasabah memberikan instruksi ke bank hanya satu kali saja.
- BSM *Autosave*, Produk layanan pemindahbukuan otomatis antar rekening giro dan rekening tabungan dengan memelihara saldo tertentu.
- BSM Transfer Valas

#### 4.1.2 Gadai Emas Bank Syariah Mandiri

Berdasarkan kajian terhadap pertumbuhan “Industri Gadai” tahun 2000-2008, bisnis Gadai, mengalami pertumbuhan pesat. Kondisi ini memberikan peluang bagi bank untuk membuka kembali pelayanan Gadai.

Sementara ini, produk Gadai yang dimiliki Bank hanya fokus untuk melayani pembiayaan dengan jaminan emas yaitu “Gadai Emas

BSM” untuk menambah daya saing dan meningkatkan volume bisnis produk dimaksud, bank harus melakukan peningkatan dalam kualitas dan kecepatan pelayanan dengan tetap memperhatikan control yang seimbang untuk mengamankan Bank dari kerugian. Program Gadai Emas Syariah iB di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang merupakan produk baru. Produk ini ada pada tahun 2009. Menurut hasil wawancara pada tanggal 01/06/2012 menurut Bapak Dany Ariyanto

*“Pembiayaan Gadai Emas BSM mulai beroperasi pada akhir tahun 2009 yakni tepatnya pada bulan oktober”*

Sedangkan Tujuan pembiayaan dan jenis usaha yang dibiayai Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dari hasil wawancara pada Bapak Dany Ariyanto yaitu

*“Untuk membiayai keperluan dana jangka pendek dan tidak dimaksudkan untuk tujuan investasi, Semua usaha yang berbasis Syariah”*

Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri membiayai keperluan dana jangka pendek dan menghindarkan dari tujuan investasi dari nasabah, hal ini dimaksudkan agar tidak hanya sektor moneter yang bergerak namun juga sektor riil

Landasan Syariah dan hukum Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri bersumber dari :

1. Al-Qur’an

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah

ada barang tanggungan yang dipegang (oleh berpiutang). “(Q.S *Al-Baqarah* 283)

## 2. Al-Hadits

- a. “Dari Aisyah r.a bahwa rasulallah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi” (*H.R. Bukhari no.1926, Kitab Al Buyu, dan Muslim*).
- b. Dari Anas r.a berkata : “Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seorang yahudi di madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau. “(*H.R Bukhari-No.1927, Kitab Al Buyu Ahmad Nasa’I dan Ibnu Majah*)
- c. Dari Abi Hurairah r.a Rasulullah berkata : “Apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki (oleh orang yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Apabila ternak itu digadaikan, maka air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Kepada orang yang naik dan minum, maka ia harus mengeluarkan biaya (perawatannya)”, “(*H.R Jamaah kecuali Muslim dan Nasa’i-Bukhari No.2329, Kitab Ar-Rahn*)
- d. Dari Abu Hurairah r.a Rasullah berkata : “Barang gadai yang digadaikan itu tidak boleh ditiup dari pemilik yang menggadaikannya. Baginya adalah keuntungan dan tanggung

jawabnyalah bila ada kerugian (atau biaya).“(H.R Syafi’I dan Daruqutni)

3. Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tanggal 16 Jui 2008 tentang perbankan Syariah.
4. Peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 tanggal 14 Oktober 2004 tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah
5. *Ijma'*, para ulama sepakat membolehkan akad Gadai (al-Zuhaili, al-Fiqh al-islami wa Adillatuhu, 1985, V:181)
6. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang Rahn
7. Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang Rahn Emas

#### 4.1.3 **Ketentuan Umum Gadai Emas BSM**

1. *Qard* adalah akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterima pada waktu yang disepakati (Penjelasan atas UU No.21 tahun 2008, pasal 19 ayat 1 huruf e)
2. *Rahn* untuk selanjutnya disebut Gadai adalah akad penyerahan barang/harta dari nasabah kepada Bank sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang. Tujuannya pemberian fasilitas Gadai adalah untuk membantu nasabah untuk keperluan social (seperti pendidikan,

kesehatan) atau sebagai pembiayaan untuk keperluan mendesak (Petunjuk Pelaksanaan Pembukuan Kantor Bank Syariah, Bank Indonesia 1999).

3. *Ijarah* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi, tanpa diikuti dengan kepemilikan barang itu sendiri (Penjelasan atas UU No.21 tahun 2008, pasal 19 ayat 1 huruf f)
4. Surat Bukti Gadai Emas merupakan surat perjanjian Gadai, yang didalamnya berisi informasi mengenai struktur pembiayaan, jatuh tempo pembiayaan, deskripsi barang jaminan dan biaya-biaya yang timbul.
5. Penaksir adalah petugas yang ditunjuk untuk melayani nasabah, melakukan penaksiran obyek Gadai, bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian barang jaminan berkaitan dengan jumlah pembiayaan yang akan diberikan, melakukan penginputan pada sistem berkaitan dengan pencairan pembiayaan dan melakukan monitoring sampai pelunasan pembiayaan. Penaksir tidak mempunyai kewenangan untuk memutuskan persetujuan pembiayaan Gadai.
6. *Officer* Gadai adalah petugas yang ditunjuk untuk melakukan *review* dan verifikasi terhadap hasil taksiran yang dilakukan penaksir, bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian barang jaminan berkaitan dengan jumlah pembiayaan yang akan diberikan dan saat

penjualan barang jaminan apabila nasabah tidak mampu melunasi. *Officer* Gadai mempunyai kewenangan memutuskan persetujuan pembiayaan Gadai.

7. *Load Admin* adalah pegawai *back office* Cabang yang ditunjuk dan bertanggung jawab dalam menyimpan barang jaminan di dalam *main vault* yang terdapat di ruang Khasanah.
8. *Desk* pegadaian adalah unit kerja Kantor Pusat yang bertugas mengembangkan bisnis gadai, menyusun kebijakan pedoman gadai, mengembangkan manajemen resiko gadai, melakukan penelitian dan pengendalian *fraud* serta tindakan kejahatan gadai lainnya, melakukan monitoring perkembangan dan kualitas portofolio gadai, Memastikan kinerja konter layanan gadai sesuai dengan target yang ditetapkan, menetapkan biaya gadai dan menetapkan harga dasar sesuai dengan target yang ditetapkan, menetapkan biaya gadai dan menetapkan harga dasar emas sebagai standar nilai yang berlaku di seluruh Cabang.
9. Biaya pemeliharaan adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh nasabah kepada bank untuk jasa pemeliharaan barang jaminan selama jangka waktu pembiayaan *qord* dan dibayarkan dimuka.
10. Biaya titipan adalah biaya denda atas keterlambatan pengambilan barang jaminan, setelah nasabah melunasi pembiayaan *qard* karena bank harus menjaga dan mengamankan barang yang belum diambil tersebut.

11. Pelunasan dipercepat adalah pelunasan yang dilakukan nasabah sebelum tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan.
12. *Refund* adalah pengambilan sejumlah dana yang telah dibayarkan oleh nasabah karena masa pemakaian fasilitas pembiayaan yang lebih cepat dari yang dijadwalkan dalam Surat Bukti Gadai Emas.
13. Gadai ulang adalah proses perpanjangan gadai karena nasabah (*rahin*) belum dapat menebus barang jaminan dengan syarat bahwa Penaksir telah melakukan taksiran ulang dan nasabah membayar biaya gadai.
14. *One Obligor* adalah ketentuan bahwa dalam pemberian fasilitas baru kepada nasabah dengan memperhitungkan (menjumlahkan fasilitas baru dengan seluruh sisa hutang pokok) dari seluruh fasilitas yang sedang dinikmati nasabah.
15. Dana pembiayaan *qard* untuk *rahn* adalah dana internal yang berasal dari dana modal dan atau dana eksternal yang berasal dari simpanan *wadiah*.
16. *Force Majeure* adalah keadaan yang menyebabkan tidak dapat dipenuhinya pelaksanaan Perjanjian (Asuransi) Karena terjadi suatu peristiwa yang bukan karena kesalahan para pihak, peristiwa yang mana tidak diketahui atau tidak dapat diduga sebelumnya dan diluar kemampuan manusia, seperti bencana alam atau huru-hara dan atau kebakaran.

#### 4.1.4 Akad dan Rukun

Akad yang digunakan Adalah sesuai dengan ketentuan umum yakni Akad *Qard* sebagai akad pinjaman, *Rahn* sebagai akad pengikat emas atas pinjaman dana, dan *Ijarah* sebagai akad jasa penitipan,, Berdasarkan petunjuk pelaksanaan pembukaan kantor bank Syariah (Bank Indonesia, 1998), rukun Gadai Emas antara lain :

1. Pihak yang menggadaikan (*Rahin*)
2. Pihak Penerima Gadai (*Murtahin*)
3. Harta yang digadaikan (*Marhun*)
4. Hutang (*Marhun bih*)
5. Ijab Qabul (*Sighat*)

#### 4.1.5 Karakteristik Produk

Beberapa karakteristik produk yang dimiliki Bank Syariah Mandiri, Seperti yang tampak pada tabel :

**Tabel 4.1**  
**Karakteristik Produk Gadai Emas BSM**

No	Ketentuan	Keterangan
1	Jenis Produk	Gadai Emas BSM iB
2	Peruntukan	Perorangan
3	Obyek Gadai ( <i>Marhun</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prinsip Gadai menggunakan skim <i>Qordh</i> dalam rangka <i>Rahn</i></li> <li>✓ Pengikat obyek Gadai menggunakan skim Gadai</li> <li>✓ Jasa penitipan obyek Gadai menggunakan skim <i>ijarah</i></li> </ul>
4	Jangka Waktu	4 (Empat) bulan dan dapat di Gadai ulang atas barang jaminan (diperpanjang)
5	Syarat Gadai Ulang	✓ Telah dilakukan penilaian ulang atas barang jaminan

		✓ Telah melunasi biaya pemeliharaan untuk Gadai ulang.
6	Nilai Pembiayaan	Mulai dari Rp. 500.000,00 s.d Rp. 100.000,00
7	Maksimal Pembiayaan Terhadap Taksiran	85% dari nilai taksiran emas atas barang tanpa memperhitungkan ongkos pembuatannya
8	Biaya Pemeliharaan	Terdiri atas biaya administrasi, biaya pemeliharaan termasuk asuransi dan biaya lainnya.
9	Biaya lainnya	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Biaya Materai, sesuai ketentuan tentang biaya materai</li> <li>✓ Biaya saat penjualan <i>marhun</i> (Biaya administrasi penjualan barang jaminan dalam hal nasabah tidak melunasi pembiayaan saat jatuh tempo)</li> </ul>

Sumber : SOP Gadai Emas BSM 2011

## 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

### 4.2.1 Pelaksanaan Manajemen Pembiayaan Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Program Gadai Emas Syariah Cabang Malang merupakan produk baru, produk ini ada pada tahun 2009, kemunculan produk ini disambut antusiasme nasabah yang menggunakan produk ini selalu meningkat sesuai dengan pernyataan nasabah tentang hadirnya Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri seperti yang disampaikan oleh Nasabah Gadai Emas Ibu Ratna Umu Fadhilah 15/05/2012

*“Sangat membantu, lebih aman, karna tidak ada bunga, dan jangka waktu lebih lama”*

Maksud dari Nasabah tersebut adalah beliau sangat terbantu akan hadirnya produk Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang karena tidak memerlukan jaminan yang besar seperti pembiayaan pada

umumnya pembiayaan mulai dari Rp. 500.000, lebih aman karena benda jaminan yang berupa emas disimpan dengan rapi dan terjaga dengan tingkat likuiditas yang tinggi nasabah tidak perlu khawatir dengan jaminan yang digadaikan, selain itu tidak menerapkan bunga serta jangka waktu lebih lama dibandingkan dengan Gadai Emas lainnya.

Sesuai dengan Surat Edaran Bank Indonesia no.14/7/DPBs tanggal 29 Februari 2012 perihal Produk *Qardh* Beragun Emas bagi Bank Syariah dan unit Usaha Syariah Karakteristik Produk *Qardh* Beragun Emas sebagai berikut :

1. Tujuan penggunaan adalah untuk membiayai keperluan dana jangka pendek atau tambahan modal kerja jangka pendek untuk golongan nasabah Usaha Mikro dan Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, serta tidak dimaksudkan untuk tujuan investasi.
2. Akad yang digunakan adalah sebagai berikut:
  - a. akad *Qardh*, untuk pengikatan pinjaman dana yang disediakan Bank Syariah atau UUS kepada nasabah;
  - b. akad *rahn*, untuk pengikatan emas sebagai agunan atas pinjaman dana; dan
  - c. akad *ijarah*, untuk pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan dan pemeliharaan emas sebagai agunan pinjaman dana.

3. Biaya yang dapat dikenakan oleh Bank Syariah atau UUS kepada nasabah antara lain biaya administrasi, biaya asuransi, dan biaya penyimpanan dan pemeliharaan.
4. Penetapan besarnya biaya penyimpanan dan pemeliharaan agunan emas didasarkan pada berat agunan emas dan tidak dikaitkan dengan jumlah pinjaman yang diterima nasabah.
5. Sumber dana dapat berasal dari bagian modal, keuntungan yang disisihkan, dan/atau dana pihak ketiga.
6. Pendapatan dari penyimpanan dan pemeliharaan emas yang berasal dari produk *Qardh* Beragun Emas yang sumber dananya berasal dari dana pihak ketiga harus dibagikan kepada nasabah penyimpan dana.
7. Pemberian *Qardh* Beragun Emas wajib didukung kebijakan dan prosedur (Standard Operating Procedure/SOP) tertulis secara memadai, termasuk penerapan manajemen risiko.
8. Bank Syariah atau UUS wajib menjelaskan secara lisan atau tertulis (transparan) kepada nasabah antara lain:
  - a. karakteristik produk antara lain fitur, risiko, manfaat, biaya, persyaratan, dan penyelesaian apabila terdapat sengketa;
  - b. hak dan kewajiban nasabah termasuk apabila terjadi eksekusi agunan emas.

Selain Karakteristik tersebut BI Juga mengetur tentang prinsip kehati-hatian dalam penerapan Produk *Qardh* Beragun Emas

1. Tujuan penggunaan dana oleh nasabah wajib dicantumkan secara jelas pada formulir aplikasi produk.
2. Emas yang akan diserahkan sebagai agunan *Qardh Beragun Emas* harus sudah dimiliki oleh nasabah pada saat permohonan pembiayaan diajukan.
3. Jumlah portofolio *Qardh Beragun Emas* pada setiap akhir bulan paling banyak:
  - a. untuk Bank Syariah, jumlah yang lebih kecil antara sebesar 20% (dua puluh persen) dari jumlah seluruh pembiayaan yang diberikan atau sebesar 150% (seratus lima puluh persen) dari modal bank sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Bank Indonesia yang mengatur mengenai Kewajiban Penyediaan Modal Minimum (KPMM).
  - b. untuk UUS, sebesar 20% (dua puluh persen) dari jumlah seluruh pembiayaan yang diberikan.

Contoh 1:

Jumlah seluruh pembiayaan yang diberikan pada Bank Syariah A adalah sebesar Rp130.000.000.000,00 (seratus tiga puluh miliar rupiah). Jumlah modal bank pada Bank Syariah A adalah sebesar Rp20.000.000.000,00 (dua puluh miliar rupiah).

Perhitungan jumlah seluruh *Qardh Beragun Emas* pada Bank Syariah A adalah sebagai berikut:

1). Berdasarkan portofolio jumlah *Qardh* Beragun Emas dari jumlah seluruh pembiayaan adalah :

$$= 20\% \times \text{Rp}130.000.000.000,00$$

$$= \text{Rp}26.000.000.000,00$$

2). Berdasarkan jumlah modal bank adalah :

$$= 150\% \times \text{Rp}20.000.000.000,00$$

$$= \text{Rp}30.000.000.000,00$$

Berdasarkan perhitungan tersebut di atas, maka jumlah *Qardh* Beragun Emas pada Bank Syariah A paling banyak adalah sebesar Rp26.000.000.000,00 (dua puluh enam miliar rupiah).

4. Pembiayaan *Qardh* Beragun Emas dapat diberikan paling banyak sebesar Rp250.000.000,00 (dua ratus lima puluh juta rupiah) untuk setiap nasabah, dengan jangka waktu pembiayaan paling lama 4 (empat) bulan dan dapat diperpanjang paling banyak 2 (dua) kali.
5. Khusus untuk nasabah Usaha Mikro dan Kecil, dapat diberikan pembiayaan *Qardh* Beragun Emas paling banyak sebesar Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), dengan jangka waktu pembiayaan paling lama 1 (satu) tahun dengan angsuran setiap bulan dan tidak dapat diperpanjang.
6. Financing To Value (FTV) yang merupakan perbandingan antara jumlah pinjaman yang diterima oleh nasabah dengan nilai emas yang diagunkan oleh nasabah kepada Bank Syariah atau UUS, paling banyak adalah sebesar 80% (delapan puluh persen) dari rata-rata harga

jual emas 100 (seratus) gram dan harga beli kembali (buyback) emas PT. ANTAM (Persero) Tbk.

Bank Syariah atau UUS dapat menetapkan FTV dengan menggunakan acuan lain sepanjang nilai FTV yang dihasilkan lebih kecil dari atau sama dengan nilai FTV yang ditetapkan.

Contoh 1 :

Nasabah C pada Bank Syariah D memiliki emas seberat 70 gram.

Harga emas berdasarkan PT. ANTAM (Persero) Tbk sebagai berikut:

- harga jual emas 100 gram sebesar Rp550.000,00 (lima ratus lima puluh ribu rupiah) per gram; dan
- harga beli kembali (buyback) emas sebesar Rp540.000,00 (lima ratus empat puluh ribu rupiah) per gram.

Bank Syariah D menetapkan nilai FTV sebesar 90% dari harga pasar emas dunia rata-rata selama 30 (tiga puluh) hari terakhir.

1). Perhitungan FTV untuk nasabah C berdasarkan harga yang ditetapkan PT ANTAM (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{FTV} &= 80\% \times [70 \text{ gram} \times ((\text{harga jual} + \text{harga beli})/2)] \\
 &= 80\% \times [70 \text{ gram} \times ((\text{Rp}550.000,00 + \text{Rp}540.000,00)/2)] \\
 &= 80\% \times [70 \text{ gram} \times \text{Rp}545.000,00] \\
 &= 80\% \times \text{Rp}38.150.000,00 \\
 &= \text{Rp}30.520.000,00
 \end{aligned}$$

2). Apabila harga emas per gram berdasarkan perhitungan harga pasar emas dunia rata-rata selama 30 (tiga puluh) hari terakhir adalah

sebesar Rp. 520.000,00 (lima ratus dua puluh lima ribu rupiah), maka perhitungan FTV untuk nasabah C adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{FTV} &= 90\% \times (70 \text{ gram} \times \text{harga acuan}) \\ &= 90\% \times (70 \text{ gram} \times \text{Rp}520.000,00) \\ &= 90\% \times \text{Rp}36.400.000,00 \\ &= \text{Rp}32.760.000,00 \end{aligned}$$

Berdasarkan data tersebut di atas, maka nilai FTV untuk nasabah C paling banyak adalah sebesar Rp30.520.000,00 (tiga puluh juta lima ratus dua puluh ribu rupiah). (Diakses Tgl 215/2012 [http://www.bi.go.id/web/id/Peraturan/Perbankan/se\\_140712.htm](http://www.bi.go.id/web/id/Peraturan/Perbankan/se_140712.htm))

Dalam melaksanakan aturan yang dikeluarkan Oleh BI yakni pembiayaan maksimal yang diberikan sebesar 80% dari Harga beli kembali emas (buyback) PT. ATAM, bank syariah mandiri menetapkan 85% dari harga dasar yang telah ditetapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, dan Harga dasar tersebut lebih kecil atau sama dengan harga dasar yang ditentukan oleh BI, sedangkan apabila jaminan yang digadaikan emas PT. ANTAM bersertifikat PT. Bank Syariah Mandiri memberikan pembiayaan 90% dari harga dasar emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang namun harga dasar emas ini tetaplah dibawah ketentuan BI.

Setelah melihat ketentuan yang ditetapkan oleh BI maka PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang perlu manajemen yang

efektif dalam mengelola pembiayaan gadai emas, adapun manajemen pembiayaan gadai emas pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah sebagai berikut.

#### **A. Perencanaan (*Planning*)**

Perencanaan adalah langkah awal dari segala kegiatan bisnis, demikian pula dengan kegiatan dibidang pembiayaan, proses perencanaan merupakan proses awal dari pembiayaan, Sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia PT. Bank Syariah Mandiri portofolio Gadai Emas adalah 20% dari seluruh pembiayaan yang diberikan, sedangkan pembiayaan yang dapat diberikan diberikan paling banyak sebesar Rp250.000.000,00 (dua ratus lima puluh juta rupiah) untuk setiap nasabah, dengan jangka waktu pembiayaan paling lama 4 (empat) bulan dan dapat diperpanjang paling banyak 2 (dua) kali. Sumber dana yang digunakan dalam pembiayaan Gadai Emas menurut hasil wawancara pada Bapak Dany Ariyanto 01/06/2012.

*“Sumber dana pembiayaan rahn berasal dari bagian modal, keuntungan yang disisihkan, dan/atau dana pihak ketiga. Bila sumber pembiayaan rahn berasal dari dana pihak ketiga, maka mengikuti ketentuan Bank bahwa terdapat pembagian pendapatan kepada Nasabah.”*

Pembiayaan Gadai Emas Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sejak berdirinya selalu mengalami peningkatan, peningkatan tersebut terlihat baik dari segi jumlah Loan dan pembiayaan yang dikeluarkan,

berikut perkembangan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

**Tabel 4.2**  
**Rincian Pembiayaan dan Jumlah Loan Gadai Emas**  
**PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**

Rincian Pembiayaan	Tahun		
	2009	2010	2011
Mudharabah	41.906.759.211	62.170.427.700	91.031.834.673
Murabahah	41.890.806.637	41.925.799.082	44.064.372.249
Musarakah	3.200.000.000	2.395.000.000	10.106.000.000
Qord	101.844.732.000	82.413.963.333	59.289.000.000
Rahn	699.810.373	9.225.977.105	21.539.880.075
Loan Rahn	125	1094	2038
Total Pembiayaan	189.542.108.220	198.131.147.220	226.031.086.997

Sumber : Laporan Keuangan BSM Cabang. Malang

Pada tabel 4.2 diatas menunjukkan pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang selama tahun 2009-2011 yang memberikan pembiayaan pada produk mudharabah, murabahah, musarakah, qord dahn rahn/gadai, selama tahun tersebut pembiayaan qord mendominasi dari segala pembiayaan, diikuti oleh mudharabah, murabahah, musarakah, dan rahn, namun pada tahun 2011 pembiayaan qord lebih didominasi oleh pembiayaan mudharabah, dan pembiayaan rahn lebih tinggi dari pembiayaan musarakah mulai tahun 2010-2011, sedangkan pada tahun pendirian 2009 pembiayaan hanya mencapai Rp. 699.810.372,84 karena pembiayaan Gadai Emas tidak genap satu tahun dalam melaksanakan pembiayaan namun hanya pada periode Agustus sampai dengan Desember karena pada saat itu Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang baru berdiri dan masih dalam tahap pertumbuhan, sedangkan pada tahun 2010

pembiayaan yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 9.225.977.105,00 Meningkatkan drastis dibandingkan dengan tahun sebelumnya, karena nasabah banyak yang tertarik untuk menggadaikan emasnya salah satu penuturan nasabah hasil wawancara Tgl, 15/05/2012 dengan Ibu Ratna Umu Fadhilah Mengatakan :

*“Karena biaya lebih murah, pelayanan cepat sehingga saya tertarik menggunakan produk Gadai Emas Bank Syariah Mandiri”*

Sesuai penjelasan nasabah bahwa ketertarikan terhadap Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri adalah karena dalam melaksanakan pelayanan terhadap nasabah pelayanan dilakukan dengan cepat tidak berbeli-belit untuk mendapatkan pembiayaan hal ini karena adanya jaminan berupa emas, nasabah juga tertarik dengan kemudahan dalam transaksi. Hal ini terbukti dari peningkatan *Loan* yakni pada tahun 2009 sebesar 125 *Loan* pada tahun 2010 meningkat menjadi 1094, serta pada tahun 2011 *Loan* Gadai Emas meningkat hingga 2038 *Loan*. Selain itu PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang juga Membuat target pendapatan yang akan diperoleh agar mempermudah dalam melaksanakan pembiayaan dan mencapai keuntungan yang maksimal berikut Target Pendapatan Rahn.

**Tabel 4.3**  
**Target Pendapatan Rahn Pada Tahun 2009-2011**

No	Tahun	Target Pendapatan Rahn	Realisasi Pendapatan
1	2009	20.000.000	18.520.474,84
2	2010	450.000.000	539.207.656,79
3	2011	700.000.000	2.052.076.634,85

Sumber : Laporan Keuangan BSM Cabang. Malang

Target pendapatan adalah merupakan perencanaan yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang pada setiap periode pembiayaan, pada awal pembukaan 2009 target belum dapat tercapai dikarenakan masih belum banyak nasabah yang mengetahui dan memahami manfaat Gadai, pada tahun 2010 target dapat tercapai selisih Rp. 89.207.656,79 dari target yang direncanakan, sedangkan pada tahun 2011 pendapatan melonjak tinggi menembus angka 2 Milyar.

Sistem pengambilan keuntungan Gadai Emas PT. Bank Syariah mandiri sesuai dengan hasil wawancara pada Bapak Dany Ariyanto selaku Gadai *Officer* 01/06/2012 mengatakan bahwa :

*"Sistem keuntungan diambil dari biaya administrasi (sesudah dipotong asuransi + materai) yang dibayar di awal. Dan dari ujah yang dibayarkan nasabah di akhir periode (jangka waktu)"*

Dari wawancara tersebut dapat dijelaskan bahwa keuntungan yang didapat bersumber dari biaya administrasi dan ujah atau biaya titipan atas pemeliharaan barang jaminan, namun jika sumber dananya dari pihak ketiga sesuai Surat Edaran Bank Indonesia no.14/7/DPbs Tanggal 29 Februari 2012 harus dibagikan kepada nasabah penyimpan dana.

#### **B. Pengorganisasian (*Organizing*)**

Berdasarkan Prosedur pemberian pembiayaan, bahwa pembiayaan Gadai Emas dipegang oleh Gadai *Officer*, Masing masing mempunyai tugas-tugas tersendiri guna mempermudah dalam

pelaksanaan pembiayaan, struktur Organisasi pembiayaan dapat diilustrasikan sebagai berikut :

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi Pembiayaan Gadai Emas 2012**



Sumber : Data Diolah

Agar tujuan tercapai maka dibutuhkan pengorganisasian yang baik, sesuai dengan ayat Al-Qur'an, Allah Berfirman :

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَهُمْ  
بُنِينَ مَرْصُوصًا

“*Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh*”. (Qs. Ash-shaff [61]:4)

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam melaksanakan kegiatan usaha seperti perbankan harus memiliki struktur organisasi yang baik sehingga tujuan dapat tercapai dengan mudah,

Sesuai ketentuan umum yang ada pada halaman sekian stuktur pembiayaan Gadai Emas akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Penaksir adalah petugas yang ditunjuk untuk melayani nasabah, melakukan penaksiran obyek Gadai, bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian barang jaminan berkaitan dengan jumlah pembiayaan yang akan diberikan, melakukan penginputan pada sistem berkaitan dengan pencairan pembiayaan dan melakukan monitoring sampai pelunasan pembiayaan. Penaksir tidak mempunyai kewenangan untuk memutuskan persetujuan pembiayaan Gadai.
2. *Officer* Gadai adalah petugas yang ditunjuk untuk melakukan *review* dan verifikasi terhadap hasil taksiran yang dilakukan penaksir, bertanggung jawab atas penilaian dan keaslian barang jaminan berkaitan dengan jumlah pembiayaan yang akan diberikan dan saat penjualan barang jaminan apabila nasabah tidak mampu melunasi. *Officer* Gadai mempunyai kewenangan memutuskan persetujuan pembiayaan Gadai.
3. *Load Admin* adalah pegawai *back office* Cabang yang ditunjuk dan bertanggung jawab dalam menyimpan barang jaminan di dalam *main vault* yang terdapat di ruang Khasanah.
4. *Teller* memiliki tugas melaksanakan di bidang pelayanan kas secara benar dan cepat.

5. *Nasabah* Pihak yang menggadaikan emas untuk memperoleh pembiayaan.

Struktur organisasi pembiayaan gadai emas di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sudah baik namun terdapat kendala ketika dibulan-bulan akhir dikarenakan adanya monitoring yang dilakukan oleh petugas ketika hari jatuh tempo pembiayaan kurang dari 7 hari, hal ini menyebabkan pelayanan tidak maksimal jika nasabah banyak, hal ini harus diperhatikan agar pelayanan tetap maksimal dibulan-bulan akhir. Selanjutnya adalah dibutuhkannya tim pemasaran yang khusus menangani gadai emas, dengan adanya tim tersebut diharapkan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang mudah dalam memperkenalkan produk ataupun program-program baru yang diadakan.

### **C. Pelaksanaan (*Actuating*)**

Dalam melaksanakan pembiayaan Gadai Emas ini yang sebelumnya telah di laksanakan perencanaan dan pengorganisasian, selanjutnya adalah tahap pelaksanaan dalam hal ini tentang prosedur pemberian pembiayaan Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, dalam pelaksanaan prosedur penelitian sesuai dengan hasil wawancara pada Bapak Fajar 29/05/2012 yakni

*“Prosedur nya adalah nasabah wajib memiliki rekening di bank Syariah mandiri. Kemudian nasabah membawa fisik yang nantinya akan kami cek karatasenya. Jika memenuhi standart BSM kita informasikan pembiayaan yang diterima oleh nasabah, kalau nasabah setuju atas pembiayaan tersebut maka untuk pencairannya kita proseskan. Analisis*

*6'C digunakan pada Gadai Emas BSM semua tercover pada surat permohonan Gadai Emas”*

Dalam menjalankan pembiayaan Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri mengutamakan pelayanan cepat dan mudah, namun pemahaman nasabah juga tetap diperhatikan, sesuai dengan pernyataan nasabah Ibu Ratna Umu Fadhilah 15/05/2012

*“Dalam pelaksanaannya semua dijelaskan secara detail, bagaimana akad, prosedur sampai dengan memperoleh pembiayaan sehingga nasabah bisa mengerti dengan jelas”*

Supaya lebih jelas akan dipaparkan sebagai berikut prosedur pembiayaan Gadai Emas tersebut meliputi :

1. Syarat pemohon/Nasabah Gadai Emas:
  - a. Perorangan (WNI)
  - b. Cakap Hukum
  - c. Mengisi fomulir permohonan beserta salinan identitas diri (KTP atau Parpor) yang masih berlaku dan menyerahkan barang jaminan berupa emas
  - d. Pembiayaan lebih dari Rp. 50 juta wajib memiliki NPWP (Nomor Pajak Wajib Pajak.
2. Tahap Analisa/Penaksiran Permohonan Gadai
  - a. Nasabah melengkapi fomulir permohonan Gadai Emas (selanjutnya disingkat “Fomulir Permohonan”) sebagai dasar proses analisa pembiayaan. Berdasarkan informasi nasabah dan hasil penaksiran dari penaksir, komite pembiayaan Gadai memberi keputusan pemberian/penolakan pembiayaan dengan

mencantumkan dalam Fomulir Permohonan pada Kolom/tabel yang telah disediakan untuk masing-masing komite Pembiayaan Gadai dan Penaksir.

b. Sebelum pembiayaan diberikan, penaksir sesuai dengan level yang telah ditetapkan akan melakukan penaksiran terhadap obyek jaminan dengan mekanisme/prosedur penaksiran barang/obyek Gadai mengacu pada Pedoman Penaksiran Emas (PEE). Pemutusan pemberian sesuai dengan limit kewenangan yang ada.

c. Penaksir menganalisa pemenuhan ketentuan prinsip *one obligor*

### 3. Limit pembiayaan

a. Sesuai dengan maksimum nilai taksiran

Besarnya limit pembiayaan sesuai dengan maksimum Gadai yaitu 250 Jt

b. Kurang dari maksimum nilai taksiran

Nasabah diperkenankan mengambil pembiayaan kurang dari besarnya limit pembiayaan sesuai dengan kebutuhan, namun hal tersebut tidak mempengaruhi besarnya biaya yang dibayarkan karena pada dasarnya biaya yang dibayarkan mengikui kuantitas dan kualitas barang jaminan.

### 4. Pencairan

- a. Penaksir menyarankan nasabah untuk membuka rekening tabungan di Bank, khusus untuk pembiayaan di atas Rp. 5.000.000 (lima juta rupiah), Penaksir mewajibkan nasabah membuka rekening di Bank.
- b. Nasabah telah menandatangani Akad Qard dalam rangka Rahn, Akad Ijarah dan Surat Bukti Gadai Emas.
- c. Nasabah telah membayar biaya Gadai dan biaya-biaya lain yang timbul berkaitan dengan akad-akad tersebut di atas (dapat dipotong dari fasilitas pembiayaan yang dicairkan).

#### 5. Dokumentasi

Cabang/unit kerja wajib melengkapi secara tertib dokumentasi yang berkaitan dengan pemberian Gadai meliputi :

- a. Fomulir Permohonan dan lampirannya.

Nasabah harus menggunakan fomulir permohonan untuk setiap permohonan pembiayaan Gadai baru dan/tau Gadai ulang.

- b. Surat Bukti Gadai Emas (SBGE)
- c. Penyimpanan Barang Jaminan

#### 6. Pelunasan

- a. Bank dapat membebankan pelunasan dan semua biaya dengan cara:

- 1). Mendebet rekening nasabah sesuai kuasa pendebitan yang tertera di dalam Surat Bukti Gadai Emas, atau

2). Meminta nasabah untuk mnyetor tunai sebesar kewajibannya.

3). Menggunakan hasil penjualan barang jaminan.

b. Jenis Pelunasan Pembiayaan

1). Pelunasan Dipercepat

- Bank dapat memberikan *refund* atas biaya pemeliharaan yang telah dibayarkan nasabah bisa melakukan pelunasan dipercepat.
- Nilai *refund* dihitung proporsional sesuai bulan yang belum dijalani oleh nasabah.
- Bank tidak dapat memberikan *refund* atas biaya pemeliharaan kepada nasabah bila sisa masa laku akad sampai dengan jangka waktu jatuh tempo kurang dari satu bulan.

2). Pelunasan sekaligus saat jatuh tempo

3). Pelunasan sebagian

Nabah dapat melakukan pelunasan sebagian pokok pembiayaan pada saat atau sebelum jatuh tempo. Jika terjadi pelunasan sebagian, nasabah dapat meminta dan bank dapat memberikan sebagian barang jaminannya sepanjang barang jaminan yang ada pada bank masih mencukupi fasilitas pembiayaan Gadai yang bersangkutan.

Dalam Pembiayaan Gadai Emas ada beberapa Analisis yang dilakukan dalam penyaluran pembiayaan Gadai Emas Selain Analisis 6C'S Menurut Pernyataan Bapak Mohammad Fajarullah wawancara pada tanggal 29/05/2012 yakni

*Pertama Analisa Fisik, adalah suatu metode identifikasi Emas melalui pengamatan dan pemeriksaan fisik Emas. diantaranya Menimbang Berat, Melihat Warna Karatase, Menjatuhkan Karatase, Cap tanggungan karatase. Kedua Analisa Kimia Adalah suatu metode identifikasi Logam Mulia melalui media kimia serta dengan memperhatikan hasil reaksi kimia yang terjadi. Ketiga Analisa Berat Jenis yakni Suatu angka yang menunjukkan berapa gram berat sesuatu benda yang mempunyai isi (volume) tiap satu cc. Berat jenis air sama dengan 1 (satu) Artinya air yang bervolume 1(satu) cc, beratnya sama dengan satu gram. Yang dimaksud di sini adalah air yang bersih (air sulingan = aqua regia) pada temperatur 4 derajat celcius. Emas Murni mempunyai BJ rata-rata 19,32 Artinya Emas mempunyai volume 1 cc beratnya sama dengan 19,32 gram.*

Adapun langkah- langkah dalam metode perhitungan berat jenis adalah sebagai berikut :

1. Benda ditimbang dalam keadaan biasa(berat di udara) yang di sebut dengan Berat Kering
2. Benda ditimbang di dalam air yang disebut dengan Berat Basah (BB)
3. Setiap benda yang ditimbang di dalam air akan mendapatkan tekanan ke atas atau seolah-olah akan kehilangan beratnya yang sama dengan berat air yang dipindahkan.

4. Hukum ARCHIMEDES : yaitu “jika benda dimasukkan ke dalam cairan, baik sebagian atau seluruhnya, akan mendapatkan gaya ke atas sebesar berat cairan yang dipindahkan benda itu”.
5. Sesuatu benda seolah – olah akan kehilangan beratnya di dalam suatu zat cair yang sama dengan berat zat cair yang dipindahkan.
6. Tentukan Berat Jenisnya dengan cara :

1. Berat kering dikurangi dengan Berat Basah = isi

$$BK - BB = V$$

2. Berat kering dibagi dengan isi = Berat Jenis

$$BK/V = BJ$$

Untuk selanjutnya angka berat jenis tersebut dicari di dalam tabel berat jenis sesuai dengan jenis logam campurannya. (*lihat tabel berat jenis Lampiran*)

#### **Cara Lain Menghitung Berat Jenis**

Misalnya dicari BJ Emas merah (MM) yang berkadar 20. Kekuatan 20 karat artinya 20 bagian emas murni dan 4 bagian terdiri dari logam tembaga, misalkan berat barang tersebut 24 gram, maka jumlah berat emas murninya =

$$20/24 \times 24 \text{ gram} = 20 \text{ gram (BJ emas murni 19,32)}$$

$$\text{Berat tembaga} = (24-20) \text{ gram} = 4 \text{ gram (BJ Tembaga 8,88)}$$

Isi (volume) emas murni =  $20/19,32$  cc dan isi tembaga  $4/8,88$  cc

Sehingga BJ emas 20 karat (MM) adalah :

$$= \frac{24}{20/19,32 + 4/8,88} = 16,16$$

Contoh.: Ibu Ani membawa emas 5gram ANTAM, ia ingin menggadaikan emasnya ke Gadai Emas BSM, berat jenis harus 19.32, emas Murni = 24 Karat BJ = 19.32 kemudian dihitung dengan menggunakan simulasi.

BK (Berat Kotor) = 5gram

BB = (Berat Bersih) = 5gram

Karatase = 24 Karat

Taksiran = 2.110.000

Harga dasar emas yang berlaku di PT. Bank Syariah Mandiri adalah 422.000 sehingga  $422.000 \times 5 = 2.110.000$

ANTAM dan Dinar bersertifikat dapat memberikan 90% dari nilai taksiran Maka pembiayaan yang diterima nasabah adalah 1.899.000

Biaya administrasi menggunakan tiring sesuai dengan tingkatan pembiayaan Antara 500 – 5Jt = 25 rb, 5jt – 10jt = 35rb skema berulang, dan biaya tersebut tidak memotong dari pembiayaan emas yang diberikan yang termasuk juga bea materai dan asuransi

Jangka waktu sampai dengan 4bulan untuk melunasi pembiayaan tersebut, sedangkan ujroh selama 4bulan sebesar 113.940.00 adalah :

Maka Pelunasan = Pembiayaan + Ujroh

$$= 1.899.000 + 113.940. = 2.002.940$$

#### **D. Pengawasan (*Controlling*)**

Tujuan dan sasaran pembiayaan dapat dicapai bila dapat diupayakan tercipta pembiayaan yang sehat salah satunya dengan

pengawasan, pengawasan dapat memperkecil indikasi-indikasi penyimpangan, Firman Allah SWT.

وَمَا عَلَى الَّذِينَ يَتَّقُونَ مِنْ حِسَابِهِمْ مِنْ شَيْءٍ وَلَكِنْ ذِكْرِي لَعَلَّهُمْ يَتَّقُونَ ﴿٦٩﴾

69. Dan tidak ada pertanggungjawaban sedikitpun atas orang-orang yang bertakwa terhadap dosa mereka; akan tetapi (kewajiban mereka ialah) mengingatkan agar mereka bertakwa. (QS Al-An'am (6):69)

Salah satu usaha yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri dalam pengawasan pembiayaan agar tidak mengalami kemacetan sesuai pernyataan oleh Bapak. Fajar selaku pelaksana Gadai Emas yakni.

*“Melakukan monitoring terhadap setiap nasabah minimal 7 hari sebelum tanggal jatuh tempo dan ada denda bagi nasabah yang belum melakukan perpanjangan fasilitas Gadainya apabila telah melewati tanggal jual barang jaminan”*

Sedangkan apabila telah jatuh tempo belum mengembalikan pinjaman PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang khususnya pembiayaan Gadai Emas hal yang dilakukan adalah

*“Pertama yakni Nasabah dapat melakukan perpanjangan pembiayaannya kedua Nasabah dapat meminta menjual barang jaminan kepada pihak bank. Yang mana hasil penjualan barang jaminan digunakan untuk pelunasan pembiayaan”*

Selain Menggunakan Prinsip Analisis pembiayaan yakni 6C'S yang sudah tercover pada surat permohonan Pembiayaan Gadai Emas yang terdiri dari *Character, Capital, Capacity, Collateral, dan Condition of Economic* menurut Gadai officer Bapak Dany Ariyanto

hasil dari wawancara pada tanggal 01/06/2012 dalam mengontrol untuk menghindari kecurangan yang mungkin terjadi yakni

*“Memberikan limit ke nasabah maksimal pembiayaan Rp. 250 juta, serta memberikan formulir Know Your Customer (KYC), batasan minimal dan maksimal Pembiayaan nasabah dari 500ribu s.d 250 juta”*

PT. Bank Syariah Mandiri menggunakan KYC dan AML Checklist yang berupa beberapa pertanyaan yang diajukan kepada nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan Gadai Emas, fungsinya adalah untuk menegakkan komitmen Anti Pencucian Uang (*Anti Money Laundering*). Hal ini sejalan dengan ketaatan terhadap UU RI No.15/2002 & UU RI No.25/2003 tentang tindak pidana pencucian uang serta Peraturan Bank Indonesia No.3/10/PBI/2001 tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*) serta menggunakan (RAC) *Checklist Risk Acceptance* yang berfungsi sebagai salah satu alat control untuk mengetahui apakah pembiayaan nasabah dalam status Baru, Perpanjangan Satu, atau Perpanjangan Dua, serta sebagai manajemen resiko Gadai untuk menghindari tindakan *spekulasi* dari nasabah

#### **4.2.2 Peranan Pembiayaan Gadai Emas Dalam Meningkatkan Profitabilitas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang tidak terlepas dari masalah pembiayaan, karena pembiayaan merupakan aktivitas utamanya. Produk Gadai Emas yang dikeluarkan oleh BSM diharapkan

dapat meningkatkan keuntungan atau profitabilitas, kontribusi pembiayaan Gadai Emas pada Bank serta jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan dari hasil wawancara pada Pada Bapak Dany Ariyanto 01/06/2012 mengatakan bahwa

*“Gadai Emas bsm sebagai penyumbang pembiayaan yang cukup besar bagi Cabang Malang dan secara nasional. Sampai dengan saat ini (1 juni 2012) total nasabah 329 dengan outstanding total 6.399.968.176,35”*

Kontribusi dalam tiga tahun terakhir pembiayaan Gadai Emas PT.

Bank Syariah Mandiri lebih detailnya adalah sebagai berikut ;

**Tabel 4.4**

**Kontribusi Pendapatan Pembiayaan  
PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang  
Pada Tahun 2009-2011**

Pendapatan	Tahun			Total pendapatan
	2009	2010	2011	
Mudharabah	10.489.799.517,44	16.561.236.418,71	10.124.180.297,20	37.175.216.233,35
Murabahah	10.378.508.374,07	7.317.604.058,23	3.998.108.206,22	21.694.220.638,52
Musyarakah	305.594.726,54	359.434.686,94	784.081.863,38	1.449.111.276,86
Qord	5.936.000.000,00	7.218.000.000,00	3.652.273.519,50	16.806.273.519,50
Rahn	18.520.474,64	539.207.656,79	2.052.076.634,85	2.609.804.766,38

Sumber : Laporan Keuangan BSM Cabang. Malang

**Tabel 4.5**

**Prosentase Perkembangan Pendapatan Pembiayaan  
PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang  
Pada Tahun 2009-2011**

Pendapatan	Tahun		
	2009	2010	2011
Mudharabah	28.22%	44.55%	27.23%
Murabahah	47.84%	33.73%	18.43%
Musyarakah	21.09%	24.80%	54.11%
Qord	35.32%	42.95%	21.73%
Rahn	0.71%	20.66%	78.63%

Sumber : Laporan Keuangan BSM Cabang. Malang

Tabel diatas menunjukkan prosentase perkembangan dari pendapatan pembiayaan yang berada pada pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, dari prosentase tersebut pembiayaan gadai emas mengalami perkembangan yang besar terutama pada tahun 2011 berkembang sebesar 78.63% hal ini disebabkan percepatan pelunasan oleh nasabah, sedangkan pembiayaan yang lainnya mengalami naik turun tiap tahunnya kecuali pembiayaan musyarakah.

**Grafik 4.1**  
**Prosentase Perkembangan Pendapatan Pembiayaan**  
**PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**  
**Pada Tahun 2009-2011**



Sumber : Data diolah

Pada tabel dan grafik diatas dapat dijelaskan bahwa memang jika dilihat dari segi nominal pendapatan pembiayaa gadai emas masih sangat kecil dibandingkan dengan pembiayaan yang lainnya, namun jika dilihat dari prosentase perkembangan dari tahun ketahun yakni 2009 sampai

dengan 2011 gadai emas adalah yang terbaik Yang pada awalnya hanya tumbuh 0.71% sebesar Rp.18.520.474,64 Nilai pendapatan ini dikarenakan Gadai Emas tidak beroperasi selama satu tahun penuh karena baru dibuka pelayanan pada bulan Agustus 2009 dan belum terlalu dikenal oleh masyarakat, PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang melakukan promosi produk barunya secara besar kepada masyarakat mengenai manfaat dan kemudahan dan kecepatan pelayanan dalam memperoleh pembiayaan sesuai dengan *tagline* "Mitra untuk Dana Cepat dan Mudah." Tidak sampai 20 menit pembiayaan dapat langsung dinikmati dengan menggadaikan emas. Jaminan dapat berupa perhiasan atau logam mulia. Biaya yang dikenakan relatif kompetitif. Biaya sudah termasuk asuransi terhadap barang jaminan. Dengan nilai taksiran maksimal 85% dari nilai taksiran emas atas barang tanpa memperhitungkan ongkos pembuatannya, dan biaya Terdiri atas biaya administrasi, biaya pemeliharaan termasuk asuransi dan biaya lainnya menjadikan nasabah loyal terhadap produk Gadai Emas.

Pada tahun 2010 Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang tumbuh sebesar 20.66% sebesar Rp. 539.207.656,79 dan puncak profit tertinggi diperoleh pada tahun 2011 dengan profit yang dihasilkan tumbuh sebesar 78.63% diatas pembiayaan musyarakah yang hanya mencapai pertumbuhan 54.11% tingkat perkembangan ini dipengaruhi oleh pemahaman masyarakat akan manfaat produk Gadai Emas pada bank Syariah.

Penaksir merupakan ujung tombak Gadai perbankan Syariah yang harus dilakukan oleh ahlinya, dan meminimalisir resiko yang mungkin saja terjadi tidak kejahatan yang mungkin dilakukan nasabah

Sesuai hadist berikut

إِذْ أُسْنِدَ الْأَمْرُ إِلَىٰ غَيْرِ أَهْلِهِ فَانْتَظِرِ السَّاعَةَ

*Artinya : Apabila sesuatu urusan diserahkan kepada orang yang bukan ahlinya, maka tunggulah saat keahliannya ( Ahmad No. 8374).*

Hadist diatas menjelaskan bahwa sesuatu urusan haruslah diserahkan kepada seseorang yang memahami betul apa yang menjadi tugasnya sehingga prinsip kehati-hatian tetap terjaga dan tingkat resiko akan lebih kecil.

Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan profit Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dari hasil wawancara pada Bapak Dany Ariyanto 01/06/2012

*Melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dan instansi pemerintahan, melakukan promosi berupa spanduk, sms center, dll*

Pemasaran juga dilakukan dalam memperkenalkan produk Gadai Emas kepada masyarakat, untuk memberikan pengetahuan seputar Produk Gadai Emas, salah satu upaya yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah sebagai berikut :

1. Memasarkan Gadai Merdeka dan *Gold Ownership* melalui SMS Center dengan Frekwensi 2 kali dalam sebulan

2. Memasarkan Gadai Merdeka dan *Gold Ownership* melalui *mail blind* dikawasan perumahan *Elite*
3. Memasarkan Gadai Merdeka dan *Gold Ownership* melalui Mitra Gadai Emas kepada Koperasi nasabah exiting, Koperasi karyawan BUMN, Toko Emas.
4. *Telemarketing* untuk *top up* Gadai kepada *exiting consumer Gadai*.

Sumber : Gadai Officer Dany Ariyanto

Pada saat Bank Indonesia membatasi pembiayaan Gadai Emas ini diprediksi pendapatan yang akan dihasilkan menurun sesuai dengan pendapat Hanawijaya menyebutkan, sebelum dikeluarkannya peraturan baru mengenai Gadai Emas Syariah oleh Bank Indonesia (BI), nilai transaksi Gadai Emas perseroan mencapai Rp2,2 triliun. Namun, transaksi ini perlahan mengecil, seiring penerapan aturan Gadai Emas menjadi Rp1,3 triliun (Diakses 23/05/2012 dari <http://www.Syariahmandiri.co.id/2012/04/rahn-tingkatkan-fee-based-income/>) Secara nasional juga mengalami penurunan laba bank Syariah Laba bersih industri perbankan Syariah turun 14,19% menjadi Rp127 miliar pada Januari 2012, dibandingkan periode sama tahun 2011 sebesar Rp148 miliar. Salah satu faktor penurunan laba yakni regulasi ketat dari Bank Indonesia (BI) terkait bisnis Gadai Emas bank Syariah. (Diakses 23/05/2012 <http://www.Syariahmandiri.co.id/2012/03/aturan-Gadai-Emas-pangkas-laba-bank-Syariah/>)

Pembatasan pembiayaan Gadai Emas oleh Bank Indonesia tentunya juga berimbas terhadap Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dari hasil wawancara 01/06/2012 Bapak Dany Ariyanto menjelaskan bahwa

*Dampaknya nasabah yang menginginkan skim/produk investasi tidak diperbolehkan lagi, saat ini segmentasi Gadai khusus untuk retail, sesuai dengan arahan BI dan Visi Misi BSM*

Pembatasan pembiayaan juga berdampak kepada pengusaha besar yang menggunakan emas sebagai alat jaminan karena pembiayaan maksimal adalah 250 jt, dan segmentasi berfokus kepada retail.

Teori Hubungan antara Gadai Emas dan Profitabilitas Pandia dalam (Ali, 2008:46) mengatakan bahwa “jasa titipan barang berharga hanya diminati secara musiman, yakni menjelang lebaran dan ketika musim haji sehingga kontribusi dari usaha ini kurang signifikan” sedangkan menurut Bapak Dany Ariyanto selaku Gadai *Officer* berpendapat bahwa

*Hari raya ramai harga lebih tinggi, namun hal ini tidak berpengaruh, dikarenakan rata-rata kebutuhan nasabah yang mendesak untuk memperoleh pembiayaan.*

Pendapat tersebut didukung dengan data kontribusi Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang yang terus meningkat setiap tahunnya yang terlihat pada table 4.4 yang telah disebutkan meningkatkan profit walaupun masih tergolong kecil, namun jika dilihat dari perkembangan pertahun gadai emas tumbuh secara cepat.

### 4.2.3 Faktor Penunjang dan Penghambat Pelaksanaan Gadai Emas

Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang tentunya mempunyai faktor-faktor yang menunjang dan menghambat dalam pelaksanaan Gadai Emas, sesuai pernyataan wawancara tanggal 01/06/2012 dengan Gadai Officer Bapak Dany Ariyanto menyampaikan

*Faktor Penunjang adalah ujah/biaya pemeliharaan yang rendah, membuat BSM banyak menjadi pilihan bagi nasabah untuk menggadaikan nasabahnya. Sedangkan faktor penghambat adalah Kurangnya informasi yang didapat nasabah mengenai Rahn Emas BSM iB*

Sedangkan menurut pernyataan Pelaksana Gadai Emas bapak Mohammad Fajarullah 29/05/2012 yakni

*Faktor Penghambat : Pertama banyaknya barang jaminan nasabah yang di luar standart BSM (kadar karatase Emas di bawah 16K), Kedua Waktu pencairan yang relative lama terutama nasabah yg belum memiliki rekening di BSM, ketiga Harga Emas yang semakin turun sehingga HDE BSM juga ikut turun sehingga pembiayaan yang di berikan BSM lebih kecil dari harapan nasabah. Sedangkan Faktor Penunjang : pertama Layanan Gadai BSM sudah sangat di kenal oleh nasabah sehingga cukup mudah untuk memasarkan produk tersebut, kedua Cukup banyaknya Konter Gadai BSM di wilayah Malang, Ketiga Adanya support dari Manajemen Cabang.*

Sebuah Organisasi tentunya pasti memiliki kelebihan dan kekurangan tidak terkecuali Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang Menurut Bpk. Fajar Selaku Pelaksana Gadai ada beberapa kelebihan dan kekurangannya yakni

*“Kelebihan, proses pencairan lebih cepat jika dibandingkan dengan pembiayaan yang lainnya. Kekurangan, Harga Emas yg cukup fluktuatif mengakibatkan suatu saat harga pasar lebih rendah jika dibandingkan dengan harga barang jaminan.”*

Adapun menurut pernyataan nasabah pembiayaan Gadai Emas hasil wawancara tanggal 15/05/2012 mengenai kelebihan dan kekurangan Gadai Emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah

*Kelebihan : Nilai Taksiran yang tinggi, Officer Ramah, Penjelasan detail sedangkan Kekurangannya adalah biaya sewa yang relative lebih tinggi.*

Kelebihan dan kekurangan adalah hal yang saling berkaitan tetapi hal tersebut akan menjadikan pembeda dan keunggulan tersendiri bagi sebuah organisasi, meski biaya sewa relative lebih tinggi namun diimbangi dengan nilai taksiran yang tinggi, proses pencairan yang cepat, pelayanan yang ramah, akan menjaga loyalitas dan menarik nasabah untuk mendapatkan pembiayaan gadai emas PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.