

**ANALISIS MANAJEMEN PEMBIAYAAN DANA TALANGAN  
HAJI PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI  
CABANG MALANG**

**SKRIPSI**

Oleh:

**NUR UYUN**  
NIM : 06610082



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2010**

**ANALISIS MANAJEMEN PEMBIAYAAN DANA TALANGAN  
HAJI PADA PT. 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  
**NUR UYUN**  
NIM : 06610082



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2010**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**ANALISIS MANAJEMEN PEMBIAYAAN DANA TALANGAN  
HAJI PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI  
CABANG MALANG**

**SKRIPSI**

Oleh

**NUR UYUN**  
NIM : 06610082

Telah Disetujui 18 juni 2010

Dosen Pembimbing,

**H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA.**

Mengetahui :  
Dekan,

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA.**  
NIP 19550302 198703 1 004

**LEMBAR PENGESAHAN**

**ANALISIS MANAJEMEN PEMBIAYAAN DANA TALANGAN  
HAJI PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG  
MALANG**

**SKRIPSI**

**Oleh**

**NUR UYUN**  
NIM : 06610082

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada Tanggal 30 Juli 2010

<b>Susunan Dewan Penguji</b>	<b>Tanda Tangan</b>
1. Ketua <b>Drs. H. Abdul Kadir Usri. Ak, MM</b>	(            )
2. Sekretaris /Pembimbing <b><u>H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA</u></b> NIP 197307 19200501 1 003	(            )
3. Penguji Utama <b><u>Hj. Umrotul Khasanah, S. Ag. M. Si</u></b> NIP 19670227 199803 2 001	(            )

Disahkan Oleh:  
Dekan,

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA.**  
NIP 19550302 198703 1 004

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Nur Uyun  
Nim : 06610082  
Alamat : Jl. Kalijaga Dalam 7A Malang

menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**ANALISIS MANAJEMEN PEMBIAYAAN DANA TALANGAN HAJI PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG MALANG**

adalah hasil karya saya sendiri bukan duplikasi dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila dikemudian hari saya ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing atau pihak fakultas ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

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

Malang, 08 Agustus 2010  
Hormat Saya,

Nur Uyun  
NIM : 06610082



**LEMBAR PERSEMBAHAN**

DENGAN SEGENAP JIWA DAN KETULUSAN HATI  
KU PERSEMBAHKAN BUAH KARYA INI KEPADA

ABAH DAN IBU TERCINTA (H. SU'UDI & HJ. MUSRIA),  
YANG SENANTIASA MENDOA'KAN AGAR MENJADI ANAK YANG  
BERILMU DAN BERAHKLAK

## MOTTO

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ

وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

*“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik. Allah akan melipat gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak”  
(QS. Al-Hadid (57): 11).*

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.



Alhamdulillah segala puji syukur kehadiran Allah SWT, karena dengan ridha dan rahmat-Nya akhirnya Skripsi ini dapat selesai tepat pada waktunya.

Sholawat serta salam yang tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi kita Muhammad Saw, yang dengan jiwa sucinya penuh pengorbanan dan keikhlasan telah membimbing dan menuntun umatnya ke jalan penuh dengan cahaya ilmu yang di Ridhoi oleh Allah SWT.

Skripsi ini tidak dapat selesai tanpa bantuan, dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis sampaikan terima kasih kepada :

1. Abah H. Su'udi beserta Ibunda tercinta Hj. Musria yang telah mendoa'kan dari pasuruan. Membimbing dan mengarahkan putra putrinya agar menjadi anak yang berguna dunia dan akhirat.
2. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku Rektor Universitas Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak H. Ahmad Djalaluddin, Lc., MA. Selaku dosen pembimbing yang dengan kesabaran membimbing dan memberi arahan serta masukan yang sangat berguna hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi yang dengan sabar memberikan petunjuk, bimbingan serta bekal ilmu selama penulis mengikuti perkuliahan.
6. PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, sebagai tempat penelitian terutama Ibu Ratih yang telah memberikan informasi tentang produk pembiayaan dana talangan haji.



7. Kakakku Mas Muslimin, Mas Jufri, Mbak Maria Ulfa, yang selalu memberi motivasi dan bantuan do'a selama masa studi di perguruan tinggi sampai akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini..
8. Teman-teman Fakultas Ekonomi angkatan 2006 (*kelas a, b, c*) yang sudah selalu mengisi hari-hari penulis dan sudah menyumbangkan ide-ide cemerlang dalam penulisan skripsi ini. Untuk teman-teman kos yang rame, terima kasih atas sumbangan ide dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Semoga amal yang telah kita lakukan menjadi amal yang tiada putus pahalanya, dan bermanfaat untuk kita baik di dunia maupun akhirat. Amiiien

Walaupun telah dengan segenap kemampuan, namun penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan laporan ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena keterbatasan ilmu. Perlu kiranya adanya koreksi, saran dan kritikan yang konstruktif dari seluruh pembaca yang penulis harapkan. Semoga laporan ini dapat menjadi sumber informasi yang bermanfaat bagi semua pihak.

*Wassalamualaikum Wr.Wb*

Malang, 18 Juni 2010

Penulis,

Nur Uyun

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	8
1.3. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian .....	9
1.4. Batasan Masalah .....	10
<b>BAB II : KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1. Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....	11
2.2. Kajian Teoritis .....	15
2.2.1. Manajemen Pembiayaan .....	15
2.2.2. Analisis Pembiayaan .....	18
2.2.3. Prinsip 6 C'S Analysis .....	20
2.2.4. Produk Penyaluran Dana Bank Syariah .....	27
2.2.5. <i>AL- Qardh</i> .....	32
2.2.6. <i>Al- Ijarah</i> .....	38
2.2.7. Fatwa Dewan Syariah Nasional Pengurusan Haji .....	44
2.3. Kerangka Berfikir .....	46
<b>BAB III : METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Lokasi Penelitian .....	47
3.2. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	47
3.3. Data dan Jenis Data .....	48
3.4. Teknik Pengumpulan Data .....	49
3.5. Model Analisis Data .....	50
<b>BAB IV : PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN</b>	
4.1. Paparan Data Hasil Penelitian .....	52
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan .....	52
4.1.2. Pembiayaan Dana Talangan Haji .....	72

4.1.3. Prosedur Permohonan Pembiayaan Dana Talangan Haji .....	74
4.1.4. Syarat-syarat permohonan Dana Talangan Haji...	77
4.1.5. Prinsip (akad) Penyaluran dana Talangan Haji....	79
4.1.6. Dana Talangan yang di Sediakan BSM Cabang Malang .....	80
4.1.7. Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji .....	81
4.2. Pembahasan Data Hasil Penelitian .....	86
<b>4.2.1.</b> Analisis Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji Untuk Membantu Nasabah Mendapatkan Porsi Secara Cepat .....	86
<b>4.2.2.</b> Analisis prinsip penyaluran dana (Akad) Pembiayaan Dana Talangan Haji BSM Cabang Malang.....	101
<b>4.2.3.</b> Manfaat Pembiayaan Dana Talangan Haji .....	105
 <b>BAB V : PENUTUP</b>	
5.1. Kesimpulan .....	107
5.2. Saran .....	108
 <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>109</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Jumlah Nasabah Pembiayaan Dana Talangan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang per maret 2010 .....	4
Tabel 1.2: Komposisi Pembiayaan Yang Diberikan Bank Umum Syariah Dan Unit Usaha Syariah periode 2005-2010 .....	6
Tabel 1.3: Pembiayaan Dana Talangan Haji Bank Syariah .....	7
Tabel 2.1: Penelitian Terdahulu .....	12
Tabel 2.2: Penyaluran Dana Pada Bank Syariah .....	32
Tabel 4.1: Jumlah Pembayaran Bpjh 2005-2010 .....	72
Tabel 4.2: Dana Talangan Haji Yang Disediakan PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang .....	73
Tabel 4.3 Porsi Modal Pembiayaan Yang Disediakan PT. Bank Syariah : Mandiri Cabang Malang (Per 31 juli 2010) .....	89

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Skema Pembiayaan <i>Al-qardh</i> .....	38
Gambar 2.2: Skema Pembiayaan <i>Al-ijarah</i> .....	44
Gambar 2.3: Kerangka Berpikir .....	46
Gambar 4.1: Struktur Organisasi .....	54
Gambar 4.2: Prosedur Permohonan Dana Talangan Haji .....	76
Gambar 4.3: Struktur Organisasi Pembiayaan Dana Talangan Haji .....	96
Gambar 4.4: <i>Al-Qardh</i> Dana Talangan Haji BSM Cabang Malang.....	101

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Pedoman Wawancara .....	111
Lampiran 2	: Hasil Wawancara .....	113
Lampiran 3	: Bukti Konsultasi .....	117
Lampiran 4	: Surat Keterangan Penelitian .....	118
Lampiran 5	: Fasilitas Pembiayaan Dana SKIM SISKOHAT .....	119
Lampiran 6	: Akad Ijarah Talangan Haji BSM .....	120
Lampiran 7	: Akad Qardh Talangan Haji BSM .....	123
Lampiran 8	: Permohonan Fasilitas Dana Talangan Pendaftaran Haji .....	128
Lampiran 9	: Surat pernyataan pembatalan keberangkatan haji .....	129
Lampiran 10	: SURAT SANGGUP (aksep/promes) .....	130
Lampiran 11	: Tanda Terima Uang Tunai oleh Nasabah .....	131
Lampiran 12	: Fatwa DSN Tentang Pembiayaan Pengurusan Haji .....	132
Lampiran 13	: Fatwa DSN Tentang Akad Qardh .....	136
Lampiran 14	: Fatwa DSN Tentang Akad Ijarah .....	140

## ABSTRAK

Nur Uyun, 2010 SKRIPSI. Judul: “Analisis Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang”  
Pembimbing : H. Ahmad Djalaludin, Lc., MA.  
Kata kunci : Pembiayaan, dana talangan haji, akad *qardh*, dan akad *ijarah*

---

Bank merupakan lembaga keuangan yang merespon kebutuhan masyarakat dalam berbagai produknya, termasuk pengurusan haji dan dana talangan pelunasan BPIH. PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang merupakan salah satu bank syariah penerima setoran BPIH. Bank memfasilitasi dana talangan haji bagi nasabah calon jamaah haji yang kekurangan dana BPIH dan memperoleh *seat*/porsi haji, untuk itu maka perlu manajemen pembiayaan dana talangan haji yang efektif sehingga bank mampu memberikan dana talangan dan nasabah mendapatkan porsi haji. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana manajemen pembiayaan dana talangan haji pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang membantu nasabah calon jamaah haji menutupi kekurangan dana dan memperoleh *seat*/porsi haji secara cepat, serta mengetahui prinsip penyaluran dana (akad) pembiayaan dana talangan haji yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Dengan melihat permasalahan penelitian, maka metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Untuk pengumpulan data yaitu data primer dan data sekunder dengan teknik studi kepustakaan, wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya model analisis data adalah data reduksi, data display dan penarikan kesimpulan.

Dari hasil analisis disimpulkan bahwa manajemen pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang mampu dan efektif dalam membantu nasabah (calon jamaah haji). Untuk menghindari permasalahan pembiayaan dengan prinsip 6 C's analysis. Faktor selain itu, dengan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan. Prinsip penyaluran dana (akad) pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menggunakan akad *qardh* dan akad *ijarah*. Bank mengambil keuntungan dari penggunaan akad *ijarah*, dengan mengambil upah jasa (*fee ujroh*). Untuk pembayaran upah jasa (*fee ujroh*) harus berdasarkan jumlah akad *qardh* atau pinjaman nasabah. Batas waktu perlunasan maksimal 1 tahun atau sampai sebelum keberangkatan haji. Jumlah nasabah dana talangan haji BSM Cabang Malang untuk per maret 2010 dari kantor cabang 9.080, dari kantor kas Kepanjen 673, dan kantor kas Batu 442.

## ABSTRACT

Nur Uyun, 2010. Thesis. Title: "Analysis of Financing Fund Management of Bailout for Hajj at Bank Syariah Mandiri Branch Malang "  
Advisor : H. Ahmad Djalaludin, Lc., MA.  
Keywords : Funding, the finance of gutter hajj, Qardh covenant, and ijarah Covenant

---

---

Banks are financial institutions that responds to community needs in a variety of products, including the management of the pilgrimage and settled BPIH bailouts. PT. Bank Syariah Mandiri Branch Malang is one of Islamic bank deposit BPIH recipient it. Facilitates bank bailouts of hajj pilgrims to customers who lack the funds, it is necessary for the effective management of that bank to be able to advance funds and gave the customers a portion of the pilgrimage. This study aimed to find out how to finance bailouts of hajj management at PT. Bank Syariah Mandiri Branch Malang helps customers pilgrims cover the shortage of funds and obtained a seat / share pilgrimage quickly, and know the principles of distribution of funds (contract) bailout financing hajj run PT. Bank Syariah Mandiri Branch Malang.

Looking at the problems of research, the method used was qualitative research with a descriptive approach. For data collecting primary data and secondary data I used literature techniques, interview and documentation. Furthermore, the data analysis models are data reduction, data display and conclusion.

From the analysis. I conclude that the management of Hajj bailout financing of Bank Syariah Mandiri Branch Malang is capable and effective in helping clients (pilgrims). To avoid problem's The Bank Applied the financing of six C's analysis principles. The other factors are planning, organizing, implementation and oversight, principle of distribution of funds (contract) bailout financing hajj PT. Bank Syariah Mandiri Branch Malang and will use the contract qard and ijarah. Bank takes advantage from the use of ijarah contract, by taking the wages of service (free fee). For wage payments services (free fee) should be based on the amount of the contract or loan qard customers. The deadline for payment of a maximum of one year or until just before the departure of the pilgrimage. The number of pilgrims BSM customers bailout Branch Malang for a march in 2010 than 9080 branch offices, from the cash office Kepanjen 673, 442 Stone and cash offices.



## المستخلص

عيون, نور, ٢٠١٠. بحث جامعي. الموضوع: "تحليل إدارة تمويل تسديد رسوم الحج في BSM فرع مالانج"

المشرف: الحاج. أحمد جلال الدين, الماجستير

كلمات الرئيسية: رسوم الحاج, القرض, الاجارة, تمويل.

البنك هو مؤسس المال الذي يهتم حاجة المجتمع في أي المنتج، منها مدير الحاج ومال ميزاب الموفي BPIH. شركة المحددة بنك شريعة مانديري فرع مالانج هو أحد بنك شريعة مستلم الودع BPIH. البنك يسهل مال ميزاب الحاج لنسابة مرشح جماعة الحاج الذي نقص المال، لذلك فيهتم الاداري الفعالي حتى يقدر البنك يعطي مال الميزاب و يستطيع النسابة أن ينال أكلة الحاج. أهداف هذا التحليل لمعرفة كيف اداري مصاريف مال الميزاب الحاج على شركة المحددة بنك شريعة مانديري فرع مالانج تساعد مرشح جماعة الحاج تستر نقص المال وتنال أكلة الحاج سريعة، مع معرفة مبدأ أجرية المال (عقد) مصاريف مال الميزاب الحاج الذي يقيمه شركة المحددة بنك شريعة مانديري فرع مالانج.

بالنظر أسئلة البحث، فالطريقة التي تستعمل هي البحث الكيفي. بمدخل الوصفي. لجمع

البيانات هي بيانات الأساسية وبيانات الفرعية بتقنية دراسة المعينة، المقابلة والوثائق. ثم شكل التحليل البيانات هي بيانات التخفيض، بيانات النشر وجذب التلخيص.

من نتيجة التحليل تلخيص أن ادارة مصاريف مال الميزاب الحاج شركة المحددة بنك شريعة مانديري فرع مالانج يقدر وفعالية في مساعد النسابة (مرشح جماعة الحاج). يتجنب عن مسألة المصاريف بمبدأ  $C's$  التحليل. دون ذلك العامل، بتصميم، بتنظيم، بتقوم، وبمراقبة. مبدأ يجري المال (عقد) مصاريف الميزاب الحاج شركة المحددة بنك شريعة مانديري فرع مالانج تستخدم عقد القرض وعقد الاجارة. يأخذ البنك الربح من استعمال عقد الاجارة، ويأخذ أجره العمل (*fee ujroh*). ليدفع أجره العمل (*fee ujroh*) لا بد بناء على جملة عقد القرض أو قرضة النسابة. وحد الوقت يوفى على الأكثر سنة واحدة حتى قبل انطلق الحاج. عدد النسابة مال الميزاب الحاج BSM فرع مالانج لكل مارس ٢٠١٠ من ادارة الفرعية ٩، ٠٨٠، من ادارة صندوق كفافنجن ٦٧٣، وادارة صندوق باتو ٤٤٢.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Indonesia merupakan salah satu negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, hampir 85%. Oleh karena itu aturan-aturan yang dianut di negara ini banyak mengacu kepada aturan Islam. Ada lima pilar rukun Islam yang wajib ditunaikan oleh kaum muslimin salah satunya menunaikan ibadah haji.

Abdul Aziz dan Kustini (2007:12) mengemukakan, menunaikan ibadah haji merupakan kewajiban dan harus dilakukan oleh setiap muslim yang mampu (*istitho'ah*) mengerjakan sekali seumur hidup. Kemampuan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan ibadah haji dapat digolongkan dalam dua pengertian diantaranya:

*Pertama;* Kemampuan personal (*Internal*), harus dipenuhi oleh masing-masing individu mencakup antara lain; kesehatan jasmani dan rohani, kemampuan ekonomi yang cukup baik bagi dirinya maupun keluarga yang ditinggalkan, dan didukung dengan pengetahuan agama, khususnya tentang manasik haji.

*Kedua;* Kemampuan umum (*Eksternal*), harus dipenuhi oleh lingkungan negara dan pemerintah yang mencakup antara lain; peraturan perundang undangan yang berlaku, keamanan dalam perjalanan, fasilitas tranfortasi dan hubungan antara pemerintah Indonesia dengan kerajaan Arab

Saudi. Dengan terpenuhinya dua kemampuan tersebut, maka perjalanan untuk ibadah haji baru dapat terlaksana dengan baik dan lancar.

Oleh karenanya, tidak semua orang Islam yang diseru untuk menunaikannya, kecuali bagi mereka yang mampu dan sanggup menunaikannya baik secara materi maupun bekal kemandirian haji. Sebagaimana firman Allah Swt. Dalam (QS. Ali Imran: 97)

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ  
 اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

*“Mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), Maka Sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”(Ali Imran:97)*

Sanggup mengadakan perjalanan berarti menyangkut kesanggupan fisik, materi, maupun rohani. Ketiganya merupakan syarat yang harus dipenuhi oleh seorang muslim yang hendak melaksanakan ibadah haji. Bila syarat tersebut belum terpenuhi, maka gugurlah kewajiban untuk menunaikannya. Sanggup juga bisa diartikan orang yang sanggup mendapatkan pembekalan dan alat-alat pengangkutan serta sehat jasmani dan perjalanpun aman.

Persoalan mendasar adalah masalah pendanaan. Untuk mendapatkan porsi haji calon jamaah harus membayar biaya perjalanan ibadah haji (BPIH). Banyak para calon haji yang ingin melakukan ibadah haji namun biaya yang tersedia tidak mencukupi untuk pembayaran BPIH. Dalam

kegiatan ini, Dewan Syariah Nasional memberikan kesempatan pada lembaga keuangan syariah (LKS) untuk merespon kebutuhan masyarakat dalam berbagai produknya, termasuk pengurusan haji dan talangan perlunasan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH).

PT. Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu dari bank penerima Setoran (BPS) biaya perjalanan ibadah haji (BPIH). PT. Bank Syariah Mandiri memfasilitasi dana talangan haji kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi atau *seat* haji dan saat pelunasan BPIH. (<http://www.syariahmandiri.co.id>) [diakses, 22/12/ 2009]

PT. Bank Syariah Mandiri cukup lama menyelenggarakan "talangan". Mungkin seorang jamaah ada kendala uangnya masih belum siap untuk membayar batasan 3000 dolar AS untuk memperoleh kuota itu. Karena saat inipun untuk haji plus, aturannya diterapkan sama dengan haji reguler. Jadi *first come first serve*. Jadi tidak seperti dulu, siapa yang membayar bisa langsung berangkat. Sehingga saat ini calon jamaah haji bisa memprogramkan diri kapan bisa berangkat haji. Melalui kerjasama ini nanti calon jamaah haji dapat mencicil dana talangan ini dan sebelum berangkat sudah harus lunas. Jadi seandainya bayar sekarang, naik hajinya tahun depan. (<http://www.syariahmandiri.co.id>) [diakses, 22/12/ 2009]

Tahun 2009 PT. Bank Syariah Mandiri telah memiliki pendaftar mencapai 35 ribu pendaftar. Selain memberikan layanan tabungan haji reguler, dalam dua tahun terakhir PT. Bank Syariah Mandiri juga melayani nasabah ONH Plus. Hingga saat ini setidaknya terdapat 148 ribu nasabah

PT. Bank Syariah Mandiri yang telah mendapat porsi haji hingga 2017. Selain reguler jumlah itu juga termasuk calon jamaah ONH Plus. PT. Bank Syariah Mandiri telah memiliki total aset sebesar 17,7 triliun rupiah. Dengan 314 outlet di 33 provinsi seluruh Indonesia. (<http://www.syariahamandiri.co.id>) [diakses, 22/01/ 2010]

Demikian juga pemilihan pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sebagai objek penelitian, karena mempunyai prospek yang bagus dari tahun ke tahun. November tahun 2008 nasabah mencapai 432 nasabah, dan awal tahun 2009 meningkat 583 nasabah. PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang juga membawahi kantor cabang pembantu dan kantor kas, tahun 2010 perkembangan nasabah dapat dilihat dalam tabel: 1.1 di bawah ini:

**Tabel : 1.1**  
**Jumlah Nasabah Pembiayaan Dana Talangan Haji**  
**PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**  
**Per Maret 2010**

Lokasi	Jumlah Nasabah
Kantor Cabang Malang	9.080 Nasabah
Kantor Kas Kepanjen	673 Nasabah
Kantor Kas Batu	442 Nasabah

Sumber: Data BSM Cab. Malang, (Data diolah peneliti)

Dengan melihat antusiasme masyarakat untuk berhaji sangat besar, peluang bagi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang untuk meluncurkan produk pembiayaan dana talangan haji. Pembiayaan ini bertujuan membantu nasabah calon jamaah haji yang belum bisa membayar BPIH sebagai setoran awal untuk mendapatkan *seat*/porsi haji.

Berdasarkan fatwa pembiayaan pengurusan haji, lembaga keuangan syariah dapat memperoleh imbalan atau jasa (*ujrah*) dengan menggunakan prinsip *Al-Ijarah* sesuai fatwa DSN-MUI nomor 9/DSN-MUI/IV/2000. Apabila diperlukan, LKS dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip *Al-Qardh* sesuai fatwa DSN-MUI nomor 19/DSN-MUI/IV/2001.

Menurut Sudarsono, (2007:66) *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. (Karim, 2006:101)

Menurut Antonio,( 2001:131) Secara umum *Al-Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

Di bawah ini akan dijelaskan komposisi pembiayaan bank umum syariah dan unit usaha syariah berdasarkan akad (*Contract*) yang dijalankan termasuk akad *Al-Ijarah* dan akad *Al-Qardh*.

**Tabel: 1.2**  
**Komposisi Pembiayaan Yang Diberikan Bank Umum Syariah**  
**Dan Unit Usaha Syariah**  
**Periode 2005-2010 (Milyar Rp)**

<b>Akad (Contract)</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>Mar- 08</b>	<b>Jun- 08</b>	<b>Sep- 08</b>	<b>Dec- 08</b>	<b>Mar- 09</b>	<b>Jun- 09</b>	<b>Sep- 09</b>	<b>Dec- 09</b>	<b>Mar- 10</b>	<b>Apr- 10</b>	<b>May- 10</b>	<b>Jun- 10</b>
Akad <i>Mudharabah</i>	3,124	3,335	4,406	5,200	6,117	6,968	7,411	8,108	9,142	10,007	10,412	11,216	11,632	11,950	12,420
Akad <i>Musyarakah</i>	1,898	4,062	5,578	5,835	6,518	6,750	6,205	5,890	6,134	6,459	6,597	6,716	6,933	7,231	7,593
Akad <i>Murabahah</i>	9,487	12,624	16,553	16,977	19,811	22,044	22,486	22,732	24,245	25,046	26,321	28,269	28,922	29,744	31,108
Akad Salam	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Akad <i>Istishna'</i>	282	337	351	365	367	385	369	404	412	415	423	406	404	410	395
Akad <i>Ijarah</i>	316	836	516	464	523	698	765	962	1,059	1,195	1,305	1,324	1,486	1,561	1,839
Akad <i>Qardh</i>	125	250	540	788	765	836	959	1,211	1,202	1,400	1,829	2,275	2,274	2,319	2,449
Lainnya (Others)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>15,232</b>	<b>20,445</b>	<b>27,944</b>	<b>29,944</b>	<b>34,100</b>	<b>37,681</b>	<b>38,195</b>	<b>39,308</b>	<b>42,195</b>	<b>44,523</b>	<b>46,886</b>	<b>50,206</b>	<b>51,651</b>	<b>53,223</b>	<b>55,801</b>

Sumber: [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id) (Statistik Perbankan Syariah)

Dalam prakteknya, pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menggunakan dua akad sekaligus, *Al-Qardh* dan *Al-Ijarah*. Akad *Qardh Wal Ijarah* adalah pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diberikan oleh nasabah. (<http://www.syariahamandiri.co.id> ) [diakses, 22/12/ 2009].

Dari tabel 1.2 diatas, pembiayaan bank umum syariah mengalami peningkatan, termasuk akad *Ijarah* dan *Qardh*. Data terakhir, juni 2010 pembiayaan akad *ijarah* mencapai 1,839 milyar dan *Qardh* 2,449 milyar. Hal ini merupakan kekuatan PT. Bank Syariah Mandiri dalam penggunaan akad *Qardh Wal Ijarah* pada pembiayaan dana talangan haji, diharapkan adanya keuntungan atau manfaat lebih yang diperoleh bank maupun nasabah. Karena berbeda dengan beberapa bank-bank syariah seperti: Bank Muamalat Indonesia, BTN Syariah, BRI Syariah, BNI Syariah, yang menekankan pada satu akad yaitu akad *Qardh*. Hal tersebut dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:

**Tabel: 1.3**  
**Pembiayaan Dana Talangan Haji Bank Syariah**

<b>Nama Bank</b>	<b>Jenis Pembiayaan</b>	<b>Tujuan Pembiayaan</b>
Bank Syariah Mandiri	<i>Qardh Wal Ijarah</i>	Dana Talangan Haji Skim Siskohat
Bank Muamalat	<i>Qardh</i>	Dana porsi Pemberangkatan Ibadah Haji
Bank Nasional Indonesia Syariah	<i>Qardh</i>	Dana Talangan Haji Skim Siskohat



Bank Rakyat Indonesia Syariah	<i>Qardh</i>	Dana Talangan Haji iB
Bank Tabungan Negara Syariah	-	Tidak ada Dana Talangan Haji

Sumber: Data dari website Bank-bank Syariah (diolah peneliti)

Penggunaan Akad *Qardh* pada pembiayaan talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ini pada dasarnya adalah pinjaman kebajikan atau lunak tanpa imbalan. Bank tidak mengambil keuntungan dari akad ini, tetapi bank mengambil keuntungan dari penggunaan akad *ijarah*, dengan mengambil upah jasa (*fee ujarah*) dari biaya – biaya administrasi pengurusan haji. Apakah jenis pembiayaan yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sesuai dengan prinsip kedua akad tersebut, padahal bank merupakan salah satu lembaga profit yang senantiasa mengambil keuntungan pada setiap transaksi yang dijalankan, kemudian dari mana bank mendapatkan keuntungan dari pembiayaan jenis ini.

Berdasarkan latar belakang, maka peneliti tertarik untuk mengangkat masalah tersebut dengan judul” **Analisis Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.**

## 1.2. Rumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini diantaranya:

- A. Bagaimana manajemen pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang membantu nasabah calon jamaah

haji menutupi kekurangan dana dan memperoleh *seat*/porsi haji secara cepat?

- B. Bagaimana prinsip penyaluran dana (akad) pembiayaan dana talangan haji yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang?

### **1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

#### **1.3.1. Tujuan Penelitian**

- A. Untuk mengetahui manajemen pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang membantu nasabah (calon jamaah haji) menutupi kekurangan dana dan memperoleh *seat*/porsi haji secara cepat?
- B. Untuk mengetahui prinsip penyaluran dana (akad) pembiayaan dana talangan haji yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang?

#### **1.3.2. Kegunaan Penelitian**

##### **A. Bagi Perusahaan**

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi yang menguntungkan dan bahan evaluasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang atas produk-produk pembiayaan terkait dengan program pemberian Dana Talangan Haji.

## **B. Bagi Peneliti**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan penulis tentang perkembangan produk-produk pembiayaan perbankan syariah, terutama dengan pembiayaan dana talangan haji yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

## **C. Bagi Pihak Lain**

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan informasi dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk nasabah atau calon jamaah haji dalam melakukan pembiayaan dana talangan haji pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

### **1.4 Batasan Penelitian**

Agar penelitian ini lebih terarah maka penulis membatasi permasalahan terkait dengan pemberian dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu.**

Ana Khoirul Nisak (2008), judul “Fasilitas Layanan Tabungan Haji Sebagai Sarana Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk, Cabang Malang” menjelaskan bahwa produk yang dikeluarkan BNI membantu meningkatkan dan mempersiapkan baik jangka panjang atau pendek untuk membantu ONH (ongkos naik haji)

Laila Agustina (2009), judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Al-Qardh* Dana Porsi Pemberangkatan Ibadah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang” menjelaskan bahwa strategi dilakukan dengan mengefektifkan personal *selling* dan *advertising* secara khusus. Strategi ST meliputi: pembentukan tim yang bertugas membandingkan produk perusahaan dengan produk lain.

Runi Herdiawati (2009), judul “Prosedur Pembiayaan *Al-Qardh* Talangan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang” menjelaskan bahwa Prosedur pembiayaan *Al-qardh* talangan haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah pemberian pinjaman yang diberikan untuk memperoleh porsi haji dan dapat ditarik kembali sesuai jatuh tempo.

Kajian penelitian terdahulu tersebut dapat dilihat pada tabel 2.1 di bawah ini:

**Tabel: 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Judul	Tujuan Penelitian	Metode Analisi	Hasil Penelitian	Saran-saran
1.	Ana Khoirul Nisak (2008) UMM	Fasilitas Layanan Tabungan Haji Sebagai Sarana Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk, Cabang Malang”	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mengetahui prosedur rekening tabungan haji pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk, Cabang Malang.</li> <li>▪ Mengetahui manfaat yang diperoleh nasabah tabungan haji</li> </ul>	Kualitatif Deskriptif Dan data diperoleh dari data primer dan data sekunder.	Produk yang dikeluarkan BNI merupakan simpanan yang membantu meningkatkan dan mempersiapkan baik jangka panjang atau pendek untuk membantu ONH (ongkos naik haji)	Promosi yang lebih efektif agar bisa bersaing dengan bank-bank lain
3.	Laila Agustina (2009) UMM	Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan <i>Al-Qardh</i> Dana Porsi Pemberangkatan Ibadah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang	Mengetahui Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan <i>Al-Qardh</i> Dana Porsi Pemberangkatan Ibadah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.	Analisis Kualitatif, dengan pendekatan deskriptif.	Mengefektifkan personal <i>selling</i> dan <i>advertising</i> secara khusus. Strategi ST meliputi: pembentukan tim yang bertugas membandingkan produk perusahaan dengan produk lain.	Bank lebih agresif mempromosikan produk pembiayaan <i>Al-Qardh</i> dana porsi pemberangkatan ibadah haji dalam mencari peluang dan memperluas pasar yang ada.

2.	Runi Herdiawati (2009) UMM	Prosedur Pembiayaan <i>Al-Qardh</i> Talangan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Untuk mengetahui prosedur pengajuan permohonan pembiayaan <i>Al-qardh</i> talangan haji di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.</li> <li>▪ Untuk mengetahui kendala dan penyelesaian yang dilakukan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.</li> </ul>	Kualitatif Deskriptif (Data diperoleh, wawancara, catatan-catatan dan ke pihak bank terkait pembiayaan <i>Al-qardh</i> .)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Al-qardh</i> talangan haji adalah pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang dapat ditarik kembali sesuai jatuh tempo, diberikan untuk memperoleh porsi haji</li> <li>▪ Kendala; kurangnya pengetahuan nasabah tentang produk <i>qardh</i>, kurangnya pendidikan nasabah sehingga kesulitan pengisian formulir.</li> <li>▪ Persaingan bank syariah dengan bank konvensional.</li> <li>▪ Meningkatkan nasabah <i>al-qardh</i> talangan haji dengan pelayanan unggul, vareasi tulisan, warna, <i>brosur</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Berorientasi dalam memasarkan produk atau jasanya terutama <i>al-qardh</i> talangan haji sehingga masyarakat lebih mengenal.</li> <li>▪ Penambahan fasilitas untuk mempermudah dan pengertian tentang haji dengan pelatihan-pelatihan.</li> <li>▪ Biaya administrasi <i>al-qardh</i> lebih terjangkau dan disesuaikan dengan pasar yang dituju sehingga biaya administrasi dapat dibayar setiap bulan.</li> <li>▪ Meningkatkan pelayanan misalnya informasi mengenai produk atau jasa agar nasabah puas dan nyaman bertransaksi di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang.</li> </ul>
4.	Nur Uyun (2010)	Analisis Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji Pada	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Untuk mengetahui Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji PT.</li> </ul>	Analisis Kualitatif Deskriptif (data reduksi, display, dan penarikan	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pembiayaan dana talangan haji di BSM Cabang Malang menggunakan Akad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dalam pelaksanaan dana talangan haji BSM, diharapkan dari pihak bank</li> </ul>

		PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang	<p>Bank Syariah Mandiri Cabang Malang membantu nasabah calon jamaah haji menutupi kekurangan dana dan memperoleh kursi/<i>seat</i> haji secara cepat.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Untuk mengetahui prinsip penyaluran dana (akad) pembiayaan dana talangan haji yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.</li> </ul>	kesimpulan terkait pembiayaan dana talangan haji, akad yang digunakan, persyaratan pengajuan pembiayaan, dll)	<p><i>qardh wal ujroh</i>. “<b>Tabungan Mabruur</b>” . Bank sebagai penyalur pemenuhan dana saja.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Upah jasa dari biaya administrasi, yaitu: dokumen calon haji, pembukaan rekening, pembuatan ATM, dan lain-lain.</li> <li>▪ Talangan yang disediakan Rp10 jt, Rp15 jt, dan Rp18 jt, dengan masing-masing biaya administrasi (<i>fee ujroh</i>) Rp1 jt, Rp1,3 jt, dan Rp1,5jt.</li> <li>▪ Pelunasan maksimal 1 tahun, dapat diperpanjang kecuali nasabah membayar biaya administrasi 1 tahun kedepan.</li> <li>▪ Jumlah nasabah per maret 2010 dari kantor cabang 9.080, kantor kas Kepanjen 673, dan kantor kas Batu 442.</li> </ul>	<p>memberikan asuransi pada pihak nasabah calon haji.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Besar Upah jasa (<i>Fee ujroh</i>) yang ditawarkan BSM Cabang Malang tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan <i>qardh</i> nasabah calon jamaah haji.</li> <li>▪ Dari pihak BSM untuk lebih gencar mempromosikan produknya terkait dengan pembiayaan dana talangan haji.</li> <li>▪ Bagi peneliti selanjutnya; meneliti tentang kepuasan nasabah calon jamaah haji atas penggunaan akad <i>Qardh Wal Ujroh</i> dalam pembiayaan dana talangan haji BSM Cabang Malang.</li> </ul>
--	--	--	---	---	--	--

Sumber: Skripsi tidak diterbitkan, (Data diolah peneliti).

Berdasarkan penelitian terdahulu, terdapat persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini, persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada Produk pembiayaan pada lembaga keuangan syariah (LKS) dan jenis penelitiannya menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Adapun perbedaannya peneliti menggunakan judul“ *Analisis Manajemen pembiayaan dana talangan haji pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, 2010* dan akad pembiayaan yang digunakan adalah *qardh* dan *ijarah*. Selain itu Lokasi Penelitian dilakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

## **2.2. Kajian Teoritis**

### **2.2.1. Manajemen Pembiayaan**

Menurut Muhammad (2005:16) Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi beberapa aspek, diantaranya:

1. Aspek Syar'i, berarti dalam setiap realisasinya pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat islam (antara lain tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar* dan *riba* serta bidang usahanya harus halal).



2. Aspek Ekonomi, berarti disamping mempertimbangkan hal-hal syariah bank syariah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah dicakup bagian pemasaran, yaitu sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang *marketing* dan pembiayaan. Beberapa tugas pokok bidang pemasaran adalah:

1. Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas *marketing* dan pembiayaan.
2. Melakukan *monitoring, evaluasi*, dan supervisi.
3. Bertindak sebagai komite pengambilan keputusan pembiayaan.
4. Melayani, menerima tamu secara aktif (calon nasabah atau nasabah).

Menurut Muhammad (2005:33) Ada empat kelompok petugas-petugas yang menjalankan aktivitas pembiayaan pada bank syariah, mulai dari yang menawarkan produk bank syariah sampai pada petugas yang melakukan penanganan pembiayaan macet. Petugas-petugas tersebut adalah:

1. *Account Officer (A/O)*

A/O atau pembina pembiayaan bertugas memproses calon nasabah pembiayaan. Selanjutnya membina nasabah tersebut agar memenuhi kesanggupan terutama dalam pembayaran kembali

pinjamannya. Dengan demikian jauh hari sebelum menjadi nasabah perlu dilakukan penanggulangan kemungkinan terjadi masalah, sehingga sejauh mungkin dihindari dengan cara *preventif* (penanggulangan).

## 2. Bagian *support* pembiayaan

Bersama dengan A/O mengadakan penilaian pemohon pembiayaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya. A/O dalam memproses calon nasabah dari segi keandalannya, sedangkan bagian *support* dari segi keabsahannya, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan, *taksasi* jaminan, keabsahan jaminan, dan lain-lain.

## 3. Bagian Administrasi

Di dalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani oleh A/O atau pun bagian *support* pembiayaan. Disamping itu setelah pemohon menjadi nasabah mulai dari pencairan dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani oleh bagian administrasi pembiayaan.

## 4. Bagian Pengawasan Pembiayaan

Bagian pengawasan pembiayaan bertugas untuk memantau pembiayaan antara lain membuat surat-surat peringatan kepada nasabah, penagihan-penagihan. Disamping itu juga mengadministrasikan jaminan ataupun mengurus *file* nasabah.

Untuk memantapkan *performance* kerjanya, pejabat bank syariah sebagai suatu profesi perlu menjunjung tinggi kode etik pejabatan pembiayaan bank syariah, yaitu:

1. Patuh pada perundang-undangan dan peraturan pembiayaan
2. Memperhitungkan dampak dari setiap kebijakan terhadap ekonomi, sosial, dan lingkungan.
3. Menjaga kerahasiaan nasabah dan banknya

### 2.2.2. Analisis Pembiayaan

Menurut Rivai dan Vaithzal, (2008;183) analisis pembiayaan atau penilain pembiayaan dilakukan oleh *Account Officer* atau bahkan dapat pula berupa *Committee* (tim) yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan pembiayaan.

*Account officer* dituntut memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional, serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account officer* yang baik telah terbiasa dengan berbagai barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an, Surat al- Nisa' Ayat:135;

أَنْفُسِكُمْ عَلَىٰ وَلَوْ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ قَوْمٍ مِّنْ كُونُوا ءَامِنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا ﴿١٣٥﴾  
تَتَّبِعُوا فَلَا بِيَهْمَا أَوْلَىٰ فَاللَّهُ فَقِيرًا أَوْ غَنِيًّا يَكُنْ ۚ إِنَّ ۚ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ أَوْلَادِينَ أَوْ

حَبِيرًا تَعْمَلُونَ بِمَا كَانَ اللَّهُ فَان تَعَرَّضُوا أَوْ تَلُورًا وَإِن تَعَدُّوا أَن أَهْوَى



*“Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. jika ia[361] Kaya ataupun miskin, Maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.”*

Tujuan utama dalam melakukan analisis pembiayaan adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar *margin* keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya risiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan (kalau perlu dengan memasukkan syarat-syarat khusus kedalam perjanjian pembiayaan) (Muhammad, 2005:59)

Dalam menganalisis pembiayaan, pertama-tama yang harus diperhatikan adalah kemauan dan kemampuan *customer* untuk memenuhi kewajibannya. Faktor lain yang harus diperhatikan perekonomian atau aktivitas usaha pada umumnya (ekonomi makronya dan AMDAL). Mengingat risiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada, maka setiap

pembiayaan harus disertai jaminan yang cukup, sesuai dengan yang ada.  
(Rivai dan Veithzal, 2008; 345)

### 2.2.3. Prinsip 6 C'S Analisis

Menurut Rivai dan Veithzal, (2008; 345) pemberian pembiayaan kepada seorang *Customer* agar dapat dipertimbangkan, terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6 C'S. Keenam prinsip klasik tersebut adalah:

#### 1. *Character*

*Character* adalah keadaan sifat/watak *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajiban (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Sebab walaupun calon nasabah mampu untuk membayar utangnya, jika tidak mempunyai iktikad baik akan menyulitkan pihak bank.  
(Rivai dan Veithzal, 2008; 345)

Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti : cara hidup maupun gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial *standing*-nya. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan ukuran untuk menilai "kemauan" nasabah membayar kreditnya. (Kasmir, 2002:118)

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon *customer*, dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut:

- a. Meneliti riwayat hidup calon *customer*
- b. Meneliti reputasi calon *customer* tersebut di lingkungan usahanya
- c. Meminta *bank to bank information*
- d. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada.
- e. Mencari informasi apakah calon *customer* memiliki hobi berfoya-foya.

Menurut Rivai dan Veithzal (2008;348) Ketika melakukan wawancara dengan calon *customer*, dalam menilai karakter seseorang perlu memerhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai (*value*) yang perlu diamati adalah:

- a. *Sosial Value*
- b. *Theoretical Value*
- c. *Economical Value*
- d. *Religious Value*
- e. *Political Value*

Seorang calon *customer* yang mempunyai *value* yang sangat dominan di bidang *economical value* dan *political value* akan ada kecendrungan mempunya iktikad yang tidak baik. Idealnya, karakter calon *customer* mempunyai nilai nilai-nilai (*values*) yang berimbang

dalam diri pribadinya. Hal ini pulalah yang ditekankan dalam AL-Quran Surat Al-Anfal[8];27. Firman Allah Subhanahuata'ala:

يَتَّيِبُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا خُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.”

## 2. Capacity

*Capacity* adalah penilaian terhadap kemampuan nasabah bertujuan mengukur kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya (Arthesa dan Handiman, 2006:171)

Menurut Rivai dan Veithzal, (2008; 351) *Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui /mengukur laba sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan utang-utang secara tepat waktu, dari segala usaha yang diperoleh. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, diantaranya;

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b. Pendekatan *financial*, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-

- perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi seperti rumah sakit dan biro konsultan.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan pada bank.
  - d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan customer melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
  - e. Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi dan keuangan sampai kemampuan merebut pasar.

Hal ini sangat ditekankan dalam Islam sebagai bukti rasa syukur manusia diwajibkan untuk memanfaatkan segala yang ada di bumi untuk hal-hal yang produktif. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S Al-Jumu'ah : ayat10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ

كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

*Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. (Q.S Al-Jumu'ah(62):10)*

### 3. Capital

Menurut Rivai dan Veithzal, (2008; 351) *Capital* adalah jumlah dana sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. makin besar modal sendiri dalam



perusahaan tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih memberikan pembiayaan.

Dalam prakteknya, kemampuan *capital* dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *seft financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank. Bentuknya tidak harus selalu berupa uang tanah atau bisa dalam bentuk bangunan. Besar kecilnya *capital* ini bisa dilihat dari neraca perusahaan dan untuk perorangan dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S. Ibrahim: Ayat; 07

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ<sup>ط</sup> وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي  
لَشَدِيدٌ

“...Dan (ingatlah juga), tatkala Tuhanmu memaklumkan; "Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), Maka Sesungguhnya azab-Ku sangat pedih".

#### 4. *Collateral*

Menurut Rivai dan Veithzal, (2008; 352) *Collateral* adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban financial nasabah kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

Menurut Kasmir, (2002:119) *Collateral* Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S. Baqarah: Ayat (283):

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴾

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

##### 5. *Condition of Economic*

Menurut Muhammad, (2005:60) *Condition* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Menurut Rivai dan Veithzal, (2008; 352) *Condition of Economic* adalah situasi dan kondisi politik, sosial, eckonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu

saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah. Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

- a. Pemasaran: kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, dan lain-lain
- b. Teknik produksi perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku dan cara penjualan dengan sistem cash atau pembiayaan.
- c. Peraturan pemerintah: kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan predaran jenis obat tertentu.

#### **6. *Constraints***

Menurut Rivai dan Veithzal, (2008; 352) *Constraint* adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu, misalnya pendirian usaha pompa bensin yang di sekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batubara.

Dari keenam prinsip di atas yang paling perlu mendapatkan perhatian *Account Officer* adalah *character*, apabila prinsip ini tidak terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain, permohonannya harus di tolak.

#### **2.2.4. Produk Penyaluran Dana Bank Syariah.**

Menurut Karim, (2006:97) mengemukakan dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

1. Pembiayaan dengan *prinsip jual beli*.
2. Pembiayaan dengan *prinsip sewa*.
3. Pembiayaan dengan *prinsip bagi hasil*.
4. Pembiayaan dengan *prinsip akad pelengkap*

#### **A. Pembiayaan Dengan Prinsip Jual Beli**

Ada tiga jenis jual beli yang dijadikan dasar dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu *Bai' Al-Murabahah, Bai' As-Salam, Dan Bai' Al-Istishna*.

##### 1. Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Sudarsono (2007:62) dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan laba. Keuntungan dapat dinyatakan nominal atau persentase, misalnya 10% atau 20 %. Bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan nasabahnya dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga ditambah keuntungan.

##### 2. Pembiayaan *Salam*

*Salam* adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai. Bank sebagai pembeli, nasabah sebagai penjual. dalam transaksi ini kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti (Karim, 2006:99)

##### 3. Pembiayaan *Istishna'*

Menurut Antonio (2001:113) mengemukakan transaksi ini pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir.

### **B. Pembiayaan Dengan Prinsip Sewa (*Ijarah*)**

Menurut Karim (2006:101) transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaanya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

### **C. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)**

Produk pembiayaan bank syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil terdiri dari *Al-Musyarakah* Dan *Al-Mudharabah*

#### 1. Pembiayaan *Musyarakah*

Menurut Sudarsono (2007:67) *Musyarakah* adalah kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

#### 2. Pembiayaan *Mudharabah*

Menurut Wijono (2005:122) *Mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara shohibul maal (pemilik dana) dan

*mudharib* (pengelola dana) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan, jika mengalami kerugian ditanggung kedua pihak, kecuali jika ditemukan kesalahan dari pengelola dana seperti kecurangan atau penyalagunaan dana.

#### **D. Pembiayaan dengan Prinsip Akad Pelengkap**

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Besarnya penganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul. Uraian akad pelengkap diantaranya:

##### **1. *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)**

*Hiwalah* dalam praktek perbankan syariah adalah untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan usahanya bank mendapatkan ganti biaya atas jasa pemindahan piutang. (Sudarsono, 2007:72)

##### **2. *Rahn* (Gadai)**

Tujuan akad *Rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria: milik nasabah sendiri, jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar, dan dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank. (Sudarsono, 2007:73)

### 3. *Qardh*

Menurut Antonio (2001:131) mengemukakan *al-qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

### 4. *Wakalah* (Perwakilan)

*Wakalah* merupakan penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan *transfer* uang. (Sudarsono, 2007:77)

Tugas, wewenang dan tanggungjawab bank harus jelas sesuai dengan kehendak nasabah. Setiap tugas yang dilakukan harus mengatas namakan nasabah dan harus dilaksanakan oleh bank. Pemberian tugas berakhit setelah tugas dilaksanakan dan disetujui bersama antara nasabah dengan bank.

### 5. *Kafalah* (Garansi Bank)

Dalam praktek perbankan *kafalah* adalah *factoring* atau anjak piutang, dimana para nasabah yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang tersebut ke bank, bank lalu membayar piutang tersebut dan bank menagihnya dari pihak ketiga itu. (Antonio, 2001:127)

Hal tersebut dapat dijelaskan dengan tabel dibawah ini;

**Tabel: 2.2**  
**Penyaluran Dana Pada Bank Syariah**

<b>Prinsip</b>	<b>Pembiayaan</b>
Jual Beli	<i>Murabahah</i>
	<i>Istishna'</i>
	<i>Salam</i>
Bagi Hasil	<i>Mudharabah</i>
	<i>Musyarakah</i>
Sewa Menyewa	<b><i>Ijarah</i></b>
	<i>Ijarah Muntahiya Bittamlik</i>
Akad Pelengkap	<i>Hiwalah (Alih Utang-Piutang)</i>
	<i>Rahn (Gadai)</i>
	<b><i>Qardh</i></b>
	<i>Wakalah (Perwakilan)</i>
	<i>Kafalah (Garansi Bank)</i>

Sumber: Adiwarmarman A. Karim, (2006:97, data diolah)

### 2.2.5. *Al-Qardh*

#### A. Pengertian *Al-Qardh*

Menurut bahasa *Al-Qardh* berasal dari kata yang berarti *Al-qit'u* yaitu cabang atau potongan. Secara umum *Al-Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. (Antonio, 2001:131)

Menurut istilah *Qardh* adalah harta yang diberikan oleh seseorang (*Muqridh*) kepada yang membutuhkan (*Muqtaridh*), yang kemudian sipeminjam akan mengembalikannya setelah mampu. Sedangkan mazhab Maliki, Syafii, dan Hambali berpendapat, diperbolehkan melakukan *Qardh* atas semua harta yang bisa dijualbelikan obyek salam, baik itu ditakar atau ditimbang, seperti emas, perak dan makanan atau dari harta yang bernilai, seperti barang-barang dagangan, binatang dan sebagainya.



Aplikasi *Qardh* dalam perbankan salah satunya sebagai pinjaman dana talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatannya ke haji. (Sudarsono, 2007:75)

Perjanjian *Qardh* adalah perjanjian pinjaman. Dalam perjanjian *Qardh*, pemberi pinjaman (kreditur) memberikan pinjaman kepada pihak lain dengan ketentuan penerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman tersebut pada waktu yang telah diperjanjikan dengan jumlah yang sama ketika pinjaman itu diberikan. *Qardh* termasuk produk pembiayaan yang disediakan oleh bank, dengan ketentuan bank tidak boleh mengambil keuntungan berapapun darinya dan hanya diberikan pada saat keadaan *emergency*. Bank terbatas hanya dapat memungut biaya administrasi dari nasabah. Nasabah hanya berkewajiban membayar pokoknya saja. (Widyaningsi, 2005:159)

## B. Landasan Syariah

- Al-qur'an

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَأَكْرَمَ كَرِيمًا

“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik; Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak” (QS. Al-Hadid (57): 11).

Ayat di atas menjelaskan hakikat infak yang dilakukan demi karena Allah. Ia adalah bagaikan memberi pinjaman kepada Allah, yang pasti dibayar dengan berlipat ganda. Allah SWT akan melipat gandakan pembayaran dan balasannya dengan pelipat gandakan yang banyak

mencapai tujuh ratus kali bahkan lebih, Selaras dengan meminjamkan kepada Allah, kita juga diseru untuk “meminjamkan sesama kepada manusia”, sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat (*civil society*). (Antonio, 2001:131).

Transaksi *Qardh* diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadist riwayat Ibnu Majah dan ijma' ulama. Sungguh pun demikian, Allah SWT kepada kita agar meminjamkan sesuatu bagi “Agama Allah”

- Al-Hadist

تَذَكَّرُ عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَا مِنْ مُسْلِمٍ يُقْرِضُ مُسْلِمًا قَرْضًا مَرَّتَيْنِ إِلَّا كَانَ كَصَدَقَتَيْهَا  
مَرَّةً قَالَ كَذَلِكَ أَنْبَأَنِي ابْنُ مَسْعُودٍ ❁

*Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa nabi Saw. Berkata, “Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sedekah” (HR Ibnu Majah no.2421, kitab al-Ahkam; Ibnu Hibban dan Baihaqi).*

### C. Rukun dan Syarat *Al-qardh*

Menurut Wijono (2005:29) rukun *Al-qardh* terdiri dari:

#### 1. Rukun *Al-qardh*

- a. Rukun *Al-Qardh* pihak yang meminjam (*muqtaridh*)
- b. Pihak yang memberikan pinjaman
- c. Dana (*Qardh*)
- d. Ijab qabul (*Sighat*)

#### 2. Syarat *Al-qardh*

- a. *Qardh* atau barang yang dipinjamkan harus barang yang memiliki manfaat.

b. Adanya *ijab qabul*, seperti halnya dengan jual beli.

Setiap akad dalam perpindahan hak guna pakai/hak milik harus merupakan barang yang bermanfaat, harus ada *ijab qabul* antara peminjam dengan yang meminjamkan.

#### **D. Aplikasi Dalam Perbankan**

Menurut Sudarsono, (2007:76) mengemukakan *qardh* adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam perbankan diantaranya:

1. Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Digunakan modal bank yang bersumber dari zakat, infak, sedekah.
2. Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikan sesuai waktu yang ditentukan.
3. Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil atau membantu sektor sosial. Guna pemenuhan skema khusus ini dikenal suatu produk khusus yaitu *Al-Qardh Al-Hasan*.
4. Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank akan mengembalikan secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

5. Sebagai fasilitas nasabah yang memerlukan dana cepat, sedangkan ia tidak bias menarik dananya karena, misalnya, tersimpan dalam bentuk deposito.

#### **E. Manfaat *Al-Qardh***

Menurut Antonio, (2001:134) manfaat dari *Al-qardh*, diantaranya:

1. Memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapatkan talangan jangka pendek.
2. *Al-Qardh Al-Hasan* juga merupakan salah satu ciri pembeda antara bank syariah dengan bank konvensional yang didalamnya terkandung misi sosial, di samping misi komersial.
3. Adanya misi sosial kemasyarakatan ini meningkatkan citra baik dan meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap bank syariah.

#### **F. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Pembiayaan *Al-Qardh***

##### 1. Ketentuan Umum *Al-Qardh*

Menurut Wirnyaningsih, (2005; 159) Ketentuan pembiayaan *Al-Qardh Al-Hasan* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 19/DSN-MUI/IX/2000. Dalam fatwa ini , ketentuan umum *Qardh* adalah sebagai berikut;

- a. *Al-qardh* adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan.
- b. Nasabah *al-qardh* wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima waktu yang telah disepakati bersama.

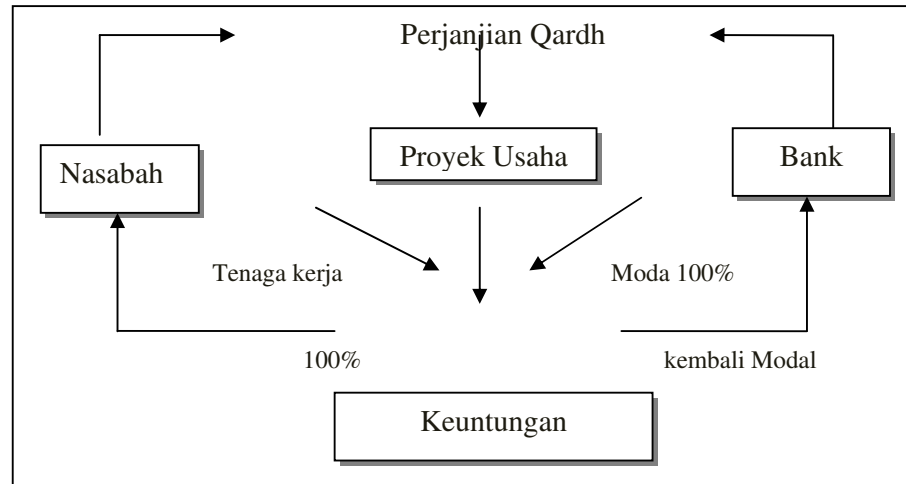
- c. Biaya administrasi dibebankan pada nasabah
- d. Bank dapat meminta jaminan kepada nasabah bila mana dipandang perlu.
- e. Nasabah qardh dapat memberikan (sumbangan) dengan sukarela kepada bank selama tidak diperjanjikan dalam akad.
- f. Jika nasabah tidak dapat mengembalikan pada waktu yang disepakati dan bank sudah memastikan ketidakmampuannya, bank dapat Memperpanjang jangka waktu pengembalian atau menghapus (*write off*) sebagai atau seluruh kewajibannya.

## 2. Sanksi

Dalam hal nasabah tidak menunjukkan keinginan mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya, LKS dapat menjatuhkan sanksi kepada nasabah. Sanksi yang dijatuhkan kepada nasabah sebagai mana dimaksud butir dapat berupa-dan tidak terbatas pada penjualan barang jaminan. Jika barang jaminan tidak mencukupi, nasabah tetap harus memenuhi kewajibannya secara penuh.

Secara umum, *Al-Qardh* dapat diilustrasikan dalam gambar berikut:

**Gambar : 2.1**  
**Skema Pembiayaan Al-Qardh**



Sumber: Antonio, (2001:134)

## 2.2.6. Al-Ijarah

### A. Pengertian Ijarah

Menurut sudarsono, (2007:66) mengemukakan *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri. Ijarah berarti *lease contract* dimana Suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equipment*) kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya (*fixed charge*).

Transaksi ijarah dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan perpindahan kepemilikan (hak milik). Jadi, pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli. Perbedaanya terletak pada objek transaksinya. Pada jual beli objek transaksinya barang, sedangkan

pada *ijarah*, objek transaksinya adalah manfaat barang maupun jasa.

(Karim, 2006; 137)

## B. Landasan Syariah

- Al-Qur'an

﴿ وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ ۗ وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا ۚ لَا تُضَارَّ وَالِدَةٌ بِوَلَدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ بِوَالِدِهِ ۗ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ ۗ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ۗ وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ۝﴾

“Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan. ” (QS. Al-Baqarah (2):233

- Hadist.

أَعْطُوا الْأَجِيرَ : عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ  
جَرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ

Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah bersabda, “Berikanlah upah pekerja sebelum keringnya kering.” (HR. Ibnu Majah)

## C. Rukun dan Syarat *Ijarah*

### 1. Rukun *Ijarah*

*Mu'jir* dan *Musta'jir*, yaitu orang yang melakukan akad sewa-menyewa atau upah mengupah. *Mu'jir* adalah orang yang memberikan upah dan yang menyewakan. *Musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu. Rukun ijarah, antara lain:

- a. *Shighat Ijab Qabul* antara *mu'jir* dan *musta'jir*.
  - b. *Ujroh*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak baik dalam sewa-menyewa maupun dalam upah mengupah. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah.
  - c. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah.
2. Syarat *Ijarah*
- a. Kesepakatan kedua pihak untuk melakukan penyewaan.
  - b. Barang yang disewa tidak termasuk kategori haram.
  - c. Harga sewa harus terukur.
  - d. Pada akhir penyewaan barang akan dibeli oleh penyewa.

#### **D. Aplikasi Dalam Perbankan**

Menurut Sudarsono, (2007:66) Aplikasi *ijarah* dalam perbankan biasanya dalam tiga hal:

1. Teknik ijarah ditandai adanya perpindahan manfaat. Jadi dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli. Namun perbedaan terletak



pada objek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah objek transaksinya adalah jasa.

2. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewa kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal al-ijarah al-mutahia bit-tamlik (sewa yang diikuti dengan perpindahan kepemilikan).
3. Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian antara bank dengan nasabah.

#### **E. Manfaat Ijarah**

Menurut Antonio, (2001:119) Ijarah mempunyai beberapa manfaat antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Bank: Merupakan salah satu bentuk pembiayaan atau diversifikasi portofolio asset bank serta sarana *fee based income* dimana bank berpeluang untuk mendapatkan *fee*. Maksudnya adalah salah satu pendapatan bank di luar operasional bank.
2. Bagi Nasabah: Sebagai sumber pembiayaan dan layanan perbankan bagi nasabah baik untuk tujuan pembelian barang modal (investasi) maupun pengadaan rumah, kendaraan dan barang jasa lainnya. Maksudnya adalah merupakan pembiayaan untuk barang-barang modal contohnya untuk mendirikan sebuah pabrik memerlukan mesin, mesin inilah dalam pembeliannya sesuai dengan akad ijarah.
3. *Default*; nasabah tidak membayar cicilan dengan sengaja.

## F. Fatwa Dewan Syariah Nasional *Al-Ijarah*

Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional menyampaikan akad *ijarah* adalah pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Dengan demikian akad *Ijarah* tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya perpindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa. (Rivai dan Veithzal, 2008: 352)

Menurut Wirdyaningsih, (2005: 144) Ketentuan pembiayaan *Ijarah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 09/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa ini, ketentuan umum *Ijarah* adalah sebagai berikut:

1. Obyek *ijarah* adalah manfaat dari penggunaan barang dan jasa.
2. Manfaat barang harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak.
3. Pemenuhan manfaat harus yang bersifat dibolehkan.
4. Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syari'ah.
5. Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan *jahala* (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa.
6. Sewa adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS (Lembaga Keuangan Syariah) sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa dalam *ijarah*.

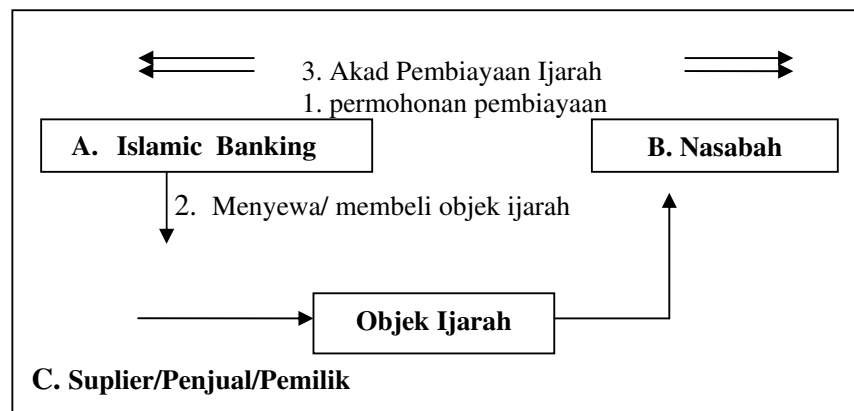
7. Pembayaran sewa boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan obyek kontrak.
8. Ketentuan (*flexibility*) dalam menentukan sewa dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat dan jarak.

Menurut Rivai dan Vaithzal, (2008:183) beberapa jenis barang/jasa yang dapat disewakan, diantaranya;

1. Barang modal: aset tetap, seperti bangunan, gedung, kantor, dan ruko.
2. Barang produksi: mesin, alat-alat berat, dan lain-lain
3. Barang kendaraan transportasi: darat, laut, dan lain-lain.
4. Jasa untuk membayar ongkos: uang sekolah/kuliah, tenaga kerja, hotel, angkutan/transportasi, dan sebagainya.

Secara umum, *Ijarah* dapat diilustrasikan dalam gambar berikut:

**Gambar : 2.2**  
**Skema Pembiayaan Al- Ijarah**



Sumber; Rivai dan Vaithzal, (2008;183)

### 2.2.7. Fatwa Dewan Syariah Nasional Pengurusan Haji

Berdasarkan keputusan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional No. 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah adalah sebagai berikut:

1. Dalam pengurusan haji bagi nasabah, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat memperoleh imbalan jasa (*ujroh*) dengan menggunakan prinsip *al-ijarah* sesuai Fatwa DSN-MUI no. 9/DSN-MUI/IV/2000.
2. Besar imbalan jasa *al-Ijarah* tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan *al-Qardh* yang diberikan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada nasabah.
3. Apabila diperlukan, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat membantu menalangi pembayaran BPIH nasabah dengan menggunakan prinsip *al-Qardh* sesuai dengan Fatwa DSN-MUI nomor 19/DSN-MUI/IV/2001.

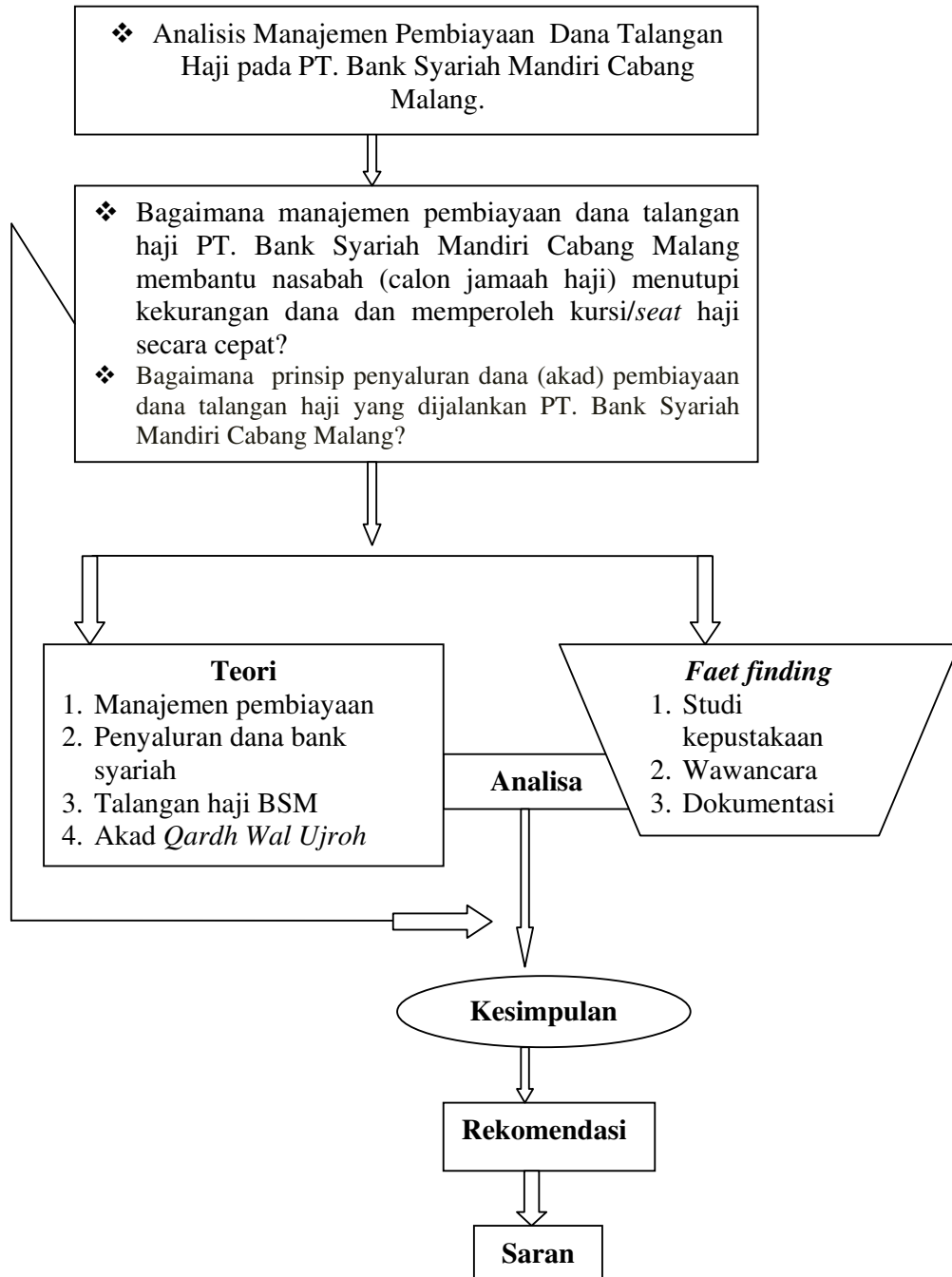
Keputusan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional ini didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut:

1. Salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pengurusan haji dan talangan pelunasan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).
2. Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) perlu merespon kebutuhan masyarakat tersebut dalam berbagai produknya.
3. Agar pelaksanaan transaksi tersebut sesuai dengan prinsip syari'ah, maka Dewan Syariah Nasional memandang perlu menetapkan

fatwa tentang pengurusan dan pembiayaan haji oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) untuk dijadikan pedoman.

Berdasarkan pertimbangan di atas itulah, Dewan Syariah Nasional memberikan ketetapan hukum boleh melakukan ibadah haji dengan bantuan talangan dari pihak Lembaga Keuangan Syariah (LKS), dengan syarat ia harus mampu melunasinya dalam waktu yang telah disepakati. Bahkan pendapat yang paling ketat mensyaratkan pihak peminjam harus melunasinya sebelum pemberangkatan haji, sebab kalau tidak demikian berarti ia termasuk orang yang tidak diwajibkan menunaikannya karena belum cukup syarat (mampu).

### 2.3. Kerangka Berfikir



## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Lokasi dari penelitian di Jalan. Basuki Rahmat No. 8 Malang.

Pemilihan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sebagai objek penelitian dengan beberapa pertimbangan (1) Permohonan pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang semakin meningkat. Jumlah nasabah untuk kantor cabang malang tahun 2008 bulan November 432 nasabah, awal tahun 2009 bulan Desember meningkat sebesar 583 nasabah, dan permaret 2010 nasabah mencapai 10. 195 nasabah, termasuk dari kantor kas Batu dan kantor kas Kepanjen (2) Penggunaan dua akad, *Al-Qardh* dan *Al-Ijarah* atau yang dikenal dengan *Qardh wal Ujrah* bisa menjadi pertimbangan bagi nasabah untuk melakukan pembiayaan dana talangan haji pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

### **3.2. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sebagaimana pendapat Bogdan dan Taylor (Dalam Moleong, 2005:4) penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif deskriptif, dimana peneliti mendiskripsikan tentang objek dengan mencatat apa yang ada dalam

objek penelitian kemudian memasukkannya dengan sumber data yang ada dalam objek penelitian (Suharsimi Arikunto, 2006:12)

Maka dengan ini dituntut keterlibatan peneliti secara aktif dalam pengumpulan data penelitian. Yang dimaksudkan mengetahui informasi terkait manajemen pembiayaan dana talangan haji yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Mandiri pada nasabah (Calon Jamaah Haji)

### **3.3. Data dan Jenis Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### **3.3.1. Data Primer**

Data primer adalah data yang sudah peneliti olah sendiri dengan sebagai Pengurus pembiayaan dana talangan haji pada Bank Syariah Mandiri Malang.

Data primer yang diperoleh peneliti terkait dengan jumlah dana talangan yang disediakan oleh BSM, biaya administrasi, jumlah nasabah, alur atau prosedur pengajuan pembiayaan dana talangan haji, bentuk promosi pembiayaan ini, batas waktu pembayaran dana talangan , dan lain-lain.

#### **3.3.2. Data Sekunder**

Data sekunder diperoleh dari sumber media misalkan: Internet, buku atau dokumen-dokumen laporan keuangan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

Data sekunder yang diperoleh peneliti diantaranya; literatur-literatur yang terkait dengan pembiayaan pada bank syariah, website



yang disediakan bank, yaitu: [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id), dokumen-dokumen atau data yang terkait dengan dana talangan haji di BSM Cabang Malang, seperti: Brosur-brosur, formulir permohonan pembiayaan, akad yang digunakan, dan lain-lain

### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.4.1. Studi kepustakaan (*Library Research*)**

Data yang diperoleh data dengan meneliti dan mempelajari literatur-literatur terkait dengan pembiayaan perbankan, karya ilmiah, dan sumber-sumber bacaan lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk mendapatkan landasan teori.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teori-teori diantaranya; Teori perbankan syariah, manajemen pembiayaan bank syariah, Produk penyaluran dana pada bank syariah, pengertian talangan haji, prinsip *Qardh* dan *Ijarah*, Ibadah Haji dalam sorotan Publik, fatwa dewan syariah nasional tentang pengurusan haji, dan lain sebagainya.

#### **3.4.2. Wawancara**

Sebagaimana pendapat Prof. DR. S. Nasution (dalam Pabundu Tika 2006:62) wawancara (*Interview*) adalah suatu bentuk komunikasi verbal, jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi. Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab yang dikerjakan dengan

sistematik dan berlandaskan pada masalah, tujuan, dan hipotesis penelitian.

Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan informasi dengan melakukan wawancara pada bagian *Account Officer*, yang bertugas menangani masalah pembiayaan, adapun informasi terkait dengan talangan haji, diantaranya; peluncuran dana talangan haji, akad yang digunakan, manajemen dana talangan haji di BSM Cabang Malang, bentuk promosi, persyaratan pembiayaan, hambatan yang di hadapi prosedur pembayaran, fungsi manajemen yang diterapkan, dan lain-lain.

#### 3.4.3. Dokumentasi

Menurut Arikunto (2002:206) Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku-buku, notulen rapat, prasasti, agenda, surat kabar, majalah. Dan lain sebagainya.

Peneliti mendapatkan data seperti formulir permohonan dana talangan pada BSM, brosur-brosur, formulir persyaratan bagi nasabah calon jamaah haji, surat-surat yang harus serahkan oleh pemohon (Jaminan), catatan mengenai persyaratan pengajuan talangan dari *Account Officer* BSM Cabang Malang, dan lain-lain.

### 3.5. Model Analisis Data

Model analisis data yang digunakan adalah:

#### 3.5.1. Data Reduksi

Data yang diperoleh di lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci (Sugiono, 2008:247)

Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data dengan cara merangkum, atau mengumpulkan data-data. Data reduksi yang di ambil peneliti terkait manajemen pembiayaan dana talangan haji, prosedur pembayaran, prinsip pengambilan biaya administrasi (upah jasa), dan lain sebagainya

#### 3.5.2. Data Display

Setelah data dideduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah di fahami. Menguraikan jawaban-jawaban yang diberikan pihak BSM Cabang Malang yaitu *Account Officer* yang bertugas sebagai pengurus pembiayaan dana talangan haji.

#### 3.5.3. Penarikan Kesimpulan

Dalam hal ini peneliti mengemukakan beberapa kesimpulan dari hasil wawancara. Sebagaimana yang diungkapkan (Sugiono, 2008:252) Penarikan kesimpulan dan verifikasi adalah Kesimpulan awal yang di kemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah jika di temukan bukti kuat dan mendukung pada tahap awal di dukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang *kredibel*.

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

#### **4.3. Paparan Data Hasil Penelitian**

##### **4.3.1. Gambaran Umum Perusahaan**

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

Berdirinya Bank Syariah Mandiri 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 Riyadi No. 8 Malang (daerah Oro-Oro Ombo) yang merupakan upaya untuk mengembangkan jaringan PT. Bank Syariah Mandiri. Kepala cabang pada 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 (dar 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 ini 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.

## **B. Visi dan Misi Perusahaan**

### **1. Visi**

- “Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”

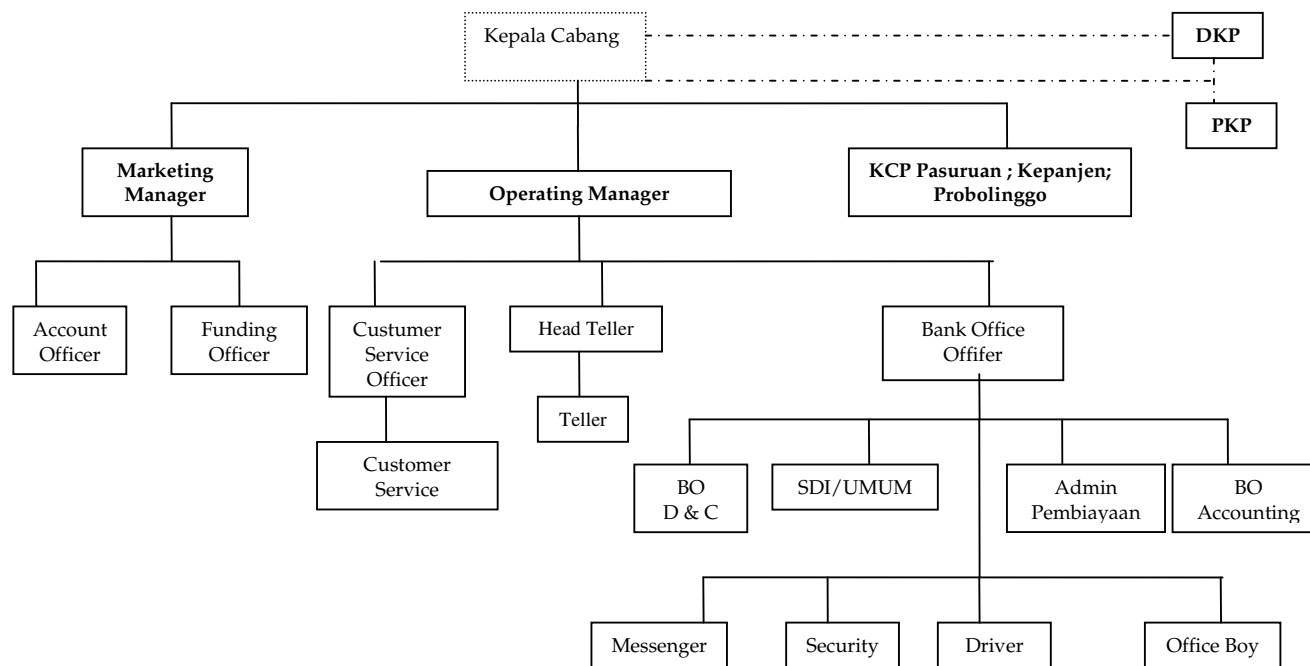
### **2. Misi**

- Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan
- Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- Merekrut dan mengembangkan pegawai professional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
- Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

## **C. Struktur Organisasi**

Untuk melihat lebih detail Manajemen PT Bank Syariah Mandiri maka perlu dilihat struktur kantor Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah sebagai berikut:

**Gambar : 4.1**  
**Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**



Sumber; Data Primer BSM Cabang Malang

Berdasarkan struktur organisasi tersebut akan diuraikan tugas dan wewenang dari masing-masing bagian, yaitu sebagai berikut:

### **1. Kepala Cabang**

- a. Mengelola secara optimal sumber daya Cabang agar dapat mendukung kelancaran operasional Bank.
- b. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, dana, maupun jasa.
- c. Memastikan realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
- d. Melakukan kegiatan penghimpunan dana; pemasaran pembiayaan; pemasaran jasa-jasa dan mencapai target yang telah ditetapkan.
- e. Melakukan review terhadap ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan guna antisipasi risiko dengan penekanan kepada:
- f. Mengimplementasikan corporate culture Bank Syariah Mandiri kepada seluruh Cabang.

### **2. Manajer Pemasaran**

- a. Mengelola secara optimal sumber daya agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.
- b. Membuat rencana kerja (RKSP) tahunan bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional Cabang.

- c. *Review* prasyarat/syarat dalam surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3) telah sesuai dengan yang diputuskan Komite Pembiayaan Cabang/Kantor Pusat.
- d. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh Cabang.

### **3. Manajer Operasional**

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

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

- a. Kebijakan/Peraturan
  - 1. Memastikan kebijakan intern, prosedur operasional atau peraturan lainnya yang telah tersedia di Cabang Malang.
  - 2. Memastikan bahwa kebijakan/ketentuan Kantor Pusat telah disosialisasikan.
- b. Operasional
  - 1. Memeriksa ulang terhadap keabsahan dan kebenaran proses transaksi harian serta keabsahan bukti-bukti pendukungnya (dengan *proof sheets*).



2. Memastikan kebenaran posting transaksi pada AS-400.
  3. Memastikan bahwa pembuatan laporan unit kerja, baik laporan kepada Kantor Pusat maupun pihak eksternal (BI atau pihak ketiga lainnya) telah dilakukan dengan benar dan tepat waktu.
  4. Menilai kesesuaian pelaksanaan tugas masing-masing pegawai dengan *job description*.
- c. Pembiayaan
1. Memastikan bahwa proses pemberian pembiayaan telah sesuai dengan kebijakan/ketentuan internal bank.
  2. Memastikan bahwa semua pembiayaan telah mendapatkan persetujuan pejabat berwenang.
- d. Umum
1. Memonitor absensi pegawai.
  2. Memastikan bahwa hak pegawai telah terpenuhi/dibayar sesuai ketentuan.
- e. Pelaporan
1. Membuat laporan isidentil apabila terjadi hal-hal khusus yang perlu dilaporkan (kasus).

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

- a. Membantu manajemen pemasaran dalam menetapkan rencana kerja (RKAP) tahunan bidang pemasaran, baik pembiayaan, pendanaan, maupun jasa-jasa bank.

- b. Melaksanakan strategi pembiayaan produksi bank guna mencapai volume/sasaran yang telah ditetapkan.
- c. Melakukan survey/pengamatan secara langsung terhadap kondisi/potensi bisnis daerah.
- d. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk oleh atasan.

#### **6. Customer Service**

- a. Memberikan penjelasan nasabah/calon nasabah atau investor mengenai produk-produk Bank Syariah Mandiri berikut syarat-syaratnya maupun tata cara prosedurnya.
- b. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai dengan permohonan investor.
- c. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

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

- a. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
- b. Monitoring ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah (angsuran/bagi hasil)
- c. Monitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo (menunggak) untuk diinformasikan kepada manajer Operasi dan diteruskan kepada Manajer Pemasaran untuk ditindak lanjuti.

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

- a. Mentatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari)

- b. Mentatausahakan dan membayar uang lembur pegawai.
- c. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh atasan.

## 9. Teller

- a. Bersama-sama dengan manajer operasional:
  - 1. Mengambil/menyimpan uang tunai dari/ke dalam brankas kas/teller.
  - 2. Melaksanakan pengawasan brankas.
- b. Pada awal/akhir hari mengambil/menyimpan box *teller* dari/ke dalam brankas.
- c. Bersama-sama manajer operasional:
  - 1. Menghitung persediaan uang yang ada di brankas *teller*.
  - 2. Pada awal/akhir membuka / menutup brankas *teller*.
- d. Melayani penyetoran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.
- e. Membuka (posting) mutasi kas secara benar melalui terminalnya

## 10. Back Office

- a. Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi *transfer* keluar/masuk maupun nota *debit* keluar/masuk setiap hari.
- b. Memeriksa kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit/*nota debit*
- c. Mengimplementasikan budaya ETHIC.

## D. Produk - produk BSM

### 1. Pendanaan

- Tabungan BSM, simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di counter BSM atau melalui ATM.
- Tabungan Berencana BSM, simpanan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.
- Tabungan Simpatik BSM, simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip wadiah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat tertentu yang telah disepakati.
- Tabungan BSM Dollar, simpanan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.
- Tabungan Mabror BSM, simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah
- 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 BSM Investa Cendekia, tabungan berjangka dalam valuta rupiah dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) yang dilengkapi perlindungan asuransi.

- Deposito BSM, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*.
- Deposito BSM Valas, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*.
- Giro BSM Euro, sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan/badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yaddhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanannya dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- Giro BSM, sarana penyimpanan dana yang disediakan bagi nasabah dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yaddhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- 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.

- 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, daa giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- 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 jatuh tempo.

## **2. Pembiayaan**

- 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.
- 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.
- 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*.

- 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.
- 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.
- Pembiayaan Griya BSM Optima, Pembiayaan kepemilikan rumah dengan tambahan benefit berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang coverage atas agunannya masih dapat meng-cover total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan debt to service ratio Nasabah.
- Pembiayaan Griya Bersubsidi, pembiayaan untuk kepemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah.
- Pembiayaan Umroh, pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi biaya perjalanan umroh namun tidak terbatas

untuk tiket, akomodasi, dan persiapan biaya umraoh lainnya dengan akad ijarah.

- Pembiayaan Griya BSM DP 0%, pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas di lingkungan *developer* maupun *non developer* tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah (nilai pembiayaan 100% dari nilai taksasi).
- Pembiayaan kepada Pensiunan, penyaluran fasilitas pembiayaan konsumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiun, dengan pembayaran ansuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan) . akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.
- Pembiayaan peralatan kedokteran, pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran.
- Pembiayaan Dana berputar BSM, fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.
- Pembiayaan BSM Implan, pembiayaan konsumer 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.

- 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*).
- 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 digunakan adalah *executing* (kopkar sebagai nasabah), sedangkan proses pembiayaan dari kopkar kepada anggotanya dilakukan dan menjadi tanggung jawab penuh kopkar.
- Gadai Emas BSM, pinjaman kepada perorangan dengan jaminan barang atau emas berdasarkan akad *qardh wal ijarah*.
- Pembiayaan Talangan Haji, pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana memperoleh kursi atau seat haji dan apda saat pelunasan BPIH. Dana talangan ini menggunakan akad *qardh wal ijarah*.

- Pembiayaan Isthisna' BSM
- Qardh, merupakan pinjaman kebajikan (bebas *margin*/bagi hasil), bank hanya membebankan biaya administrasi kepada nasabah sebagai komisi pelayanan (*Cost as service fee*).
- Ijarah Muntaiyah Bitamliik, serupa dengan *ijarah*, adanya komitmen dari nasabah untuk membeli asset pada akhir periode sewa dan pajak pemerintah termasuk di dalam kontrak (*pass on to the customer in contract*).
- Hawalah, factoring atau anjak piutang, dimana para nasabah yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang itu kepada bank, bank lalu membayar piutang tersebut dan bank menagihnya dari pihak ketiga itu.
- Salam, akad jual beli suatu barang dimana harganya dibayar dengan segera, sedangkan barangnya akan diserahkan kemudian dalam jangka waktu yang disepakati. Perbedaan dengan Isthisna' hanya terletak pada cara pembayarannya. Salam pembayarannya harus di muka sedang pada Isthisna' boleh di awal, di tengah atau di akhir.

### **3. Produk Jasa**

- Call BSM
- BSM Card (ATM&Debit Card)
- Sentra Bayar BSM
- BSM SMS Banking
- BSM Mobile Banking GPRS

- BSM Pooling Fund adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank yang memudahkan nasabah untuk mengatur/mengelola dana disetiap rekening yang dimiliki nasabah secara otomatis sesuai keinginan nasabah.
- 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.
- Bank Garansi BSM, janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga menggunakan akad kafalah, dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu telah ditetapkan, pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya.
- BSM *Electronic Payroll*, pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman, dan fleksibel
- SKBDN BSM (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri), janji tertulis berdasarkan berdasarkan permintaan tertulis nasabah (applicant) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau ordernya atau mengakses dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen.
- BSM Letter of Credit

- BSM SUCH (Saudi Umrah & Haj Card) adalah kartu Prabayar dalam mata uang *Saudi Arabiyah Riyal*.
- Reksadana Mandiri Investa Syariah Berimbang

## **E. Proses Pemberian pembiayaan di BSM Cabang Malang.**

### **1. Solitasi**

Solitasi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh account officer untuk melakukan peninjauan terhadap bisnis yang akan dibiayai. Sebelum melakukan solisit, *account officer* akan memilih dan membidik pasar yang mempunyai prospek yang bagus. Untuk mengetahui industri-industri yang memiliki prospek yang bagus untuk dibiayai, BSM Cabang Malang mengikuti pedoman dan arahan dari kantor pusat terhadap sektor-sektor industri apa yang menarik untuk dibiayai atau sektor industri apa yang harus dihindari. Pedoman tersebut dituangkan dalam rating sektor dan selalu berubah-ubah dengan kondisi makro ekonomi. (Maisaroh, 2009:35)

Berdasarkan surat edaran dari BSM Pusat, pembiayaan yang menarik untuk dibiayai adalah sektor pertambangan. Selain sektor pertambangan, pada saat ini portofolio pembiayaan di BSM Cabang Malang diarahkan pada :

1. Pembiayaan Koperasi (40%)
2. Pembiayaan Haji (20%)
3. Pembiayaan Modal Kerja (20%)
4. Pembaiyaaan Konsumtif (20%)

## 2. Prosedur Pemberian Pembiayaan

### a. Permohonan Pembiayaan

Permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis kepada *Officer* bank dengan mengisi form pengajuan pembiayaan. Untuk pengajuan pembiayaan usaha dengan kapasitas yang besar, maka calon nasabah dapat melampirkan proposal usahanya ataupun studi kelayakan bisnis. *Account Officer* akan mempelajari proposal atau Studi Kelayakan Bisnis tersebut sebagai pertimbangan untuk melakukan pembiayaan.

### b. Pengumpulan data dan investigasi

Langkah selanjutnya dalam proses pembiayaan adalah pengumpulan data. Data yang diperlukan didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Sedangkan investigasi dapat dilakukan dengan melakukan kunjungan lapang dan wawancara. Data tersebut harus mampu menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan. Secara umum data yang diperlukan adalah:

### c. Mengisi formulir permohonan pembiayaan

Calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan. Selanjutnya formulir tersebut diserahkan kepada petugas yang mengurus pembiayaan. Kelengkapan dokumen tersebut dituangkan dalam formulir *check list* dokumen.

### d. Kartu Identitas calon Nasabah dan pasangan

KTP atau paspor. Data ini dibutuhkan untuk mengetahui legalitas pribadi serta alamat tinggal calon nasabah. Hal ini terkait dengan alamat

penagihan dan penyelesaian masalah-masalah tertentu di kemudian hari, KTP dibutuhkan untuk melakukan verifikasi tanda tangan calon nasabah.

e. Kartu Keluarga

Kartu keluarga dibutuhkan untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga. Selain itu juga dibutuhkan untuk melakukan verifikasi data alamat di KTP Calon nasabah.

f. Surat Nikah

Hal ini diperlukan untuk transparansi terhadap pengeluaran tambahan bagi sebuah keluarga. Di kemudian hari jangan sampai terjadi kasus seorang pasangan tidak mengetahui bahwa pasangannya terlibat hutang dengan bank.

g. Slip gaji terakhir

Hal ini diperlukan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran. Sebagai bukti yang akan memperkuat hal tersebut, maka diperlukan surat dari perusahaan atau SK pengangkatan terakhir.

h. Salinan rekening bank 3 bulan terakhir

Hal ini diperlukan untuk mengetahui mutasi pemasukan dan pengeluaran rekening nasabah.

i. Salinan tagihan rekening telepon dan listrik.

Data ini diperlukan untuk mengetahui status kepemilikan rumah tinggal dan kebenaran alamat tinggal. Data ini juga dapat digunakan untuk mengetahui pengeluaran tetap nasabah.

j. Laporan keuangan 2 tahun terakhir

Hal ini diperlukan untuk mengetahui kinerja dan pengalaman usaha calon nasabah.

k. *Past performance* 1 tahun terakhir

Hal ini juga diperlukan untuk mengetahui kinerja dan pengalaman usaha calon nasabah. Sebagai data tambahan biasanya nasabah juga diminta untuk melampirkan bisnis plan. Hal ini diperlukan untuk melihat rencana peningkatan usaha dan rencana alternatif jika terjadi hal-hal diluar kendali.

l. Melampirkan legalitas usaha berupa akta pendirian, surat keterangan domisili usaha, SIUP, SITU(Surat Ijin Tempat Usaha), Surat Ijin Undang-Undang Gangguan (SIUUG), tanda daftar perusahaan (TDP), tanda daftar rekanan, surat ijin jasa konstruksi (khusus kontraktor) dan Nomor Pokok Wajib pajak (NPWP).

m. Data Obyek Pembiayaan

Data obyek pembiayaan dilakukan sebagai bagian terpenting yang tidak terpisahkan dari pembiayaan. Obyek tersebut juga dianggap sebagai obyek jaminan sehingga harus betul-betul dapat meng-cover pembiayaan yang dimaksud. Data ini juga meliputi harga obyek dan lokasi jaminan yang dilengkapi dengan foto jaminan.

#### 4.1.2. Pembiayaan Dana Talangan Haji.

Pembiayaan Dana Talangan Haji pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang adalah Pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat* haji dan pada saat pelunasan BPIH. Hal ini sesuai pernyataan Ibu Ratih selaku *Account Officer* dan pengurus pembiayaan, tanggal 5/3/2010, menyampaikan:

“Untuk membayar biaya perjalanan Ibadah Haji (BPIH), Calon jamaah haji (JCH) harus menyediakan uang atau modal sebesar Rp20.000.000, untuk bisa mendapatkan nomor porsi keberangkatan haji. Tetapi tidak banyak masyarakat (calon jamaah haji) yang dapat membayar, karena masih terkendala dana yang belum terkumpul dalam waktu dekat. Oleh Sebab itulah lembaga keuangan diberi kesempatan untuk membantu pengurusan haji. Dalam hal ini PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menyediakan dana talangan bagi masyarakat (calon jamaah haji) yang masih kekurangan dana. Dengan adanya talangan tersebut dapat membantu mempercepat masyarakat (calon jamaah haji) mendapatkan porsi haji.”

Besarnya nominal BPIH sesuai dengan dari ketentuan Departemen Agama. Untuk 5 tahun terakhir dan april 2010 BPIH sebesar Rp20.000.000, tetapi bulan berikutnya naik menjadi Rp25.000.000, adapun biaya BPIH tersebut dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Pembayaran BPIH Periode 2005-2010 ( Juta Rp)**

Tahun	BPIH
2005	20.000.000
2006	20.000.000
2007	20.000.000
2008	20.000.000
2009	20.000.000
2010	25.000.000

Sumber: Data BSM Cabang Malang, (diolah peneliti)



Program pembiayaan dana talangan haji sudah lama diluncurkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri. Sesuai pernyataan Ibu Ratih Selaku *Account Officer* menyampaikan:

“Dana talangan haji merupakan produk pembiayaan, produk ini diluncurkan oleh BSM Cabang Malang karena banyaknya permintaan dari nasabah yang menginginkan talangan untuk biaya haji. Mereka ingin mendapatkan porsi haji dengan cepat, sehingga keberangkatan ibadah haji bisa terencana melihat banyaknya daftar tunggu. Dengan talangan yang di berikan BSM Cabang Malang mereka bisa mendapatkan porsi/seat haji dengan pasri dan cepat sehingga perjalanan haji bisa terencana.”

Persyaratan bagi nasabah (calon jamaah haji) sebelum melakukan pembiayaan dana talangan di BSM Cabang Malang seperti pernyataan *Account Officer* menyampaikan:

“Bagi Nasabah dana talangan haji, sebelumnya harus mempunyai atau membuka rekening “**Tabungan Mabror.**” Tabungan mabrur merupakan jenis produk pendanaan bank, melalui tabungan mabrur nasabah bisa mendapatkan dana talangan haji BSM. Tabungan mabrur merupakan simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*, penyetoran awal terbilang Rp500.000,00. Tabungan Mabror dilakukan nasabah yang ingin menabung untuk tujuan pembayaran BPIH, tetapi waktu nasabah bisa mendapatkan porsi haji tergantung dengan kemampuannya dalam menabung. Lain halnya dengan dana talangan haji yang sudah jelas nasabah dengan waktu cepat mendapat dapat porsi haji.”

Batas waktu pembayaran pembiayaan dana talangan haji maksimal 1 tahun, seperti pernyataan *Account Officer* menyampaikan:

“Batas pembayaran maksimal 1 tahun setelah pengajuan pembiayaan. Selama masa pembayaran, nasabah boleh mencicil atau langsung tunai, karena bank akan mengambil secara sekaligus pada saat akhir batas pembayaran melalui tabungan mabrur. Apabila nasabah tidak mampu membayar dari waktu yang sudah ditentukan, maka diberikan perpanjangan waktu untuk 1 tahun kedepan sampai sebelum

keberangkatan ibadah haji dengan membayar biaya administrasi satu tahu kedepan.“

Dalam pembiayaan ini bank bertindak sebagai penyalur pemenuhan kekurangan dana nasabah (calon jamaah haji) untuk pembayaran BPIH.

Seperti pernyataan Ibu Ratih Selaku *Account Officer* menyampaikan:

“Dalam prakteknya, BSM Cabang Malang dalam pembiayaan dana talangan haji bertindak sebagai penyalur yang membantu pengurusan pendaftaran haji. Selanjutnya untuk daftar sebagai calon jamaah haji adalah tanggungjawab penuh nasabah. Nasabah (calon jamaah haji) memberikan kuasa pada bank untuk mengurus semua yang menjadi persyaratan untuk mendapatkan porsi. Setelah berkas-berkas dan kekurangan BPIH untuk mendapatkan porsi sudah terpenuhi, maka nasabah bisa langsung daftar ke Departemen Agama (DEPAG).”

#### **4.1.3. Prosedur Permohonan Pembiayaan Dana Talangan Haji**

Untuk pengajuan talangan haji BSM nasabah (calon jamaah haji) harus melalui beberapa tahapan hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Ratih selaku *Account Officer* dan pengurus pembiayaan pada BSM Cabang Malang 15/03/2010, menyampaikan:

Secara garis besar, langkah-langkah penanganan Dana Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang sebagai berikut:

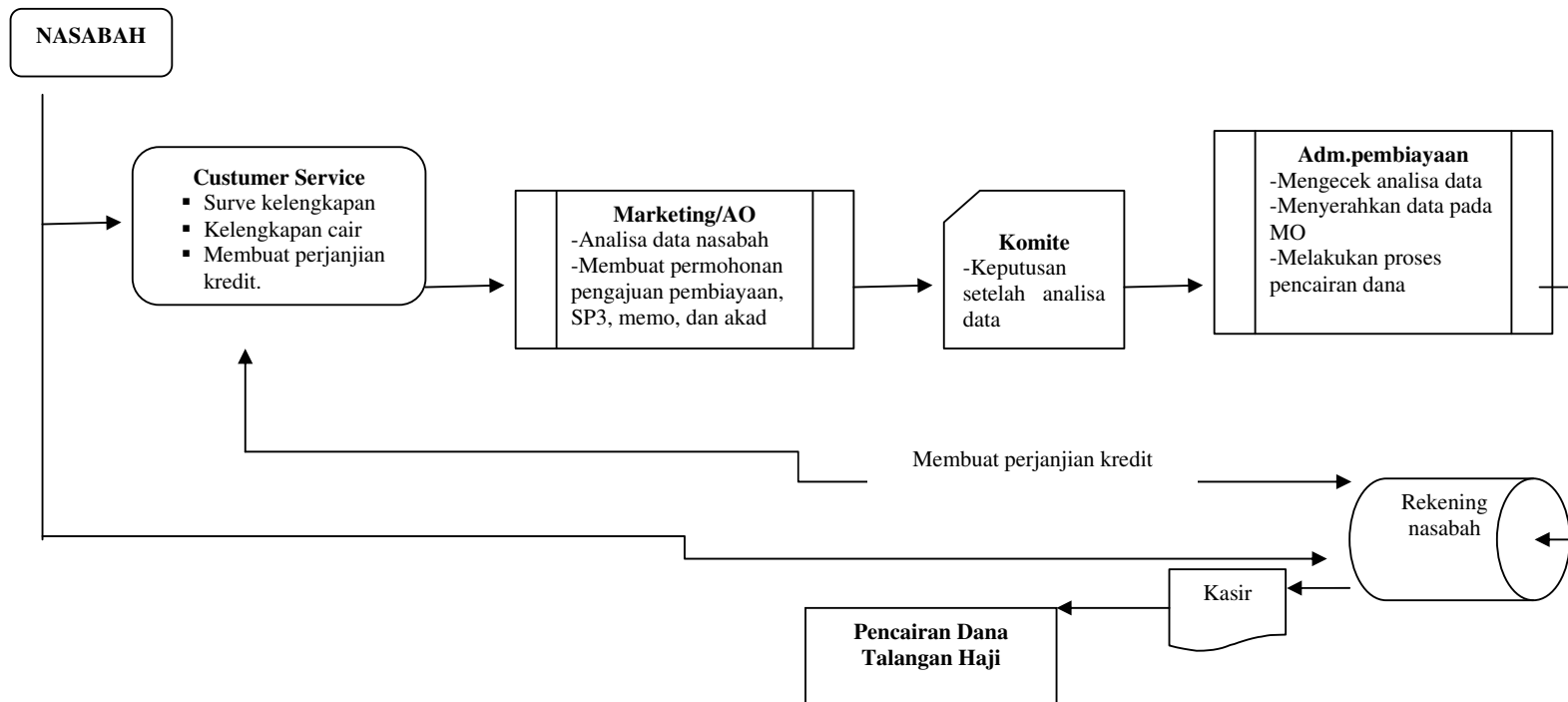
1. Tahap ke-1, BSM Cabang Malang menerima permohonan pembiayaan dana talangan haji dari nasabah
2. Tahap ke-2, bagian marketing menganalisa dengan mengacu pada Pedoman Pembiayaan PT Bank Syariah Mandiri. Tbk.
3. Tahap ke-3, pembukaan rekening Tabungan Maburr BSM
4. Tahap ke-4, meminta nasabah memenuhi saldo minimal Tabungan Maburr BSM, *self financing* biaya pendaftaran haji sebagai dasar

pengajuan talangan pendaftaran haji dan biaya-biaya yang dikenakan kepada nasabah.

5. Tahap ke-5, bagian marketing menyerahkan data calon jamaah haji kepada kepala cabang. Pada tahap ini data-data yang telah dianalisa oleh marketing diajukan kepada kepala cabang untuk mendapat persetujuan.
6. Tahap ke-6, bagian marketing membuat SP3, memo, dan akad. Setelah mendapat persetujuan, membuat surat permohonan pengajuan pembiayaan, memo, dan akad. Dan akan diserahkan kepada calon jamaah haji yang mengajukan talangan.
7. Tahap ke-7, bagian administrasi pembiayaan mengecek kelengkapan data calon jamaah haji.
8. Tahap ke-8, bagian administrasi pembiayaan menyerahkan data MO dan KC dan menyerahkan kepada manager operasional dan kepala cabang untuk dianalisa kembali dan mendapatkan persetujuan.
9. Kantor Cabang melakukan penandatanganan akad
10. Tahap ke-9, bagian administrasi melakukan pencairan dana langsung ke rekening tabungan calon jamaah haji serta menginput SPPH untuk mendapatkan porsi .
11. Tahap ke-10, MO melakukan *monitoring* pada dana talangan yang diajukan.

Untuk memperjelas tahapan-tahapannya, maka dapat disajikan dalam gambar: 4.2 di bawah ini:

**Gambar: 4.2**  
**Prosedur Permohonan Dana Talangan Haji pada**  
**PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**



Sumber: Data primer BSM Cab. Malang, (diolah peneliti)

#### **4.1.4. Syarat-Syarat Permohonan Dana Talangan Haji**

Sebelum melakukan permohonan dana talangan haji BSM, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh pemohon. Hal ini seperti yang disampaikan Ibu Ratih selaku *Account Officer* dan pengurus pembiayaan pada BSM Cabang Malang, 26/03/2010 menyampaikan:

##### **1. Syarat Pemohon**

Pemohon pembiayaan dibatasi hanya nasabah yang telah memiliki “**Tabungan Mabror BSM**” dan menyetorkan BPIH melalui Bank dengan kriteria:

- a. Cakap hukum.
- b. Perorangan yang mempunyai pekerjaan yang tetap dan/atau yang menurut penilaian Bank diyakini memiliki kemampuan mengembalikan dana talangan haji tepat pada waktunya.
- c. Bersedia memberikan jaminan sesuai ketentuan Bank. Nisbah memberikan jaminan kepada pihak bank sesuai surat akad.

##### **2. Permohonan Dana Talangan Pendaftaran Haji:**

###### **a. Nasabah Perorangan, melengkapi:**

- Fotokopi KTP pemohon
- Fotokopi KTP suami/istri pemohon (apabila telah menikah)
- Fotokopi Kartu Keluarga dan Surat Nikah (bila sudah menikah)/Surat Cerai (bila janda/duda)
- Surat pernyataan batal haji.

- Surat permohonan pengunduran diri dari calon jamaah haji kepada Kantor Departemen Agama setempat
- Surat kuasa pengurusan pembatalan haji.
- Menyediakan kekurangan dana pendaftaran haji yang menjadi beban nasabah pada rekening Tabungan Mabror BSM atas nama nasabah/calon haji
- Fotokopi Tabungan Mabror BSM. Nasabah dalam mengajukan talangan haji harus mempunyai Tabungan Mabror BSM.

**b. KBIH/PIHK, melengkapi:**

- Fotokopi Akta Pendirian/Anggaran Dasar.
- Fotokopi KTP pengurus/pihak yang berwenang mengajukan permohonan pembiayaan sebagaimana diatur dalam Akte Pendirian/Anggaran Dasar
- Fotokopi Surat Ijin Operasional dari Departemen Agama
- NPWP (untuk pembiayaan dengan limit di atas Rp50 juta)
- Daftar nama calon haji yang akan diajukan untuk memperoleh talangan pendaftaran haji
- Menyediakan kekurangan dana pendaftaran haji yang menjadi beban seluruh calon haji di bawah tanggung jawab KBIH dimaksud pada rekening Tabungan Mabror BSM atas nama masing-masing calon haji yang diblokir oleh bank
- Fotokopi KTP calon jamaah haji yang akan diajukan untuk memperoleh talangan pendaftaran haji

- Fotokopi Tabungan Mabrur BSM calon jamaah haji yang akan diajukan untuk memperoleh dana talangan haji.

Untuk permohonan pembiayaan dana talangan haji yang diajukan oleh KBIH/PIHK, selain surat permohonan dana talangan haji dari KBIH/PIHK, juga wajib dilampiri permohonan pembiayaan dan sudah menandatangani dokumen-dokumen yang melalui KBIH/PIHK.

#### **4.1.5. Prinsip (akad) Penyaluran Dana Talangan Haji.**

Dalam melakukan program pembiayaan Dana Talangan Haji PT. Bank Syariah Mandiri menggunakan dua Prinsip, diantaranya; menggunakan prinsip sewa (*Ijarah*) dan prinsip akad pelengkap (*Qardh*). Seperti yang disampaikan Ibu Ratih selaku *Account Officer* dan pengurus pembiayaan, 15/03/2010 menyampaikan:

“Dalam penyaluran pembiayaan dana talangan haji BSM Cabang Malang menggunakan dua akad, yaitu; *Qardh* dan *Ijarah*. Akad *Qardh* disini adalah pihak bank bertugas memberikan pinjaman pada nasabah, sedangkan dengan akad *ijarah* bank bertugas sebagai pihak yang memberikan jasa sewa (memberikan talangan) dengan mengambil upah jasa (*fee ujroh*) dari biaya-biaya administrasi yang di lakukan oleh bank karena sudah membantu nasabah dalam memperoleh *seat* atau porsi keberangkatan haji bagi nasabah calon jamaah haji (CHJ).”

Dalam praktek Akad *Qardh*, Bank tidak mengambil keuntungan sesuai dengan Prinsip Syariah, bank hanya bertindak sebagai pemberi pinjaman dan nasabah hanya wajib mengembalikan pokok utang pada waktu tertentu yang sudah disepakati dimasa yang akan datang. Keuntungan didapat dari penggunaan akad *ijarah*, yaitu dengan mengambil upah jasa dari biaya administrasi atau lebih dikenal dengan (*fee ujroh*) dari setiap dana yang

disediakan oleh bank. Berdasarkan pernyataan *Account Officer* 15/03/2010, biaya-biaya administrasi (*fee ujroh*) itu terbagi menjadi tiga kategori, diantaranya;

1. RP 1.000.000 (*FEE UJROH*)
2. RP 1.300.000 (*FEE UJROH*)
3. RP 1.500.000 (*FEE UJROH*)

#### **4.1.6. Dana Talangan Yang disediakan BSM Cabang Malang.**

Penjelasan sebelumnya, bahwa tidak banyak nasabah yang dapat membayar BPIH dari jumlah yang ditentukan departemen agama, kendala mereka bisa pada dana yang masih belum semua terkumpul dalam waktu dekat, kekurangan dana itu pun berbeda-beda, oleh karena PT. Bank Syariah Mandiri menyediakan beberapa pilihan jumlah nominal bagi para calon haji yang ingin menggunakan jasa talangan haji BSM, hal ini sesuai pernyataan Ibu Ratih selaku *Account Officer* pada tanggal 15/03/10, menyampaikan:

Fasilitas Pembiayaan dana talangan haji Bank Syariah Mandiri Cabang Malang:

1. Pinjaman dana dalam bentuk rupiah
2. Jangka waktu maksimum pembayaran 12 bulan atau 1 tahun  
pembayaran dapat diangsur setiap bulan atau dibayar sekaligus sebelum jatuh tempo.
3. Nominal talangan haji dan *fee ujroh* yang harus dibayar.
4. Saat ini jumlah nominal yang disediakan oleh bagi calon haji



yang menggunakan jasa Talangan Haji BSM adalah sebagai berikut:

- Rp10.000.000,00 *fee ujroh* yang harus dibayar Rp1.000.000,00
- Rp15.000.000,00 *fee ujroh* yang harus dibayar Rp1.300.000,00
- Rp18.000.000,00 *fee ujroh* yang harus dibayar Rp1.500.000,00

Dari fasilitas yang disediakan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, bahwa dana talangan dapat dipilih oleh nasabah (calon jamaah haji) yang disesuaikan kekurangan dana nasabah, dengan membayar *fee ujroh* sesuai dengan dana talangan yang dipilih nasabah. Hal tersebut dapat diterangkan dalam tabel 4.1 seperti di bawah ini;

**Tabel: 4.2**  
**Dana Talangan Haji Yang Disediakan**  
**PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang**

<b>Talangan : Rp 10.000.000</b>			
Kekurangan Biaya	<i>Ujroh</i> (Upah Jasa)	Minimal Setoran Awal Tabungan Mabrur	Total biaya
Rp 10.000.000	Rp 1.000.000	Rp 500.000	Rp 11.500.000
<b>Talangan : Rp 15.000.000</b>			
Kekurangan Biaya	<i>Ujroh</i> (Upah Jasa)	Minimal Setoran Awal Tabungan Mabrur	Total biaya
Rp 5.000.000	Rp 1.300.000	Rp 500.000	Rp 6.800.000
<b>Talangan : Rp 18.000.000</b>			
Kekurangan Biaya	<i>Ujroh</i> (Upah Jasa)	Minimal Setoran Awal Tabungan Mabrur	Total biaya
Rp 2.000.000	Rp 1.500.000	Rp 500.000	Rp 4.000.000

Sumber: Data BSM Cabang Malang, (diolah peneliti)

#### 4.1.7. Analisis Pembiayaan Dana Talangan Haji.

Sebagai lembaga keuangan yang berusaha meningkatkan kualitas pelayanan tanpa merugikan kedua belah pihak antara bank dan nasabah, terlebih dahulu dipertimbangkan sebelum memberikan pembiayaan pada *Customer* dengan menggunakan 6 C'S, yaitu; Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Ratih selaku *Account Officer* pada tanggal 26/03/2010. menyampaikan:

##### 1. *Character*

Pembiayaan dana talangan haji BSM di kendalikan oleh bagian *Account Officer*, jadi semua *Account Officer* bertanggung jawab untuk bertugas memberikan permohonan dana talangan atas nasabah. Setelah pembiayaan ini ditangani oleh *Account Officer*, dari pihak marketing menganalisa data nasabah terkait dengan kehidupan pribadi atau latar belakang nasabah. Upaya-upaya yang menggambarkan karakter nasabah, diantaranya:

##### f. Meneliti riwayat hidup calon Nasabah.

Dalam hal ini bagian marketing mempelajari riwayat hidup dari nasabah, karena sebelumnya pihak bank sudah memberikan formulir untuk pengajuan dana talangan haji, yang sudah di isi oleh nasabah terkait dengan keadaan nasabah mulai dari nama, alamat, status nasabah, pekerjaan, jabatan,dll

- g. Cakap Hukum: Nasabah harus mengerti tentang hukum dalam hal ini nasabah minimal harus mengerti tentang perkreditan yang akan dia lakukan.
- h. Melakukan wawancara, dalam hal ini pihak *Account Officer* memperhatikan nilai-nilai yang ada pada nasabah, misalnya; tata cara nasabah berpenampilan, ber tutur kata, serta menunjukkan keyakinan untuk melakukan pembayaran. Bagian marketing/AO bertugas menganalisa pekerjaan dari nasabah.

## **2. Capital (Modal)**

Selanjutnya Bank harus mengetahui berapa jumlah modal/dana yang bisa disediakan sendiri oleh nasabah. Dalam prakteknya, bank menganalisa kekayaan dari nasabah, bank bertugas dengan melihat slip gaji dari nasabah, dan aset yang bisa menyakinkan nasabah dalam membayar utang, aset ini bentuknya tidak harus selalu berupa uang tanah atau bisa dalam bentuk bangunan.

Modal awal yang harus disediakan bagi nasabah dalam permohonan bermacam-macam, diantaranya; 10 juta, 15 juta, dan 18 juta. Persyaratan ini bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi untuk memilih dana sesuai dengan kemampuan nasabah.

## **3. Capacity (Kemampuan)**

Analisa ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan yang dimiliki nasabah (CJH) dari segi pendapatannya. Upaya-upaya untuk

bisa mengetahui kemampuan nasabah baik dari perorangan maupun KBIH, Melalui beberapa pendekatan, diantaranya;

- a. BSM cabang malang melakukan Pendekatan dari segi *financial*, yaitu; menilai latar belakang nasabah dari segi keuangan dan apabila permohonan dari KBIH pihak bank menilai keadaan dari yayasan penyelenggaraan ibadah haji tersebut.
- b. Pendekatan Yuridis, yaitu; Jika permohonan dari KBIH apakah Yayasan tersebut mempunyai kapasitas untuk mewakili lembaga untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dana talangan haji BSM.
- c. Pendekatan Manajerial, yaitu; Menilai kemampuan nasabah (perorangan/KBIH) Mulai dari perencanaan awal sampai pencairan dana talangan.

#### **4. Collateral**

BSM Cabang malang, memberikan kewajiban bagi nasabah untuk dapat memberikan jaminan. Jenis dari agunan ini dari pihak BSM meminta nasabah untuk memberikan “*Surat Pernyataan Pembatalan Keberangkatan Haji Di Atas Materai.*” Jaminan tersebut diberikan jika dikemudian hari nasabah tidak bisa melanjutkan pembiayaan.

#### **5. Condition of Economic**

Untuk meningkatkan kualitas dari pembiayaan ini BSM juga memperhatikan dampak internal maupun eksternal, karena hal ini

dapat mempengaruhi kelancaran pembiayaan. upaya- upaya untuk mengantisipasi terjadinya resiko, diantaranya;

- d. Pemasaran; permintaan untuk talangan haji, persaingan antar bank, keadaan pasar, keadaan nasabah (CJH) terutama wilayah Jawa Timur (Probolinggo, Pasuruan, Malang, Kepanjen, Batu, dll)
- e. Teknik dalam menarik nasabah dengan berbagai fasilitas yang disediakan, misalnya memberikan 3 pilihan dana talangan, perpanjangan waktu. Adapun waktu untuk keberangkatannya adalah tergantung kuota yang berada di daerah masing-masing.
- f. Peraturan pemerintah; Dalam hal ini jenis pembiayaan ini sudah mendapatkan fatwah dari MUI, dengan menggunakan akad *qardh* dan bisa juga menggunakan akad *Ijarah*.

## 6. *Constraints*

Dalam hal ini BSM tidak akan memberikan talangan bagi nasabah yang kurang mampu dari segi modal, dan kurang menyakinkan untuk melakukan pembayaran. Untuk KBIH yayasan tidak mempunyai nilai lebih atau unggul didalam pengurusan ibadah haji, yang memungkinkan pembiayaan mereka akan ditolak oleh BSM Cabang Malang.

Dari keenam prinsip diatas yang paling perlu mendapatkan perhatian *account officer* adalah *character*, apabila prinsip ini tidak

terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain, permohonannya harus di tolak.

### **4.3. Pembahasan Data Hasil Penelitian**

#### **4.3.1. Analisis Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji Untuk Membantu Nasabah Mendapatkan Porsi Secara Cepat.**

Berdasarkan pernyataan *Account Officer* hal. 64 serta lampiran 8 & 10, bahwa dana talangan haji termasuk salah satu produk pembiayaan dari PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang. Untuk mengatasi kredit bermasalah, yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan kepada *customer* perlu adanya analisis pembiayaan. Upaya ini sudah dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam pembiayaan dana talangan haji.

Merujuk pada teori Rivai, hal.17 Pemberian pembiayaan kepada seorang *Customer* terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6 C'S. Seperti *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economic*. Selain bank harus menilai nasabah perorangan bank juga melakukan penilaian keabsahan atau legalitas dari yayasan KBIH yang melakukan pembiayaan dana talangan haji. Berdasarkan fasilitas pembiayaan dana talangan haji skim siskohat, dapat dilihat contoh dibawah ini:

**Contoh:**

Nama : Muhammad Ali  
 Alamat : Jl. Candi Borobudur Malang  
 Pekerjaan : Pengajar  
 Permohonan : Pembiayaan Dana Talangan Haji  
 Dana talangan : Rp 10.000.000  
*Fee ujroh* : Rp 1.000.000  
 Modal awal tabungan mabrur : Rp 500.000  
 Waktu : 12 bulan

**Analisa pembiayaan****Pendapatan**

Gaji per bulan = Rp 2.500.000  
 Gaji istri = Rp 1.500.000  
 Lain-lain = Rp 800.000 +

**Pendapatan Kotor****Rp 4.800.000****Pengeluaran**

Biaya kebutuhan per bulan = Rp 700.000  
 Transportasi = Rp 150.000  
 Biaya listrik = Rp 90.000  
 Biaya lain-lain = Rp 60.000 +

**Pengeluaran Kotor****(Rp1.000.000)****Pendapatan Bersih****Rp 3.800.000****Kewajiban**

*Fee ujroh* (dibayar dimuka) = Rp1.000.000  
 Modal awal tabungan mabrur = Rp 500.000 +

Angsuran = Rp 10.000.000: 12 bulan (Rp1.500.000)  
 (Rp1.000.000)

**Pendapatan setelah dikurangi kewajiban****Rp1. 300.000**

Berdasarkan contoh diatas, bahwa permohonan yang dilakukan oleh pak Ali bisa diterima bank karena dari segi pendapatan sudah dikatakan mampu untuk melakukan pembayaran karena pendapatan bersih setelah dikurangi kewajiban nasabah bisa memenuhi kebutuhannya.

Setelah analisis pembiayaan dilakukan dan untuk dapat menerapkan analisis 6C'S maka perlu manajemen yang efektif. Adapun manajemen pembiayaan dana talangan haji pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, diantaranya:

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

Perencanaan merupakan proses dasar untuk memilih tujuan dan menentukan cakupan pencapaian. Berdasarkan pernyataan *Account Officer* peluncuran program ini permintaan dari masyarakat yang menginginkan talangan haji. Perencanaan bank dalam produk pembiayaan dana talangan haji diantaranya:

##### **1. Kondisi perekonomian**

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang pada tahun 2009 menyiapkan modal sebesar 20% untuk pembiayaan dana talangan haji, dari total pembiayaan yang ada sebesar Rp.212.922.818.782. Persentase tersebut dilakukan bank dengan melihat perkembangan pembiayaan tahun-tahun sebelumnya. Jika pertumbuhan mencapai 20% maka perencanaan tersebut dapat dikatakan berhasil. Modal tersebut dialokasikan untuk kantor cabang malang, kantor cabang pembantu (pasuruan), kantor kas (kepanjen, dan batu).



Sebagai mana diketahui bahwa produk pembiayaan sangat variatif ada produk yang menonjol proporsinya ada yang kurang menonjol kuantitatif persentase portofolionya. Persentase tersebut bisa berkurang atau bertambah sesuai dengan kondisi pasar.

## 2. Perencanaan modal yang disediakan

Pembiayaan dana talangan haji BSM untuk perencanaan modal diberikan pada pembiayaan *Al-qardh* dan *Al-ijarah*. Karena prinsip (akad) yang digunakan berdasarkan kedua pembiayaan tersebut. Perkembangan pembiayaan inipun selalu mengalami peningkatan Berikut pengembangan pembiayaan yang diberikan bank umum syariah terutama bank syariah mandiri.

**Tabel: 4.3**  
**Jumlah Pembiayaan yang Disediakan**  
**Bank Umum Syariah**  
**Periode 2005-2009 (Milyar Rp)**

<b>Akad (Contract)</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
Akad <i>Mudharabah</i>	3,124	3,335	4,406	7,411	10,412
Akad <i>Musyarakah</i>	1,898	4,062	5,578	6,205	6,597
Akad <i>Murabahah</i>	9,487	12,624	16,553	22,486	26,321
Akad Salam	0	0	0	0	0
Akad <i>Istishna'</i>	282	337	351	369	423
<b>Akad <i>Ijarah</i></b>	<b>316</b>	<b>836</b>	<b>516</b>	<b>765</b>	<b>1,305</b>
<b>Akad <i>Qardh</i></b>	<b>125</b>	<b>250</b>	<b>540</b>	<b>959</b>	<b>1,829</b>
Lainnya (Others)	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>15,232</b>	<b>20,445</b>	<b>27,944</b>	<b>38,195</b>	<b>46,886</b>

Pada tabel 4.3 diatas menunjukkan bahwa perkembangan pemberian pembiayaan yang diberikan bank umum syariah mengalami peningkatan, hal ini juga dialami pembiayaan *al-qardh* dan akad *ijarah*, tahun 2009 perkembangan kedua kad tersebut sangat besar dibanding dengan tahun sebelumnya, untuk akad *al-qardh* sebesar 1,829 dan akad *ijarah* 1,305. Hal tersebut juga dialami oleh pembiayaan dana talangan haji pada PT. Bank Syariah Mandiri. Berikut jumlah pembiayaan yang disediakan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

**Tabel: 4.4**  
**Jumlah Pembiayaan yang Disediakan**  
**PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang**  
**Periode 2010**

<b>Jenis Pembiayaan</b>	<b>Jumlah Pembiayaan (Milyar Rp)</b>	<b>Persentase (%)</b>
Mudharabah	42.584.563.756	20
Koperasi	85.169.127.513	40
<b>Talangan Haji</b>	<b>42.584.563.756</b>	<b>20</b>
Murabahah	42.584.563.756	20
<b>Total Pembiayaan</b>	<b>212.922.818.782</b>	<b>100</b>

Sumber: Data BSM Cabang Malang. (Diolah peneliti)

Tahun 2010 total pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang mencapai Rp 212.922.818.782. terdiri dari jenis pembiayaan *mudharabah*, koperasi, talangan haji, dan *mudharabah*. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa kecendrungan kuantitas pembiayaan *mudharabah* PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

sebesar 20%, selanjutnya diikuti oleh pembiayaan murabahah termasuk juga pembiayaan dana talangan haji sebesar 20%, yaitu sebesar Rp 42.584.563.756. Untuk pembiayaan yang mempunyai proporsi yang baik ditekankan pada pembiayaan untuk koperasi, PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menyediakan modal 40% dari jumlah seluruh pembiayaan, yaitu sebesar Rp85.169.127.513.

Dalam memenuhi pembiayaan, bank tidak ingin modal yang diberikan dalam keadaan kurang atau melebihi dari permintaan, karena mengakibatkan kerugian bagi perusahaan atau pihak bank. Oleh karena itulah perlu untuk mengetahui kemampuan dari suatu bank sebelum melakukan pembiayaan.

PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang mulai menyoroti bahwa produk pembiayaan dana talangan haji semakin diminati masyarakat hal ini dibuktikan jumlah nasabah yang semakin meningkat, Perencanaan pembiayaan dana talangan haji cukup efektif, hal ini dibuktikan bank mampu menunjukkan hasil signifikan, untuk per maret 2010 dari kantor cabang ada 9.080 nasabah, dari kantor kas Kepanjen 673 nasabah , dan kantor kas Batu 442 nasabah.

Dari data diatas menunjukkan bahwa pembiayaan dana talangan haji menunjukkan peningkatan, bank harus melakukan penambahan dalam porsi modal pembiayaan terutama pembiayaan dana talangan haji. Untuk periode 6 bulanan tahun 2010 bank menambah porsi modal untuk pembiayaan dana talangan sebesar Rp95.480.000.000, yaitu 44,

82% dari total Pembiayaan yang ada di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Penambahan modal untuk pembiayaan dana talangan haji sebesar Rp95.480.000.000 atau 44,84% untuk memenuhi permintaan nasabah yang semakin meningkat, dengan tambahan modal menunjukkan kemampuan bank dalam menyediakan pembiayaan pada nasabah calon jamaah haji.

### 3. Perencanaan Penetapan upah jasa (*fee ujroh*)

Dari hasil penelitian hal.71 dan lampiran 5, bahwa biaya yang administrasi ditawarkan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang ada 3 pilihan, di sesuaikan dengan dana talangan yang ditawarkan pada nasabah, biaya tersebut antara lain:

- a. Upah jasa (*fee ujroh*) Rp1.000.000; untuk nasabah yang mengambil dana talangan 10 juta.
- b. Upah jasa (*fee ujroh*) Rp1.300.000; untuk nasabah yang mengambil dana talangan 15 juta.
- c. Upah jasa (*fee ujroh*) Rp1.500.000; untuk nasabah yang mengambil dana talangan 18 juta.

**Contoh:**

Ibu Aminah melakukan dana talangan haji sebesar Rp15.000.000 juta, jumlah *fee ujroh* atau upah jasa yang harus diberikan pada bank adalah sebesar Rp 1.300.000. Upah jasa tersebut harus dibayar dimuka pada saat nasabah melakukan permohonan pembiayaan dan sebelum dana talangan dicairkan oleh pihak bank. Bersama dengan pembukaan "tabungan mabrur "

## 4. Penetapan pembayaran

Pembayaran pembiayaan maksimal dilakukan 12 bulan setelah permohonan dilakukan. Apabila dari waktu yang ditentukan nasabah belum bisa membayar maka, nasabah bisa melakukan perpanjangan waktu maksimal sampai sebelum keberangkatan haji, dengan melakukan perjanjian awal yaitu dengan membayar biaya administrasi kembali

## 5. Pemasaran

Proses untuk pengembangan produk pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, yaitu

- a. Pemasangan papan nama di jalan yang dianggap strategis
- b. Brosur
- c. Media cetak maupun televisi
- d. Melakukan sosialisasi dengan masyarakat

- e. Menjalinkan kerja sama dengan KBIH-KBIH, misalnya: KBIH Al-rifa'i, Al-huromain, Al-makbul, dll
- f. Menjadikan produk pembiayaan menarik perhatian, misalnya; menyediakan dana talangan dengan 3 pilihan.

Perencanaan yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang cukup efektif, yaitu dengan alokasi modal pembiayaan dana talangan haji dari 20% -44,84%, tiga pilihan dana talangan mampu membantu proses nasabah mendapatkan porsi haji dengan cepat, dan biaya (*fee ujroh*) yang ditawarkan relatif terjangkau sehingga mampu menarik nasabah sebanyak-banyaknya.

**Berdasarkan fasilitas dana talangan skim siskohat PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang (lampiran 5 ).** Rencana kerja yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang terkait pembiayaan dana talangan haji dapat diilustrasikan pada contoh dibawah ini:

**Contoh:**

Pak Ali berniat untuk menunaikan ibadah haji. Dana sementara yang dimiliki Rp5.000.000, sedangkan untuk bisa mendapatkan porsi haji Pak Ali harus menyetorkan biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) sebesar Rp20.000.000. Bagaimana pak Ali menutupi kekurangan dananya untuk mendapatkan porsi haji dengan cepat?

**Jawab:**

Untuk kasus Pak Ali ini, PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang menawarkan dana talangan haji untuk menutupi kekurangan dananya

sehingga bisa mendapatkan porsi haji, diantara persyaratan yang harus dipenuhi Pak Ali antara lain:

### **Permohonan dana talangan haji BSM Cabang Malang**

❖ Biaya-biaya:

▪ Modal Pak Ali	:Rp 5.000.000
▪ Tabungan mabrur minimal	:Rp 500.000
▪ Upah jasa ( <i>fee ujroh</i> )	<u>:Rp 1.300.000</u>
<b>▪ Total biaya</b>	<b>:Rp 6.800.000</b>

❖ Fasilitas:

▪ Dana talangan haji	<u>:Rp15.000.000</u> +
----------------------	------------------------

❖ Perhitungan:

▪ Modal Sekarang	:Rp21.800.000
▪ BPIH	<u>:Rp20.000.000</u> -
▪ Saldo (tabungan mabrur)	:Rp 1.800.000
▪ Upah jasa ( <i>fee ujroh</i> )	<u>:Rp 1.300.000</u> -
▪ Saldo (tabungan mabrur)	<u>:Rp 500.000</u>

Dari pembahasan sebelumnya dijelaskan bahwa BSM cabang malang menawarkan tiga pilihan dana talangan, untuk Pak Ali bank menawarkan dana talangan sebesar Rp15.000.000. Sebelum melakukan pembiayaan Pak Ali harus menyediakan biaya Rp6.800.000, terdiri dari (modal pak ali, upah jasa (*fee ujroh*) ke bank, dan setoran minimal tabungan mabrur), setelah itu bank akan memberikan talangan Rp15.000.000. Modal yang dimiliki Pak Ali sekarang sebesar Rp21.800.000, dengan modal tersebut Pak Ali bisa membayar BPIH dan mendapatkan porsi haji. Untuk Saldo tabungan

mabrur pak Ali bisa langsung menutup jika permohonan pembiayaan sudah selesai.

Dari contoh kasus tersebut nasabah bisa membayar biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) dan mendapatkan porsi meskipun modal nasabah tidak mencukupi ongkos haji.

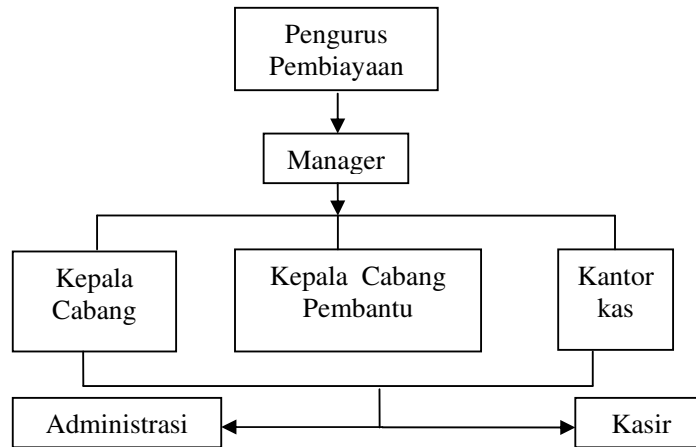
### **B. Pengorganisasian (*Organizing*)**

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajer pembiayaan perlu mengoordinasi, memberdayakan, dan menggerakkan para karyawan secara terarah. Karena kemampuan manager mutlak diperlukan dalam sebuah perusahaan terutama dalam lembaga keuangan.

Berdasarkan prosedur pemberian pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri hal 58, bahwa pembiayaan dana talangan haji BSM Cabang Malang dipegang oleh *Account officer*, semua berhak memperoleh tugas sebagai pengurus pembiayaan ini, mulai dari pengurus pembiayaan oleh *Account Officer*, manager pembiayaan, pelayanan pada kasir, dan analisa pembiayaan, masing-masing bertugas. Struktur organisasi pembiayaan dapat diilustrasikan pada gambar dibawah ini:



**Gambar : 4.3**  
**Struktur Organisasi Pembiayaan Dana Talangan Haji**



Sumber: Data BSM Cabang Malang, (diolah peneliti)

### C. Pelaksanaan (*Actuating*)

Dalam pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji pada BSM ini, sebelumnya disiapkan dari seluruh rencana kerja atau perencanaan yang telah disusun. Upaya yang diperhatikan dalam pelaksanaan pembiayaan dana talangan haji, diantaranya:

#### 1. Permohonan Fasilitas Dana Talangan Haji

Permohonan fasilitas Dana Talangan Haji BSM ini dapat dilakukan perorangan maupun dari KBIH. Pertama pemohon harus mengisi form pembiayaan selanjutnya melampirkan beberapa dokumen-dokumen, diantaranya;

a. Fotokopi KTP

Data ini dibutuhkan untuk mengetahui legalitas pribadi serta alamat calon nasabah. KTP dibutuhkan untuk melakukan verifikasi keaslian tanda tangan calon nasabah.

b. Fotokopi Suami/Istri

Kartu keluarga dibutuhkan untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga. Selain itu juga dibutuhkan untuk melakukan verifikasi data alamat di KTP.

c. Fotokopi Kartu Keluarga dan Surat Nikah/Surat Cerai

Foto kopi akte nikah ini adalah untuk melihat keaslian data pada KTP.

d. Surat pernyataan pembatalan haji dari nasabah diatas materai.

Berdasarkan lampiran 9, bahwa dalam surat pernyataan ini nasabah harus menyertakan nama lengkap dari pemohon perorangan atau KBIH, nomor KTP, Nomor Porsi Keberangkatan, alamat.dan lain-lain.

e. Surat permohonan pengunduran diri dari kepada Departemen Agama.

Surat permohonan ini adalah sebagai tanda bukti atau jaminan bagi BSM ketika calon jamaah nanti tidak bisa melanjutkan pembiayaan dana talangan haji.

f. Surat kuasa pengurusan pembatalan haji kepada Bank diatas materai.

Dari penjelasan sebelumnya, bagi nasabah yang melakukan pembatalan pembiayaan harus menyerahkan jaminan berupa "*surat pernyataan pengunduran diri nasabah (calon haji)*." Jaminan ini bertujuan mengetahui sejauh mana resiko kewajiban *financial* nasabah kepada bank.

## **2. Komite Pembiayaan**

Sesuai dengan prosedur pemberian pembiayaan pada PT. Bank Syariah Mandiri. Bank melakukan proses solitasi untuk memperoleh kriteria KBIH. Hal ini juga didukung bahwa portofolio BSM cabang malang sekarang diarahkan pada beberapa sektor selain pertambangan (40%), pembiayaan haji (20%) merupakan sektor menarik untuk mendapatkan perhatian .

Selanjutnya bagian marketing membuat surat permohonan pengajuan pembiayaan (SP3), memo, dan akad setelah mendapat persetujuan dari kepala cabang. Untuk tahap selanjutnya nasabah bisa membuka rekening tabungan haji yaitu: "Tabungan Maburr"

## **3. Pembukaan Rekening Tabungan Maburr**

Pembukaan tabungan ini dilakukan sebagai bukti bahwa nasabah sudah bisa mendapatkan dana talangan melalui rekening tabungan maburr.

## **4. Penandatanganan Akad**

Penandatanganan akad dilakukan pada bagian *Customer Service*. Penandatanganan dilakukan atas 2 akad yaitu; Akad *Qardh*

dan Akad *Ijarah* (sewa). Maka dalam prakteknya sesuai dengan lampiran 6 & 7, nasabah diberi form akad *Qardh* dan akad *Ijarah*. Tujuan dari pemberian form ini untuk memperjelas akad yang akan dilakukan sehingga tidak terjadi salah pemahaman terkait dengan pembiayaan dana talangan haji. Form akad ini dibuat dan ditandatangani oleh bank dan nasabah dan di buat dua (2) rangkap masing-masing bermaterai, satu untuk bank dan satu rangkap lagi nasabah, sehingga masing-masing mempunyai kekuatan pembuktian yang sama.

Selain akad *qardh* nasabah harus melakukan penandatanganan dengan akad *ijarah* (sewa). Pemberian form akad *ijarah* ini dibuat sama halnya dengan akad *qardh*.

#### **5. Pencairan Dana Talangan Haji**

Pencairan dilakukan oleh bagian administrasi pembiayaan langsung ke rekening tabungan mabrur. Jumlah nominal dari pencairan dana tersebut masing-masing nasabah berbeda sesuai dengan permohonan pembiayaan nasabah (calon jamaah haji).

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

Pengawasan dilakukan untuk mengevaluasi apakah tujuan dapat dicapai dan menghindari terjadinya kredit macet. Pengawasan dan pengendalian atas pelaksanaan kerja dilakukan untuk mencapai tujuan sebagaimana diharapkan. Pengawasan dilakukan oleh bagian *marketing*.

Upaya yang dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang terdiri dari:

1. Pengawasan dilakukan sebelum fasilitas pembiayaan dicairkan, dengan *filling* dokumen pembiayaan (legal dokumen).
2. Menilai dari pihak nasabah, menggunakan analisa 6 C'S.
3. Menindaklanjuti nasabah yang telah jatuh tempo, dengan menyarankan perpanjangan waktu pembiayaan dengan membayar upah jasa (*fee ujroh*) kembali.
4. *Monitoring* tabungan mabrur, karena penarikan dilakukan pada saat jatuh tempo/akhir pembayaran.

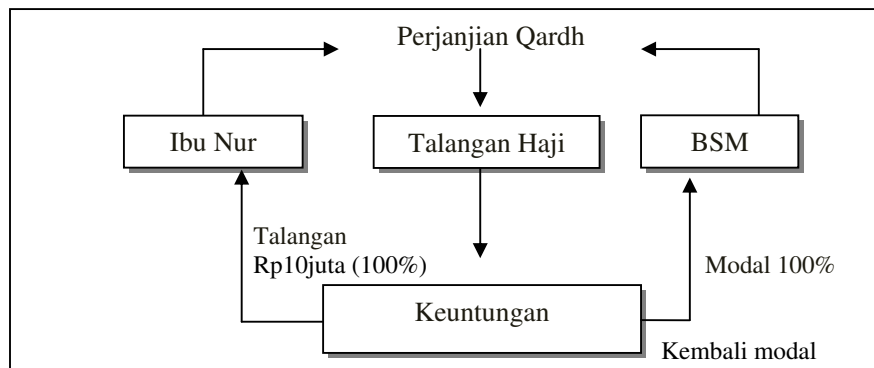
Pengawasan pembiayaan yang selama ini dilakukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang cukup efektif, tidak banyak nasabah yang mengalami penundakan atau kredit bermasalah. Nasabah akan melakukan pembayaran pada saat jatuh tempo, hal ini dibuktikan sekitar 5 nasabah yang mengajukan pembatalan pembiayaan, dengan alasan sakit atau meninggal.

#### **4.3.2. Analisis prinsip penyaluran dana (Akad) Pembiayaan Dana Talangan Haji BSM Cabang Malang.**

Berdasarkan data hal. 71 dan didukung teori Karim hal 23, terkait pembiayaan dana talangan haji, BSM Cabang Malang, menggunakan prinsip pembiayaan sewa (*Ijarah*) dan prinsip pembiayaan akad pelengkap (*Qardh*).

Untuk pembiayaan *Qardh* bank bertugas meminjamkan dana talangan haji dengan jumlah tertentu, nasabah wajib melunasi dari jumlah pokok pinjaman. Pembiayaan tersebut dapat diilustrasikan pada gambar di bawah ini;

**Gambar : 4.4**  
***Al-Qardh* Dana Talangan Haji BSM Cabang Malang**



Sumber: Data primer BSM Cabang Malang, (diolah peneliti)

Berdasarkan gambar: 4.4 menunjukkan bahwa pinjaman (keuntungan) yang diperoleh oleh Ibu Nur Rp.10.000.000. Sedangkan pihak BSM kembali modal (pengembalian dana bank) Rp.10.000.000, pengembaliannya sesuai pokok pinjaman tanpa bank harus mengambil keuntungan.

Selanjutnya Upah jasa (*fee ujroh*) dibebankan pada penggunaan akad *ijarah*. Dengan akad *ijarah* BSM bertugas sebagai pihak yang memberikan jasa sewa (memberikan talangan). Berdasarkan pernyataan *Account Officer*, hal.73, bahwa bank mengambil upah jasa (*fee ujroh*) dengan tingkat yang berbeda. Nasabah harus membayar upah jasa sesuai dengan dana talangan atau *qardh* yang diajukan. Tindakan ini dilakukan

karena resiko yang diberikan pada nasabah berbeda semakin besar dana talangan maka semakin tinggi resiko yang ditanggung bank. Prinsip yang dijalankan BSM Cabang Malang dalam penyaluran dana (akad ijarah) dapat dilihat pada contoh dibawah ini:

**Contoh A:**

- ❖ Permohonan pembiayaan:
  - Pemohon : Ibu Nur
  - Alamat : Jl. KH. Abdul Hamid A-7 Malang
  - Perihal : Permohonan dana talangan haji
  - Dana talangan : Rp. 10.000.000.
  - Tanggal pengajuan : 03-Mei-2010
  - Batas pembayaran : 04-April-2011
- ❖ Biaya-biaya:
  - Modal : Rp. 10.000.000
  - ***Fee ujroh*** : **Rp. 1.000.000**
  - Tabungan mabrur : Rp. 500.000
- ❖ Total biaya : Rp. 11.500.000

**Contoh B:**

- ❖ Permohonan pembiayaan:
  - Pemohon : Pak Jufri
  - Alamat : Jl. Mujair No:19 Pasuruan
  - Perihal : Permohonan dana talangan haji
  - Dana talangan : Rp. 18.000.000.
  - Tanggal pengajuan : 08-Agustus-2011
  - Batas pembayaran : 06-Juli-2012
- ❖ Biaya-biaya:
  - Modal : Rp. 2.000.000
  - ***Fee ujroh*** : **Rp. 1.500.000**

- Tabungan mabrur : Rp. 500.000
- ❖ Total biaya : Rp. 4.000.000

**Contoh C:**

- ❖ Permohonan pembiayaan:
  - Pemohon : Pak Lukman
  - Alamat : Jl. Mawar No:19 Batu
  - Perihal : Permohonan dana talangan haji
  - Dana talangan : Rp. 15.000.000.
  - Tanggal pengajuan : 08-Agustus-2011
  - Batas pembayaran : 06-Juli-2012
- ❖ Biaya-biaya:
  - Modal : Rp. 5.000.000
  - ***Fee ujroh*** : **Rp. 1.300.000**
  - Tabungan mabrur : Rp. 500.000
- ❖ Total biaya : Rp. 6.800.000

Berdasarkan penjelasan sebelumnya BSM cabang malang membebankan upah jasa (*fee ujroh*) tergantung pada dana talangan yang diajukan pemohon. Dari ketiga contoh diatas, terdapat perbedaan upah jasa (*fee ujroh*) yang harus ditanggung oleh pemohon. Upah jasa yang dibayarkan Ibu Nur lebih murah dibandingkan upah jasa yang harus dibayar Pak Jufri dan Pak Lukman, hal ini terjadi karena modal yang dimiliki Pak Jufri dan Pak Lukman lebih sedikit. Sehingga permohonan pembiayaan atau kekurangan dananya lebih besar dibandingkan dengan Ibu Nur. Dari ketiga pemohon diatas modal pak jufri yang paling sedikit dibandingkan dengan Pak Lukman. Kondisi inilah yang yang membuat Pak Jufri menanggung upah jasa (*fee ujroh*) lebih besar.



Berdasarkan Fatwa dewan syariah nasional (DSN) Nomor; 29/DSN-MUI/VI/2002, tentang pembiayaan pengurusan haji kepada nasabah, lembaga keuangan syariah (LKS) dapat memperoleh imbalan atau jasa (*ujroh*) dengan menggunkan prinsip *Ijarah* sesuai fatwah DSN-MUI nomor 9/DSN-MUI/IV/2000. Apabila diperlukan bisa menggunakan prinsip *Al-Qardh* 19/DSN-MUI/IV/2001. Sedangkan untuk pengambilan *Ujroh* memutuskan bahwa "*Besar imbalan jasa Al-Ijarah tidak boleh didasarkan pada jumlah talangan Al-Qardh yang diberikan lembaga keuangan syariah (LKS) kepada nasabah*".

Berdasarkan Fatwa tersebut seharusnya pengambilan upah jasa (*fee ujroh*) tersebut sama, meskipun jumlah talangan yang diajukan oleh ketiga nasabah tersebut berbeda atau akad *qardh* mereka berbeda. Karena pengambilan upah tersebut sebagai ganti biaya –biaya administrasi yang dikeluarkan bank, jadi meskipun jumlah talangan berbeda proses administrasi dari pemohon tersebut sama. Akan tetapi BSM cabang malang juga memperhitungkan dengan melihat resiko pembiayaan yang diberikan pada nasabah semakin besar dana talangan makan resiko bank semakin besar. Hal ini menunjukkan resiko pembiayaan Pak Jufri dan Pak Lukman lebih besar dari pada Ibu Nur.

#### **4.3.3. Manfaat Pembiayaan Dana Talangan Haji**

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa pembiayaan dana talangan haji BSM merupakan pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat*

haji dan pada saat pelunasan BPIH. Dari penjelasan tersebut diharapkan ada manfaat lebih dari peluncuran pembiayaan ini baik bagi bank maupun nasabah.

#### **A. Bank**

Manfaat dari bank sendiri dari pembiayaan ini adalah selain mendapatkan profit dari penggunaan *fee ujroh* (upah jasa) atas pemberian talangan haji, pihak bank juga mendapatkan keuntungan atau modal kembali dalam waktu cepat, yang diperoleh dari pembayaran nasabah yang berada melalui tabungan haji yang ada di bank, dalam hal ini uang nasabah untuk perlunasan pembiayaan tersebut yang berjangka waktu 1 tahun. Sehingga dapat dipergunakan bank untuk membiayai pembiayaan-pembayaan lain.

#### **B. Nasabah**

Berdasarkan pernyataan *Account Officer* selaku pengurus pembiayaan menyampaikan, manfaat lebih yang diberikan bank kepada nasabah dengan peluncuran program pembiayaan dana talangan haji BSM, antara lain:

1. Nasabah dijamin bisa mendapatkan porsi haji dengan cepat, meskipun dari dana mereka tidak mencukupi pembayaran biaya perjalanan haji (BPIH). Sehingga bisa daftar sebagai calon jamaah haji ke Departemen Agama.

2. Mencairkan dana secara mendesak bagi nasabah yang dananya masih belum bisa dicairkan dalam waktu cepat misalkan masih dalam bentuk deporsito.
3. Proses pemberian talangan haji relatif cepat, sehingga keberangkatan ibadah haji dapat terencana dan tidak menunggu lama.
4. *Fee ujroh* (uang administrasi) yang diberikan relatif murah.
5. Nasabah hanya membayar pokok dari pinjaman . Bukan hanya kemudahan ini yang diberikan BSM.
6. Selain itu nasabah dapat mengangsur setiap bulan atau bisa juga dibayar langsung/sekaligus sampai akhir pembayaran.

Dari penjelasan diatas banyak manfaat yang diberikan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang kepada nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji. Nasabah bisa mendapatkan dana talangan mekipun modal mereka tidak sampai 50%, dibuktikan dengan modal Rp2.000.000 nasabah bisa mendapatkan porsi haji, bank akan menawarkan dana talangan maksimal Rp18.000.000. Hal ini merupakan keuntungan bagi nasabah yang masih mempunyai modal minim untuk pembayaran biaya penyelenggaraan ibadah haji atau (BPIH).

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Manajemen pembiayaan dana talangan haji PT. Bank syariah mandiri Cabang Malang dalam membantu nasabah mendapatkan porsi haji, diantaranya:
  - a. Perencanaan: Menggunakan akad *Qardh Wal Ujroh*, analisis pembiayaan 6 C'S, melihat kondisi nasabah, dana talangan yang ditawarkan, penetapan upah jasa (*fee ujroh*), dan penetapan pembayaran.
  - b. Pengorganisasian: Pengurusan pembiayaan diberikan pada *Account Officer*. BSM Cabang Malang membawahi kantor cabang pembantu (pasuruan), kantor kas (kepanjen), dan batu.
  - c. Pelaksanaan: Mulai dari permohonan pembiayaan, syarat-syarat yang mudah dan aman, komite pembayaran, pembukaan rekening, penandatanganan akad, pencairan dana talangan, dan jaminan.
  - d. Pengawasan: Penerapan analisa 6 C'S sudah efektif. Hal ini dibuktikan tidak banyak kredit bermasalah, hanya sekitar 5 nasabah yang melakukan pembatalan itupun karena sakit atau meninggal.
2. Prinsip penyaluran dana (akad) pembiayaan dana talangan haji yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang dalam

prakteknya, bank tidak mengambil keuntungan dari akad *qardh* tetapi mendapatkan upah jasa (*fee ujroh*) dari penggunaan akad *ijarah*. Pembayaran upah jasa tersebut berdasarkan dana talangan atau akad *qardh* yang diajukan nasabah, besar jumlah talangan akan mempengaruhi upah jasa. Semakin besar permohonan dana talangan maka semakin besar pula upah jasa (*fee ujroh*) yang harus dibayar. Upah jasa tersebut ditawarkan sebagai biaya administrasi selain itu melihat dilakukan resiko yang diberikan pada nasabah berbeda.

## 5.2. SARAN

Sebagai saran-saran untuk menyempurnakan penelitian ini, harapan penulis kepada pembaca atau peneliti selanjutnya menyarankan untuk:

### 1. Bank

- a. Pemberikan asuransi pada nasabah calon jamaah haji.
- b. Upah jasa (*Fee ujroh*) tidak boleh didasarkan dana talangan atau akad *qardh* nasabah. Berdasarkan Fatwa dewan syariah nasional (DSN) Nomor; 29/DSN-MUI/VI/2002.
- c. Lebih gencar untuk mempromosikan produk pembiayaan dana talangan haji.

### 2. Peneliti Selanjutnya

Penelitian terkait kepuasan nasabah atas penggunaan akad *Qardh Wal Ujroh* dalam pembiayaan dana talangan haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Aziz & Kustini, 2007. *Ibadah Haji Dalam Sorotan Publik*. Puslitbang kehidupan keagamaan, Jakarta.
- Abdurrahman, 1982. *Ensiklopedia Ekonomi, Keuangan dan Perdagangan*. Cetakan Kelima, Pradnya Paramita, Jakarta.
- Agustina, Laila. 2009. *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Al-Qardh Dana Porsi Pemberangkatan Ibadah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*. Skripsi. Malang: FE-UMM
- Al-qardhawi, Yusuf, 2007. *Menjawab Masalah Haji, Umrah & Kurban*. Jakarta: Embun Publishing.
- Al-Quran dan Terjemah, 2005. CV Penerbit Diponegoro, Bandung.
- Arthesa dan Handiman. 2006. *Bank & Lembaga Keuangan Bukan Bank*. PT. Indeks, Jakarta
- Annual Report Bank Syariah Mandiri Februari 2009
- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2001. *Bank Syariah Dari Teori Dan Praktek*. Gema Insani, Jakarta.
- Arifin, Zainul, 2002. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. AlvaBet, Jakarta.
- Arikunto. Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Ascarya. 2007. *Akad dan Produk Bank Syaria*. Edisi Pertama, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Dimiyati, Djalaluddin. 2009. *Panduan Ibadah Haji & Umroh Lengkap Disertai Rahasia dan Hikmahnya*. PT. Era Adi Citra Intermedia, Lawayan.
- Herdiawati, Runi. 2009. *Prosedur Pembiayaan Al-Qardh Talangan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*. Skripsi. Malang: FE-UMM
- Hidayati, Nurul, 2005. *Pembiayaan Pengurusan Haji oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS)* [www.MSI-UII.Net](http://www.MSI-UII.Net) diakses, 1 Desember 2009
- Kasmir, 2002. *Dasar-dasar Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Karim, Adiwarmam, 2006. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Ketiga, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

- Khoirun N, Ana. 2008. *Fasilitas Layanan Tabungan Haji Sebagai Sarana Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk.* Skripsi. Malang: FE-UMM
- Moleong, 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Edisi Revisi, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Muhammad , 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.* YKPN, Yogyakarta.
- , 2009. *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah.* UII Press. Yogyakarta.
- Dendawijaya, Lukman. 2003. *Manajemen Perbankan.* Edisi Kedua. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Muslehuddin, Muhammad, 1990. *Banking And Islamic Law.* Simamora, Aswin (penterjemah). *Sistem Perbankan Dalam Islam,* Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Sudarsono, Heri, 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi.* Ekonosia Kampus Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta.
- Sugiyono, 2008. *Memahami Penelitian Kualitati.,* CV. AlvaBeta, Bandung.
- Tanpa Pengarang, 2009. <http://www.syariahmandiri.co.id//> diakses, 22 Januari 2009
- Tanpa Pengarang, 2009. <http://www.bnisyariah.tripod.com//> diakses, 22 Januari 2009
- Tanpa Pengarang, 2009. <http://www.brisyariah.co.id//> diakses, 22 Januari 2009
- Tanpa Pengarang, 2009. <http://www.muamalatbank.com.//> diakses, 22 Januari 2009
- Rivai dan Veithzal, 2008. *Islamic Financial Management.* PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Widyaningsi, 2005. *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia.* Prenada Media, Jakarta.
- Wiroso, 2005. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah.* PT. Gramedia Widasarana Indonesia, Jakarta.
- Wiyono, Slamet, 2005. *Cara mudah memahami akuntansi perbankan syariah, berdasarkan PSAK dan PAPSII.* PT. Grasindo. Jakarta.
- Yunus, Thamrin & Misroni, 2009. *Tidak Masalah dana Talangan Haji* [www.informasihaji.com](http://www.informasihaji.com) diakses, 1 Desember 2009

L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N



## PEDOMAN WAWANCARA

Peneliti memiliki peran sebagai instrument pengumpul data. Dalam pengumpulan data tersebut peneliti menggunakan perangkat bantu yaitu dengan pedoman wawancara. Hal ini peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Ratih selaku *Account Officer*. Adapun draf wawancara yang digunakan peneliti adalah:

1. Kapan Pembiayaan Dana Talangan Haji PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang diluncurkan?
2. Tujuan pembiayaan dana talangan haji BSM Cabang Malang?
3. Manfaat yang diperoleh nasabah dengan adanya pembiayaan dana talangan haji BSM Cabang Malang ?
4. Faktor apa yang mendukung keberhasilan dari adanya program pembiayaan dana talangan haji pada BSM Cabang Malang?
5. Bagaimana sistem pengambilan Keuntungan yang ditawarkan BSM Cabang Malang dari pembiayaan dana talangan haji? Apakah setiap jumlah pinjaman pengambilannya berbeda atau sama
6. Berapakah biaya administrasi (Upah jasa) yang ditawarkan oleh pihak BSM Cabang Malang pada nasabah ?
7. Dalam pengambilan keuntungan apakah dalam bentuk nominal atau persentase?
8. Bagaimana bentuk promosi pembiayaan dana talangan haji?
9. Siapa yang menjadi sasaran dalam penyaluran program dana talangan haji BSM Cabang Malang?
10. Berapakah jumlah sementara nasabah yang melakukan Dana Talangan Haji di BSM Cabang Malang?
11. Terkait dengan produk pembiayaan di BSM Cabang Malang, apakah keuntungan dari pembiayaan dana talangan haji mampu mendominasi seluruh pembiayaan yang ada pada BSM Cabang Malang?
12. Bagaimana mekanisme pembiayaan dana talangan haji BSM Cabang Malang?

13. Berapakah Dana talangan haji yang disediakan oleh pihak BSM Cabang Malang?
14. Sistem dan prosedur dalam pembiayaan dana talangan haji BSM? Apakah juga menggunakan sistem 6C'S sebagaimana diterapkan oleh perbankan syariah?
15. Dalam meningkatkan produk pembiayaan, apakah BSM Cabang Malang bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan lain terkait dengan pembiayaan dana talangan haji?
16. Persyaratan bagi nasabah dalam melakukan Dana Talangan Haji BSM?
17. Kreteria pemohon yang mengajukan pembiayaan Dana Talangan Haji di BSM Cabang Malang?
18. Bagaimana sistem dan prosedur pembayaran?
19. Batas waktu yang diberikan BSM Cabang Malang untuk perlunasan ?
20. Kebijakan dari BSM Cabang Malang bagi nasabah yang melakukan penundaan pembayaran?
21. Proses persetujuan dari pihak BSM Cabang Malang ?
22. Proses pencairan dana talangan haji pada BSM Cabang Malang ?
23. Bagaimana prosedur pengambilan dana talangan haji jika dikemudian hari nasabah melakukan pengunduran diri sebagai calon jamaah haji?
24. Hambatan- hambatan (kredit macet) dari pembiayaan dana talangan haji di BSM Cabang Malang?
25. Bagaimana kebijakan yang diambil oleh BSM dalam menghindari resiko pembiayaan dana talangan haji?
26. Keunggulan pembiayaan Dana Talangan Haji BSM Cabang Malang?
27. Prinsip (akad) dalam penyaluran dana pembiayaan dana talangan haji BSM?
28. Penjelasan tentang akad *Qardh wal Ujrah*?
29. Keuntungan BSM Cabang Malang dari penggunaan akad *Qardh wal Ujrah*?
30. Jaminan yang diberikan nasabah atas pembiayaan dana talangan haji ?

## FASILITAS PEMBIAYAAN

### DANA TALANGAN HAJI SKIM SISKOHAT

- a. Jenis Pembiayaan: Qardh Wal Ujroh
- b. Tujuan Pembiayaan: Talangan Haji Skim Siskohat
- c. Nominal Talangan Haji: Rp10.000.000,00; Rp 15.000.000,00;  
Rp 18.000.000,00
- d. Fee Ijarah : Rp. 1.000.000,00 (untuk Rp 10 jt)  
: Rp. 1.300.000,00 (untuk Rp 15 jt)  
: Rp. 1.500.000,00 (untuk Rp 18 jt)
- e. Jangka Waktu: Maksimal 12 Bulan
- f. Kelengkapan Administrasi: Pemohon/Jamaah dipersyaratkan untuk melengkapi data sebagai berikut;
  - a. Fotokopi KTP
  - b. Fotokopi Kartu Keluarga
  - c. Fotokopi Surat Nikah
  - d. Surat Pernyataan Batal Haji
  - e. Surat permohonan pengunduran diri dari calon jamaah haji pada kantor Departemen Agama
- g. Saldo Minimal Tab : Rp500.000,00

Butir g (d, e, f)- formulir disediakan BSM

### DANA YANG HARUS DISEDIAKAN

**10.000.000**

KEKURANGAN BIAYA	BIAYA ADM	MINIMAL SETORAN AWAL	TOTAL BIAYA
10.000.000	1.000.000	500.000	11.500.000

**15.000.000**

KEKURANGAN BIAYA	BIAYA ADM	MINIMAL SETORAN AWAL	TOTAL BIAYA
5.000.000	1.300.000	500.000	6.800.000

**18.000.000**

KEKURANGAN BIAYA	BIAYA ADM	MINIMAL SETORAN AWAL	TOTAL BIAYA
2.000.000	1.500.000	500.000	4.000.000



**DEPARTEMEN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS EKONOMI**

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor : 005/BAN-PT/ Ak-X/S1/II/2007  
Jalan Gajayana 50 Malang 65144 Telepon (0341) 558881, Faksimile (0341) 558881  
<http://www.ekonomi.uin-malang.ac.id>; e-mail: [ekonomi@uin-malang.ac.id](mailto:ekonomi@uin-malang.ac.id)

---

**BUKTI KONSULTASI**

NAMA : Nur Uyun  
NIM/Jurusan : 06610082/ Manajemen  
Pembimbing : H. Ahmad Djalaluddin, Lc., Judul Skripsi  
Judul : Analisis Manajemen Pembiayaan Dana Talangan Haji  
Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	5 Januari 2010	Proposal	1.
2	15 Januari 2010	Revisi Proposal	2.
3	22 Januari 2010	Revisi Proposal	3.
4	01 Februari 2010	ACC Proposal	4.
5	02 Maret 2010	Seminar Proposal	5.
6	29 April 2010	BAB I, II, III, IV, dan BAB V	6.
7	04 Mei 2010	BAB I, dan BAB II	7.
8	10 Mei 2010	BAB I, BAB II	8.
9	14 Mei 2010	BAB IV, BAB V	9.
10	16 Juni 2010	BAB IV, BAB V	10.
11	17 juni 2010	BAB IV, BAB V	11.
12	18 juni 2010	ACC Keseluruhan	12.

Malang, 18 Juni 2010  
Mengetahui  
Dekan,

**Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA.**  
NIP 19550302 198703 1 004



## **BIODATA PENELITI**

### **A. Data Pribadi**

Nama : Nur Uyun  
Tempat & Tanggal Lahir : Pasuruan, 08 Maret 1988  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat Asal : Patuguran RT 02 RW03,  
Kec. Rejoso, Kab. Pasuruan  
Telepon & Hp : 085 655 516 505  
*E-mail* : [yun\\_chy88@yahoo.com](mailto:yun_chy88@yahoo.com)

### **B. Riwayat Pendidikan Formal**

1. SDN Patuguran II Tahun 1994 – 2000
2. MTS. Al-Hurriyah Rejoso Tahun 2000-2003
3. Madrasah Aliyah Al-Yasini Areng-Areng Wonorejo Pasuruan Tahun 2003 – 2006
4. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2006 – 2010

### **C. Riwayat Pendidikan Non Formal (Seminar, Kursus dan Pelatihan)**

1. Kursus Komputer 2008
2. Program Pelatihan SPSS Tahun 2009
3. Workshop Bintang Wirausaha Muda Mandiri Tahun 2009
4. IDX – Stock Exchange Game Tahun 2009

### **D. Pengalaman Organisasi**

1. Ikatan Pelajar Nahdhatul Ulama' (IPNU) 2007-2008
2. Jammi'yatul Qurra' wal Khuffadz 2008 -2009

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

Malang, 6 - Agustus-2010

(Nur Uyun)