

**APLIKASI FITUR TABUNGAN INVESTA CENDEKIA
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

SKRIPSI

**Oleh
KURNIA DWI MEINARNI
NIM : 05610036**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2009**

**APLIKASI FITUR TABUNGAN INVESTA CENDEKIA
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

KURNIA DWI MEINARNI

NIM : 05610036



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2009**

LEMBAR PERSETUJUAN

**APLIKASI FITUR TABUNGAN INVESTA CENDEKIA
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

SKRIPSI

Oleh
KURNIA DWI MEINARNI
NIM : 05610036

Telah Disetujui 4 Juli 2009
Dosen Pembimbing,

Ahmad Fahrudin A, SE., MM
NIP 150294653

Mengetahui :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 150231828

LEMBAR PENGESAHAN
APLIKASI FITUR TABUNGAN INVESTA CENDEKIA
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG

SKRIPSI

Oleh

KURNIA DWI MEINARNI
NIM : 05610036

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 24 Juli 2009

Susunan Dewan Penguji	Tanda Tangan
1. Ketua <u>Indah Yuliana, SE., MM</u> NIP 150327250	()
2. Sekretaris/Pembimbing <u>Ahmad Fahrudin A, SE., MM</u> NIP 150294653	()
3. Penguji Utama <u>Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH,M.Ag</u> NIP. 150203742	()

Disahkan Oleh :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP 150231828

SURAT PERNYATAAN

Yang Bertandatangan di bawah ini saya:

Nama : Kurnia Dwi Meinarni
NIM : 05610036
Alamat : Jl. Sabilillah Kauman Mojoagung Jombang

Menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

APLIKASI FITUR TABUNGAN INVESTA CENDEKIA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian 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, Juli 2009

Hormat Saya,

KURNIA DWI MEINARNI
NIM 05610036

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ
وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا ۖ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ
أَرْضٍ تَمُوتُ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

Sesungguhnya Allah hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari kiamat, dan Dialah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok, dan tiada seorangpun yang mengetahui dibumi mana ia akan mati. Sesungguhnya Allah maha mengetahui lagi maha mengenal (Luqman: 34)

PERSEMBAHAN

Teriring rasa syukur kepada Allah SWT.

Karya sederhana ini kupersembahkan kepada Bapakku "Syaifudin Zuhri" dan Ibuku "Lasti Martini" yang telah memberi segalanya tanpa pamrih, pengorbanan serta kasih sayang dan doa yang tulus. Semoga ananda bisa menjadi anak yang berbakti.

Mbak, Mas serta adik-adikku tercinta: Elis, Agus, Taufiq dan Fanani yang selalu memberikan keceriaan dan semangat dalam menghadapi segala sesuatu. Kalianlah yang selalu menjadi motivasiku untuk berusaha selalu memberikan yang terbaik. Terima kasih atas segala kasih sayang, motivasi, dan do'a serta kepercayaan yang kalian berikan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Allah SWT berikan, berkat izin-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam kita haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, para keluarga, sahabat serta para pengikutnya.

Penulis sadar sepenuhnya hanya dengan bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak yang dengan ikhlas meluangkan waktu, tenaga dan pikiran maka tugas akhir yang berjudul **“Aplikasi Fitur Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri Cabang Malang”** ini dapat terwujud, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis haturkan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo, selaku Rektor UIN Malang.
2. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA., selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN Malang.
3. Bapak Ahmad Fahrudin A., SE., MM , selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan masukan, saran serta bimbingan dalam proses penulisan skripsi.
4. Alm. Bapak Surjadi SE., MM yang telah memberikan saran serta bimbingan dalam proses penulisan skripsi ini. Semoga amal kebaikan beliau diterima disisi-Nya, amin.
5. Bapak/ibu Dosen UIN Malang yang telah memberikan ilmunya dengan tulus.
6. Bapak Dwi Pudji Widodo, selaku Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.
7. Bapak Vero, Bapak Muhajir, Bapak Andre, Bapak Aga, Ibu Rima, Ibu Mitha serta karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Malang lainnya yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu, yang senantiasa

memberikan pengarahan serta membantu dalam menyelesaikan skripsi ini

8. Teman-teman kos Rahmani (Umi, Ima, Sayati, Uswah, Maliha, Risa, Khoir, Aini, Unin), teman-teman Jhepret Club, teman-teman PMII dan seluruh pihak yang ikut andil dalam proses penyusunan skripsi ini.

Semoga amal baik anda semua tercatat sebagai amal ibadah dan mendapatkan imbalan serta ganjaran dari Allah SWT. Amin.

Penulis mengakui bahwa tidak ada segala sesuatu pun yang sempurna kecuali Allah SWT. Oleh karena itu, degan senang hati penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. semoga skripsi ini bisa memberikan satu lagi kontribusi positif dalam bidang ilmu ekonomi syariah bagi pembaca pada umumnya dan penulis khususnya. *Amin Ya Rabbal Alamin.*

Malang, 04 Juli 2009

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
ABSTRAK.....	xvi

BAB I: PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu.....	8
B. Kajian Teori	13
1. Tabungan	13
a. Pengertian Tabungan	13
b. Ketentuan Umum Tabungan Berdasarkan <i>Mudharabah</i>	13
c. Ketentuan Umum Tabungan Berdasarkan <i>Wadi'ah</i> ..	14
d. Tabungan dalam Perspektif Islam	15
2. Asuransi	18
a. Pengertian Asuransi.....	18

b.	Ketentuan Umum Asuransi Syariah	19
c.	Parbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional	24
d.	Prinsip Dasar Asuransi Syariah.....	26
e.	Asuransi dalam Perspektif Islam	30
3.	<i>Bancassurance</i>	33
a.	Pengertian <i>Bancassurance</i>	33
b.	Keuntungan dari <i>Bancassurance</i>	34
c.	Keunggulan <i>Bancassurance</i>	38
4.	Bagi Hasil	39
a.	Pengertian Bagi Hasil.....	39
b.	Nisbah	39
c.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil.....	40
d.	Perhitungan Bagi Hasil.....	43
5.	<i>Mudharabah</i>	45
a.	Pengertian <i>Mudharabah</i>	45
b.	Jenis-jenis <i>Mudharabah</i>	47
C.	Kerangka Berfikir	48

BAB III: METODE PENELITIAN

A.	Lokasi Penelitian	50
B.	Jenis dan Pendekatan Penelitian	50
C.	Data dan Jenis Data	51
D.	Teknik Pengumpulan Data	52
1.	Observasi	52
2.	Wawancara	52
3.	Dokumentasi	53
E.	Instrumen Pengumpulan Data	54

F. Analisis Data	54
1. Reduksi Data	55
2. Penyajian Data	55
3. Menarik Kesimpulan.....	56

BAB IV: PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Hasil Penelitian	57
1. Sejarah Bank Syariah Mandiri	57
2. Sejarah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang	59
3. Visi dan Misi Perusahaan	61
4. Struktur Organisasi Perusahaan	62
5. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan.....	84
6. Produk-produk Bank Syariah Mandiri.....	86
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	95
1. Fitur Tabungan Investa Cendekia (TIC).....	95
2. Penerapan Asuransi dan Bagi Hasil pada Tabungan Investa Cendekia.....	101
3. Keunggulan dan Kelemahan Tabungan Investa Cendekia	113

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan	118
B. Saran.....	120

Daftar Pustaka	121
-----------------------------	------------

Lampiran-lampiran

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Aliansi antara Bank dan Perusahaan Asuransi.....	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	10
Tabel 2.2 Perbedaan Asuransi Konvensional dan Asuransi Syariah	24
Tabel 3.1 Instrumen Pengumpulan Data (IPD)	54
Tabel 4.1 Ketentuan Besarnya Pembayaran Premi	104
Tabel 4.2 Manfaat Perlindungan Asuransi	106

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	48
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Cabang Kelas II	62
Gambar 4.2 Prosedur Pembukaan Tabungan Investa Cendekia	100
Gambar 4.3 Bagan Bagi Hasil pada TIC.....	112

DAFTAR LAMPIRAN

- | | | |
|----------|-----|---|
| Lampiran | 1: | Hasil wawancara |
| Lampiran | 2: | Hasil Observasi |
| Lampiran | 3: | Sertifikat Peserta Asuransi |
| Lampiran | 4: | Aplikasi Tabungan BSM |
| Lampiran | 5: | Aplikasi Tabungan Investa Cendekia |
| Lampiran | 6: | Brosur Tabungan BSM |
| Lampiran | 7: | Brosur Tabungan Investa Cendekia |
| Lampiran | 8: | Ilustrasi Hasil Investasi Tabungan Investa Cendekia |
| Lampiran | 9: | Surat Keterangan Penelitian |
| Lampiran | 10: | Foto Dokumentasi |

ABSTRAK

Meinarni, Kurnia Dwi, 2009 SKRIPSI. Judul : “Analisis Fitur Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri Cabang Malang”
Pembimbing : Bapak Ahmad Fahrudin A., SE., MM

Kata Kunci: *Bancassurance*, bagi hasil, asuransi

Bancassurance adalah salah satu bentuk kerja sama dalam menggabungkan produk perbankan dan produk asuransi. Kerja sama ini akan menjadikan asuransi sebagai fitur tambahan pada salah satu produk bank. Dengan begitu, nasabah akan mendapatkan perlindungan asuransi ketika menjadi nasabah pada produk bank tersebut. selain asuransi, nasabah juga akan mendapatkan bagi hasil. Besar kecilnya bagi hasil tergantung pada faktor yang mempengaruhinya.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan asuransi dan bagi hasil pada Tabungan Investa Cendekia, serta mendeskripsikan keunggulan dan kelemahan dari Tabungan Investa Cendekia. Di samping itu menganalisa adanya masalah kemudian memberikan solusi dan alternatif pemecahan masalah yang di hadapi.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa fitur dari Tabungan Investa Cendekia (TIC) Bank Syariah Mandiri adalah asuransi dan bagi hasil. Asuransi adalah merupakan fitur tambahan hasil kerja sama dengan “PT. Takaful Indonesia”. Penerapan asuransi pada TIC adalah pemberian perlindungan dari PT. Takaful Indonesia kepada nasabah TIC dengan ketentuan nasabah berkewajiban untuk membayar premi setiap bulan kepada perusahaan asuransi melalui produk TIC. Dengan membayar premi, nasabah akan mendapatkan bukti kepesertaan asuransi berupa sertifikat sejak awal dibukanya rekening TIC. Bagi hasil pada TIC lebih besar dibandingkan dengan bagi hasil pada tabungan lain, yakni 52% untuk nasabah dan 48% untuk bank, besarnya bagi hasil pada TIC hampir setara dengan deposito. Hal tersebut dikarenakan TIC bersifat mengendap, jangka waktu menabung pada TIC lebih panjang dibandingkan tabungan lain yaitu 1 sampai 20 tahun (sesuai dengan keinginan nasabah) dan tidak boleh di ambil sewaktu-waktu. Keunggulan dari TIC secara garis besar adalah bagi hasil yang cukup tinggi dan perlindungan asuransi bagi nasabah TIC, sedangkan kelemahannya berdasarkan pendapat salah satu nasabah TIC adalah proses klaim yang lama dan sulitnya bertransaksi karena berhubungan dengan dua institusi yaitu asuransi dan bank. Akan tetapi nasabah tersebut menambahkan bahwa hal tersebut tidak akan terjadi asalkan nasabah mematuhi segala prosedur ketika mengajukan klaim pada TIC.

ABSTRACT

Meinarni, Kurnia Dwi, 2009 thesis. Title: "An Implementation on the Feature of Tabungan Investa Cendekia Syariah Mandiri Bank's Branch Office of Malang"

Advisor : Mr. Ahmad Fahrudin A., SE., MM.

Key words : Bancassurance, profit sharing, insurance

Bancassurance is a form of cooperation between banking and insurance products. The cooperation will make the insurance as an additional feature for one of the bank products. That way, bank's customers will have insurance protection from the bank. Besides, the customers will also get profit sharing. The amount of profit sharing depends on some influencing factors.

This research is a qualitative research using a descriptive approach, with aim to describe the application of insurance and profit sharing at Tabungan Investa Cendekia, and also describe the strengths and weakness as of Tabungan Investa Cendekia. In addition, it will analyze the problems and give solutions and offer alternative ways for solving the problems faced.

Based on result of the research, it is found that feature of Tabungan Investa Cendekia (TIC) Syariah Mandiri Bank is insurance and profit sharing. Insurance is an additional feature from the cooperation with "PT. Takaful Indonesia". The insurance application at TIC is PT. Takaful Indonesia giving protection to TIC customers with the rule that clients are obligated to pay monthly premium to insurance company through TIC product. By paying premium, customers will get insurance participant evidence in the form of certificate since the beginning of opening the TIC account. Profit sharing at TIC is higher than that at other saving, namely 52% for customers and 48% for the bank, the level of profit sharing at TIC is also equivalent with deposit. Because TIC is stagnan account, the length of time for saving at TIC is longer than that for other saving - 1 to 20 years (according to clients desire) - and may not be taken at any time. The general advantages of TIC are high profit sharing and insurance protection for TIC customers, while the weakness according to a TIC customer's opinion, is the long claim and long process of transaction because related to two institutions, namely insurance and bank. However, it is if we obey the rule and procedure, it will not happen when we submit claim.

المستخلص

دوي ميناري, كورنيا ٢٠٠٩, البحث الجامعي. الموضوع: " تطبيق مميزات Tabungan Investa Cendekia (TIC) في Bank Syariah Mandiri فرع مالانج

المشرف : أحمد فحرالدين SE., MM

الكلمة الرئيسية : المصرف التكافلي، النسبة، التأمين

Bancassurance هو من احد شكل التعاون في جمع بين السلع بين سلعة. هذا التعاون سيجعل التأمين مثل خدمة اضافية في احد السلعة. فبذلك، سينال الزبون الحماية من التأمين حين يشجّل في استخدام ذلك السلعة. سوى التأمين للزبون سينال كذلك قسم الفائدة. مقداره ينظر الى عامل الذي يأتّره.

هذا البحث هو البحث الكيفي. بمدخل التصويري، الذي يقصد لتصور عن عمليّة التأمين و قسم الفائدة في TIC، مع التصوير عن المزيّة و نقصه. سوى انه سيحلل عن المسائل و يعطي المخرج والبديل المحلّي لها.

اعتمادا على حصول البحث. وجدنا انّ الخدمة من TIC بنك BSM هو التأمين و قسم الفائدة. التأمين يكون خدمة اضافية من التعاون بـ "الشركة المساهمة المحدودة تكافل اندونيسيا" و عملية التأمين في TIC هي اعطاء الحماية من الشركة المساهمة المحدودة تكافل اندونيسيا الى الزبون بالعهد وهو عليه ان يدفع الجائزة الى شركة التأمين كل الشهر بواسطة نتاج TIC . فبدفاع الجائزة سينال الزبون العلامة الأعضاء لتأمين وهو الشهادة من اوّل تشجيل حساب TIC . قسم الفائدة في TIC اكبر لو قرن بالتوفير الأخر وهو ٢ ٥٪ لزبون و ٤٨٪ لبنك. فمقدار قسم الفائدة في TIC كاد يساوي الوديعة لأنّ TIC هو كيرسب . وفترة التدخير في TIC اطول من التوفير او التدخير الأخر يعني ١ الى ٢٠ سنة (نسبة الى ما اراده الزبون) فلا يجوز أخذه احيانا. والمزية من TIC على خطوط تقريبيّة هو قسم الفائدة العاليّة و حماية التأمين. أمّا نقصه باعتماد على رأي احد الزبون هو طول الزمن في طريقة طلب الحقّ و صعوبة المعاملة لتعلّقه بشركتين وهما بنك و المؤمن. ولكن قال الزبون انّ ذلك ليس بمسألة مهمة لو اطاع الخطوات في تقديم طلب الحق الى TIC.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan kehidupan manusia yang selalu berubah dari waktu ke waktu membawa konsekuensi perubahan tuntutan dalam kehidupan. Perubahan kehidupan manusia dapat terjadi karena perubahan umur, perubahan pendidikan, perubahan penghasilan, maupun perubahan sosial sehingga mau tidak mau juga harus merubah pola kehidupannya yang disesuaikan dengan kondisi yang melingkupinya. Tidak terlepas dari hubungannya dengan bank, maka tuntutan akan kebutuhan pelayanan bank juga terkait erat dengan tingkat perkembangan masyarakat sebagai konsumen jasa perbankan (Irsyad, 2008: 1)

Menurut Irsyad (2008: 2) menjelaskan bahwa setiap produk memiliki batas daur hidup, tidak terkecuali produk perbankan. Untuk itu perbankan senantiasa dituntut mampu menghasilkan produk sesuai dengan tuntutan kebutuhan nasabahnya. Dalam membangun produk baru, perbankan tidak dapat hanya dengan menggunakan sumberdaya yang dimilikinya saja tetapi juga dapat dengan memanfaatkan sumberdaya yang ada di luar perusahaan dengan cara menjalin kerjasama dalam bentuk aliansi. Salah satu bentuk kerjasama yang sekarang ini sedang marak di Indonesia adalah bentuk aliansi

antara perusahaan perbankan dengan perusahaan asuransi. Kerjasama dalam menggabungkan produk perbankan dan produk asuransi ini kemudian dikenal dengan istilah *bancassurance*.

Kerjasama antara bank dan perusahaan asuransi tidak hanya berkembang dilingkup perbankan konvensional saja, akan tetapi juga berkembang pada bank-bank syariah. Adapun beberapa bank yang menjalin kerjasama dengan perusahaan asuransi adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Aliansi antara Bank dan Perusahaan Asuransi

Bank	Produk Bank	Produk Asuransi	Asuransi
Bank Bali	Si Jempol	Asuransi Jiwa	Prudential Bank Bali Life
Bank BNI	Taplus utama Kartu kredit	Asuransi kecelakaan Asuransi rawat inap, kecelakaan, kematian	Asuransi niaga cigna life Asuransi niaga cigna life
Bank Bukopin	Tabungan siaga pendidikan	Asuransi kecelakaan	Asuransi jasindo
Bank Bumiputera	Bung hari	Asuransi rawat inap	Ajb bumiputera 1912
Citibank	Kartu kredit	Asuransi kecelakaan	Panin life, astra cmg life, aiu indonesia
Bank Danamon	Primadana	Tunjangan penghasil-an keluarga	<i>Zurich life insurance indonesia</i>
Bank Mega	Mega proteksi	Asuransi jiwa	Aetna life indonesia
Bank Niaga	Niaga dolar	Asuransi kecelakaan, asuransi perjalanan,	Asuransi niaga cigna life

		asuransi kesehatan	
Standard Chartered	Savings plus	Asuransi jiwa, asuransi kecelakaan, tunjangan rawat inap	Asuransi niaga cigna life
Bank Syariah Mandiri	Tabungan Mabrur, TIC	Asuransi jiwa dan kecelakaan	Asuransi takaful Indonesia
Unibank	Unisavings uniguard	Asuransi kecelakaan asuransi jiwa	<i>ace ina insurance</i> asuransi niaga cigna life

Sumber: Irsyad, data diolah (2008: 4)

Berdasarkan data dokumentasi dari brosur Bank Syariah Mandiri, bahwa ada beberapa produk yang diproteksi dengan asuransi yaitu Tabungan Mabrur dan Tabungan Investa Cendekia. Tabungan Mabrur adalah tabungan bagi umat Islam yang berencana menunaikan ibadah haji dan umrah, yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah*. Adapun manfaat asuransi yang bisa diambil ketika menjadi nasabah tabungan mabrur adalah asuransi kecelakaan yang diberikan kepada setiap nasabah yang membuka tabungan dan pada saat nasabah terdaftar di siskohat, maka asuransinya diubah menjadi asuransi jiwa, dan nilai asuransi yang akan didapat nasabah adalah antara biaya perjalanan ibadah haji yang ditetapkan oleh pemerintah dengan saldo rata-rata pada bulan yang bersangkutan. Sedangkan Tabungan Investa Cendekia adalah tabungan investasi berjangka yang dibuat untuk perencanaan kebutuhan dana

pendidikan. Adapun asuransi jiwa akan langsung diterima nasabah sejak dibukanya Tabungan BSM Investa Cendekia.

Walaupun ada fitur (keistimewaan) tambahan berupa asuransi, akan tetapi Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri tidak akan merubah fitur yang telah menjadi karakteristik dan landasan dasarnya sebagai lembaga keuangan Islam yakni bagi hasil.

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 25 Februari 2009 dengan Ibu Rima selaku *customer service* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menjelaskan bahwa prinsip bagi hasil pada Tabungan Investa Cendekia adalah dengan menggunakan sistem *mudharabah muthlaqah*, dimana pihak nasabah sebagai *shahibul maal* dan pihak bank sebagai *mudharib*. Adapun nisbah bagi hasil yang diperoleh nasabah Tabungan Investa Cendekia sebesar 52% hampir setara dengan deposito dan 48% untuk Bank.

Menurut Irsyad (2008: 4) menjelaskan bahwa dengan menambahkan fitur berupa jaminan asuransi maka bank telah melakukan pengembangan produk sehingga akan dapat meningkatkan kekuatan produk perbankan yang dihasilkannya sehingga akan dapat meningkatkan apresiasi nasabah dan calon nasabah terhadap produk yang ditawarkan.

Akan tetapi berbeda dengan yang dialami Bank Syariah Mandiri, khususnya pada produk Tabungan Investa Cendekia. Walaupun bagi

hasil yang ditawarkan cukup tinggi dan terdapat fitur tambahan berupa perlindungan asuransi, Ibu Rima selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menjelaskan dalam wawancara pada tanggal 13 Februari 2009 bahwa jumlah nasabah Tabungan Investa Cendekia lebih sedikit dibandingkan produk tabungan lain, adapun jumlah nasabah Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri Cabang Malang lima tahun terakhir adalah hanya berjumlah 260 nasabah.

Memandang banyak hal yang menarik untuk diteliti lebih lanjut mengenai bagaimana sistem asuransi dapat diterapkan dalam Tabungan Investa Cendekia, bagi hasil serta keunggulan dan kelemahan dari Tabungan Investa Cendekia, maka penulis mengambil judul **"APLIKASI FITUR TABUNGAN INVESTA CENDEKIA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG"**

B. Rumusan Masalah

Melihat permasalahan yang timbul di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang khususnya pada minimnya jumlah nasabah Tabungan Investa Cendekia, maka peneliti merumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fitur apa saja yang terdapat pada Tabungan Investa Cendekia?
2. Bagaimana penerapan sistem asuransi dan bagi hasil serta pola perhitungannya pada Tabungan Investa Cendekia?
3. Apa keunggulan dan kelemahan dari Tabungan Investa Cendekia?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui aplikasi dari fitur Tabungan Investa Cendekia
2. Mengetahui aplikasi dari sistem asuransi dan bagi hasil serta pola perhitungannya pada Tabungan Investa Cendekia
3. Mengetahui aplikasi dari keunggulan dan kelemahan Tabungan Investa Cendekia

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Secara teoritis

Untuk mengembangkan konsep-konsep syari'ah serta teori-teori manajemen terutama dalam usaha menumbuhkan sistem perbankan dan asuransi syariah di Indonesia.

2. Secara praktis

Bagi masyarakat yang mempersiapkan masa depan anak cucunya dalam bidang pendidikan akan memberikan alternatif pendanaan yang mudah dan aman dari *riba*.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu diambil dari jurnal dan skripsi yang membahas tentang *bancassurance* dan juga bagi hasil, misalnya:

Muhammad Irsyad (2008) dengan judul *Bancassurance*. Penelitian ini menjelaskan tentang keuntungan bank, perusahaan asuransi dan nasabah ketika produk bank digabungkan dengan asuransi. Obyek penelitian adalah beberapa bank yang menerapkan kerjasama dengan bentuk *bancassurance*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperknalkan *bancassurance* kepada masyarakat sehingga mampu meningkatkan loyalitas nasabah. Penelitian ini dengan menggunakan metode kualitatif, dan hasil yang didapat adalah *bancassurance* sebagai bentuk pengembangan produk bank dan asuransi akan mampu memberikan nilai tambah bagi bank dan asuransi sehingga mampu meningkatkan loyalitas nasabah dan akhirnya meningkatkan volume penjualan yang bermuara pada peningkatan keuntungan bank dan perusahaan asuransi. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah obyek pada penelitian sekarang lebih terfokus pada Bank Syariah Mandiri serta menjelaskan lebih detail tentang aplikasi dari *bancassurance* itu sendiri.

Emi Suhariati (2005), dengan judul " Sistem Perhitungan Bagi Hasil pembiayaan *Mudharabah* pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang" dengan menggunakan metode penelitian kualitatif memberikan hasil bahwa Sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan *mudharabah* yang diterapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang melalui beberapa tahapan:

1. Penentuan besarnya pembiayaan, rencana penerimaan usaha, jangka waktu pembiayaan *Expectasi rate* (keuntungan yang diharapkan) Menghitung *Expectasi* bagi hasil, dengan cara jangka waktu pembiayaan dibagi 12 dikalikan *ekspektasi* bagi hasil dibagi rencana penerimaan usaha
2. Menghitung nisbah bagi hasil dengan cara *ekspektasi* bagi hasil dibagi rencana penerimaan usaha
3. Mendistribusikan pendapatan masing-masing sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama. Metode distribusi yang diterapkan adalah *revenue sharing* (bagi untung) maupun *profit loss sharing* (bagi untung dan rugi)

Berbeda dengan penelitian sekarang, bahwa perhitungan bagi hasil pada produk pendanaan lebih sederhana yaitu hanya dengan membagi saldo nasabah dengan total saldo semua penabung dikalikan laba bank dan dikalikan nisbah bagi hasil.

Esy Nur Aisyah (2008), dengan judul " Penerapan Standar Operasional Prosedur dan Sistem Bagi Hasil pada Tabungan Mudharabah (Studi Pada BMT MMU Cabang Wonorejo Pasuruan)". Karena peneliti terdahulu meneliti bagi hasil pada produk tabungan, maka sistem yang digunakan hampir sama dengan penelitian saat ini, yang membedakan hanya obyek yang diteliti. Penelitian diatas dapat dilihat lebih lanjut dalam tabel dibawah ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Metode Penelitian		Hasil
			Pendekatan	Penggalian data	
1	Muhammad Irsyad, 2008	<i>Bancassurance</i>	Kualitatif Deskriptif	<ul style="list-style-type: none"> • Observasi • dokumen tasi 	<i>bancassurance</i> sebagai bentuk pengembangan produk bank dan asuransi akan mampu memberikan nilai tambah bagi bank dan asuransi sehingga mampu meningkatkan loyalitas nasabah dan akhirnya meningkatkan volume penjualan yang bermuara pada peningkatan keuntungan bank dan perusahaan asuransi.
2	Emi Suhariati, 2005	Sistem Perhitungan Bagi Hasil pembiayaan Mudharabah pada PT Bank Syariah Mandiri	Kualitatif	<ul style="list-style-type: none"> • Wawancara • Observasi • Dokumentasi 	Sistem perhitungan bagi hasil pembiayaan <i>mudharabah</i> yang diterapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang melalui beberapa tahapan: 1) Penentuan besarnya pembiayaan, rencana penerimaan usaha,

		Cabang Malang			<p>jangka waktu pembiayaan <i>Expectasi rate</i> (keuntungan yang di harapkan)</p> <p>2) Menghitung <i>Expectasi</i> bagi hasil, dengan cara jangka waktu pembiayaan dibagi 12 dikalikan <i>ekspektasi</i> bagi hasil dibagi rencana penerimaan usaha</p> <p>3) Menghitung nisbah bagi hasil dengan cara <i>ekspektasi</i> bagi hasil dibagi rencana penerimaan usaha</p> <p>4) Mendistribusikan pendapatan masing-masing sesuai dengan nisbah yang telah disepakati bersama.</p> <p>Metode distribusi yang diterapkan adalah <i>revenue sharing</i> (bagi untung) maupun <i>profit loss sharing</i> (bagi untung dan rugi)</p>
4	Esy Nur Aisyah, 2008	Penerapan Standar Operasional Prosedur dan Sistem Bagi Hasil pada Tabungan Mudharabah (Studi Pada BMT MMU Cabang Wonorejo Pasuruan)	Kualitatif dengan pendekatan deskriptif	<ul style="list-style-type: none"> • Wawancara • Observasi • Dokumentasi 	Penerapan standar operasional prosedur tabungan mudharabah di BMT MMU Cabang Wonorejo, secara teknis menggambarkan bahwa dalam prosedural menabung, BMT memberikan kemudahan kepada anggota koperasi. Kemudian sistem bagi hasil yang diterapkan adalah dengan prinsip <i>profit sharing</i> . Serta faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap besar kecilnya bagi hasil yaitu jumlah dana

					yang diinvestasikan oleh anggota, penetapan nisbah, pendapatan bersih, serta kebijakan <i>accounting</i> yang diterapkan oleh BMT.
5	Kurnia Dwi Meirani, 2009	Analisis Fitur Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri Cabang Malang	Kualitatif Deskriptif	<ul style="list-style-type: none"> • Wawancara • Observasi • Dokumentasi 	Fitur dari Tabungan Investa Cendekia adalah bagi hasil dan juga asuransi yang merupakan fitur tambahan hasil kerja sama dengan perusahaan Asuransi Takaful Indonesia. Dengan adanya fitur berupa bagi hasil dan juga asuransi, TIC mempunyai banyak keunggulan, seperti bagi hasil yang besar, perlindungan asuransi dan lain sebagainya. Adapun faktor yang mempengaruhi besarnya bagi hasil adalah saldo nasabah, total saldo semua nasabah, pendapatan bank yang dibagikan dan penetapan nisbah. Bagian-bagian dari Asuransi yang ada di TIC meliputi klaim, premi, sertifikat asuransi dan lain sebagainya.

Sumber: Data diolah dari hasil penelitian terdahulu

B. Kajian Teori

1. Tabungan

a. Pengertian Tabungan

Berdasarkan Undang-undang nomor 10 tahun 1998 menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Dari pengertian diatas, maka tabungan dapat didefinisikan sebagai dana yang dititipkan oleh nasabah kepada bank yang penarikannya harus sesuai dengan syarat yang telah disepakati.

Menurut Antonio (2001: 157) bahwa tabungan dalam konsep perbankan syariah dibedakan menjadi dua akad, diantaranya adalah akad *wadi'ah* dan akad *mudharabah*.

b. Ketentuan Umum Tabungan Berdasarkan *Mudharabah*

Menurut Fatwa DSN-MUI nomor: 02/DSN-MUI/IV/2000 menyebutkan bahwa ketentuan umum tabungan berdasarkan *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- 1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.

- 2) Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
- 3) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- 4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- 5) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.

c. Ketentuan Umum Tabungan Berdasarkan *Wadi'ah*

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI NO: 02/DSN-MUI/IV/2000 menyebutkan bahwa ketentuan umum tabungan berdasarkan *wadi'ah* adalah sebagai berikut:

- 1) Bersifat simpanan.
- 2) Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.
- 3) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.

d. Tabungan dalam Perspektif Islam

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan, memberikan landasan syariah dan ketentuan tentang tabungan berdasarkan Al-Qur'an dan Hadis, diantaranya adalah:

a) Firman Allah

QS. Annisa' (4): 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

'Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu'

QS. Al-Baqarah (2): 283

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ
رَبَّهُ

"...jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhaninya"

QS. al-Maidah (5): 1

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“ Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu”

QS. al-Maidah (5): 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى

“dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan”

b) Hadis Nabi

Riwayat Ibnu Abbas

كَانَ سَيِّدَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً إِشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةَ ذَاتِ كَبِدٍ رَطْبَةً فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمَنْ قَبْلَهُ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَاجَازَهُ (رواه الطبراني في الاوسط عن ابن عباس)

“Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya” (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

Riwayat Ibnu Majah

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلنَّبِيِّ لِالْبَيْعِ

"Nabi bersabda, 'Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.'" (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

Riwayat Tirmidzi dari Amr bin Auf

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا
(رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)

"Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram" (HR. Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf).

c) Ijma'

Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, *mudharib*) harta anak yatim sebagai *mudharabah* dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai *ijma'* (Wahbah Zuhaily, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, 1989, 4/838).

d) Qiyas

Transaksi *mudharabah* yakni penyerahan sejumlah harta dari satu pihak ke pihak lain untuk diperniagakan (diproduktifkan) dan keuntungan dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan, di-*qiyas*-kan kepada transaksi *musaqah*.

e) Kaidah *Fiqh*

“Pada dasarnya, semua bentuk *muamalah* boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”

f) Pendapat para ulama

Para ulama menyatakan, dalam kenyataan banyak orang yang mempunyai harta namun tidak mempunyai kepandaian dalam usaha memproduktifkannya; sementara itu, tidak sedikit pula orang yang tidak memiliki harta namun ia mempunyai kemampuan dalam memproduktifkannya. Oleh karena itu, diperlukan adanya kerjasama di antara kedua pihak tersebut.

2. Asuransi

a. Pengertian Asuransi

Menurut Syakir Sula (2004: 30) asuransi adalah gabungan kesepakatan dari beberapa orang untuk saling menolong, dengan sistem yang sangat rapi yaitu dengan jalan memberikan sedikit derma dari masing-masing individu, dengan tujuan meringankan kerugian dari peristiwa-peristiwa yang terkadang menimpa salah satu dari mereka.

Praja dalam Syakir Sula (2004: 32) menjelaskan bahwa istilah lain yang sering digunakan untuk asuransi syariah adalah *takaful*.

Kata *takaful* bersal dari kata *takafala-yatakafalu* yang secara etimologis berarti menjamin atau saling menanggung.

Dari definisi diatas tampak bahwa asuransi syariah bersifat saling melindungi dan tolong-menolong (*ta'awun*). Yaitu prinsip hidup saling melindungi dan saling menolong atas dasar *ukhuwah islamiah* antara sesama anggota asuransi syariah dalam menghadapi malapetaka (resiko).

b. Ketentuan Umum Asuransi Syariah

a) Akad dalam Asuransi

Menurut Syakir Sula (2004: 43) Akad yang dilakukan dalam asuransi ada dua macam, diantaranya adalah akad *tijarah* dan akad *tabarru'*. Yang dimaksud akad *tijarah* adalah *mudharabah* dan akad *tabarru'* adalah *hibah*.

(a) *Tabarru'* (Hibah/dana kebajikan)

Tabarru' berasal dari kata *tabarra'a-yatabarra'u-tabarru'an* yang berarti sumbangan, hibah, dana kebaikan, derma. *Tabarru'* merupakan pemberian sukarela seseorang kepada orang lain tanpa ganti rugi yang mengakibatkan berpindahnya kepemilikan harta dari pemberi kepada orang yang diberi (Syakir Sula, 2004: 35)

Akad *tabarru'* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *non-for profit transaction* (transaksi nirlaba).

Transaksi dengan akad *tabarru'* bukan merupakan akad dengan tujuan bisnis dan mencari keuntungan komersil, akan tetapi akad *tabarru'* dilakukan atas dasar tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan tanpa mensyaratkan apapun kepada pihak yang ditolong. Karena imbalan akad *tabarru'* adalah dari Allah, bukan dari manusia (Adiwarman, 2004: 66)

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa, niat *tabarru'* dalam asuransi adalah alternatif yang sah yang dibenarkan oleh syara' dalam melepaskan diri dari praktik *riba* yang di haramkan oleh Allah. Karena dalam akad *tabarru'* dilakukan atas dasar tolong-menolong dan tidak mengharapkan imbalan apapun kecuali pahala dari Allah SWT.

(b) *Akad Tijarah*

Berdasarkan fatwa DSN-MUI tentang pedoman umum asuransi syariah menyebutkan bahwa akad *tijarah* yang dimaksudkan diatas adalah *mudharabah*. Dalam akad *mudharabah* ini, perusahaan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola) dan peserta bertindak sebagai *shahibul maal* (pemegang polis). Adapun jenis akad *tijarah* dapat diubah menjadi jenis akad *tabarru'* bila pihak yang tertahan haknya

dengan rela melepaskan haknya sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.

b) Premi Asuransi

Pengertian premi yang tertulis dalam fatwa DSN-MUI tentang pedoman umum asuransi syariah adalah kewajiban peserta untuk memberikan sejumlah dana kepada perusahaan sesuai kesepakatan dalam akad.

Syakir Sula (2004: 311-313) menyebutkan bahwa unsur premi pada asuransi syariah terdiri dari unsur *tabarru'* dan tabungan. Untuk menentukan besarnya premi, perusahaan asuransi dapat menggunakan rujukan tabel *mortalita*, dengan syarat tidak memasukkan unsur riba dalam perhitungannya.

Tabel *mortalita* adalah tabel kematian yang berguna untuk mengetahui besarnya klaim kemungkinan timbulnya kematian. Jadi semakin banyak usia dan semakin panjang masa perjanjian, maka semakin besar pula nilai *tabarru'*nya.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa premi adalah kewajiban berupa dana yang harus diberikan oleh peserta kepada perusahaan asuransi.

c) Klaim

Klaim adalah aplikasi oleh peserta untuk memperoleh pertanggungungan atas kerugiannya yang tersedia berdasarkan

perjanjian. Dengan adanya klaim, peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian tersebut (Syakir Sula, 2004: 259)

Menurut Syakir Sula (2004: 260) klaim merupakan proses yang diantisipasi sejak awal oleh perusahaan asuransi. selain itu, yang lebih penting lagi bahwa klaim adalah hak peserta yang dananya diambil dari *tabarru'* semua peserta. Karena itu wajib bagi semua perusahaan asuransi untuk melakukan proses klaim secara cepat, tepat, dan efisien. Itu merupakan bagian dari amanat yang harus dijalankan oleh pengelola sebagaimana perjanjian awal.

Menurut Syakir Sula (2004: 261-262) prosedur klaim adalah sebagai berikut:

(a) Pemberitahuan klaim

Peserta asuransi atau yang mewakili hendaknya segera melapor atas kerugian yang dialaminya, laporan tersebut berupa laporan lisan dan tertulis.

(b) Bukti klaim kerugian

Peserta yang mendapat musibah diminta menyediakan fakta-fakta yang utuh dan bukti-bukti kerugian.

(c) Penyelidikan

Setelah laporan yang dilampiri dengan dokumen pendukung diterima oleh penanggung, dilakukan analisa administrasi.

Apabila tahap ini telah dilalui, penanggung akan memutuskan untuk melakukan *survey* ke lapangan untuk menentukan penyebab kerugian, serta menilai besarnya kerugian yang terjadi. Laporan *survey* ini yang akan dijadikan dasar apakah klaim dijamin oleh polis atau tidak.

(d) Penyelesaian klaim

Setelah terjadinya kesepakatan mengenai jumlah penggantian sesuai peraturan perundangan yang berlaku, diisyaratkan bahwa pembayaran klaim tidak boleh lebih dari 30 hari sejak terjadi kesepakatan tersebut.

Syakir Sula (2004: 348) menjelaskan bahwa, peserta asuransi yang tidak mendapat manfaat klaim. Maka, dia akan menerima bagi hasil pada saat jatuh tempo polis.

d) Polis

Syakir Sula (2004: 259) menjelaskan bahwa polis adalah tanda bukti kepesertaan asuransi yang akan diberikan oleh peserta asuransi apabila permintaan asuransi diterima. Isi polis terdiri dari:

- (a) Ikhtisar pertanggungan dan tanda tangan penanggung
- (b) Pernyataan penanggung
- (c) Risiko yang dijamin
- (d) Pengecualian pertanggungan

(e) Kondisi pertanggungan

Polis hanya ditandatangani oleh penanggung. Biasanya polis ditandatangani tanpa nama yang siap melakukan tanda tangan. Hal ini disebabkan karena yang bertanggung jawab atas isi kontrak dalam polis adalah perusahaan, bukan penandatanganan polis.

c. Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional

Syakir Sula (2004: 326-328) menjelaskan perbedaan antara asuransi syariah dan asuransi konvensional dalam bentuk tabel berikut:

Tabel 2.2
Perbedaan antara Asuransi Konvensional dan Asuransi Syariah

No	Prinsip	Asuransi Konvensional	Asuransi Syariah
1	Konsep	Perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima asuransi untuk memberikan pergantian kepada tertanggung	Sekumpulan orang yang saling membantu, saling menjamin dan bekerja sama, dengan cara masing-masing mengeluarkan dana <i>tabarru'</i>
2	Sumber Hukum	Bersumber dari pikiran manusia dan kebudayaan. Berdasarkan hukum positif dan hukum alami	Bersumber Dari Al-Qur'an, Sunnah, Ijma', Fatwa Sahabat, <i>Qiyas</i> , <i>Istihsan</i> , tradisi, dan <i>Mashalih Mursalah</i>
3	<i>Maisir</i> , <i>Gharar</i> dan <i>Riba</i>	Terdapat <i>Maisir</i> , <i>Gharar</i> dan <i>Riba</i>	Bersih dari adanya praktek <i>maisir</i> , <i>gharar</i> dan <i>riba</i>
4	Pengawas	Tidak terdapat Dewan Pengawas Syariah.	Terdapat DPS, yang berfungsi untuk mengawasi pelaksanaan

			operasional perusahaan
5	Akad	Akad jual beli	Akad <i>tabarru'</i> dan akad <i>tijarah</i>
6	Risiko	<i>Transfer of risk</i> , dimana terjadi transfer risiko dari tertanggung kepada penanggung	<i>Sharing of risk</i> , dimana terjadi proses saling menanggung antara satu peserta dengan peserta lainnya (<i>ta'awun</i>)
7	Pengelolaan Dana	Tidak ada pemisahan dana, yang berakibat pada terjadinya dana hangus	Terjadi pemisahan dana, yaitu dana <i>tabarru'</i> dan dana peserta sehingga tidak mengenal dana hangus
8	Investasi	Bebas melakukan investasi dalam batas-batas ketentuan perundang-undangan, dan tidak terbatas pada halal dan haramnya obyek atau sistem investasi yang digunakan	Dapat melakukan investasi sesuai ketentuan perundang-undangan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bebas dari riba dan tempat-tempat investasi yang terlarang
9	Kepemilikan Dana	Dana yang terkumpul dari premi peserta seluruhnya menjadi milik perusahaan, perusahaan bebas menggunakan dan menginvestasikan kemana saja	Dana yang terkumpul dari peserta dalam bentuk iuran atau kontribusi, merupakan milik peserta. asuransi hanya sebagai pemegang amanah dalam mengelola dana tersebut
10	Unsur Premi	Unsur premi terdiri dari tabel <i>mortalita</i> , bunga dan biaya-biaya asuransi	Iuran terdiri dari unsur <i>tabarru'</i> dan tabungan. <i>Tabarru'</i> juga dihitung dari tabel mortalita tetapi tanpa perhitungan bunga teknik
11	<i>Loading</i>	<i>Loading</i> pada asuransi konvensional cukup besar terutama diperuntukkan untuk komisi agen, bias menyerap premi tahun pertama dan kedua. Karena itu, nilai tunai pada tahun pertama dan kedua biasanya belum ada	Pada sebagian asuransi syariah, <i>loading</i> (komisi agen) tidak dibebankan pada peserta tapi dari dana pemegang saham. Tapi sebagian yang lainnya mengambilkan sekitar 20-30% dari premi

			tahun pertama. Dengan demikian nilai tunai tahun pertama sudah terbentuk
12	Sumber Pembayaran Klaim	Sumber biaya klaim adalah dari rekening perusahaan, sebagai konsekuensi penanggung terhadap tertanggung. Murni bisnis dan tidak ada nuansa spiritual	Sumber pembayaran klaim diperoleh dari rekening <i>tabarru'</i> , dimana peserta saling menanggung. Jika salah satu peserta mendapat musibah, maka peserta lainnya ikut menanggung bersama resiko tersebut
13	Keuntungan	Keuntungan yang diperoleh dari <i>surplus underwriting</i> , komisi reasuransi, dan hasil investasi seluruhnya adalah keuntungan perusahaan	Profit yang diperoleh dari <i>surplus underwriting</i> , komisi reasuransi, dan hasil investasi bukan seluruhnya menjadi milik perusahaan, tetapi dilakukan bagi hasil dengan peserta
14	Visi & Misi	Secara garis besar misi utama dari asuransi konvensional adalah ekonomi dan sosial	Misi yang diemban dalam asuransi syariah adalah misi aqidah, misi ibadah, misi ekonomi dan misi pemberdayaan umat

Sumber: Syakir Sula, data diolah (2004: 326-328)

d. Prinsip Dasar Asuransi Syariah

Menurut Ali (2004: 125-136) prinsip dasar asuransi syariah tidak jauh berbeda dengan prinsip yang berlaku pada konsep ekonomi Islam, karena asuransi syariah merupakan turunan dari ekonomi Islami. Adapun prinsip dasar asuransi syariah adalah sebagai berikut:

a) *Tauhid (unity)*

Prinsip tauhid adalah dasar utama dari setiap bentuk bangunan yang ada dalam syariah Islam, dalam berasuransi yang harus diperhatikan adalah bagaimana seharusnya menciptakan suasana dan kondisi bermuamalah yang tertuntun oleh nilai ketuhanan, dan selalu yakin akan adanya Allah SWT yang selalu mengawasi gerak setiap manusia.

b) *Keadilan (justice)*

Prinsip kedua adalah terpenuhinya nilai-nilai keadilan antara pihak-pihak yang terkait dengan akad asuransi. Keadilan dalam hal ini dipahami sebagai upaya dalam menempatkan hak dan kewajiban antara peserta asuransi dan perusahaan asuransi.

c) *Tolong-menolong (ta'awun)*

Seseorang yang masuk asuransi, sejak awal harus mempunyai niat dan motivasi untuk membantu dan meringankan beban peserta lainnya yang pada suatu ketika mendapatkan kerugian atau musibah.

d) *Kerja Sama (cooperation)*

Kerja sama dalam bisnis asuransi dapat berwujud dalam akad yang dijadikan acuan antara peserta asuransi dan perusahaan asuransi. Dalam operasionalnya, akad yang dipakai

dalam bisnis asuransi adalah dengan menggunakan konsep *mudharabah* dan *musyarakah*.

e) Amanah

Prinsip amanah harus berlaku pada diri peserta asuransi, seseorang yang menjadi peserta asuransi berkewajiban menyampaikan informasi yang benar berkaitan dengan pembayaran premi dan tidak memanipulasi kerugian yang menimpa dirinya.

f) Kerelaan

Dalam bisnis asuransi, kerelaan dapat diterapkan pada setiap peserta asuransi agar mempunyai motivasi dari awal untuk merelakan sejumlah dana (premi) yang disetorkan ke perusahaan asuransi, yang difungsikan sebagai dana sosial (*tabarru'*). Dana sosial tersebut memang betul-betul digunakan untuk tujuan membantu peserta asuransi lain jika mengalami bencana.

g) Larangan Riba

Dalam setiap transaksi, setiap muslim dilarang memperkaya diri dengan cara yang tidak dibenarkan, islam menghalalkan perniagaan dan mengharamkan riba.

h) Larangan *Maisir* (judi)

Syafi'i Antonio dalam Ali (2004: 134) mengatakan bahwa unsur *maisir* berarti salah satu pihak ada yang untung dan pihak yang lain justru mengalami kerugian. Hal ini tampak apabila pemegang polis dengan sebab-sebab tertentu membatalkan kontraknya sebelum masa *reversing period*, maka yang bersangkutan tidak akan menerima kembali uang yang dibayarkan kecuali sebagian kecil saja.

i) Larangan *Gharar* (ketidakpastian)

Syafi'i Antonio dalam Ali (2004: 135) menjelaskan bahwa *gharar* dalam asuransi ada dua bentuk, yaitu:

- (a) Bentuk akad syariah yang melandasi penutupan polis
- (b) Sumber dana pembayaran klaim dan keabsahan syar'i penerimaan uang klaim itu sendiri.

Menurut Syafi'i Antonio, kontrak perjanjian dalam asuransi jiwa dapat dikategorikan sebagai *aqad tabaduli* atau akad pertukaran, yaitu pertukaran pembayaran premi dengan uang pertanggungan. Secara syariah dalam pertukaran akad syariah harus jelas berapa yang harus dibayarkan dan berapa yang harus diterima. Keadaan ini akan menjadi rancu karena kita tahu berapa banyak yang akan diterima (sejumlah uang pertanggungan) tetapi tidak tahu berapa yang akan dibayarkan

(jumlah seluruh premi) karena hanya Allah yang tahu kapan seseorang akan meninggal. Disinilah *gharar* terjadi pada asuransi konvensional.

e. Asuransi dalam Perspektif Islam

Menurut Ali (2004: 99) Kemakmuran di bumi dapat diwujudkan oleh manusia hanya jika manusia mampu memahami keberadaannya pada aturan yang telah ditentukan oleh Allah. Adapun sunnah Allah yang berlaku pada diri manusia adalah eksistensinya yang lemah dan ketidaktahuannya terhadap kejadian yang akan menimpa pada dirinya. Sebagai makhluk yang lemah, manusia harus senantiasa sadar bahwa keberadaannya tidak akan mampu hidup sendiri tanpa bantuan orang lain atau sesamanya.

Hal tersebut diatas, kemudian menjadi dasar dihalalkannya asuransi. Sesuai dengan Al-Qur'an dan hadis dibawah ini:

a) Firman Allah

QS. al-Maidah [5]: 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ

“dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan “

Dengan ayat ini manusia dituntun oleh Allah SWT untuk selalu tolong-menolong antar sesamanya dalam kebaikan dan

didasari atas nilai takwa kepada Allah SWT. Prinsip inilah yang menjadi dasar berlakunya asuransi syari'ah.

QS. al-Hasyr: 18

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

*"Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuat untuk hari esok (masa depan). Dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.
" (al-Hasyr: 18)*

Ayat ini menunjukkan perintah Allah agar kita melakukan persiapan untuk menghadapi hari esok, asuransi merupakan tindakan berjaga-jaga jika suatu saat kita tertimpa musibah.

QS. Luqman [31]: 34

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ
وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ
أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

Sesungguhnya Allah hanya pada sisiNya sajalah pengetahuan tentang hari kiamat, dan Dialah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok, dan tiada seorangpun yang mengetahui di bumi mana ia akan mati. Sesungguhnya Allah maha mengetahui lagi maha mengenal"

Ayat diatas menunjukkan kepada kita bahwa manusia tidak akan mengetahui apa yang akan terjadi esok, kemampuan yang diberikan kepada manusia hanya sebatas memprediksikan dan merencanakan sesuatu yang belum terjadi serta memproteksi segala sesuatu yang dirasa akan memberikan kerugian dimasa mendatang.

b) Hadis

Hadis riwayat Abu Hurairah

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ (رض) عَنِ النَّبِيِّ (ص) قَالَ: مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسِّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسِّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ (رواه المسلم)

"Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad bersabda: Barangsiapa yang menghilangkan kesulitan dunia seorang mukmin, maka Allah SWT akan menghilangkan kesulitannya pada hari kiamat. Barang siapa yang mempermudah kesulitan seseorang, maka Allah SWT akan mempermudah urusannya di dunia dan akhirat." (HR. Muslim)

Dalam hadis tersebut tersirat adanya anjuran untuk saling membantu antara sesama manusia dengan menghilangkan kesulitan seseorang atau dengan mempermudah urusan duniawinya, niscaya Allah SWT akan mempermudah segala urusan dunia dan akhiratnya. Dalam asuransi syariah, kandungan hadis diatas terlihat dalam bentuk pembayaran dana sosial (*tabarru'*) dari peserta asuransi yang sejak awal mengikhlaskan

dananya untuk kepentingan sosial yaitu untuk membantu dan mempermudah urusan saudaranya yang kebetulan mendapatkan musibah.

Hadis riwayat Amir bin Sa'ad

عَنْ عَامِرِ بْنِ سَعْدِ بْنِ أَبِي وَقَّاصٍ (رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ) قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ (ص) إِنَّ تَرَكْتَ وَلَدَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَتْرَكَهُمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ (رواه البخاري)

"Diriwayatkan dari Amir bin Sa'ad bin Abi Waqasy, telah bersabda Rasulullah SAW: lebih baik kamu meninggalkan anak-anak kamu (ahli waris) dalam keadaan kaya raya, daripada meninggalkan mereka dalam keadaan miskin (kelaparan) yang meminta-minta kepada manusia lainnya." (HR. Bukhori)

Dalam hadis tersebut, Rasulullah sangat memperhatikan kehidupan yang akan terjadi di masa depan, dengan cara mempersiapkan sejak dini bekal untuk keperluan ahli waris dimasa mendatang.

3. *Bancassurance*

a. *Pengertian Bancassurance*

Menurut Irsyad (2008: 2) menyebutkan bahwa *bancassurance* adalah kerjasama produk perbankan dan produk asuransi, dimana bank menambahkan fitur asuransi pada produknya.

Suatu produk hasil kerjasama antara bank dan asuransi memiliki beberapa keuntungan yang dapat di ambil manfaatnya baik oleh bank, asuransi, maupun bagi nasabahnya.

b. Keuntungan dari *Bancassurance*

a) Keuntungan bagi Bank

(a) Memperkuat Produk

Dengan menambahkan fitur berupa jaminan asuransi maka bank telah melakukan pengembangan produk yang akan dapat meningkatkan kekuatan produk perbankan tersebut, sehingga akan dapat meningkatkan apresiasi nasabah dan calon nasabah terhadap produk yang ditawarkan. *Bancassurance* dapat dipergunakan bank sebagai daya tarik kepada nasabah dan calon nasabahnya untuk mau membeli produk yang ditawarkan.

(b) Meningkatkan Pendapatan

Bancassurance juga dapat dipergunakan bank sebagai sarana dalam meningkatkan pendapatannya. Hal ini dapat tercapai apabila bentuk *bancassurance* yang ditawarkan merupakan bentuk kerjasama dimana bank bertindak sebagai agen bagi asuransi sehingga akan mendapatkan komisi penjualan atas polis yang terjual. Dengan demikian kerjasama ini telah menambah jasa layanan bank sekaligus sebagai agen bagi asuransi.

(c) Meningkatkan Efisiensi

Dengan menjalin kerjasama dengan asuransi bank dapat melakukan efisiensi dalam kegiatan pemasarannya. Bank yang memiliki jaringan yang luas berupa kantor cabang maupun kantor cabang pembantu atau kantor kas akan semakin efisien apabila menjalin kerjasama dengan asuransi yang memiliki tenaga agen dalam jumlah yang besar pula. Jadi dalam hal ini bank mendapatkan tambahan tenaga dalam menjalankan pemasaran *bancassurance* dengan biaya yang murah.

(d) Meningkatkan Loyalitas Nasabah

Dengan menjual produk *bancassurance*, khususnya yang berupa pemberian kemudahan nasabah dalam membayar premi asuransinya, rekening nasabah akan senantiasa aktif. Jadi berbeda dengan nasabah yang hanya memiliki tabungan di bank yang hanya menunggu mendapatkan bagi hasil saja, nasabah yang memiliki kewajiban membayar premi lewat rekeningnya di bank akan senantiasa menjaga agar saldonya mencukupi untuk pembayaran premi tersebut. Dengan demikian nasabah menjadi lebih aktif, dan keaktifan ini mendorong loyalitas nasabah terhadap bank.

b) Keuntungan bagi Asuransi

(a) Meningkatkan Penjualan

Dengan *bancassurance*, perusahaan asuransi telah dapat menikmati pasar baru mereka terhadap nasabah bank yang memberikan tambahan fasilitas asuransi. Dengan kerjasama ini maka telah meningkat jumlah nasabah asuransi sehingga akan dapat meningkatkan pendapatan premi.

(b) Meningkatkan Kualitas Produk

(c) Dengan produk *bancassurance* perusahaan asuransi telah meningkatkan kualitas produk berupa fitur yang mempermudah nasabah dalam pembayaran premi. Kemudahan ini dapat dinikmati nasabah asuransi terhadap perusahaan asuransi yang bekerjasama dengan bank dalam bentuk pembayaran premi dilakukan melalui setoran di bank atau dengan cara mendebet rekening di bank nasabah. Jadi dalam hal ini asuransi dapat memanfaatkan jaringan kantor bank yang menyebar luas dan fasilitas pendukungnya berupa jaringan teknologi yang memudahkan dalam transaksi sehingga produk asuransi ini lebih menarik dihadapan nasabah.

(d) Memanfaatkan *Database* Nasabah

Selain keuntungan yang telah disebutkan di muka, asuransi juga dapat memanfaatkan *database* yang dimiliki bank mitra usahanya untuk keperluan pemasaran. Dengan informasi yang didapat dari *database* bank mitra kerjasamanya asuransi dapat lebih terfokus dalam menjalankan kegiatan pemasaran produknya kepada calon nasabah.

c) Keuntungan bagi Nasabah

(a) Kemudahan dalam Bertransaksi

Bagi nasabah yang menghendaki menjadi nasabah bank dan sekaligus juga ingin jasa asuransi maka mereka dapat melakukannya dengan sekali bertransaksi tetapi kedua kebutuhannya terpenuhi. Jadi dalam hal ini *bancaassurance* telah memenuhi prinsip *one stop shopping* sehingga nasabah tidak perlu harus datang di perusahaan asuransi.

(b) Meningkatkan Minat Berasuransi

Bagi kalangan masyarakat tertentu, khususnya yang berpenghasilan menengah ke bawah belanja asuransi di Indonesia masih belum dianggap sebagai suatu kebutuhan. Untuk masyarakat yang demikian ini perlu adanya usaha-usaha yang persuasif sehingga mereka mau menjadi nasabah asuransi.

Produk *bancassurance* berupa tabungan dengan fitur tambahan asuransi merupakan bentuk pembelajaran yang diberikan bank dan asuransi kepada masyarakat untuk membeli produk asuransi.

d) Keunggulan *Bancassurance*

Adapun keunggulan dari *bancassurance* adalah sebagai berikut:

- (a) Seluruh setoran investasi langsung dialokasikan ke unit penyertaan investasi untuk memaksimalkan nilai investasi
- (b) Perlindungan diri dari 38 penyakit kritis
- (c) Warisan bagi keluarga tercinta
- (d) Perlindungan tambahan mulai dari kecelakaan, cacat tetap dan santunan harian pengobatan
- (e) Mudah dan praktis, cukup dengan debit rekening
- (f) Lebih terjamin dan aman
- (g) Premi dibayar setiap bulan sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan. (<http://www.alianz.co.id> diakses jam 09.00 02/05/2009)

4. Bagi Hasil

a. Pengertian Bagi Hasil

Muhammad dalam Esy (2008:47) menjelaskan bahwa Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Adapun menurut Muhammad secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi, dll. Dengan demikian, bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tatacara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana.

Antonio (2008: 90) menjelaskan bahwa, bagi hasil secara umum dilakukan dalam empat akad, yaitu: *musyarakah*, *mudharabah*, *muzara'ah* dan *musaqah*. Adapun akad yang paling sering digunakan adalah *musyarakah* dan *mudharabah*, sedangkan akad *muzara'ah* dan *musaqah* digunakan khusus untuk pembiayaan pertanian oleh beberapa bank Islam.

b. Nisbah

Syakir Sula (2004: 335) mendefinisikan Nisbah sebagai jumlah yang didapat dari kelebihan modal. Nisbah ini akan ditetapkan dalam akad atau perjanjian. Sebelum akad ditandatangani, nasabah/anggota dapat menawar sampai pada tahap kesepakatan.

Hal ini tentunya berbeda dengan sistem bunga, yakni nasabah selalu pada posisi pasif dan dikalahkan, karena pada umumnya bunga menjadi kewenangan pihak bank.

Jadi, nisbah adalah sebagai pembagian keuntungan oleh *sohibul maal* dan *mudharib* dalam bentuk prosentase. Kesepakatan nisbah ini kemudian tertuang dalam akad.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

Dalam perhitungan distribusi bagi hasil usaha bukanlah hal yang mudah, banyak faktor yang harus ditetapkan dalam bank syariah sebelum melakukan perhitungan distribusi bagi hasil, karena dengan adanya perbedaan faktor tersebut akan mempunyai pengaruh perbedaan hasil yang akan diperoleh. faktor tersebut antara lain sebagai berikut: (Wiroso, 2005: 91-108)

a) Besaran Kontribusi Investasi (pembobotan sumber dana)

Adalah suatu prosentase yang diputuskan oleh bank sebagai suatu landasan besarnya dana yang dapat diinvestasikan dari masing-masing investasi. Misalnya, bank memutuskan dana sebesar 80% untuk kepentingan investasi maka 20% digunakan untuk kepentingan likuidasi bank.

b) *Profit Distribution*

Adalah penentuan sumber dana yang diikutsertakan dalam perhitungan distribusi hasil usaha, adapun penentuan

sumber dana ini akan berpengaruh terhadap pembayaran yang akan dilakukan dan pendapatan yang akan diperoleh.

Dalam perhitungan distribusi hasil usaha harus dihitung berapa dan jenis dana yang mana yang diperhitungkan dalam unsur distribusi hasil usaha dan berapa pendapatan yang diperoleh atas penyaluran tersebut. Ada beberapa pola yang dipergunakan oleh bank syariah, diantaranya adalah:

(a) Dana dengan prinsip *mudharabah muthlaqah* saja.

Dalam metode ini, bank hanya menghitung sumber dana dengan prinsip *mudharabah muthlaqah* saja, sedangkan yang lain seperti dana dengan prinsip *wadi'ah* pendapatannya milik bank syariah sepenuhnya.

(b) Total sumber dana pihak ketiga (prinsip *wadia'ah* dan *mudharabah muthlaqah*)

Bank syariah menetapkan sumber dana yang diperhitungkan dalam pembagian hasil usaha adalah semua penghimpunan dana dari pihak ketiga yang meliputi penghimpunan dana dengan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah muthlaqah*. Akan tetapi, walaupun prinsip *wadi'ah* dipergunakan sebagai sumber dana dalam perhitungan distribusi hasil usaha tetapi porsi pendapatan yang diperoleh dari dana tersebut menjadi milik bank syariah sepenuhnya.

(c) Total Sumber Dana (prinsip *wadi'ah*, prinsip *mudharabah* dan modal). Metode ini dilakukan oleh bank syariah dengan cara mencampur semua sumber dana yang ada di bank tersebut, baik yang berasal dari prinsip *mudharabah*, prinsip *wadi'ah*, maupun dari bagian modal bank syariah itu sendiri. Semua sumber dana dianggap mempunyai kontribusi dalam penyaluran dana sehingga dalam pembagian pendapatan dari penyaluran dana semuanya harus dihitung.

c) Jenis Penyaluran Dana dan Pendapatan yang terkait

Penentuan jenis kelompok penyaluran oleh bank syariah akan berpengaruh terhadap pendapatan yang dipergunakan sebagai unsur perhitungan distribusi hasil usaha karena pendapatan dari kelompok penyaluran inilah yang akan dibagi hasilkan.

d) Penentuan Pendapatan yang Dibagi Hasilkan

Sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia nomor 14/DSN-MUI/IX/2000 tentang sistem distribusi hasil usaha, pendapatan yang dibagikan antara *mudharib* dan *shahibul maal* adalah pendapatan yang nyata-nyata telah diterima, sedangkan pendapatan yang masih dalam pengakuan tidak dibenarkan dibagi antara *mudharib* dan *shahibul maal*.

e) Pemisahan Jenis Valuta

Apabila suatu bank syariah menentukan perhitungan distribusi hasil usaha untuk masing-masing valuta, maka harus diperoleh data yang jelas penggunaan sumber dana valuta dalam penyaluran dana yang lain, sehingga tidak ada kelompok valuta yang dirugikan dengan kelompok valuta yang lain.

f) Nisbah yang Sudah Disepakati dari awal

g) Kebijakan Akuntansi

Kebijakan akuntansi bank syariah juga memegang peranan yang sangat penting dalam perhitungan distribusi hasil usaha, terutama yang berkaitan dengan penentuan pendapatan dan pengakuan pendapatan yang merupakan unsur penting dalam perhitungan distribusi hasil usaha.

d. Perhitungan Bagi Hasil

Menurut Wiroso (2005: 114-116) menyebutkan bahwa dalam melakukan perhitungan bagi hasil diperlukan beberapa tahapan sebagai berikut:

a) Penentuan Jenis Prinsip Bagi Hasil

Dalam tahapan ini bank syariah harus menentukan jenis prinsip distribusi hasil usaha, yaitu dengan prinsip *revenue sharing* atau *profit sharing*. *Revenue sharing* yang dibagikan

antara pemilik dana dan pengelola dana adalah pendapatan, sedangkan *profit sharing* yang dibagikan antara pemilik dana dan pengelola dana adalah labanya.

b) Perhitungan Porsi Pendapatan yang Dibagikan

Adalah merupakan jumlah pendapatan pengelolaan dana yang menjadi hak dari seluruh pemilik dana, yaitu jumlah pendapatan pengelolaan dana yang sumber dananya dari *mudharabah muthlaqah*.

c) Perhitungan Pendapatan Kelompok Jenis Dana

Langkah berikutnya setelah diperoleh porsi pendapatan yang akan dibagikan antara *shahibul maal* dengan *mudharib*, kemudian dilakukan perhitungan perhitungan porsi pendapatan untuk masuk jenis kelompok dana, seperti tabungan dan deposito.

d) Perhitungan Bagi Hasil Individu

Perhitungan bagi hasil untuk individu rekening ini hanya dapat dilakukan setelah tahapan-tahapan diatas dilakukan.

Contoh perhitungan deposito *mudharabah*:

Deposito Pak Rahman sebesar Rp. 1.000.000,- berjangka waktu 1 bulan. Perbandingan bagi hasil 40:60. Bila dianggap total saldo deposito semua deposan adalah Rp. 200.000.000,-

dan pendapatan bank yang dibagikan untuk seluruh depositan adalah Rp. 3.000.000,- maka bagi hasil yang didapat Pak Rahman adalah:

$$\frac{Rp.1.000.000,-}{Rp.200.000.000,-} \times Rp.3.000.000,- \times 60\% = Rp.9.000,-$$

Melihat contoh diatas, maka perhitungan bagi hasil dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$BagiHasil = \frac{SaldoNasabah}{SaldoRata - rataPenabung} \times LabaBank \times NisbahBagiHasil$$

5. *Mudharabah*

a. Pengertian *Mudharabah*

Antonio (2008: 95) mendefinisikan *mudharabah* sebagai akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi maka ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan kelalaian dari pengelola dan pengelola kehilangan tenaga yang telah dicurahkan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian pengelola, Maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya.

Dalam *mudharabah*, nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola harus disepakati sesuai kontrak, besarnya bagi hasil

tidak ditentukan dalam syariah, tetapi tergantung kesepakatan mereka. Diluar bagi hasil yang yang diterima pengelola, pengelola tidak diperkenankan meminta gaji atau kompensasi lainnya untuk hasil kerjanya (Ascarya, 2007: 62).

Ascarya menjelaskan juga tentang syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *mudharabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal yaitu:

- a) Modal harus berupa uang
- b) Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya
- c) Modal harus tunai bukan utang
- d) Modal harus diserahkan kepada mitra kerja

Sementara itu, syarat keuntungan yaitu keuntungan harus jelas ukurannya, dan keuntungan harus dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak.

Menurut Antonio (2008: 95) menjelaskan bahwa, *mudharabah* biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pandanaan. Pada produk pendanaan, *mudharabah* diterapkan pada:

- a) Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban dan lain sebagainya.
- b) Deposito, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu.

b. Jenis-jenis *Mudharabah*

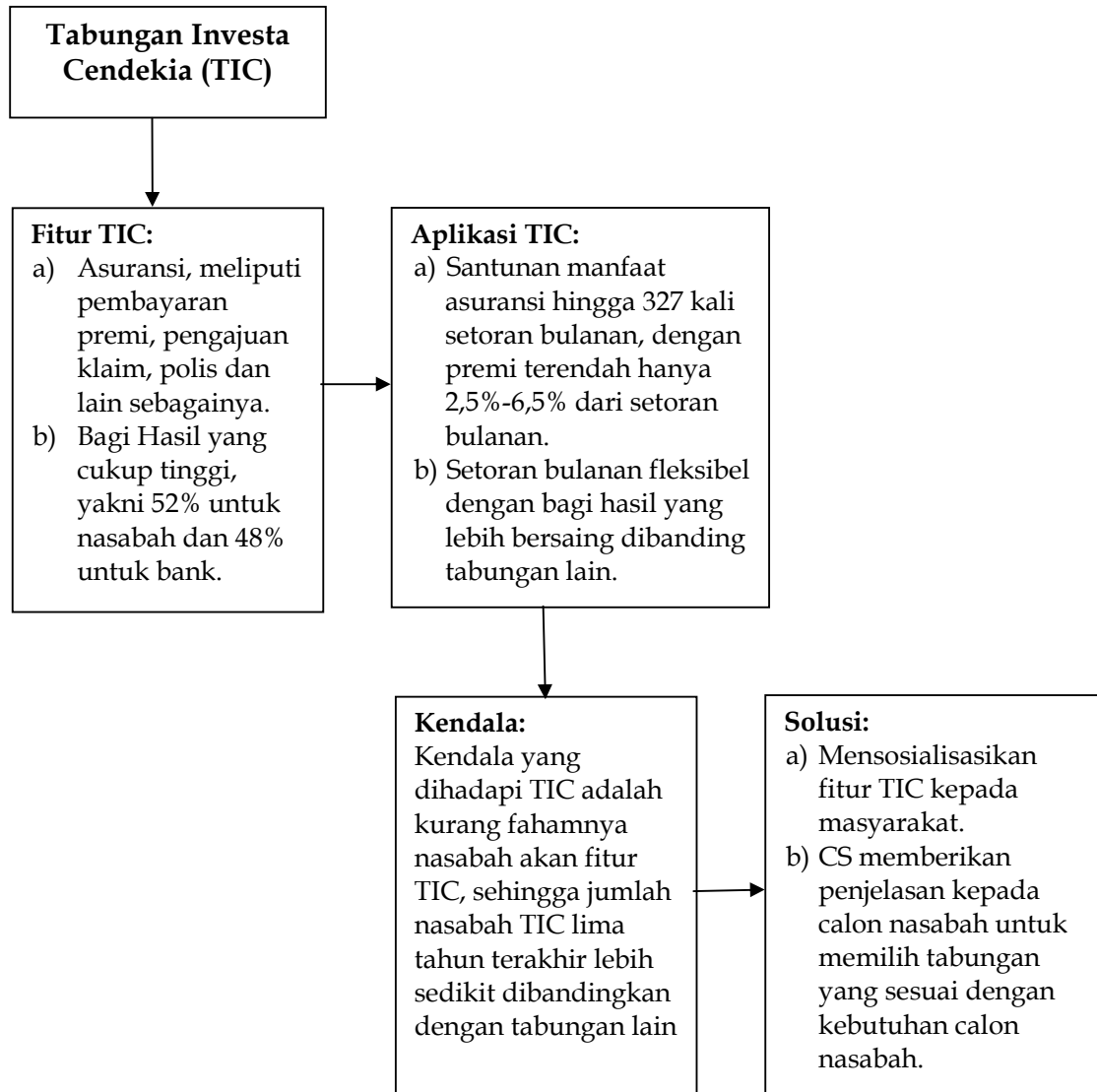
Menurut Antonio (2008: 95) bahwa *mudharabah* dibagi menjadi dua jenis, yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*.

- a) *Mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Jadi, dalam *mudharabah muthlaqah*, pemilik dana memberikan kebebasan pada pengelola dana dalam mengelola investasinya.
- b) *Mudharabah muqayyadah* adalah bentuk kerja sama dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana mengenai cara, tempat, cara dan obyek investasi.

Dalam perbankan, bank dapat bertindak sebagai pemilik dana maupun pengelola dana. apabila bank bertindak sebagai pemilik dana, maka dana yang disalurkan disebut pembiayaan *mudharabah*. Apabila bank sebagai pengelola dana, maka dana yang disalurkan disebut pendanaan (Wiroso, 2005: 43)

C. Kerangka Berfikir

Gambar 2.1
Kerangka Berfikir



Tabungan Investa Cendekia adalah tabungan pendidikan yang digunakan untuk keperluan pendidikan, fitur dari Tabungan Investa Cendekia adalah asuransi dan bagi hasil. Adapun asuransi akan memberikan perlindungan kepada nasabah TIC sejak awal dibukanya

rekening TIC dan bagi hasil yang ditawarkan TIC untuk nasabah sebesar 52% hampir setara dengan deposito. Akan tetapi, walaupun banyak manfaat yang diterima oleh nasabah TIC, jumlah nasabah pada TIC lebih sedikit dibanding tabungan lain. maka, peneliti akan menjelaskan dalam penelitiannya tentang fitur dari TIC dengan harapan nasabah bisa lebih mengenal TIC dan merasakan manfaat dari TIC.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Yang berlokasi di Jl Basuki Rahmad No. 8 Malang - Jawa Timur 65119.

Dengan pertimbangan bahwa Bank Syariah Mandiri adalah satu-satunya bank syariah yang mempunyai produk tabungan pendidikan berasuransi, jadi peneliti lebih mudah untuk menganalisis fitur pada tabungan tersebut.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut Bogdan dan Taylor (1975), dalam Maleong (2006: 4) mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari seseorang dan perilaku yang dapat diamati.

Penelitian deskriptif adalah suatu rumusan masalah yang memandu peneliti untuk menggambarkan situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam (Sugiyono, 2008: 289). Dalam penelitian ini peneliti menggambarkan tentang peristiwa-

peristiwa di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang terkait dengan fitur pada Tabungan Investa Cendekia, kemudian disusun secara akurat dan sistematis.

C. Data dan Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, yang berarti:

1. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara) (Sugiyono, 2008: 193). Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pihak Bank Syariah Mandiri, khususnya karyawan yang menangani pendanaan pada Tabungan Investa Cendekia.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, misalnya dari orang lain atau lewat dokumen (Sugiyono, 2008: 193). Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen, literatur serta informasi lain yang tertulis dan berkaitan dengan fitur pada Tabungan Investa Cendekia.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti (Usman dan Akbar, 2006: 54).

Dalam penelitian ini, observasi yang dilakukan adalah observasi partisipatif, dimana peneliti terlibat langsung dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati, orang tersebut adalah pembuat data yang akan diteliti.

Dalam hal ini, peneliti berperan sebagai karyawan khususnya *Customer Service* yang menangani setoran per bulan nasabah TIC, atau bahkan membantu nasabah dalam membuka rekening TIC.

Dari observasi ini, peneliti bisa mengambil data dari pengamatan selama menjadi karyawan dan data hasil pengamatan terhadap nasabah.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui Tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung (Usman dan Akbar, 2006: 58). Setelah melakukan observasi, peneliti melakukan wawancara dengan pihak *Customer Service* mengenai data yang belum bisa terjawab pada tahap observasi, baik mengenai fitur, asuransi serta bagi hasil dari TIC. Sedangkan wawancara dengan

para nasabah, sebagian peneliti lakukan saat nasabah sedang membayar setoran bulanan dan sebagian yang lain adalah diluar wilayah bank. Media yang membantu jalannya wawancara antara peneliti dengan obyek adalah *tape recorder* dan internet (*e-mail*).

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2008: 329).

Untuk memperoleh data berupa dokumen tentang TIC dan BSM Cabang Malang, adakalanya peneliti mengambil data secara manual, yaitu dengan cara mencatat ulang data yang ada di BSM Cabang Malang. Untuk data berupa aplikasi, sejarah, contoh polis, brosur dan lain sebagainya, peneliti bisa mendapatkan langsung dari pihak bank.

E. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

Tabel 3.1
Instrumen Pengumpulan Data (IPD)

No	Jenis Data	IPD	Objek/informan
A	Data dari BSM		
1	Sejarah Perkembangan BSM	Observasi, Dokumentasi	Dokumen
2	Struktur Organisasi	Dokumentasi	Dokumen
3	Produk BSM	Dokumentasi	Dokumen
4	Fitur TIC	Dokumentasi, wawancara	Dokumen, <i>Customer Service</i>
5	Penerapan asuransi dan bagi hasil pada TIC	Dokumentasi, observasi, wawancara	Dokumen, <i>Customer Service</i>
6	Keunggulan TIC	Dokumentasi, wawancara, observasi	Dokumen, <i>Customer Service</i>
B	Data dari Nasabah		
1	Tujuan membuka TIC	Wawancara	Nasabah
2	Keunggulan dan kelemahan TIC	Wawancara	Nasabah

F. Analisis Data

Bogdan dalam Sugiyono (2008: 334) menyebutkan analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain sehingga mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Menurut nasution (1988) dalam Sugiyono (2008: 336) menyatakan bahwa analisis dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah,

sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian. Adapun analisis sebelum di lapangan dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian, dan fokus penelitian tersebut masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti terjun langsung ke lapangan.

Miles dan Huberman (1992: 16-21) mengemukakan langkah-langkah analisis data selama di lapangan, sebagai berikut:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data). Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data "kasar" yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan.

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan *Customer Service*, nasabah dan ketika melakukan observasi, data tersebut meliputi sejarah Bank Syariah Mandiri, fitur dari Tabungan Investa Cendekia berupa asuransi, bagi hasil serta keunggulan dan kelemahan Tabungan Investa Cendekia dan lain sebagainya. Kemudian peneliti mereduksi data tersebut, sehingga data tersebut lebih fokus pada hal-hal yang diperlukan saja.

2. *Penyajian Data*. Penyajian data sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan

kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penyajian data, yaitu menyajikan data tentang fitur TIC meliputi bagi hasil, asuransi serta keunggulan dan kelemahan dari Tabungan Investa Cendekia sehingga memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi dan kemudian peneliti dapat merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut

3. Menarik Kesimpulan/ *Verification*. Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan *verifikasi*. Terakhir peneliti menarik suatu kesimpulan terkait dengan fitur, bagi hasil serta keunggulan dan kelemahan dari Tabungan Investa Cendekia dengan cara mencocokkan data yang di dapat dari pihak bank dan data yang diperoleh dari pihak nasabah.

Tiga hal yang telah dijelaskan diatas, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/*verifikasi* merupakan sesuatu yang jalin-menjalin pada saat sebelum, selama dan sesudah pengumpulan data untuk membangun wawasan umum yang disebut "analisis".

BAB IV
PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN
HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Hasil Penelitian

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk *merestrukturisasi* dan *merekapitalisasi* sebagian bank-bank di Indonesia.

Lahirnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

PT. Bank Susila Bakti (PT. BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT.

Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997 - 1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju *marger* sampai pada akhirnya memilih *konversi* menjadi bank syariah dengan suntikan modal dari pemilik.

Dengan terjadinya marger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris : Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui Akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris : Sutjipto, SH nama PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan ijin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi

kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT. Bank Susila Bakti dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengombinasikan *idealisme* usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. *Harmoni* antara *idealisme* usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT. Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia.

2. Sejarah Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Berdirinya BSM Malang terhitung mulai hari Jumat, 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 Riadi No. 8 Malang (daerah Oro-Oro Dowo) yang merupakan upaya untuk mengembangkan jaringan

PT. Bank Syariah Mandiri. Kepala Cabang saat itu dipercayakan dari personel kantor pusat Bapak Lutfianto, 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 pimpinan dari Bapak Lutfianto digantikan oleh Bapak Zulfikar, dan pada tahun 2005 tepatnya bulan Juli kantor BSM Cabang Malang pindah lokasi ke Jl. Basuki Rahmad No. 8 Malang. Dua minggu sebelum ditempatinya kantor baru, terjadi pergantian Kepala 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 sampai sekarang.

Pada tanggal 1 Agustus 2003 diresmikannya pembukaan Kantor Cabang Pembantu di kota Pasuruan yang merupakan pengembangan dari Kantor Cabang Malang. Saat itu pimpinan dipercayakan kepada Bapak Gazali Hasan. Pada sekitar bulan Oktober 2005 Bapak Gazali Hasan digantikan oleh Bapak Leo Agus Sandi dan pada 1 Juli 2007. Bapak Leo Agus Sandi digantikan oleh Bapak Arie Darma Permana.

3. Visi dan Misi Perusahaan

Visi: "Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha"

Misi:

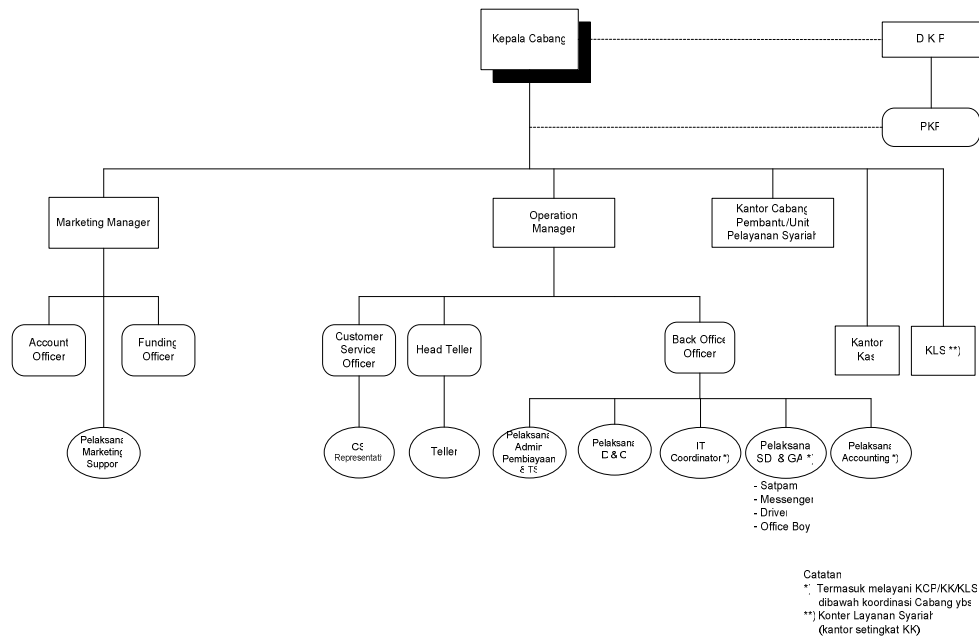
- a. Menciptakan suasana pasar perbankan syariah agar dapat berkembang dengan mendorong terciptanya syarikat dagang yang terkoordinasi dengan baik
- b. Mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan melalui sinergi dengan mitra strategis agar menjadi bank syariah terkemuka di Indonesia yang mampu meningkatkan nilai bagi para pemegang saham dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas
- c. Mempekerjakan pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan syariah
- d. Menunjukkan komitmen terhadap standar kinerja operasional perbankan dengan pemanfaatan teknologi mutakhir, serta memegang teguh prinsip keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian
- e. Mengutamakan *mobilisasi* pendanaan dari golongan masyarakat menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong tenwujudnya manajemen zakat, infak dan shadaqah yang lebih efektif sebagai cerminan kepedulian sosial
- f. Meningkatkan permodalan sendiri dengan mengundang

perbankan lain, segenap lapisan masyarakat dan investor asing.

4. Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Cabang Kelas II

Struktur Organisasi Cabang Kelas I



Berdasarkan struktur organisasi tersebut akan di uraikan tugas dari masing-masing bagian, yaitu sebagai berikut:

Kepala Cabang

1. Mengelola secara optimal sumber daya Cabang agar dapat mendukung kelancaran operasional bank.
2. Mengkoordinir pembuatan rencana kerja (RKAP) tahunan Cabang.

3. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat *volume*/ sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa.
4. Memastikan realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
5. Melakukan kegiatan penghimpunan dana; pemasaran pembiayaan; pemasaran jasa-jasa dan mencapai target yang telah ditetapkan.
6. Melakukan *review* terhadap ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan guna antisipasi risiko dengan penekanan kepada:
 - a) Kesalahan pemohon pembiayaan
 - b) Aspek legalitas nasabah
 - c) Kewajaran limit pembiayaan
 - d) Perhitungan nisbah/ margin
 - e) Aspek pengamanan, termasuk penetapan prasyarat dan syarat pembiayaan.
7. Bersama dengan anggota komite lainya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya atau dimintakan persetujuan ke Kantor Pusat.
8. Memutuskan pencaitan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.

9. Melakukan pembinaan, baik terhadap nasabah maupun investor.
10. Memantau kualitas aktiva produktif dan mengupayakan *kolektibilitas lancer* minimal sama dengan target yang telah ditetapkan direksi.
11. Memonitor pelaksanaan penagihan tunggakan kewajiban nasabah.
12. Mengambil keputusan atas semua kegiatan-kegiatan di bidang pemasaran dan operasi sampai dengan batas wewenangnya.
13. Mensosialisasikan pedoman/ ketentuan-ketentuan/ kebijakan Direksi kepada pegawai terkaik.
14. Memberi persetujuan pengeluaran biaya untuk kepentingan Cabang sesuai dengan batas wewenangnya.
15. Mengarahkan para pejabat/ petugas yang diberikan wewenang pengoperasian AS-400 untuk selalu memelihara dan menjaga kerahasiaan *password* dan sandi masing-masing termasuk *password* yang menjadi tanggung jawabnya.
16. Melakukan pengawasan langsung maupun tidak langsung terhadap kondisi lingkungan serta keamanan Cabang.
17. Memastikan bahwa seluruh transaksi Cabang telah dicatat secara benar pada laporan keuangan Cabang.

18. Melakukan pemantauan terhadap ketepatan dan kebenaran pengiriman laporan ke Kantor Pusat dan Bank Indonesia setempat.
19. Memastikan bahwa prinsip kepatuhan telah dilaksanakan oleh seluruh jajaran Cabang.
20. Menandatangani surat-surat keluar atas nama Cabang.
21. Mewakili direksi untuk tugas-tugas intern maupun ekstern yang berhubungan dengan kegiatan Cabang.
22. Secara berkala (minimal sebulan sekali) dan dadakan melakukan *cash opname*.
23. Menyelenggarakan pengumpulan data/ informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan dan dunia setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha Cabang.
24. Mengarahkan dan mendorong seluruh pegawai Cabang untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada seluruh nasabah dan meningkatkan produktifitas individu.
25. Memberikan bantuan sepenuhnya terhadap pelaksanaan audit intern/ ekstern.
26. Mengimplementasikan bagan struktur organisasi, fungsi, dan tugas setiap unit kerja Cabang sesuai dengan pedoman organisasi Cabang.

27. Merencanakan pendidikan pegawai dan mengusulkan ke kantor pusat.
28. Melakukan evaluasi berkala terhadap kualitas dan kuantitas sumber daya yang tersedia guna menetapkan langkah-langkah/ strategi yang akan dilakukan.
29. Menetapkan/ mengesahkan dan merotasi pegawai serta memberikan *job description* kepada masing-masing pegawai Cabang.
30. Melakukan penilaian pegawai, mengusulkan kenaikan gaji/ pangkat, promosi jabatan, penghargaan/ penegakan hukuman pegawai Cabang sesuai dengan peraturan yang berlaku.
31. Menegakkan disiplin dan meningkatkan dedikasi pegawai dengan memberi contoh yang baik dalam segala bidang.
32. Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri kepada seluruh Cabang.

Manajer Pemasaran

1. Mengelola secara optimal sumber daya agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
2. Membuat rencana kerja (RKSP) tahunan bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.

3. Memonitor realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
4. Melaksanakan strategi pemasaran guna mencapai tingkat volume/ sasaran yang telah ditetapkan, baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa-jasa.
5. Melaksanakan *review* atas proses pembangunan pembiayaan dan penekanan kepada upaya antisipasi resiko pembiayaan, meliputi:
 - a) *Review* kelengkapan dan keabsahan dokumen permohonan pembiayaan.
 - b) *Review* kecukupan hasil inversrigasi
 - 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.
6. Bersama-sama dengan anggota komite pembiayaan lainnya memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya.
7. *Review* prasayarat/ syarat dalam surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3) telah sesuai dengan yang diputuskan komite pembiayaan cabang/ kantor pusat.

8. *Review* akad pembiayaan dan surat sanggup telah sesuai dengan yang dipersyaratkan dalam SP3.
9. Meyakini bahwa kelengkapan- kelengkapan dokumen sebagai prasyarat/ syarat pencairan fasilitas pembiayaan telah dipenuhi nasabah.
10. Meyakini bahwa pengikatan jaminan dan penutupan asuransi telah dilaksanakan pada kesempatan pertama setelah akad pembiayaan ditandatangani dan biayanya telah dibebankan kepada nasabah.
11. Memonitor ketertiban penyelenggaraan file dokumen pembiayaan yang telah dilakukan bawahannya.
12. Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produksi dan mengupayakan pencapaian *kolektifibilitas lancer*, minimal sama dengan target yang ditetapkan direksi.
13. Mengkoordinir/ melaksanakan penagihan kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo/ menunggak.
14. Melakukan pembinaan terhadap nasabah maupun investoer.
15. Mengkoordinir pelaksanaan penilaian ulang atas pembiayaan yang diberikan cabang.
16. Mengkoordinasikan dengan bagian lain dalam memecahkan/ menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.

17. Melaksanakan pengumpulan data/ informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan dan dunia usaha setempat untuk dijadikan pengembangan usaha cabang.
18. Memberikan bantuan terhadap pelaksanaan *Audit Intern/ Ekstern* khususnya yang berkaitan dengan bidang pemasaran dan melaksanakan pelurusan atas penyimpangan yang ditemukan oleh auditor.
19. Melakukan pembinaan akhlak pegawai secara rutin agar diperoleh banker-bankir yang islami dan memberi nasihat terhadap pegawai yang mengalami masalah pribadi / keluarga yang dapat/ telah mengganggu kelancaran tugas-tugasnya.
20. Membina, melatih, dan mengarahkan pegawai agar mampu mengembangkan kemampuan, motivasi, dan disiplin kerja dalam rangka meningkatkan profesionalisme.
21. Menegakkan disiplin dan meningkatkan dedikasi pegawai bidang pemasaran dengan memberi contoh yang baik dalam segala bidang.
22. Merencanakan dan mengusulkan pendidikan dan pelatihan yang diperlukan bagi pegawai dalam bidang pemasaran.
23. Melakukan evaluasi berkala terhadap kualitas dan kuantitas sumber daya yang tersedia guna menetapkan langkah-langkah/ strategi yang akan dilakukan.

24. Menjaga kebersihan dan keserasian lingkungan kerjanya.
25. Mengusulkan penyempurnaan pedoman/ ketentuan pembiayaan kepada pimpinan cabang.
26. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh Cabang.
27. Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri kepada seluruh pegawai di bidang pemasaran.

Manajer Operasional

1. Mengelola secara optimal sumber daya bidang operasi agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
2. Membuat rencana dan sasaran kerja tahunan Cabang di bidang operasi.
3. Melakukan pengecekan pemenuhan prasyarat/ syarat pembiayaan berdasarkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) dan akad Pembiayaan.
4. Memberikan rekomendasi disetujui/ ditundanya pencairan pembiayaan berdasarkan hasil pengecekan persyaratan pembiayaan yang telah dilakukan.
5. Melakukan pemantauan terhadap Kualitas Aktiva Produktif dan menginformasikan hasilnya kepada Pimpinan Cabang serta Manajer Pemasaran.
6. Mengkoordinir pelaksanaan administrasi pembiayaan dan pelaporannya.

7. Mengkoordinir dan memastikan terselenggaranya kegiatan akuntansi, pelaporan pelayanan bidang kas, logistic, sumber daya insani, pengamanan, kebersihan, kearsipan dan pengoperasian computer Cabang dengan baik dan benar.
8. Mengkoordinir dan memastikan terselenggaranya filling dokumen pembiayaan (*legal file*) secara tertib dan aman.
9. Memastikan pencapaian target operasional Cabang.
10. Berkoordinasi dengan bagian lain dalam memecahkan/ menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.
11. Mengusulkan penyempurnaan Pedoman Operasional Bank atau ketentuan lainnya kepada Pimpinan Cabang.
12. Menjaga kebersihan dan kerapian di lingkungan kerjanya.
13. Melakukan pembinaan akhlak pegawai secara rutin agar diperoleh banker-bankir yang islami dan memberi nasihat terhadap pegawai yang mengalami masalah pribadi/ keluarga yang dapat/ telah mengganggu kelancaran tugas- tugasnya.
14. Merencanakan dan mengusulkan pendidikan dan pelatihan yang diperlukan bagi pegawai di bidang operasi.
15. Melakukan evaluasi berkala terhadap kecukupan kualitas dan kuantitas sumber daya bidang operasi guna menetapkan strategi yang akan dilakukan.

16. Mengarahkan dan mendorong pegawai bidang operasi untuk bekerja secara optimal dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.
17. Mengembangkan dan meningkatkan kemampuan bawahan yang menjadi binaannya.
18. Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri kepada seluruh karyawan di bidang operasi.
19. Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Kepala Cabang.

Pengawas Intern dan Kepatuhan

1. Kebijakan/ Peraturan:
 - a) Memastikan kebijakan intern, prosedur operasional atau peraturan lainnya telah tersedia di Cabang.
 - 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 *proofsheets*).
 - 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 ekstern (BI atau pihak ketiga lainnya).

- d) Memastikan bahwa pembuatan laporan unit kerja, baik laporan kepada Kantor Pusat maupun pihak ekstern (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 ekstern*), maupun rekomendasi dari unit kerja Kantor Pusat lainnya.
- g) Melakukan pengawasan terhadap penyimpangan dan pengamanan *back up data*.
- h) Memastikan bahwa keamanan dan kebersihan ruang computer telah memadai.

3. Pembiayaan

- a) Memastikan bahwa proses pemberian pembiayaan telah sesuai dengan kebijakan/ ketentuan intern 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 dipenuhi/ dibayar sesuai ketentuan.
- c) Memastikan kecukupan sarana logistic dan sumber daya insani serta pemanfaatannya telah dilakukan secara efektif dan efisien.
- d) Memastikan pengelolaan arsip Cabang telah berjalan sesuai dengan ketentuan
- e) Menyimpan, membuat daftar file, dan bertanggung jawab atas bukti/ file pembukuan yang telah dilakukan pemeriksaan.

5. Pelaporan

- a) Membuat laporan insidentil apabila terjadi hal-hal khusus yang perlu dilaporkan (kasus)
- b) Secara mingguan membuat laporan kepada Kepala Cabang atas temuan/ penyimpangan yang terjadi
- c) Setiap bulan membuat laporan kepada unit kepatuhan atas temuan/ penyimpangan yang bersifat prinsipil.

Marketing Officer dan Assistant Marketing

1. Membantu manajemen pemasaran dalam menetapkan rencana kerja (RKAP) tahunan bidang pemasaran, baik pembiayaan, pendanaan, maupun jasa-jasa bank
2. Melaksanakan strategi pembiayaan produksi bank guna mencapai volume/ sasaran yang telah ditetapkan.
3. Melakukan *survey*/ pengamatan secara langsung terhadap kondisi/ potensi bisnis daerah.
4. Membuat perencanaan solisitasi nasabah maupun investor untuk memperoleh nasabah/ investor yang baik.
5. Melaksanakan solisitasi nasabah maupun investor sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
6. Melayani permohonan pembiayaan nasabah, baik baru maupun perpanjangan.
7. Memberikan informasi kepada nasabah mengenai persyaratan pembiayaan yang harus dipenuhi sehubungan dengan permohonan pembiayaan nasabah.
8. Menerima dan memeriksa kebenaran dan kelengkapan berkas permohonan pembiayaan nasabah
9. Melakukan investigasi melalui wawancara, *bank checking*, pemeriksaan setempat, *trade and market checking*.

10. Membuat surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak.
11. Melakukan pengawasan dan membantu nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati
12. Melaksanakan penahihan ritun atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
13. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergoong kolektabilitas kurang lancar, diragukan dan macet.
14. Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produktif dan mengupayakan pencapaian *kolektabilitas lancar* minimal sama dengan target yang ditetapkan direksi.
15. Melakukan koordinasi kerja dengan analis.
16. Memonitor realisasi pengajuan permohonan pembiayaan dan penyimpangan dana atas nasabah-nasabah/ investor yang telah disolisitasi dan kesuksesan dalam pemberian pinjaman.
17. Secara terus-menerus berupaya meningkatkan kemampuan/ pemahaman produk-produk Bank Syariah Mandiri dan tata cara pelayanannya, termasuk syarat-syarat di masing-masing jenis produk.
18. Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan
19. Menjaga kebersihan dan keserasian lingkungan kerja
20. Mengimplementasikan budaya SIFAT.

21. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

Customer Service

1. Memberikan penjelasan kepada nasabah/ calon nasabah atau investor mengenai produk-produk Bank Syariah Mandiri berikut syarat-syarat maupun tata cara prosedurnya
2. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai dengan permohonan investor
3. Melayani permintaan cek atau bilyet iro
4. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran, baik rekening giro maupun tabungan
5. Melayani penutupan rekening giro atas permintaan investor sendiri karena ketentuan bank (yang telah disepakati investor) maupun karena peraturan Bank Indonesia
6. Melayani permohonan penerbitan dan pencairan deposito berjangka dari investor
7. Melayani investor yang butuh informasi tentang saldo dan mutasi rekeningnya
8. Melayani investor dalam hal permintaan '*standing order*' atau intruksi pembayaran berjangka lainnya
9. Melayani investor yang menginginkan pindah ke cabang lain
10. Melayani nasabah dalam hal ada permintaan advice/ tembusan rekening giro

11. Melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa bank seperti transfer, inkaso, pemindah- bukuan antar rekening nasabah, *auto save*, surat referensi bank, dan sebagainya.
12. Melayani transaksi transfer masuk berikut melakukan pemeriksaan kebutuhan tanda bukti dari nasabah dengan data-data yang ada pada Surat Pemberitahuan Kiriman Uang (SPUK) dan membubuhkan paraf pada SPUK.
13. Memberikan usulan-usulan kepada manajer pemasaran untuk perbaikan pedoman/ ketentuan tentang pelayanan kepada nasabah/ investor.
14. Menyelenggarakan administrasi kartu-kartu yang diperlukan untuk pelayanan kepada nasabah/ investor.
15. Mengimplementasikan budaya SIFAT
16. Input data *customer facility*
17. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

Administrasi Pembiayaan

1. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/ syarat yang telah disepakati.
2. *Monitoring* ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah (angsuran/ bagi hasil)
3. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan

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

SDI dan Umum

1. Mentatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari)

2. Mentatausahakan dan membayar uang lembur pegawai
3. Mentatausahakan dan membayar penggantian uang kesehatan pegawai
4. Mentatausahakan cuti tahunan pegawai
5. Mentatausahakan pembayaran gaji pegawai
6. Mentatausahakan pemberian pinjaman pegawai
7. Mensosialisasikan peraturan perusahaan dan ketentuan-ketentuan bidang ketenagakerjaan kepada seluruh pegawai cabang
8. Membuat analisis kebutuhan pegawai seluruh unit kerja dikaitkan dengan kondisi usaha yang telah dibuat akurat
9. Membuat rencana pendidikan pegawai dan memastikan bahwa pendidikan dan pelatihan pegawai telah terlaksana dengan baik
10. Melaksanakan rotasi/ mutasi pegawai sesuai dengan keperluan atasan
11. Membuat Laporan Personalia Cabang ke Kantor Pusat
12. 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 kontinjensi lainnya yang berhubungan dengan personalia setiap akhir bulan atau akhir periode

13. Mengimplementasikan *corporate culture* Bank Syariah Mandiri secara optimal
14. Memberikan masukan kepada atasan untuk perbaikan ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan personalia
15. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

Teller

1. Bersam-sama dengan manajer operasional:
 - a) Membuka dan menutup brankas
 - b) Menghitung uang yang akan disimpan ke dalam brankas
 - c) Mengambil/ menyimpan uang tunai dari/ ke dalam brankas kas/ teller
2. Melaksanakan pengawasan brankas.
3. Pada awal/ akhir hari mengambil/ menyimpan box teller dari/ ke dalam brankas.
4. Bersama- sama manajer operasional:
 - a) Menghitung persediaan uang yang ada di brankas teller
 - b) Pada awal/ akhir hari membuka/ menutup brankas teller
5. Melayani penyeteroran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.
6. Melayani penarikan tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat dengan memperhatikan batas wewenang yang dimilikinya.

7. Membuka (posting) mutasi kas secara benar melalui terminalnya
8. Menyerahkan cek/ bilyet giro, slip penarikan kepada manajer operasional untuk diperiksa
9. Menyortir dan mempersiapkan bundelan uang tunai yang akan dilabel (diikat dengan kertas vigget Bank Syariah Mandiri)
10. 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
11. Menjumlahkan nominal dan lembar warkat kliring dan mencocokkannya dengan rekapitulasi kliring penyerahan
12. Melaksanakan sign-on dan sign-off secara tertib pada pagi hari dan setiap akan mengakhiri pekerjaan pada terminal (work station)
13. Mencetak mutasi kas pada sore hari melalui AS-400 dan mencocokkan dengan tiket-tiketnya.
14. Bersama-sama manajer operasional melaksanakan cash opname setiap akhir bulan
15. Menampung usul/ saran nasabah/ investor dan diteruskan kepada manajemen operasional untuk ditidakanjuti
16. Memberikan usulan perbaikan pedoman/ ketentuan yang berkaitan dengan pelayanan kas pada manajer operasional

17. Menjaga kerahasiaan password yang menjadi wewenangnyanya
18. Menjaga ketertiban dan keamanan system kompresisasi secara fisik maupun administrasi
19. Menjaga kebersihan lingkungan kerjanya
20. Mengimplementasikan budaya SIFAT
21. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

Back Office

1. Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi transfer keluar/ masuk maupun nota debit keluar/ masuk setiap akhir hari.
2. Memeriksa kebenaran/ kecocokan antara fisik bkanko nota kredit/ nota debit dengan kartu persediaan.
3. Mem-file berkas-berkas transfer.
4. Menerima warkat kliring berupa cek/bilyet giro bank lain, nota kredit/ nota debit dari petugas terkait.
5. Melakukan penyerahan warkat ke bank Indonesia.
6. Menerima pnyerahan kliring penerimaan dari bank Indonesia.
7. Meyakinkan bahwa rekening perantara yang digunakan untuk transaksi kliring telah bersaldo nihil pada akhir hari kerja.
8. Mengusulkan penyempurnaan pedoman/ketentuan yang berhubungan dengan kliring kepada manajer operasional/kepala cabang.

9. Melayani dan menata usahakan transaksi inkaso keluar dan masuk.
10. Melayani dan menata usahakan hasil inkaso.
11. Membuat daftar inkaso yang masih outstanding setiap akhir bulan.
12. Mengimplementasikan budaya SIFAT.
13. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

5. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan

a. Budaya Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syariah Islam menetapkan budaya perusahaan yang mengacu kepada sikap *akhlaqul karimah* (budi pekerti mulia), yang terangkum dalam lima pilar yang disingkat **SIFAT**, yaitu :

- a) **Siddiq** (Integritas), *Menjaga Martabat dengan integritas*. Awali dengan niat dan hati tulus, berpikir jernih, bicara benar, sikap terpuji dan perilaku teladan.
- b) **Istiqomah** (Konsistensi), *Konsisten adalah Kunci Menuju Sukses*. Pegang teguh komitmen, sikap optimis, pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.
- c) **Fathanah** (Profesionalisme), *Profesional adalah Gaya Kerja Kami*. Semangat belajar berkelanjutan, cerdas, inovatif, terampil dan adil.

- d) Amanah (Tanggung-jawab), *Terpercaya karena Penuh Tanggung Jawab*. Menjadi terpercaya, cepat tanggap, obyektif, akurat dan disiplin.
- e) Tabligh (Kepemimpinan), *Kepemimpinan Berlandaskan Kasih-Sayang* Selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif dan memberdayakan.

b. Prinsip-Prinsip Oprasional Bank Syariah Mandiri

a) Keadilan

Bank Syariah Mandiri memberikan bagi hasil, transfer prestasi dari mitra usaha dalam porsi yang adil sesuai dengan fitrah alam.

b) Kemitraan

Posisi nasabah investor, pengguna dana bank berada dalam hubungan sejajar sebagai mitra usaha yang saling menguntungkan dan bertanggung-jawab, dimana bank syariah "X" benar-benar berfungsi sebagai intermediary institusion lewat skim-skim pembiayaan yang dimilikinya.

c) Keterbukaan

Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank.

d) Universalitas

Bank Syariah Mandiri dalam mendukung operasionalnya tidak membeda-bedakan suku, agama, ras dan golongan dalam masyarakat dengan prinsip islam sebagai rahmatan lil alamin.

6. Produk-produk Bank Syariah Mandiri

a. Pendanaan

- a) Tabungan Berencana BSM, tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.
- b) Tabungan Simpatik BSM, simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati.
- c) Tabungan BSM, simpanan dalam mata uang rupiah dengan menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* yang penarikan dan setoran dapat dilakukan setiap saat selama jam kas buka.
- d) Tabungan BSM Dollar, Simpanan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan (prinsip syariah ialah dengan akad *wadiah ya dhamanah*).

- e) Tabungan Mabruur BSM, simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
- f) Tabungan Kurban BSM, simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu nasabah dalam perencanaan dan pelaksanaan ibadah kurban dan aqiqah. Dalam pelaksanaannya bekerja sama dengan Badan Amil Kurban. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
- g) Tabungan BSM Investa Cendikia, Mempersiapkan dana pendidikan sedini mungkin sehingga dapat merencanakan dengan tepat dan cermat, memenuhi kebutuhan dana pendidikan bagi si buah hati hingga jenjang perguruan tinggi. Selain itu memberikan perlindungan asuransi, sehingga kelangsungan biaya pendidikan buah hati lebih terjamin.
- h) Deposito BSM, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
- i) Deposito BSM Valas, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

- j) Giro BSM Euro, sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- k) Giro BSM, sarana penyimpanan dana yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- l) Giro BSM Valas, sarana penyimpanan dana dalam mata uang US\$ Dollar yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- m) Giro BSM Singapore Dollar, sarana penyimpanan dana dalam mata uang Singapore Dollar yang disediakan bagi nasabah

perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.

- n) Obligasi Syariah *Mudharabah*, Surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang mewajibkan emiten (BSM) untuk membayar pendapatan bagi hasil atau kupon dan membayar kembali dana obligasi syariah pada saat jauh tempo.

b. Pembiayaan

- a) Pembiayaan *Murabahah* BSM, pembiayaan yang menggunakan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga produk ditambah dengan keuntungan margin yang telah disepakati.
- b) Pembiayaan *Mudharabah* BSM, pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank, keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Pembiayaan ini dikelola berdasarkan prinsip bagi hasil.
- c) Pembiayaan *Musyarakah* BSM, pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal

usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. Pembiayaan ini untuk kegiatan usaha produktif. Bagi hasil berdasarkan perhitungan *revenue sharing* atau *profit sharing*.

- d) Pembiayaan Edukasi BSM, 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.
- e) Pembiayaan Griya BSM, pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumtif), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dengan sistem *murabahah*.
- f) Pembiayaan Dana Berputar BSM, fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.
- g) Pembiayaan BSM *Implan*, pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan/ Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). BSM *Implan* dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para anggota koperasi karyawan

atau 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.

- h) Pembiayaan Resi Gudang, 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 (*independently controlled warehouse*).
- i) Pembiayaan PKPA, Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya (PKPA) adalah penyaluran pembiayaan melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan konsumen para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan. Pola penyaluran yang dipergunakan adalah *executing* (kopkar sebagai nasabah), sedangkan proses pembiayaan dari kopkar kepada anggotanya dilakukan dan menjadi tanggung jawab penuh kopkar.
- j) Gadai Emas BSM, pinjaman kepada perorangan dengan jaminan barang atau emas berdasarkan akad *qardh wal ijarah*.
- k) Pembiayaan Talangan Haji, pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana

untuk memperoleh kursi atau seat haji dan pada saat pelunasan BPIH. Dana talangan ini menggunakan akad *qardh wal ijarah*.

- l) Pembiayaan *Isthisna* BSM
- m) *Qardh*, Merupakan pinjaman kebajikan (bebas margin/bagi hasil), Bank hanya membebankan biaya administrasi kepada nasabah sebagai komisi pelayanan. *cost as service fee*.
- n) *Ijarah Muntaiyah Bitamliik*, Serupa dengan *Ijarah*, adanya komitmen dari nasabah untuk membeli asset pada akhir periode sewa dan pajak pemerintah termasuk didalam kontrak → *pass on to the customer in contract*.
- o) *Hawalah*
- p) Salam, Akad jual beli suatu barang dimana harganya dibayar dengan segera, sedangkan barangnya akan diserahkan kemudian dalam jangka waktu yang disepakati. Perbedaan dengan *istishna* hanya terletak pada cara pembayarannya. Salam pembayarannya harus dimuka sedang pada *istishna* boleh diawal, ditengah atau diakhir.

c. Produk Jasa

- a) Call BSM
- b) BSM Card (ATM & Debit Card)
- c) BSM SUHC
- d) Sentra Bayar BSM

- e) BSM Mobile Banking GPRS
- f) BSM SMS Banking
- g) BSM RTGS, Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara real time. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit.
- h) BSM Electronic Payroll, Pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman, dan fleksibel
- i) Pajak On-line BSM, Memberikan kemudahan kepada wajib pajak untuk membaayar kewajiban pajak (bukan dalam rangka pembayaran pajak import) secara otomatis dengan mendebet rekening atau secara tunai.
- j) BSM Intercity Clearing
- k) BSM L/C
- l) Transfer Valas BSM, Transfer keluar yaitu pengiriman valas dari nasabah BSM ke nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri. Transfer masuk yaitu pengiriman valas dari nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri ke nasabah BSM.
- m) Jual Beli Valas BSM, Pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang dilakukan oleh BSM dengan nasabah.

- n) Bank Garansi BSM, Janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga menggunakan akad kafalah, di mana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu telah ditetapkan, pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya.
- o) SKBDN BSM (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri), Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (applicant) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau ordernya atau mengaksep 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.
- p) Transfer Lintas Negara BSM Western Union
- q) Kliring BSM
- r) Inkaso BSM
- s) Transfer Dalam Kota (LLG), Jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.
- t) Pajak Import BSM

- u) Referensi Bank BSM, surat keterangan yang diterbitkan oleh nasabah BSM atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.
- v) BSM Standing Order, Fasilitas kemudahan yang diberikan BSM kepada nasabah yang dalam transaksi finansialnya harus memindahkan dana dari satu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang. Dalam pelaksanaannya, nasabah memberikan instruksi ke bank hanya satu kali saja.
- w) Reksadana
- x) BSM Bancassurance

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Fitur Tabungan Investa Cendekia (TIC)

Menurut Data dari Bank Syariah Mandiri Tabungan Investa Cendekia (TIC) adalah tabungan berjangka dalam valuta rupiah dengan jumlah setoran bulanan tetap yang disertai manfaat perlindungan asuransi. Dari hasil wawancara pada tanggal 28 Januari 2009 dengan Bapak Vero selaku *customer service* Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menyebutkan bahwa :

Fitur dari Tabungan Investa Cendekia (TIC) adalah asuransi yang merupakan fitur tambahan dari hasil kerja sama dengan perusahaan asuransi syariah "Takaful Indonesia" dan fitur asli dari Tabungan Investa Cendekia (TIC) adalah bagi hasil.

Jadi asuransi merupakan fitur tambahan hasil kerjasama perusahaan asuransi dengan Bank Syariah Mandiri khususnya Tabungan Investa Cendekia.

Hal tersebut sesuai dengan yang disampaikan Irsyad (2008: 4), bahwa kerjasama antara bank dan perusahaan asuransi akan menambah fitur asuransi dari sebuah produk yang ada di bank.

Untuk lebih memahami tentang Tabungan Investa Cendekia. Maka, berdasarkan data dokumentasi berupa lembar aplikasi dari Bank Syariah Mandiri menyebutkan bahwa ketentuan umum dari Tabungan Investa Cendekia (TIC) adalah sebagai berikut:

- a. Penabung adalah perorangan yang memiliki rekening di Bank dan berusia minimal 17 tahun dan maksimal berusia 55 tahun pada saat mengajukan permohonan pembukaan TIC atau 60 tahun pada saat jatuh tempo.
- b. Permohonan pembukaan TIC dapat dilakukan oleh penabung melalui kantor-kantor cabang PT. Bank Syariah Mandiri dengan memenuhi ketentuan atau persyaratan yang ditetapkan oleh bank.
- c. Tertanggung adalah penabung yang telah memenuhi persyaratan bank untuk keikutsertaan pada TIC.
- d. Penerima manfaat adalah penabung atau pihak-pihak yang berhak atas TIC dan manfaat perlindungan asuransi sebagaimana telah

ditentukan penabung dalam “formulir aplikasi TIC” dan perubahannya (bila ada)

- e. Jangka waktu TIC minimal 1 tahun dan maksimal 20 tahun atau maksimal hingga usia penabung mencapai 60 tahun saat jatuh tempo tabungan (dilihat jangka waktu yang terdekat).
- f. Jumlah setoran bulanan sepenuhnya ditentukan oleh penabung sesuai pilihan pada formulir aplikasi TIC dengan jumlah minimum sebesar Rp. 100.000,- dengan kelipatan selanjutnya adalah Rp. 50.000,-. Maksimum setoran bulanan sebesar Rp. 2.000.000,-.
- g. Penabung tidak berhak atas sebagian atau seluruh premi yang telah dibayarkan selama masa setoran TIC.
- h. Tabungan dalam status batal adalah TIC yang tidak lagi memberikan manfaat perlindungan asuransi disebabkan karena penabung menunggak setoran bulanan tiga bulan berturut-turut, atau ditutup sebelum jangka waktu TIC berakhir, atau telah melewati jangka waktu TIC. Terkait dengan jangka waktu dan status batalnya tabungan, Bapak Vero menyebutkan dalam wawancara pada tanggal 28 Januari 2009 bahwa :

Di dalam TIC terdapat jangka waktu atau kontrak, maka nasabah tidak boleh mengambil uang simpanan sewaktu-waktu. Tetapi apabila terpaksa, maka nasabah boleh mengambil dengan syarat membayar biaya

administrasi sebesar Rp. 100.000,- dan nasabah tidak terproteksi asuransi lagi.

- i. Penabung dapat memiliki lebih dari satu TIC dengan ketentuan jumlah setoran bulanan dari seluruh TIC yang dimiliki oleh penabung tidak lebih dari Rp. 2000.000,-. Apabila jumlah total setoran bulanan tersebut melebihi jumlah maksimum setoran bulanan yang telah ditetapkan, maka manfaat perlindungan asuransi yang akan dibayarkan oleh perusahaan asuransi hanya sebesar jumlah maksimum tersebut.

Jadi dalam hal ini, harus terjadi sikap suka sama suka, dan kerelaan antara pihak bank dan pihak nasabah, karena harta yang disetorkan nasabah untuk bank akan diputarakan untuk usaha yang lain. Hal tersebut dapat dilihat dalam Al-Qur'an surat an-Nisaa' : 29. yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ
اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ
اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

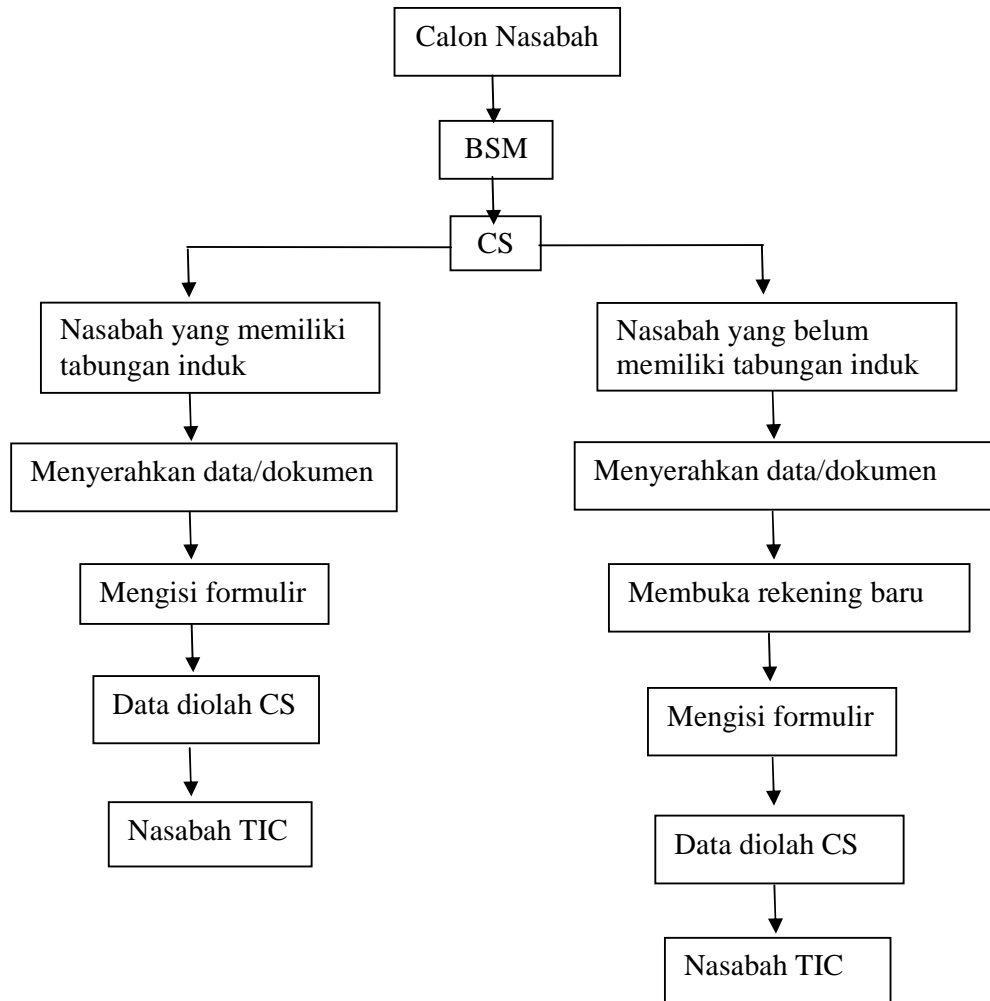
'Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu"

Tabungan Investa Cendekia merupakan perniagaan yang dilakukan pihak bank atas dasar suka sama suka dan saling rela.

Bank sebagai *mudharib* mempunyai kewajiban untuk memutarakan harta dari nasabah, dan pihak nasabah harus rela memberikan hartanya untuk diputarakan pihak bank.

Adapun prosedur pembukaan Tabungan Investa Cendekia akan dijelaskan oleh peneliti dalam bentuk bagan, data tersebut diperoleh peneliti ketika observasi dan diposisikan sebagai *Customer Service*.

Gambar 4.2
Prosedur Pembukaan Tabungan Investa Cendekia



Sumber: observasi saat menjadi CS tanggal 13 Februari 2009

Dari gambar diatas dapat disimpulkan bahwa, ketika seseorang ingin menjadi nasabah dari TIC maka dia harus memiliki tabungan induk terlebih dahulu. Jadi, nasabah Tabungan Investa Cendekia akan memiliki dua rekening yakni Tabungan Induk dan Tabungan Investa Cendekia itu sendiri.

Jadi dapat disimpulkan bahwa dengan dibukanya rekening pada TIC, nasabah bisa menikmati dua layanan sekaligus yaitu tabungan dan asuransi, dengan syarat nasabah harus membayar premi setiap bulan dengan cara pemindahbukuan secara otomatis dari rekening tabungan ke rekening TIC.

Hal tersebut sesuai dengan yang disampaikan Irsyad (2008: 4) bahwa dengan membuka rekening yang mempunyai prinsip *bancassurance* nasabah telah memenuhi prinsip *one stop shopping* sehingga nasabah tidak perlu harus datang di bank dan asuransi, dan pembayaran premi dilakukan melalui setoran di bank atau dengan cara mendebet rekening di bank nasabah.

2. Penerapan Asuransi dan Bagi Hasil pada Tabungan Investa Cendekia

a. Penerapan Asuransi pada Tabungan Investa Cendekia

Berdasarkan data berupa dokumen dari Bank Syariah Mandiri, Tabungan Investa Cendekia merupakan tabungan pendidikan yang bekerjasama dengan perusahaan asuransi dimana ketika seorang nasabah menabung di TIC maka nasabah tersebut akan langsung terproteksi asuransi, adapun penerapan asuransi pada Tabungan Investa Cendekia adalah sebagai berikut:

1) Perlindungan Asuransi

a) Penabung pemilik TIC berhak mendapat manfaat perlindungan asuransi dari perusahaan jasa asuransi yang telah disetujui bank untuk bekerjasama dalam produk TIC.

b) Atas perlindungan asuransi tersebut, perusahaan asuransi akan menerbitkan sertifikat (bukti kepesertaan) asuransi, dan perlindungan asuransinya efektif pada tanggal pembukaan rekening TIC.

Isi dari sertifikat (bukti kepesertaan) asuransi pada TIC terdiri dari pernyataan penanggung, identitas peserta asuransi, ikhtisar pertanggungan dan tanda tangan penanggung.

Sertifikat (bukti kepesertaan) pada TIC bisa disebut juga dengan polis. Isi dari sertifikat asuransi TIC serupa dengan yang diungkapkan Syakir Sula (2004: 259) yang menjelaskan bahwa Isi polis terdiri dari:

- (a) Ikhtisar pertanggungan dan tanda tangan penanggung
- (b) Pernyataan penanggung
- (c) Risiko yang dijamin
- (d) Pengecualian pertanggungan
- (e) Kondisi pertanggungan

c) Hal-hal yang menyangkut perlindungan asuransi tunduk pada syarat atau ketentuan yang ditentukan oleh perusahaan asuransi.

2) Pembayaran Setoran Bulanan dan Premi

a) Selama jangka waktu TIC, penabung berkewajiban untuk melakukan pembayaran atas setoran bulanan yang meliputi pembayaran premi asuransi dan setoran tetap ke TIC.

b) Pembayaran setoran bulanan dilakukan dengan cara pemindahbukuan secara otomatis dari rekening tabungan induk ke TIC. Dan sehubungan dengan hal tersebut, penabung dengan ini memberi kuasa kepada bank untuk melakukan pendebitan langsung dari rekening asal pada setiap bulannya yang besarnya sesuai dengan jumlah dan tanggal pendebitan sebagaimana telah ditentukan dalam formulir aplikasi TIC.

Hal tersebut sesuai dengan yang disampaikan Irsyad (2008:

6) bahwa pembayaran premi pada produk *bancassurance* dilakukan melalui setoran di bank atau dengan cara mendebet rekening di bank nasabah.

c) Rekening asal harus dalam valuta yang sama dengan TIC.

d) Untuk pembayaran premi asuransi, bank akan melakukan pendebitan pada setiap bulannya dari rekening TIC sebesar

2,5% - 6,5% dari nilai setoran bulanan yang telah dipilih penabung sebagaimana tercantum dalam formulir aplikasi TIC. Adapun ketentuan besarnya pembayaran premi adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Ketentuan Besarnya Pembayaran Premi

Jangka waktu Menabung	Besarnya Premi
1 tahun	2,5%
2-5 tahun	3,75%
6-10 tahun	5%
11-20 tahun	6,5%

Sumber: Data dokumentasi Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

- e) Apabila penabung menunggak setoran bulanan selama 3 bulan berturut-turut, maka manfaat atas perlindungan asuransi otomatis gugur dan setoran bulanan untuk bulan-bulan selanjutnya otomatis berakhir.

Menurut Syakir Sula (2004: 311) Untuk menentukan besarnya premi, perusahaan dapat menggunakan rujukan *table mortalita*, dengan syarat tidak memasukkan unsur riba dalam perhitungannya. Berbeda dengan Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri, berdasarkan wawancara dengan Bapak Vero pada tanggal 28 Januari 2009 menjelaskan bahwa:

Nasabah akan terproteksi asuransi secara otomatis tanpa pemeriksaan kesehatan. Jadi, besarnya premi telah ditentukan langsung oleh perusahaan asuransi, dan bank hanya sebagai pihak yang memfasilitasi pembayaran premi dari nasabah kepada perusahaan asuransi.

Contoh:

Tuan A membuka rekening TIC dengan setoran bulanan sebesar Rp. 1.000.000 dengan jangka waktu menabung selama 10 tahun. Maka, setiap bulannya nasabah harus membayar premi sebesar :

$$\text{pembayaran premi/bln} = 5\% \times \text{Rp. 1.000.000} = \text{Rp. 50.000}$$

3) Pembayaran Manfaat Perlindungan Asuransi

- a) Manfaat perlindungan asuransi akan dibayarkan perusahaan asuransi kepada tertanggung atau penerima manfaat sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat pada sertifikat asuransi yang dikeluarkan oleh perusahaan asuransi.
- b) Jika penabung meninggal dunia atau mengalami cacat tetap dan TIC dalam status aktif serta memenuhi ketentuan asuransi yang berlaku, maka perusahaan asuransi akan membayarkan manfaat perlindungan asuransi kepada penerima manfaat sebagai berikut:

Tabel 4.2
Manfaat Perlindungan Asuransi

Meninggal Dunia		Manfaat Perlindungan Asuransi
Tahun Pertama	Kecelakaan	1. Manfaat takaful sebesar 50 x setoran bulanan 2. Pembayaran sisa setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani
	Sakit	1. Tidak ada manfaat asuransi yang dibayarkan 2. Premi yang telah dibayar dikembalikan kepada nasabah
Tahun Kedua dan seterusnya	Kecelakaan	1. Manfaat takaful sebesar 100 x setoran bulanan 2. Pembayaran setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani
	Sakit	1. Manfaat takaful sebesar 100 x setoran bulanan 2. Pembayaran setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani
Konversi Manfaat		Setoran bulanan yang diteruskan asuransi dapat dikonversi menjadi <i>lump sum</i> dan dibayar di depan tanpa di- <i>present value</i> -kan dan dikurangi biaya administrasi sebesar Rp. 100.000,-

sumber: Data dokumentasi Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

c) Dalam melakukan klaim, penerima manfaat harus menyerahkan kepada bank dokumen-dokumen yaitu: sertifikat asuransi, surat keterangan meninggal dunia dari instansi terkait, surat berita acara dari kepolisian apabila penabung meninggal dunia karena kecelakaan, paling lambat tiga bulan setelah kematian penabung.

Syakir Sula (2004: 261-262) mengatakan prosedur pengajuan klaim dapat dilakukan melalui beberapa tahapan, diantaranya adalah sebagai berikut:

(a) Pemberitahuan klaim

Peserta asuransi atau yang mewakili hendaknya segera melapor atas kerugian yang dialaminya, laporan tersebut berupa laporan lisan dan tertulis.

(b) Bukti klaim kerugian

Peserta yang mendapat musibah diminta menyediakan fakta-fakta yang utuh dan bukti-bukti kerugian.

(c) Penyelidikan

Setelah laporan yang dilampiri dengan dokumen pendukung diterima oleh penanggung, dilakukan analisa administrasi. Apabila tahap ini telah dilalui, penanggung akan memutuskan untuk melakukan *survey* ke lapangan untuk menentukan penyebab kerugian, serta menilai besarnya kerugian yang terjadi. Laporan *survey* ini yang akan dijadikan dasar apakah klaim dijamin oleh polis atau tidak.

(d) Penyelesaian klaim

Setelah terjadinya kesepakatan mengenai jumlah penggantian sesuai peraturan perundangan yang berlaku, diisyaratkan bahwa pembayaran klaim tidak boleh lebih dari 30 hari sejak terjadi kesepakatan tersebut.

- d) Jika penabung TIC meninggal dunia atau cacat tetap disebabkan mengalami kecelakaan atau meninggal dunia disebabkan karena sakit saat tabungan dalam status batal oleh karena alasan apapun, maka penerima manfaat tidak berhak atas manfaat perlindungan asuransi.
- e) Penabung memahami dan dengan ini menyetujui bahwa pembayaran manfaat perlindungan asuransi sepenuhnya merupakan tanggung jawab perusahaan asuransi, karenanya bank dibebaskan dari segala tuntutan, gugatan, klaim dan tuntutan ganti rugi apapun serta dari pihak manapun juga (termasuk dari penerima manfaat) berkaitan dengan pembayaran manfaat perlindungan asuransi tersebut.

Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan Irsyad (2008: 5) bahwa dengan adanya kerjasama antara bank dan asuransi, bank akan mendapatkan komisi penjualan atas polis yang terjual, sedangkan yang berkewajiban membayarkan klaim bagi nasabah yang terkena musibah adalah perusahaan asuransi.

Contoh

Tuan A membuka rekening TIC dengan setoran bulanan sebesar Rp. 1.000.000 dan jangka waktu menabung selama 10 tahun. Pada tahun ke lima, Tuan A meninggal dunia karena kecelakaan. Maka, manfaat asuransi yang akan diterima ahli waris Tuan A adalah:

Manfaat asuransi = $100 \times 1.000.000 = 100.000.000$

Selain itu, pihak asuransi juga akan membayar setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani.

Dari penjelasan diatas, menunjukkan bahwa asuransi merupakan tindakan berjaga-jaga jika suatu saat kita tertimpa musibah. Sesuai penjelasan dalam Al-Qur'an surat Luqman ayat 34, yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي
الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي
نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

"Sesungguhnya Allah, Hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari Kiamat; dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal"

Jadi, manusia itu tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau yang akan diperolehnya, namun demikian mereka diwajibkan berusaha.

b. Penerapan Bagi Hasil pada Tabungan Investa Cendekia

Berdasarkan data dari Bank Syariah Mandiri, perhitungan bagi hasil pada Tabungan Investa Cendekia mempunyai ketentuan sebagai berikut:

- a) Bagi hasil TIC di hitung berdasarkan saldo rata-rata harian dan akan dibukukan ke rekening TIC penabung.
- b) Bank dapat merubah dan menetapkan bagi hasil baru yang akan diinformasikan melalui papan pengumuman di *counter* cabang bank yang akan berlaku pada awal bulan berikutnya. Berkaitan dengan nisbah bagi hasil antara nasabah dan bank, Bapak Vero menjelaskan dalam wawancara pada tanggal 25 Februari 2009 bahwa:

TIC mempunyai sifat mengendap. Karena jangka waktu menabung pada TIC lebih panjang dibanding tabungan lain yaitu 1 sampai 20 tahun (sesuai dengan keinginan nasabah) dan tidak boleh diambil sewaktu-waktu, maka nisbah bagi hasil untuk nasabah lebih besar dibandingkan dengan tabungan lain yaitu 52% dan hampir setara dengan deposito.

Berdasarkan wawancara pada tanggal 13 Februari 2009 dengan ibu Rima selaku *customer service* menjelaskan bahwa tentang rumus dari bagi hasil, yaitu:

Nisbah bagi hasil untuk nasabah = 52%

Nisbah bagi hasil untuk bank = 48%

$$\text{BagiHasil} = \frac{\text{SaldoNasabah}}{\text{TotalSaldoSemuaPenabung}} \times \text{LabaBank} \times \text{NisbahBagiHasil}$$

Contoh

Setoran per bulan TIC Tuan A sebesar Rp. 1000.000 dengan nisbah bagi hasil 48:52. Bila dianggap total saldo TIC semua nasabah adalah Rp. 200.000.000,- dan pendapatan bank yang dibagikan untuk seluruh nasabah adalah Rp. 3.000.000,- maka bagi hasil yang didapat Tuan A adalah:

$$\text{BagiHasil} = \frac{\text{Rp.1.000.000}}{\text{Rp.200.000.000}} \times \text{Rp.3.000.000} \times 52\% = 7800$$

Jadi, saldo bersih per bulan nasabah adalah

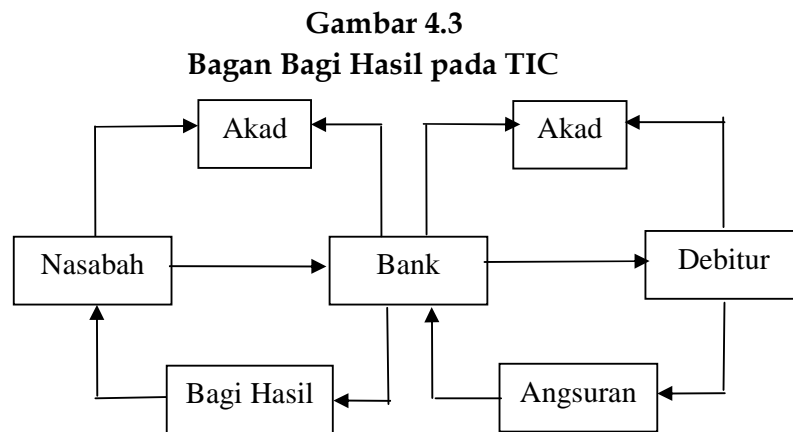
$\text{Saldo bersih} = \text{setoran/bln} - \text{premi} + \text{Bagi Hasil}$

$$\text{Saldo Bersih} = 1.000.000 - 50.000 + 7.800 = 957.800$$

Apabila nasabah tidak mengajukan klaim, maka pihak asuransi akan membagikan premi yang telah dibayarkan oleh nasabah. Besarnya bagi hasil telah ditentukan langsung oleh perusahaan asuransi, dan bank hanya sebagai pihak yang memfasilitasi pembayaran premi dari nasabah kepada perusahaan asuransi.

Syakir Sula (2004: 348) menjelaskan bahwa, peserta asuransi yang tidak mendapat manfaat klaim. Maka, dia akan menerima bagi hasil pada saat jatuh tempo polis.

Bapak Vero menambahkan pada wawancara tanggal 25 Februari tentang bagan bagi hasil pada Tabungan Investa Cendekia, yaitu:



sumber: data diolah (wawancara dengan Bapak Vero tanggal 25 Februari 2009)

Gambar diatas menjelaskan tentang bagi hasil pada TIC dengan menggunakan prinsip *mudharabah muthlaqah* dimana nasabah TIC sebagai *shahibul maal* akan memberikan dananya kepada bank, dan bank akan menyalurkannya kepada debitur. Dari kredit yang diterima debitur, debitur akan memberi biaya angsuran kepada bank dan bank akan memberikan bagi hasil pada nasabah Tabungan Investa Cendekia. Adapun bentuk kerja sama

nasabah dan bank ini tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

Penjelasan di atas sesuai dengan penjelasan Syafi'i Antonio (2001: 97) bahwa *mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

3. Keunggulan dan Kelemahan Tabungan Investa Cendekia

Berdasarkan data dari dokumen Bank Syariah Mandiri menyebutkan bahwa, keunggulan dari TIC adalah sebagai berikut:

- a. Bagi hasil lebih bersaing dibanding tabungan biasa
- b. Setoran bulanan fleksibel, mulai dari Rp. 100.000,- hingga Rp. 2000.000,-
- c. Keikutsertaan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- d. Premi terendah hanya 2,5% - 6,5% dari setoran bulanan.
- e. Penerima manfaat asuransi tidak harus ahli waris
- f. Santunan manfaat asuransi hingga 327 kali setoran bulanan (sesuai ketentuan asuransi), meliputi:
 - a) Santunan tunai pada saat klaim
 - b) Pembayaran sisa setoran bulanan (bisa diambil dimuka dalam bentuk *lump sum*)

g. Nasabah akan memperoleh bukti kepesertaan secara langsung pada saat pembukaan rekening. Berdasarkan wawancara pada tanggal 26 Februari 2009 dengan bapak Fani Nugraha sebagai nasabah Tabungan Investa Cendekia menyebutkan bahwa:

TIC adalah tabungan yang mempunyai keunggulan berupa asuransi dan bagi hasil yang cukup besar (hampir setara deposito), beliau juga menambahkan alasan memilih TIC adalah ketika nasabah melihat tabel ilustrasi hasil investasi yang cukup besar, pembukaan rekening yang cukup mudah (tidak melalui pemeriksaan kesehatan) dan didukung keramahan Customer Servis dalam menjelaskan TIC.

Terkait masalah keunggulan TIC, Ibu Rima sebagai *Customer service* Bank Syariah Mandiri Cabang Malang juga menjelaskan hal yang serupa dengan data dokumen Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri diatas.

Keunggulan lain dari TIC adalah walaupun TIC merupakan jenis tabungan pendidikan, akan tetapi TIC bisa digunakan untuk kepentingan selain pendidikan. Bapak Vero menambahkan pada wawancara pada tanggal 28 Januari 2009 bahwa:

Tabungan Investa Cendekia (TIC) merupakan tabungan berjangka yang dibuat untuk memudahkan nasabah dalam merencanakan kebutuhan dana pendidikan secara dini, mulai dari pendidikan paling awal hingga jenjang perguruan tinggi. Akan tetapi, nasabah TIC bisa menggunakan dana tabungannya untuk keperluan selain pendidikan.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Fani Nugraha pada tanggal 26 Februari 2009, beliau adalah salah satu nasabah dari TIC menjelaskan bahwa:

Tujuan beliau menabung adalah untuk masa depan, dan tidak spesifik hanya untuk pendidikan. Karena saat ini, beliau masih berusia 25 tahun dan belum berkeluarga.

Dan berlanjut pada Bapak Ahmad Fahrudin, salah satu dosen Fakultas Ekonomi UIN Malang yang juga menjadi nasabah dari Tabungan Investa Cendekia, menjelaskan dalam wawancara pada tanggal 5 Mei 2009 bahwa :

Tujuan beliau menabung adalah untuk menyiapkan masa depan pendidikan putri beliau terutama ketika akan memasuki masa pendaftaran sekolah.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa, nasabah dari Tabungan Investa Cendekia tidak hanya menggunakan dananya untuk kepentingan pendidikan saja, akan tetapi untuk kepentingan yang lain pula.

Dari jawaban diatas, menjelaskan bahwa nasabah pada TIC telah mempersiapkan hari esok yang lebih baik, sesuai dengan perintah Allah dalam Al-Qur'an surat al-Hasyr ayat 18 yang berbunyi:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ

إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang Telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan."

Sedangkan kelemahan dari TIC hanya dapat dilihat dari kekhawatiran nasabah dikarenakan *bancassurance* merupakan produk baru. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Riza, salah seorang nasabah TIC pada tanggal 3 Mei 2009 melalui *e-mail* menyebutkan bahwa :

Beliau khawatir terhadap beberapa hal, diantaranya adalah Proses klaim yang lama dan Sulitnya bertransaksi karena berhubungan dengan dua institusi yaitu asuransi dan bank. Beliau juga menambahkan bahwa hal tersebut tidak terjadi asalkan nasabah mematuhi segala peraturan dan TIC sangat menguntungkan bagi beliau karena membantu mempersiapkan masa depan anak.

Berdasarkan data dari Bank Syariah Mandiri, dapat di analisis bahwa nasabah tidak perlu khawatir dengan keadaan tersebut, karena sejak dibukanya TIC nasabah akan langsung mendapatkan sertifikat asuransi yang dapat dijadikan tanda bukti ketika nasabah mengajukan klaim. Selain itu bank sebagai perantara antara pihak nasabah dan perusahaan asuransi akan membantu ketika nasabah mengajukan klaim.

Adapun prosedur yang harus disiapkan nasabah agar proses klaim lancar adalah penerima manfaat harus menyerahkan kepada bank dokumen-dokumen yaitu: sertifikat asuransi, surat keterangan

meninggal dunia dari instansi terkait, surat berita acara dari kepolisian apabila penabung meninggal dunia karena kecelakaan, paling lambat tiga bulan setelah kematian penabung.

Dengan menaati prosedur diatas, ahli waris dapat dengan mudah mengambil haknya saat mengajukan klaim.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Fitur Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri terdiri dari dua hal yaitu bagi hasil dan asuransi yang merupakan fitur tambahan hasil kerja sama dengan perusahaan asuransi syariah "Takaful Indonesia".
2. Asuransi pada Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri akan memberikan perlindungan pada nasabah Tabungan Investa Cendekia, santunan manfaat asuransi bagi nasabah yang mengajukan klaim diperoleh dari pembayaran premi per bulan nasabah, adapun premi terendah hanya 2,5% dan tertinggi 6,5%. Manfaat asuransi hingga 327 kali setoran bulanan (sesuai ketentuan asuransi) meliputi santunan tunai pada saat klaim dan pembayaran sisa setoran bulanan (bisa diambil dimuka dalam bentuk *lump sum*). Bagi hasil pada Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri lebih besar daripada tabungan lain, yaitu 52% untuk nasabah dan 48% untuk bank, besarnya bagi hasil pada Tabungan Investa Cendekia hampir setara dengan deposito. Hal tersebut dikarenakan Tabungan Investa Cendekia bersifat mengendap, jangka waktu

menabung pada TIC lebih panjang dibanding tabungan lain yaitu 1 sampai 20 tahun (sesuai dengan keinginan nasabah) dan tidak boleh diambil sewaktu-waktu. Rumus bagi hasil pada Tabungan Investa Cendekia adalah:

$$\text{BagiHasil} = \frac{\text{SaldoNasabah}}{\text{TotalSaldoSemuaPenabung}} \times \text{LabaBank} \times \text{NisbahBagiHasil}$$

3. Keunggulan dari Tabungan Investa Cendekia secara garis besar adalah adanya perlindungan asuransi bagi nasabah Tabungan Investa Cendekia, dan bagi hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan lainnya.

Kelemahan dari Tabungan Investa Cendekia berdasarkan pendapat nasabah adalah Proses klaim yang lama dan Sulitnya bertransaksi karena berhubungan dengan dua institusi yaitu asuransi dan bank. Akan tetapi nasabah tersebut menambahkan bahwa hal tersebut tidak akan terjadi asalkan nasabah mematuhi segala peraturan yang ada pada Tabungan Investa Cendekia.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran-saran dalam upaya memperkenalkan Tabungan Investa Cendekia Bank Syariah Mandiri Cabang Malang , yaitu:

1. Melakukan sosialisasi kepada masyarakat dengan memperkenalkan fitur yang ada dalam TIC, meliputi perlindungan asuransi dan bagi hasil yang sangat besar.
2. *Customer Service* dapat memberikan penjelasan kepada calon nasabah untuk memilih tabungan yang tepat sesuai dengan kebutuhan calon nasabah.
3. Melengkapi peralatan-peralatan operasional dengan teknologi yang canggih dan modern. Sehingga mampu memberikan pelayanan yang cepat dan memuaskan ketika nasabah mengajukan klaim atau mengalami masalah-masalah lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Hasan. 2004. *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Prenata Media.
- Ascarya. 2007. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Faizati, Yustiana. 2006. Pelaksanaan Pengawasan Bank (shahibul maal) terhadap Mudharib dan Mekanisme Perhitungan Bagi Hasil (Studi Kasus pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah Al-Mabrur Ponorogo). *Skripsi*, Fakultas Ekonomi UIN Malang
- Fatwa DSN-MUI nomor: 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan.
- Fatwa DSN-MUI nomor 14/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sistem Distribusi Hasil Usaha.
- Fatwa DSN-MUI tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.
- Irsyad, Muhammad. 2008. Bancassurance. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, STIE Stikubang Semarang.
- Karim, Adiwarmarman. 2004. *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mattew B. Miles & A. Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif, Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*. Jakarta: UI Press.
- Moleong. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nur Aisyah, Esy. 2008. Penerapan Standar Operasional Prosedur dan Sistem Bagi Hasil pada Tabungan Mudharabah (Studi pada BMT MMU Cabang Wonorejo Pasuruan). *Skripsi*, Fakultas Ekonomi UIN Malang
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Suhariati, Emi. 2005. Sistem Perhitungan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. *Skripsi*, Fakultas Ekonomi UIN Malang

Syafi'i Antonio, Muhammad. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.

Syakir Sula, Muhammad. 2004. *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani.

Usman & Akbar. 2006. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.

Wiroso. 2005. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.

www.syariahmandiri.co.id