

**ANALISIS PELAKSANAAN PEMBIAYAAN IMPLAN PADA
BANK SYARIAH MANDIRI
(Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang
Pembantu Pasuruan)**

SKRIPSI

Oleh

**LIKA NUR AHTOFARENI
NIM : 06610090**



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

**ANALISIS PELAKSANAAN PEMBIAYAAN IMPLAN PADA
BANK SYARIAH MANDIRI
(Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang
Pembantu Pasuruan)**

S K R I P S I

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

Oleh

LIKA NUR AHTOFARENI
NIM : 06610090



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

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS PELAKSANAAN PEMBIAYAAN IMPLAN PADA
BANK SYARIAH MANDIRI
(Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang
Pembantu Pasuruan)**

S K R I P S I

Oleh

LIKA NUR AHTOFARENI
NIM : 06610090

Telah Disetujui 25 Februari 2010

Dosen Pembimbing,

Drs. H. Abdul Kadir Usry, MM., Ak

Mengetahui :
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS PELAKSANAAN PEMBIAYAAN IMPLAN PADA
BANK SYARIAH MANDIRI
(Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang
Pembantu Pasuruan)**

S K R I P S I

Oleh

LIKA NUR AHTOFARENI

NIM : 06610090

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 3 April 2010

Susunan Dewan Penguji

**Tanda
Tangan**

Ketua

Ahmad Fahrudin A, SE., MM.

NIP 19741122 199903 1 003

()

Sekretaris/Pembimbing

Drs. H. Abdul Kadir Usri, MM., Ak

()

Penguji Utama

H. Ahmad Djalaludin, Lc., MA

NIP 19730719 200501 1 003

()

Disahkan Oleh:

D e k a n,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA

NIP 19550302 198703 1 004

LEMBAR PERSEMBAHAN

Aku persembahkan skripsi ini special untuk :

Ayahanda Bapak Sunyono beserta ibunda tercinta Ibu Yami yang telah memberikan curahan hati dengan penuh kesabaran dan ikhlas, membesarkan dan membiayai baik materiil maupun spirituil serta mengalirkan doa untuk kebahagiaan putrinya di dunia dan akhirat.

MOTTO

يَتَأَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ

أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقْوَاهُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

Artinya :

“ Hai manusia, Sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.

Q.S Al-Hujuraat, 16: 13

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.

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

1. Ayahanda Bapak Sunyono beserta ibunda tercinta Ibu Yami yang telah memberikan curahan hati dengan penuh kesabaran dan ikhlas, membesarkan dan membiayai baik materiil maupun spirituil serta mengalirkan doa untuk kebahagiaan putrinya di dunia dan akhirat.
2. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku Rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA., selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak Drs. H. Abdul Kadir Usry, Ak., MM, 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. Kakakku Mas Devi serta adikku Meli Puspita yang selalu memberi motivasi dan bantuan baik materiil maupun spirituil dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-teman Fakultas Ekonomi angkatan 2006 seperti Nani Zaenatul, Nur Uyun, Mutmainah dll serta teman-teman Asrama Khodijah yang selalu mengisi hari-hari penulis dan membantu dalam terselesaikannya skripsi ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Teriring do'a 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, 9 Maret 2010

Penulis,

Lika Nur Ahtofareni

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAPERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN.....	v
LEMBAR PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Masalah	5
1.4. Batasan Masalah	5
1.5. Manfaat Penelitian	6
BAB II : KAJIAN PUSTAKA.....	7
2.1. Penelitian Terdahulu	7
2.2. Bank Syari'ah	11
2.2.1. Pengertian Bank Syari'ah	11
2.2.2. Prinsip-Prinsip Bank Syari'ah	13
2.2.3. Produk dan Jasa Bank Syari'ah	14
2.2.3.1 Sumber Dana Bank Syari'ah	14
2.2.3.2 Penyaluran Dana	16
2.2.3.3 Jasa Perbankan.....	20
2.3. Pembiayaan	21
2.3.1. Pengertian Pembiayaan	21
2.3.2. Unsur-Unsur Pembiayaan	22
2.3.3. Tujuan Pembiayaan.....	23
2.3.4. Prinsip-Prinsip Pembiayaan.....	24
2.3.5. Jenis-Jenis Pembiayaan	31
2.3.6. Pengertian Pembiayaan Implan	33
2.4. Resiko Pembiayaan Skim Murabahah	35
2.5. Kerangka Berfikir	36
BAB III : METODE PENELITIAN	37
3.1. Lokasi Penelitian	37
3.2. Jenis dan Pendekatan Penelitian	37
3.3. Data dan Jenis Data	38
3.4. Teknik Pengumpulan Dana	38

3.5.	Teknik Analisis Data	39
BAB IV	: PAPARAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN....	
4.1.	Paparan Data Hasil Penelitian	41
4.1.1.	Gambaran Umum Perusahaan	41
4.1.2.	Pelaksanaan Pembiayaan Implan	59
4.2.	Pembahasan Data Hasil Penelitian	67
4.2.1.	Analisis dan Deskripsi Pelaksanaan pembiayaan Implan Memberi Kemudahan Bagi Nasabah.....	67
4.2.2.	Analisis Prosedur Pembiayaan Implan	82
4.2.3.	Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan Dikaitkan dengan Kemudahan Bagi Nasabah.....	92
BAB V	: PENUTUP	95
5.1.	Kesimpulan	95
5.2.	Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN	97

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. :	Tabel Penelitian Terdahulu.....	9
Tabel 4.1. :	Nilai-Nilai Perusahaan BSM KCP Pasuruan	42
Tabel 4.2. :	Posisi Akad Pembiayaan per 30 November 2009.....	63
Tabel 4.3. :	Pembagian Kategori Untuk Pembiayaan Implan Konsumtif Tanpa Agunan	92
Tabel 4.4. :	Skim Pembagian Berakhir 30 November 2009 BSM KCP Pasuruan	94

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 :	Ilustrasi Penyaluran Dana Bank Syariah	16
Gambar 2.2 :	Kerangka Berfikir	36
Gambar 4.1 :	Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan	42
Gambar 4.2 :	Prosedur Pembiayaan Implan	81

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	:	Draft Wawancara	97
Lampiran 2	:	Jawaban Wawancara.....	98
Lampiran 3	:	Contoh Formulir Permohonan Pembiayaan Implan.....	100
Lampiran 4	:	Contoh Akad Pembiayaan Murabahah.....	104
Lampiran 5	:	Contoh Surat Pemberitahuan Persetujuan Pembayaran.....	105
Lampiran 6	:	Contoh Surat Persetujuan dan Kuasa.....	106
Lampiran 7	:	Contoh Surat Pernyataan Bendahara Gaji.....	107
Lampiran 8	:	Contoh Surat Pernyataan Merekomendasikan Karyawan....	108
Lampiran 9	:	Contoh Surat Kuasa Potong Gaji.....	109
Lampiran 10	:	Contoh Tanda Terima Uang Oleh Nasabah.....	110
Lampiran 11	:	Piagam Penghargaan BSM KCP Pasuruan.....	111
Lampiran 12	:	Bukti Konsultasi.....	112
Lampiran 13	:	Biodata Peneliti.....	113

ABSTRAK

Lika Nur A, 2010 SKRIPSI. Judul : "Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan Pada Bank Syariah Mandiri (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan).

Pembimbing : Drs. H. Abdul Kadir Usri, MM., Ak

Kata Kunci : Bank Syariah, Pembiayaan Implan

Penelitian ini dilatarbelakangi dinamika perekonomian bangsa Indonesia, karena setelah adanya krisis, kinerja perbankan buruk. Setelah krisis kinerja perbankan menunjukkan perkembangan. Maka muncullah Bank Syariah Mandiri yang memberikan produk pembiayaan implan implan yaitu pembiayaan konsumen tanpa agunan. Sebenarnya untuk mendapatkan pembiayaan tanpa agunan yang disalurkan bank memerlukan proses yang sulit. Tapi kenapa jika prosesnya sulit, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan justru semakin banyak didatangi nasabah yang akan mengajukan pembiayaan implan setelah pembiayaan implan itu diluncurkan dan semuanya berhasil. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan implan dapat memberikan kemudahan bagi nasabah.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan metode wawancara, yang menganalisis data dengan cara mengumpulkan, merangkum dan memilih hal-hal mengenai pembiayaan implan, setelah itu disajikan dalam bentuk flowchat (bagan hubungan antar kategori) dan barulah bisa ditarik kesimpulan tentang pelaksanaan pembiayaan implan apakah memberikan kemudahan bagi nasabah atau tidak.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses pelaksanaan pembiayaan implan meliputi : permohonan pembiayaan implan, perjanjian MOU (*Memorandum of Understanding*), persetujuan komite pembiayaan, pembukaan rekening nasabah, penandatanganan akad, persetujuan dan pencairan yang dilakukan secara kolektif/massal. Analisis yang digunakan oleh BSM KCP Pasuruan adalah 5C+6A dengan pola *channeling* yaitu pihak BSM KCP Pasuruan hanya sebagai penyalur saja, yang bertanggungjawab adalah perusahaan/instansi tempat karyawan itu bekerja. Hal diatas dilaksanakan dengan mudah, karena persyaratannya juga mudah. Dengan menitikberatkan pada kemudahan bagi nasabah pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini membawa kontribusi terhadap pendapatan sebesar 38,25% terhadap pendapatan pada BSM KCP Pasuruan.

ABSTRACT

Lika Nur A, 2010, Thesis. Entitled : “An Analysis of the Implan Financing Implementation at Bank Syariah Mandiri (Study of “Syari’ah Mandiri” Bank Office of Assistant Branch Pasuruan)”

Advisor : Drs. H. Abdul Kadir Usri, MM., Ak

Key Words : Implan Financing, Syariah Mandiri Bank

This research was done based on the economic dynamics of Indonesian nation. After the monetary crisis the working of banking is bad. Then Syariah Mandiri Bank has been founded which gives the financial product. One of them implan financing is the financing of consumers without collateral. Actually implan financing must be collateral, and its process is difficult. But after the implan financing of product launched in BSM branch of assitant Pasuruan, in BSM Office of Branch Pasuruan. There have been more customers who will do financing and all of them are successful. The research aims at describing implan financing which can give easeto customers.

This research uses qualitative and descriptiv approach. The method used to collect dat is interview which analyze the data by collecting, summaries , and choosing the matters concerning the financing of implan. After that, provided the data in a flowchat form (a draft relationship between category) until it can pulled conclusion about implementation of implan financing whether it give ease to customers or not.

These research results show that the process of the implementation of implan financing consist: offered financing, engagement MOU, agreement of Committee Financing, Opening of Customers Account, Agrrement and clearance. The process of this implementation is very fast and the evaluation of the Committee financing is also not too difficult, until the analysis is used by BSM office of Assistant branch Pasuruan is 5C+6A by the pattern channeling to firm or agency, and the financing is done collectively. All of the a procedurs have been established by the implementation of the implan financing so that it can give ease to customers.

الملخص

ليكا نور أحطافارين، 2010، البحث الجامعي، الموضوع: تحليل إجراءات المصاريف Bank Implan في Bank Syariah Mandiri (دراسة في Bank Syariah Mandiri باسوروان تحت المشرف: الدكتور اندوس. عبد القدير أسري، الحاج الماجستير، أك. الكلمات الرئيسية: المصرف الاخلاص، إجراءات المصاريف Implan مخاطرة النفقات.

صارت الإقتصادية في دولة إندونيسية خلفية في هذا البحث بسبب قبيح التأدية و العمل في المصرف بعد الأزمة. قد أصابت الأزمة في الإقتصادي المصري، فبدأ المصرف الشريعة منديري الذي يعطى نتاج النفقات إمفلاان. و إمفلاان هو المصاريف إلى المستفد بدون الضمانة.

فمن الحقيقة يحتاج عملية عسير لنيل المصاريف بدون الضمانة. بل يجئ كثير الزبون بدقة إلى المصرف الشرعي منديري وزارة الرافد المساعد في باسوروان بعد الإجراء المصاريف Implan وينجح كله. ولماذا كذلك؟ فمن الغرض عن هذا البحث هو أن يصور إجراءات المصاريف Implan أن يعطى سهلا للزبون.

استخدم هذا البحث دراسة كيفية (Kualitatif) التي يستعمل المنهج المقابلة بطريقة جمع البيانات، والتلخيص بعدها ثم اختارت الباحثة كل الشيء عن إمفلاان. وفي التالي، قدمت بشكل الخطة (الذي يدل على صلة بين الفئة) وفي الأخيرة، يحتتم بالخلاصة، هل يعطى إجراءات المصاريف إمفلاان سهلا للزبون أم لا.

ومن تحصيل هذا البحث أن يدل إلى أن عملية إجراء المصاريف إمفلاان يحتوي على: السؤال لإجراء المصاريف، واتفاق المذكورة، وموافقة لجنة الإجراء، وفتح منقذ الزبون، وإمضاء العقد، والموافقة والتميع بالجمعي. استخدم المصرف الشريعة منديري وزارة الرافد المساعد في باسوروان تحليل 5C+6A بنموذج أخذودية وهو أن يصير المصرف بائعا، ومسؤولة هو المؤسسة التي فيها المستخدم والمستفيد.

يستعمل ذلك بالسهولة لأن هذا الإجراء يحتمل المساعدة و الزائدة 38,25% في العربون من العربون في المصرف الشريعة منديري وزارة الرافد المساعد في باسوروان.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Krisis ekonomi yang terjadi tahun 1997 di Indonesia menyebabkan buruknya kinerja perbankan di Indonesia, baik itu dari kinerja keuangan maupun persoalan yang lain. Dan dari hasil analisis dijelaskan bahwa bank konvensional lebih banyak terkena dampak krisis tahun 1997 daripada bank syariah.

Dan setelah adanya krisis tahun 1997 tersebut, berangsur-angsur perbankan syariah menunjukkan perkembangannya. Perkembangan ini selain disebabkan oleh perkembangan internal dunia perbankan juga tidak terlepas dari pengaruh perkembangan eksternal dunia perbankan. Seperti sektor riil dalam perekonomian, politik, hukum, dan sosial. Seiring dengan perkembangan perdagangan dunia, maka perkembangan perbankan semakin pesat pula, karena disebabkan perkembangan perdagangan dan daya pikir masyarakat akan bank syariah.

Salah satu instrumen ekonomi Islam adalah bisnis yang menerapkan konsep *profit and lose sharing* atau bagi hasil. Konsep ini diterapkan untuk menjawab permasalahan sistem bunga yang dikategorikan sebagai riba. Oleh karena itu, organisasi bisnis Islam harus dilakukan dengan berlandaskan prinsip *syirkah* (kemitraan usaha) dan *mudharabah* (pembagian hasil) (Muhammad, 2005:87)

Bank Syariah Mandiri merupakan bank yang sahamnya dipegang oleh Bank Mandiri. Pada tanggal 1 November 1999 Bank Mandiri memutuskan untuk

melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti (Bank BSB) menjadi Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah dari usaha bersama dari para perintis bank syariah di Bank Susila Bakti yang didukung oleh pemilik yaitu manajemen Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah di lingkungan Bank Mandiri (Subagyo dkk, 2002).

Berdasarkan data Bank Indonesia, prospek perbankan syariah pada tahun 2005 diperkirakan cukup baik. Industri perbankan syariah diprediksi masih akan berkembang dengan tingkat pertumbuhan yang cukup tinggi.

Pada tahun 2006 perbankan syariah sudah mengeluarkan pembiayaan tanpa agunan, salah satunya Bank Syariah Mandiri melalui programnya BSM Implan yang merupakan pembiayaan konsumen dalam satuan valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan dengan limit pembiayaan hingga Rp 25 juta (Anonymous, 2008). Tetapi dengan ketentuan yang baru sesuai dengan SE.No.11/002/PEM tanggal 7 Januari 2009, ketentuan pembiayaan tanpa agunan dengan limit hingga 100 juta per nasabah.

Hal ini karena Bank Syariah Mandiri menyadari bahwa sulitnya mendapatkan kredit tanpa agunan mulai dirasakan banyak pihak. Saat ini, memang banyak sekali penawaran kredit tetapi untuk mendapatkan kredit tanpa agunan membutuhkan proses yang sulit. Namun produk pembiayaan implan ini masih belum bisa diterapkan di semua kantor cabang PT. Bank Syariah Mandiri, karena tergantung pada tingkat profitabilitas dan kinerja keuangan masing-masing kantor cabang.

Secara prinsip, seharusnya pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada kalangan nasabah diharuskan memiliki jaminan bahwa dana tersebut akan dikembalikan kepada bank sesuai perjanjian. Keberadaan agunan digunakan untuk mencegah masalah yang kemungkinan akan terjadi dihari selanjutnya.

Namun, sejujurnya pihak perbankan tidak mengharapkan eksekusi atas jaminan tersebut. Terdapat berbagai bentuk jaminan yang dapat diberikan pihak nasabah kepada perbankan untuk memperoleh kepercayaan bank baik berupa kebendaan maupun non kebendaan, antara lain : tagihan atas penjualan produk, L/C, kontrak proyek yang sedang dikerjakan, serta penjaminan.

Keberadaan agunan pada perbankan syariah disesuaikan dengan peraturan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Namun, keberadaan agunan seringkali menjadi permasalahan terutama apabila tidak memiliki agunan yang dapat dijamin untuk memperoleh pinjaman. Oleh karena itu pihak perbankan syariah akan melakukan penyeleksian nasabah guna menghindari terjadinya *non performing financing* yang berlebihan. Fungsi dari jaminan ini sebagai aspek *safety* bagi perbankan dan juga bentuk ikatan kepercayaan.

Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan sudah didirikan pada tanggal 1 Agustus 2003 sebagai pengembangan dari BSM Cabang Malang. Produk pembiayaan implan pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan sudah diluncurkan mulai tahun akhir 2006. Setelah adanya produk pembiayaan implan tersebut nasabah yang hadir untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan semakin banyak. Hal ini membuktikan bahwa respon masyarakat terhadap

pembiayaan multiguna yang diberikan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan adalah baik.

Menurut data yang saya ambil dari (Anonymous, 2008) menyebutkan bahwa khusus untuk bank syariah, pinjaman tanpa agunan dikenal dengan istilah Al-Qhardul Hasan yang umumnya diberikan kepada pengusaha kecil yang baru tumbuh selain itu terdapat pula KUR yang diberikan bank syariah. Proses mendapatkan KUR tanpa agunan berdasarkan syariah sangat tidak mudah dilakukan di Indonesia dan juga sangat jarang jika dibandingkan dengan KUR dengan agunan. Bahkan, kredit yang diluncurkan oleh BSM sebagaimana yang telah diutarakan diatas juga memerlukan proses yang sulit.

Namun, dengan perkembangan sistem keuangan syariah yang semakin kompleks juga akan menyebabkan kredit tanpa agunan tersebut mudah untuk didapatkan dan juga terkait dengan pengelolaan pembiayaan pada sektor kecil semakin mudah.

Hal diatas menjelaskan bahwa sebenarnya untuk mendapatkan pembiayaan tanpa agunan (BSM Implan) memerlukan proses yang sulit, meskipun mudah itupun hanya terbatas pada sektor usaha kecil saja. Tetapi jika proses dalam mendapatkan pembiayaan implan sulit, kenapa pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan justru didatangi banyak nasabah yang mengajukan dan berhasil mendapatkan pembiayaan implan tersebut.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul “ **Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan pada PT. Bank Syariah**

Mandiri (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan).

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan pembiayaan implan dapat memberikan kemudahan bagi nasabah?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan pelaksanaan pembiayaan implan dapat memberikan kemudahan bagi nasabah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan).

1.4. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, peneliti mencoba untuk menjelaskan tentang pelaksanaan pembiayaan implan. Perlu adanya pembatasan masalah yaitu pada prosedur pelaksanaan pembiayaan implan, tujuan, resiko-resiko, kredit macet pelaksanaan pembiayaan implan yang ditinjau dari sudut pandang Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan.

Pembatasan juga dilakukan pada pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan dengan limit maksimal 100 juta dan jangka waktu maksimal waktu 5 tahun.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Penelitian diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi pihak manajemen perusahaan Bank Syariah Mandiri dalam melakukan pembiayaan implan.

2. Bagi penyusun

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan yang di dapat di bangku perkuliahan khususnya di bidang manajemen keuangan mengenai pelaksanaan pembiayaan implan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri.

3. Bagi pihak lain

Penelitian dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan antara teori dengan kenyataan dan untuk menambah pengetahuan bagi pihak lain khususnya calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan implan tentang proses pelaksanaan pembiayaan implan yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Farika (2008) dalam skripnya yang berjudul “ *Aplikasi Pembiayaan Kongsu Pemilikan Rumah Syariah Pada Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Ahmad Yani*”, menyimpulkan bahwa :

1. Pada analisis pembiayaan yang diterapkan pada BMT Ahmad Yani menggunakan sistem *scoring* sehingga setiap kriteria ada nilainya.
2. Pelaksanaan pembiayaan pemilikan rumah pada BMT Ahmad Yani menggunakan dua pola yaitu pola *chaneling* dan pola *executing*. Pada pola *chaneling* ini pihak BMT hanya sebagai penyalur saja dan tanggung jawab ditanggung penuh oleh pihak BMI, sedangkan pola *executing* pihak Bank Muamalat Indonesia (BMI) tidak hanya sebagai penyalur saja, tetapi juga bertanggung jawab penuh atas pembiayaan pemilikan rumah.

Nurul (2009) dalam skripsinya yang berjudul “ *Aplikasi 6C Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang*” menyimpulkan bahwa :

1. Aplikasi 6C yang ada di BSM Cabang Malang adalah benar-benar diterapkan dan dilapangan analisis 6C itu dikembangkan lagi menjadi 7A

(Aspek Hukum, aspek Pasar&pemasaran, aspek Teknik produksi, aspek manajemen, aspek jaminan, aspek keuangan, aspek sosial ekonomis-AMDAL).

2. Adapun permasalahan pembiayaan yang terjadi di BSM Cabang Malang telah diselesaikan dengan adanya model-model penyelamatan pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan pada penelitian terdahulu tersebut, maka perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dari segi judul peneliti menggunakan judul “ *Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan Pada Bank Syariah Mandiri (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang)* pada tahun 2009, variabel yang diteliti pembiayaan implan serta untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan implan dapat memberi kemudahan bagi nasabah. Farika (2008) dengan judul “*Aplikasi Pembiayaan Kongsy Pemilikan Rumah Syariah Pada BMT Ahmad Yani Malang* “ pada tahun 2008, variabel yang diteliti adalah jenis pembiayaan kongsy pemilikan rumah, dan objek penelitian pada BMT Ahmad Yani Malang. Sedangkan Nurul (2009) dengan judul “*Aplikasi 6C Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang*” variabel yang diteliti adalah pembiayaan murabahah, dan objek penelitian pada BSM Cabang Malang.

Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada produk pembiayaan walaupun berbeda jenis dan kesamaan dalam menggunakan analisis kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

2.1. Bank Syariah

2.1.1. Pengertian Bank Syariah

Kata bank dari kata *banque* dalam bahasa Prancis, dan dari *banco* dalam bahasa Italia, yang berarti peti/lemari atau bangku. Kata peti atau lemari menyiratkan fungsi sebagai tempat menyimpan benda-benda berharga seperti peti emas, peti berlian, peti uang dan sebagainya. Dalam al-qur'an istilah bank tidak disebutkan secara eksplisit. Tetapi struktur, manajemen, fungsi, hak dan kewajiban maka semua itu disebutkan dengan jelas, seperti zakat, sadaqah, *ghanimah* (rampasan perang), *bai'* (jual beli), *dayn* (utang dagang), *maal* (harta) dan sebagainya yang memiliki fungsi yang dilaksanakan oleh peran tertentu dalam kegiatan ekonomi (Sudarsono, 2007:27).

Menurut beliau, yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya.

Bank Syariah adalah Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. (UU No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan).

Menurut Muhammad (2005:1) Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga, atau lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadits Nadi Saw.

Menurut Sudarsono (2007:27) kegiatan dan usaha bank akan selalu berkait dengan komoditas antara lain :

1. Pemindahan uang
2. Menerima dan membayaran kembali uang dalam rekening koran.
3. Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat-surat berharga lainnya.
4. Membeli dan menjual surat-surat berharga.
5. Membeli dan menjual cek wesel, surat wesel, kertas dagang
6. Memberi kredit
7. Memberi jaminan kredit.

2.1.2. Prinsip-Prinsip Bank Syariah

Adapun prinsip-prinsip Bank Syariah adalah sebagai berikut diantaranya :
(Wirduyaningsih, 2005:17)

1. Menjauhkan diri dari kemungkinan adanya unsur riba.

Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka suatu hasil usaha, seperti penetapan bunga simpanan atau bunga pinjaman yang dilakukan pada bank konvensional. Seperti yang terkandung dalam QS. Al-Baqarah ayat 278.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوْا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ ﴿٢٧٨﴾

278. Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. (Q.S. Al-Baqarah: 278)

2. Menerapkan prinsip sistem bagi hasil dan jual beli.

Dengan mengacu kepada petunjuk Al-Qur'an, Q.S Al-Baqarah (2):275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

275. Orang-orang yang makan (mengambil) riba[174] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[175]. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu[176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Ayat diatas mengandung kesimpulan bahwa setiap kelembagaan ekonomi islam harus selali dilandasi atas dasar system bagi hasil dan perdagangan atau transaksinya diadasari oleh adanya pertukaran antara uang dengan barang/jasa.

2.1.3. Produk dan Jasa Bank Syariah

1. Sumber Dana Bank Syariah

Menurut Sudarsono (2007:56) sumber dana bank syariah dapat diperoleh dari empat sumber, yaitu modal, titipan, investasi dan investasi khusus. Secara sederhana, sumber dana bank dapat digambarkan sebagai berikut :

a. Al-Wadiah

Al-wadiah dalam segi bahasa dapat diartikan sebagai meninggalkan atau meletakkan, atau meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara dan dijaga. Dari aspek teknis, wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke

pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip kehendaki.

b. Investasi

1) *Al-Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan mudharabah, penyimpan atau deposan sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan mudharabah dan ijarah. Hasil usaha ini akan dibagikan berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Bila bank menggunakan untuk melakukan pembiayaan *mudharabah*, maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi.

1. *Al-Mudharabah Mutlaqah*

Penerapan *mudharabah* mutlaqah dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis himpunan dana yaitu tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.

a. Investasi Khusus

1. *Al-Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Misalnya, disyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu, atau dengan *akad* tertentu atau disyaratkan digunakan untuk nasabah tertentu.

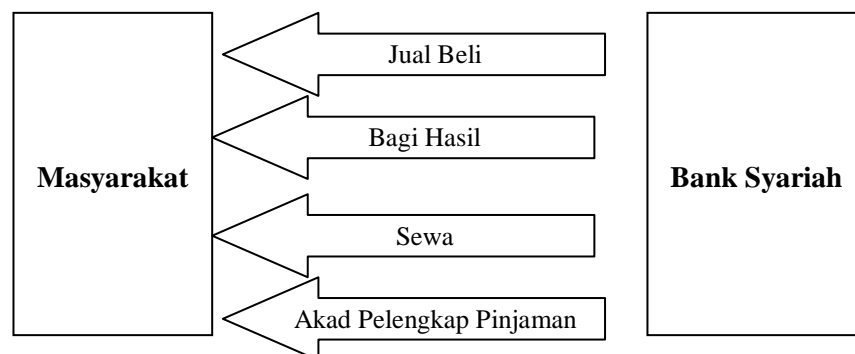
2. *Al-Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, di mana bank bertindak sebagai perantara (*arranger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksanaan usahanya.

2. Penyaluran Dana

Penyaluran dana bank syariah dilakukan dengan berbagai metode, seperti jual beli, bagi hasil, pembiayaan dan investasi khusus. Secara sederhana, metode penyaluran dana bank syariah dapat diilustrasikan dalam gambar berikut :

Gambar 2.2
Ilustasi Penyaluran Dana Bank Syariah



Sumber : Sudarsono (2007:61)

Dalam penyaluran dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu :

1. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang berdasarkan prinsip jual beli.
2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa berdasarkan prinsip sewa.
3. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil

Berikut ini dijelaskan tentang macam-macam dari transaksi/produk diatas yaitu :

a. Prinsip Jual Beli

1. *Bai' al-Murabahah*

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam *murabahah* penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.

2. *Bai' as-Salam*

Kata *salama* dengan *salafa* artinya sama. Disebut *salam* karena pemesan barang menyerahkan uangnya di tempat *akad*. Disebut *salaf* karena pemesan barang menyerahkan uangnya terlebih dahulu. Definisi *salam* ialah akad pesanan barang yang disebutkan sifat-sifatnya, yang dalam majelis itu pemesan barang menyerahkan uang seharga barang pesanan yang barang pesanan tersebut menjadi tanggungan penerima pesanan.

3. *Bai' al-Istishna*

Menurut *jumbur* ulama fuqaha, *bai' al-istishna* merupakan suatu jenis khusus dari *bai' as-salam*. Biasanya jenis ini dipergunakan di bidang manufaktur. Dengan demikian, ketentuan *istishna* mengikuti ketentuan dan aturan *akad bai' as-salam*. Produk *istishna* menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran.

b. Prinsip Sewa

Al-Ijarah berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-'iwadhu* (ganti). *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. Dalam konteks perbankan syariah, *ijarah* adalah *lease contract* di mana suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equipment*) kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya (*fixed charge*)

c. Prinsip Bagi Hasil

Produk pembiayaan bank syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil terdiri dari *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*.

1. *Al-musyarakah*

Istilah lain dari *musyarakah* adalah *sharikah* atau *syirkah*. *Musyarakah* adalah kerjasama antara kedua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Musyarakah ada dua jenis, yaitu *musyarakah* pemilikan dan *musyarakah akad* (kontrak). *Musyarakah* pemilikan tercipta karena warisan wasiat atau kondisi lainnya yang berakibat pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. Sedangkan *musyarakah akad* tercipta dengan kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah* dan berbagi keuntungan dan kerugian.

2. *Al-Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *adhdharbu fil ardhi*, yaitu bepergian untuk urusan dagang.

Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

d. Akad Pelengkap

1. *Al-Hiwalah*

Kata *hiwalah* diambil dari kata *tahwil* yang berarti *intiqlal* (perpindahan). Yang dimaksud di sini adalah memindahkan hutang dari tanggungan orang yang berhutang (*muhil*) menjadi tanggungan orang yang berkewajiban membayar hutang (*muhal alaih*)

2. *Ar-Rahn*

Menurut bahasanya *rahn* adalah tetap dan lestari, seperti juga dinamai *al-habsu*, artinya penahan, seperti dikatakan *ni'matun rahinah*, artinya karunia yang tetap dan lestari.

3. *Al-Qardh*

Al-qard adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

4. *Al-Wakalah*

Wakalah atau *wikalah* berarti menyerahkan, pendelegasian atau pemberian mandat. Yang dimaksud *wakalah* disini adalah pelimpahan kekuasaan oleh seorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan.

5. *Al-Kafalah*

Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. *Kafalah* jua berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai jaminan.

3. **Jasa Perbankan**

Bank syariah dapat melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan terdiri dari :

1. *Al-Sharf*

Sharf adalah perjanjian jual-beli suatu valuta lainnya. Transaksi jual beli mata uang asing (valuta asing) dapat dilakukan baik dengan sesama mata uang yang sejenis, misalnya rupiah dengan rupiah maupun dengan yang tidak sejenis, misalnya rupiah dengan dolar.

2. *Al-Ijarah*

Jenis kegiatan antara lain menyewakan kontan simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank dapat imbalan sewa dari jasa-jasa tersebut.

2.3. Pembiayaan

2.3.1. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Oleh karena itu kita harus mengetahui pengertian dari bisnis itu sendiri. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak membutuhkan modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan. (Muhammad, 2005:17).

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 (Muhammad, 2005:17).

Pembiayaan pada bank konvensional biasa disebut dengan kredit. Pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Dari pengertian diatas, dapat dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (*kreditur*) dengan nasabah penerima kredit (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuatnya. (Kasmir, 2001:73)

2.3.2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Menurut Kasmir (2001:74) adapun unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit/pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang.

2. Kesepakatan

Antara si pemberi dengan penerima pembiayaan harus ada kesepakatan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

4. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya pada hal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak senagaja. Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.

5. Balas Jasa

Balas jasa atas kredit pada bank konvensional dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank syariah atas pembiayaan yang diberikan balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

2.3.3. Tujuan Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005:17) secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu : tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk :

1. Peningkatan ekonomi umat

Masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

2. Tersedianya Dana bagi Peningkatan Usaha

Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.

3. Membuka lapangan kerja baru

Dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

4. Terjadi distribusi pendapatan

Masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

2.3.4. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Menurut Kasmir (2001 : 91-95), terdapat beberapa prinsip-prinsip penilaian kredit yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, analisis 7P dan studi kelayakan. Kedua prinsip ini 5C dan 7P memiliki persamaan yaitu apa-apa yang terkandung dalam 5C dirinci lebih lanjut dalam prinsip 7P disamping lebih terinci juga jangkauan analisisnya lebih luas dari 5C.

1. Character

Character adalah sifat/watak seseorang, dalam hal ini adalah calon debitur. 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 standingnya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” nasabah membayar kreditnya. Orang-orang yang memiliki karakter

يَتَأْتِيهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاهُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاهُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١٣﴾

13. *Hai manusia, Sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.*(Q.S Al-Hujuraat (49) : 13)

Ayat diatas, dapat dijelaskan bahwa dalam menilai karakter/sifat seseorang bisa dilihat dari keimanan/ketakwaan orang tersebut. Jika keimanan/ketakwaan seseorang itu baik, maka karakternya juga akan baik.

2. *Capacity*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka akan semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit. Seperti yang dijelaskan dalam Q.S Al-A'raaf ayat 31

﴿ يَبْنِي ۡءَادَمَ خُدُوۡا زِيۡتَكُمۡ عِنۡدَ كُلِّ مَسۡجِدٍ وَكُلُوۡا وَاشۡرَبُوۡا وَلَا تُسۡرِفُوۡا ۗ اِنَّهٗ لَا

تُحِبُّ الْمُسۡرِفِيۡنَ ﴿١٣﴾

31. *Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) mesjid[534], makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan[535]. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan. (Q.S Al-a'raaf : 13)*

3. Capital

Biasanya bank tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank. Seperti dalam Q.S. Ibrahim ayat 7 di bawah ini :

﴿ وَاِذۡ تَاۡذَنۡ رَبُّكُمۡ لَیۡنَ شَکَرۡتُمۡ لَّاۤ اَزِیۡدَنَّکُمۡ ۗ وَ لَیۡنَ کَفَرۡتُمۡ اِنَّ عَذَابِیۡ لَشَدِیۡدٌ ﴿٧﴾

7. *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".(Q.S Ibrahim (14) : 7).*

4. 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. Al Baqarah ayat 283.

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

283. Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang[180] (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.(Q.S. Al-Baqarah 283)

5. Condition

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan kalaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang. Hal diatas dilakukan untuk menghindari pembayaran kredit yang bermasalah. Seperti dalam Q.S. Ali 'Imran ayat 190 yang berbunyi :

﴿ إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَأَخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لَآيَاتٍ لِأُولِي الْأَلْبَابِ ﴾

190. *Sesungguhnya dalam penciptaan langit dan bumi, dan silih bergantinya malam dan siang terdapat tanda-tanda bagi orang-orang yang berakal,*

Sedangkan penilaian 7P adalah sebagai berikut :

1. *Personally*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya/tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. Personality hampir sama dengan character dari 5C. Seperti dalam Q.S Al-Mu'minun (23) ayat 8 yang berbunyi :

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ

8. *Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya) dan janjinya. (Q.S. Al-Mu'minun (23) : 8)*

2. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah, sangat berbeda dengan kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratan lainnya.

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat

bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan.

4. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha bank di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

5. Payment

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. Profitability

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitabilitas diukur dari periode ke periode. Apakah tetap sama atau akan semakin meningkat dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

7. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau asuransi.

Disamping penilaian dengan 5C dan 7P, prinsip keadilan kredit dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan, terutama untuk kredit dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian kredit dengan studi kelayakan meliputi :

1. Aspek Hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akte notaris, izin usaha atau sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan dimasa yang akan datang yang akan dilakukan.

3. Aspek Keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dan dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya. Penilaian aspek ini dengan menggunakan rasio-rasio keuangan.

4. Aspek Operasi atau Teknis

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

5. Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun dari segi kualitas.

6. Aspek Ekonomi atau Sosial

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak benefit/cost atau sebaliknya.

7. Aspek AMDAL

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

2.3.5. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut (Muhammad Syafi'i, 2001) pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sistem penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal sebagai berikut :

1. Pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu

barang. Unsur-unsur pembiayaan modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat likuid(*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*).

- 2) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

2. Pembiayaan konsumtif.

Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis pakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang seperti makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal. Adapun kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi maupun lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan maupun berupa jasa seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan dan sebagainya.

Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema sebagai berikut :

1. *Al-bai' tsaman ajil* (salah satu bentuk *murabahah*) atau jual beli dengan angsuran.

2. *Al-ijarah al-muntahia bit-tamslik* atau sewa beli
3. *Al-musyarakah mutanaqhisah* atau *decreasing participation*, dimana secara bertahap bank menurunkan jumlah partisipasinya.
4. *Ar-Rahn* untuk memenuhi kebutuha jasa.

2.3.6 Pengertian Pembiayaan Implan

Pembiayaan implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/instansi yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok) (<http://www.syariahmandiri.co.id>)

Pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri ini lebih dikenal dengan BSM Implan. BSM Implan biasa disebut pembiayaan multiguna, yaitu jenis pembiayaan yang digunakan untuk pembelian barang konsumen misalnya untuk beli rumah, mobil dan untuk biaya pendidikan anak.

Adapun syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan implan adalah :

1. Untuk pembelian barang konsumen (halal).
2. Untuk pembelian / memperoleh manfaat atas jasa (contoh : untuk biaya dana pendidikan)

Akad pembiayaan yang digunakan oleh BSM Implan adalah :

1. Untuk pembelian barang digunakan akad *wakalah wal murabahah*
2. Untuk memperoleh manfaat atas jasa digunakan akad *wakalah wal ijarah*.

Adapun fitur atau kriteria dari pembiayaan implan adalah :

1. Pemberian fasilitas pembiayaan konsumen dengan pola *channeling* kepada sejumlah karyawan tetap perusahaan/instansi dengan rekomendasi perusahaan/instansi tersebut.
2. Limit pembiayaan minimum sebesar Rp 5 juta dan maksimum sebesar Rp250 juta per calon nasabah
3. Jangka waktu pembiayaan bervariasi sbb:
 - 1) Untuk pembelian keperluan konsumen dengan limit pembiayaan hingga Rp50 juta (tanpa agunan), jangka waktu pembiayaan maksimal 5 (lima) tahun.
 - 2) Untuk pembelian keperluan konsumtif (selain untuk pembelian rumah/mobil) dengan limit di atas Rp50 juta s/d Rp100 juta, jangka waktu pembiayaan maksimal 5 (lima) tahun.
 - 3) Untuk pembelian kendaraan mobil pribadi dengan limit di atas Rp25 juta hingga Rp200 juta, jangka waktu pembiayaan maksimal 5 (lima) tahun dan usia kendaraan pada saat jatuh tempo pembiayaan maksimal 10 tahun.
 - 4) Untuk pembelian tanah berikut bangunan rumah di atasnya dengan limit di atas Rp25 juta s/d Rp250 juta mengacu pada ketentuan Pembiayaan Griya BSM.

Cara untuk melakukan pembiayaan adalah :

1. Pengajuan pembiayaan BSM Implan dilakukan melalui Perusahaan/Instansi tempat calon nasabah bekerja secara kolektif
2. Jumlah minimum pengajuan pembiayaan dalam satu kelompok permohonan adalah 10 (sepuluh) orang calon nasabah atau sebesar Rp100 juta

3. Pengelompokan calon nasabah disesuaikan dengan jenis pembiayaannya, yaitu pembelian/pembiayaan keperluan konsumtif tanpa agunan, dengan agunan, Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR), dan Pembiayaan Pemilikan kendaraan mobil.

2.4. Resiko Pembiayaan Skim Murabahah

Menurut Karim (2006: 263) pembiayaan dengan skim *murabahah* merupakan pembiayaan yang dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian, baik dalam bentuk angsuran maupun sekaligus.

Resiko ini timbul karena :

1. Kenaikan DCRM (*Direct Competitor's Market Rate*)
2. Kenaikan ICRM (*Indirect Competitor's Market Rate*)
3. Kenaikan ECRI (*Expected Competitive Return for Investors*)

Oleh karena itu, bank dapat menetapkan jangka waktu maksimal untuk pembiayaan dengan skim murabahah dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

1. Tingkat (marjin) keuntungan saat ini dan prediksi perubahannya di masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan syariah (DCRM). Semakin cepat perubahan DCRM diperkirakan akan terjadi semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.
2. Suku bunga kredit saat ini dan prediksi perubahannya di masa mendatang yang berlaku di pasar perbankan konvensional (ICRM). Semakin besar perubahan ICRM diperkirakan akan terjadi semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.

3. Ekspektasi bagi hasil kepada Dana Pihak Ketiga yang kompetitif di pasar perbankan syari'ah (ECRI). Semakin besar perubahan ECRI diperkirakan akan terjadi semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.

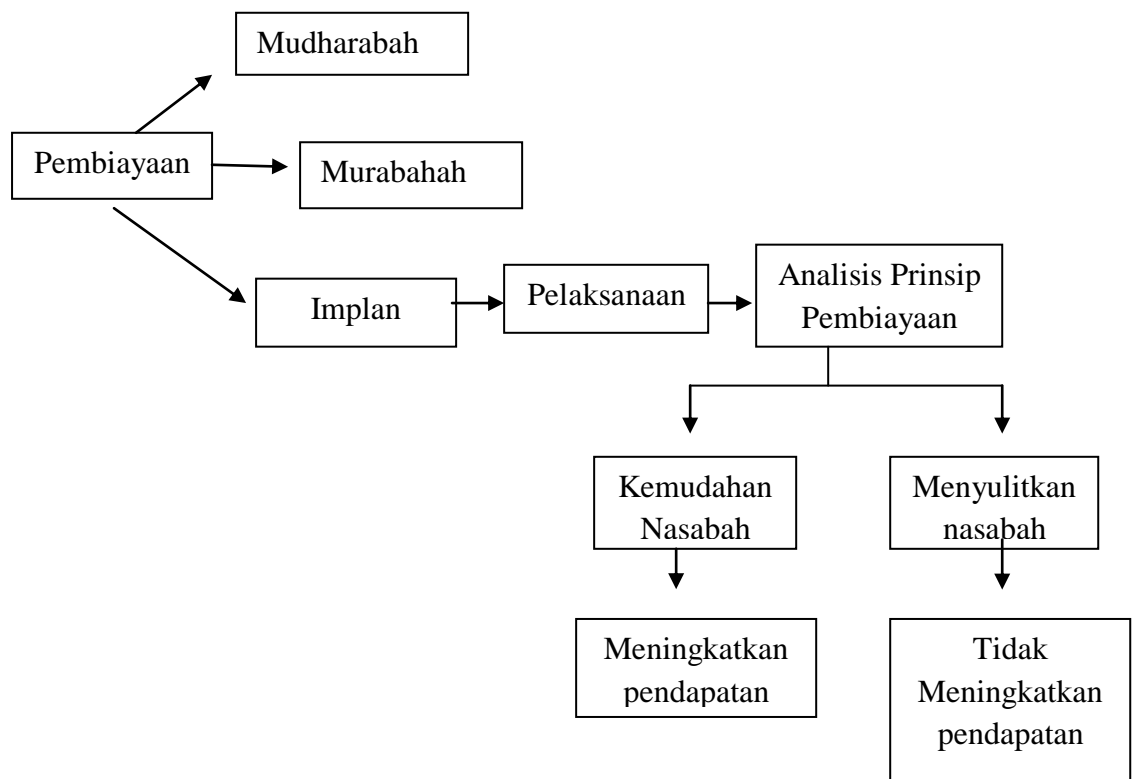
Selain resiko diatas, terdapat 3 macam resiko yang timbul dari lemahnya analisis bank, antara lain sebagai berikut :

1. Analisis Pembiayaan yang keliru
2. Creative Accounting
3. Karakter Nasabah

2.5. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir yang dijadikan acuan dalam penelitian ini adalah :

Gambar 2.2
Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Pembantu Pasuruan yang kegiatannya melakukan pembiayaan implan, lokasi penelitian di Jl. Panglima Sudirman No. 14C Pasuruan.

Penelitian ini dilakukan di BSM KCP Pasuruan karena BSM KCP Pasuruan sebagai Juara 1 Kompetisi KCP (Growth Dana, Pembiayaan & FBI) Tingkat Wilayah III tahun 2008, selain itu juga berbagai piagam yang lain.

3.2. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah dimana peneliti adalah instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi. (Sugiono, 2008:9)

Penelitian deskriptif menurut Arikunto adalah penelitian yang dimaksudkan untuk mengetahui informasi mengenai status gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian.

3.3. Data dan Jenis Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang berasal langsung dari sumber penelitian. (Arikunto:2002,107). Dan menurut Sugiyono (2008:137) data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dahulu oleh pihak selain peneliti. (Arikunto:2002,107). Dan menurut Sugiyono (2008:137) data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Agar dapat diperoleh data-data yang dapat diuji kebenarannya, relevan dan lengkap, maka peneliti menggunakan instrumen sebagai berikut :

1. Studi Kepustakaan, yaitu dengan membaca beberapa literatur buku yang ada kaitannya dengan tema dan judul penelitian. Dalam hal ini peneliti menggunakan teori untuk membahas permasalahan yang ada, misalnya teori bank syariah, penerapan pembiayaan implan dan lain sebagainya.
2. Studi Lapangan
 - a. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, atau karya-karya monumental dari seseorang. (Sugiono, 2008:240)

Peneliti menggunakan teknik dokumentasi sebagai sarana untuk mendapatkan data tentang jumlah nasabah, data pembiayaan implan, laporan keuangan, serta data-data lainnya yang mendukung.

b. Wawancara

Wawancara adalah cara memperoleh data dengan tanya jawab secara langsung kepada pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan tentang pembiayaan implan yang terkait dengan prosedur pelaksanaan, tujuan, pengendalian, resiko, prinsip-prinsip pembiayaan, kredit macet pembiayaan implan pada Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan.

3.5. Teknik Analisis Data

Langkah-langkah teknik analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Reduksi

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

Dalam hal ini yang dilakukan peneliti adalah dengan cara mengumpulkan, merangkum dan memilih hal-hal yang pokok kemudian memfokuskan pada data pelaksanaan pembiayaan implan.

Data reduksi yang saya ambil adalah mengenai skema pembiayaan, syarat-syarat yang dibutuhkan dalam pembiayaan, tujuan, akad dan prosedur-prosedur yang harus dilalui para nasabah untuk pengajuan pembiayaan implan dan lain-lain. Setelah itu baru diketahui apakah pelaksanaan pembiayaan implan itu membawa kemudahan bagi nasabah atau tidak.

2. Data Display

Penyajian data dalam penelitian kualitatif bisa dalam bentuk uraian singkat, bagan hubungan antar kategori, *flowchat* dan sejenisnya (Sugiyono, 2008:249)

Data display yang peneliti gunakan adalah dengan menguraikan secara singkat jawaban yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan terkait dengan pelaksanaan pembiayaan implan dan membahas secara cermat.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah jika ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiono, 2008:252).

Setelah data dibahas, maka peneliti menyajikan data berupa teori-teori yang sesuai dengan permasalahan, setelah itu dianalisis, ditafsirkan dan pengulangan kembali sehingga dapat ditarik kesimpulan tentang analisis pelaksanaan pembiayaan implan.

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.1. Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1. Sejarah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan

Berdirinya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan pada tanggal 1 Agustus 2003 yang berlokasi di Jalan Panglima Sudirman. Diresmikannya pembukaan kantor cabang pembantu di Kota Pasuruan ini merupakan pengembangan dari Kantor Cabang Malang. Pada bulan Oktober 2005 dipimpin oleh Bapak Gazali Hasan dan digantikan oleh Bapak Leo Agus Sandi dan pada 1 Juli 2007 Bapak Leo Agus Sandi digantikan oleh sekarang pimpinan dipercayakan kepada Bapak Arie Darma Permana.

Kantor cabang pembantu pasuruan ini pada dasarnya merupakan perpanjangan tangan dari kantor cabang induknya yaitu kantor cabang malang dalam menunjang kegiatan perbankan yang berhubungan dengan pelayanan nasabah.

4.1.1.2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi Perusahaan

“Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”

Misi Perusahaan:

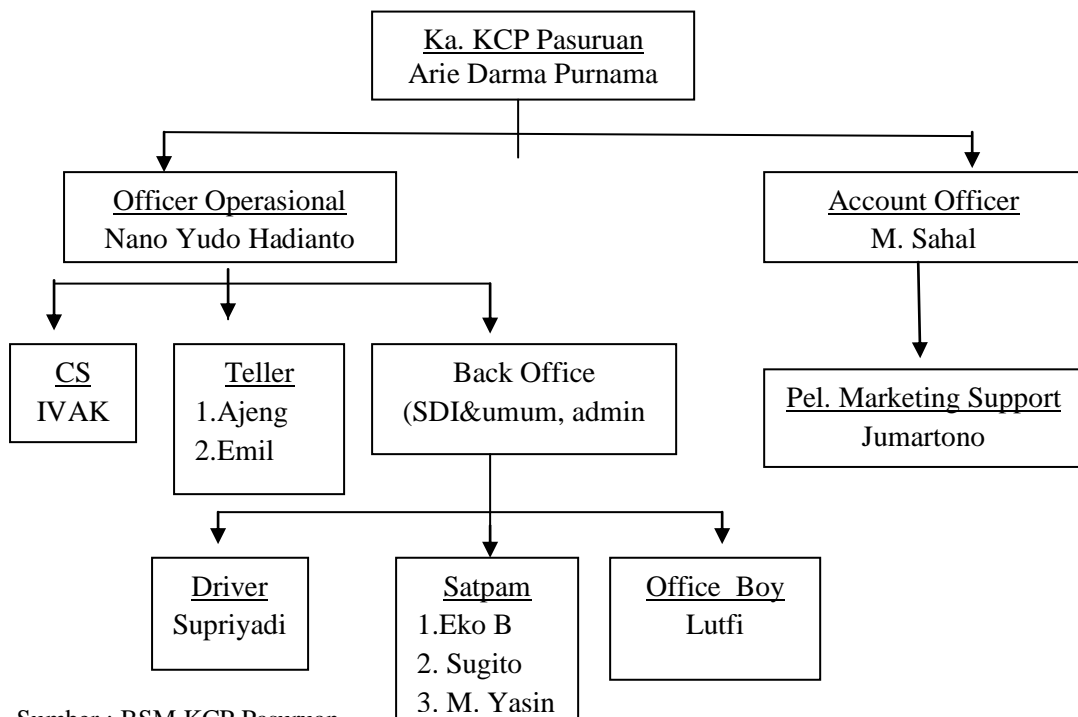
1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan
2. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
3. Merekrut dan mengembangkan pegawai professional dalam lingkungan kerja yang sehat.
4. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
5. Penyelenggarakan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

4.1.1.3. Struktur Organisasi BSM Kantor Cabang Pembantu Pasuruan

Adapun struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan adalah :

Gambar 4.1.

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan



Sumber : BSM KCP Pasuruan

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

4.1.1.3.1. Kepala Cabang Pembantu

1. Mengelola secara optimal sumber daya cabang pembantu agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang pembantu.
2. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume/sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa-jasa.
3. Memastikan realisasi target operasional cabang pembantu serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
4. Melakukan kegiatan penghimpunan dana, pemasaran pembiayaan , pemasaran jasa-jasa untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
5. Melakukan review terhadap ketajaman dan kedalaman analisa pembiayaan guna antisipasi risiko dengan penekanan kepada kesalahan pemohon pembiayaan, aspek legalitas nasabah, aspek pengamanan termasuk penetapan prasyarat dan syarat pembiayaan.
6. Memutuskan pencairan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya
7. Melakukan pembinaan, baik terhadap nasabah maupun investor.
8. Memantau kualitas aktiva produktif dan mengupayakan kolektibilitas lancar minimal sama dengan target yang telah ditetapkan kepala cabang induk
9. Memonitor pelaksanaan penagihan tunggakan kewajiban nasabah
10. Mengambil keputusan atas semua kegiatan-kegiatan di bidang pemasaran dan operasi sampai dengan batas wewenangnya.

11. Mensosialisasikan pedoman/ketentuan-ketentuan/kebijakan Direksi kepada pegawai terkait.
12. Memberi persetujuan pengeluaran biaya untuk kepentingan cabang pembantu sesuai dengan batas wewenangnya.
13. Mengarahkan para pejabat/petugas yang diberikan wewenang pengoperasian AS-400 untuk selalu memelihara dan menjaga kerahasiaan password dan sandi masing-masing termasuk kerahasiaan password yang menjadi tanggung jawabnya.
14. Melakukan pengawasan langsung maupun tidak langsung terhadap kondisi lingkungan serta keamanan cabang pembantu.
15. Memastikan bahwa seluruh transaksi cabang pembantu telah dicatat secara benar pada laporan keuangan cabang pembantu.
16. Melakukan pemanataan terhadap ketepatan dan kebenaran pengiriman laporan ke kantor cabang induk.
17. Memastikan bahwa prinsip kepatuhan telah dilaksanakan oleh seluruh jajaran cabang pembantu.
18. Menerima surat-surat keluar atas nama cabang pembantu.
19. Mewakili kepala cabang induk untuk tugas-tugas intern maupun ekstern yang berhubungan dengan kegiatan di cabang pembantu.
20. Secara berkala (minimal sebulan sekali) dan diadakan melakukan *cash opname*.

21. Menyelenggarakan pengumpulan data/informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan dan dunia usaha setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha cabang pembantu.
22. Mengarahkan dan mendorong seluruh pegawai cabang pembantu untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah dan meningkatkan produktivitas individu.
23. Memberikan bantuan sepenuhnya terhadap pelaksanaan audit intern/ekstern.
24. Mengimplementasikan bagan/struktur organisasi, fungsi dan tugas setiap unit kerja cabang pembantu sesuai dengan pedoman organisasi cabang pembantu.
25. Merencanakan pendidikan pegawai dan mengusulkan ke kantor pusat
26. Melakukan evaluasi berkala terhadap kualitas dan kuantitas sumber daya yang tersedia guna menetapkan langkah-langkah/strategi yang akan dilakukan.

4.1.1.3.2. Asisten Marketing Officer

1. Melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai volume/sasaran yang telah ditetapkan
2. Melakukan *survey*/pengamatan secara langsung terhadap kondisi/potensi bisnis daerah
3. Membuat perencanaan solisitasi nasabah maupun investor, untuk memperoleh nasabah/investor yang baik.
4. Melaksanakan solisitasi nasabah/investor sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
5. Melayani permohonan pembiayaan nasabah, baik baru maupun perpanjangan

6. Melakukan pengawasan dan membina nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati.
7. Melaksanakan penagihan rutin atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
8. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergolong kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet.
9. Melakukan pemantauan terhadap kualitas aktiva produktif dan mengupayakan pencapaian kolektibilitas lancar minimal sama dengan target yang ditetapkan kantor cabang induk.
10. Mengimplementasikan budaya SIFAT
11. Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan
12. Melaksanakan pekerjaan-pekerjaan lain yang ditugaskan atasan

4.1.1.3.3. Administrasi Pembiayaan

1. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
2. Memonitoring ketertiban pelaksanaan pembayaran kewajiban nasabah (angsuran/bagi hasil)
3. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan
4. Memonitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo (menunggak) untuk diinformasikan kepala cabang pembantu untuk ditindak lanjuti.
5. Membuat dan menyampaikan laporan dibidang pembiayaan baik kepada kantor cabang induk secara benar dan tepat waktu.
6. Melakukan *monitoring* atas kualitas aktiva produktif dan menginformasikan hasilnya kepada kepala cabang pembantu

7. Mengusulkan perbaikan pedoman/ketentuan monitoring/pengawasan pembiayaan.
8. Melaksanakan pengelolaan *filling* dokumen pembiayaan (legal dokumen) secara aman dan tertib.
9. Mengikuti pendidikan sesuai yang ditugaskan atasan
10. Melaksanakan pekerjaan lain yang ditugaskan oleh kepala cabang pembantu.

4.1.1.3.4. Teller

1. Bersama-sama dengan kepala cabang pembantu :
 - 1) Membuka atau menutup khasabah/brankas.
 - 2) Menghitung uang yang akan disimpan ke dalam brankas
 - 3) Mengambil atau menyimpan uang tunai dari/ke dalam brankas
 - 4) Melaksanakan pengawasan khasanah/brankas
2. Pada awal/akhir haari mengambil/menyimpan *box teller* dari/ke dalam brankas.
3. Melayani penyetoraan tunai maupun non tunai dengan benar dan tepat
4. Melayani penarikan tunai maupun non tunai dengan benar dan tepat.
5. Membuku (*posting*) mutasi kas secara benar melalui terminalnya.
6. Menyortir dan mempersiapkan bundelan uang tunai yang akan dilabel (diikat dengan kertas vignet Bank BSM)
7. Menjumlahkan nominal dan lembar warkat kliring dan mencocokkannya dengan rekapitulasi kliring penyerahan.
8. Melaksanan *sign-on* dan *sign-off* secara tertib pada pagi hari dan setiap akan mengakhiri pekerjaan pada terminal.

9. Bersama-sama dengan kepala cabang pembantu melaksanakan cash opname setiap akhir bulan
10. Menampung usul/saran nasabah/investor dan diteruskan kepada kepala cabang pembantu untuk ditindaklanjuti.
11. Menjaga kerahasiaan password di kantor cabang pembantu.

4.1.1.3.5. Pelaksana Operasi

1. Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi transfer/kliring/inkaso keluar/masuk maupun Nota Debet keluar/masuk setiap akhir hari
2. Menatausahakan kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit dan nota debet dengan kartu persediaan
3. Mem-file berkas-berkas antara fisik blanko nota kredit dan nota debet.
4. Mengimplementasikan budaya SIFAT
5. Melaksanakan pendidikan yang ditugaskan oleh atasan
6. Melaksanakan pekerjaan-pekerjaan lain yang ditugaskan atasan

4.1.1.3.6. Customer Service

1. Memberikan penjelasan kepada nasabah/calon nasabah atau investor mengenai produk BSM beserta syarat-syaratnya.
2. Melayani pembukaan rekening giro dan tabungan sesuai permohonan investor.
3. Melayani permintaan buku cek/bilyet giro
4. Melayani permintaan nasabah.

4.1.1.4 Budaya Bank Syariah Mandiri

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005, lahirlah nilai-nilai perusahaan yang baru yang disepakati bersama untuk di-*shared* oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri yang disebut *Shared Values* Bank Syariah Mandiri. *Shared Values* Bank Syariah Mandiri disingkat “**ETHIC**”.

1. Excellence

Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

2. Teamwork

Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.

3. Humanity

Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religius.

4. Integrity

Menaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji.

5. Customer Focus

Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

Agar nilai-nilai bersama yang telah dirumuskan dan disepakati dapat dipahami, dihayati, dan dilaksanakan oleh seluruh insan Bank Syariah Mandiri dalam kehidupan berorganisasi maka *shared values* Bank Syariah Mandiri diterjemahkan ke dalam perilaku-perilaku utama sebagai berikut:

Tabel 4.1
Nilai-Nilai Perusahaan

Nilai	Perilaku Utama (Core Behavior)
Excellence (Imtiyazz)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Perfection</i>: Berkomitmen kepada kesempurnaan • <i>Ownership</i> : mengembangkan sikap rasa saling memiliki yang positif. • <i>Prudence</i> : menjaga amanah secara hati-hat dengan selalu memperhitungkan risiko atas keputusan yang diambil dan tindakan yang dilakukan. • <i>Competence</i>: meningkatkan keahlian sesuai tugas yang diberikan dan tuntutan profesi banker.
Teamwork ('Amal Jamma'iy)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Trust</i>: mengembangkan sikap saling percaya yang didasari pikiran dan perilaku positif. • <i>Result</i>: memiliki orientasi pada hasil dan nilai tambah bagi stakeholders. • <i>Respect</i>: menghargai pendapat dan kontribusi orang lain. • <i>Effective Communication</i>: mewujudkan iklim lalu lintas yang lancar dan sehat, serta menghindari kegagalan dengan selalu meningkatkan keterampilan berkomunikasi.
Humanity (Insaniyah)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sincerity</i>: meluruskan niat untuk mendapatkan ridho Allah • <i>Universality</i>: mengembangkan nilai-nilai kebaikan yang secara umum diterima seluruh umat manusia. • <i>Social Responsibility</i>: memiliki kepedulian terhadap lingkungan dan sosial tanpa mengabaikan tujuan perusahaan.
Integrity (Shiddiq)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Honesty</i>: menjunjung tinggi kejujuran dan nilai setiap perlaku. • <i>Diciplin</i>: melaksanakan tugas dan kewajiban sesuai dengan dengan ketentuan dan tuntutan perusahaan serta nilai-nilai syariah. • <i>Responsibility</i>: menerima tugas sebagai amanah dan menjalankannya dengan penuh tanggung jawab.
Customer Fokus (Tafdhilu Al-'Umalaa)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Good Corporate</i>: melaksanakan tata kelola organisasi yang sehat. • <i>Innovation</i>: proaktif menggali dan mengimplementasikan ide-ide untuk memberikan layanan yang lebih baik dan lebih cepat dibandingkan dengan competitor. • <i>Customer Satisfying</i>: mengutamakan pelayanan dan kepuasan pelanggan.

4.1.1.5 Prinsip-Prinsip Operasional Bank Syariah Mandiri

1. Keadilan

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

2. Kemitraan

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

3. Keterbukaan

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

- 4 Universalitas

Bank Syariah Mandiri dalam mendukung operasionalnya tidak membedakan suku, agama, ras dan golongan dalam masyarakat dengan prinsip Islam sbagai rahmatan lil alamin.

4.1.1.6. Produk-produk Bank Syariah Mandiri

4.1.1.6.1. Pendanaan

1. 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.

2. Tabungan Berencana BSM, simpanan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.
3. Tabungan Simpatik BSM, simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip wadiah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat tertentu yang telah disepakati.
4. Tabungan BSM Dollar, simpanan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.
5. Tabungan Mabruur BSM, simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah.
6. 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.
7. Tabungan BSM Investa Cendekia, tabungan berjangka dalam valuta rupiah dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) yang dilengkapi perlindungan asuransi.
8. Deposito BSM, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*.
9. Deposito BSM Valas, produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*.

10. 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.
11. 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.
12. Giro BSM Valas, sarana penyimpanan dana dalam mata uang U\$ Dollar yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diberlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
13. Giro BSM Singapore dollar, sarana penyimpanan dana dalam mata uang Singapore Dollar yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan atau badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlakukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
14. 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.

4.1.1.6.2. Pembiayaan

1. 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.
2. 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.
3. 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*.
4. 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.
5. 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.

6. Pembiayaan Griya BSM Optima, Pembiayaan pemilikan rumah dengan tambahan benefit berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang coverage atas agunannya masih dapat meng-cover total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan debt to service ratio Nasabah.
7. Pembiayaan Griya Bersubsidi, pembiayaan untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah.
8. 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.
9. 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).
10. 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.

11. Pembiayaan peralatan kedokteran, pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran.
12. Pembiayaan Dana berputar BSM, fasilitas pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.
13. Pembiayaan BSM Implan, pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok) BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para anggota koperasi karyawan atau karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.
14. 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*).
15. 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.

16. Gadai Emas BSM, pinjaman kepada perorangan dengan jaminan barang atau emas berdasarkan akad *qardh wal ijarah*.
17. 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*.
18. Pembiayaan Isthisna' BSM
19. Qardh, merupakan pinjaman kebajikan (bebas *margin*/bagi hasil), bank hanya membebankan biaya administrasi kepada nasabah sebagai komisi pelayanan (*Cost as service fee*).
20. 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*).
21. 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.
22. 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.

4.1.1.6.3. Produk Jasa

1. Call BSM
2. BSM Card (ATM&Debit Card)
3. Sentra Bayar BSM
4. BSM SMS Banking
5. BSM Mobile Banking GPRS
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. BSM *Electronic Payroll*, pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman, dan fleksibel
10. SKBDN BSM (Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri), janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (applicant) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau ordernya atau 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.

11. BSM SUCH (Saudi Umrah & Haj Card) adalah kartu Prabayar dalam mata uang *Saudi Arabiyah Riyal*.

12. Reksadana Mandiri Investa Syariah Berimbang

4.1.2. Pelaksanaan Pembiayaan Implan

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan pada Bapak Jumartono selaku Asisten Marketing, pembiayaan implan mulai diluncurkan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan adalah mulai 19 April 2006. Pembiayaan implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/instansi yang pengajuannya dilakukan secara massal. Jangka waktu pembiayaan implan ini adalah maksimal 5 tahun dengan limit pembiayaan hingga 50 juta per calon nasabah dan batasan per instansi maksimal 100 juta. Jika lebih dari 100 juta maka perizinannya juga harus ke Kepala BSM KC Malang.

Instansi/perusahaan yang menjadi *target market* pembiayaan implan adalah :

1. Lembaga pemerintahan
2. BUMN/BUMD
3. Lembaga pendidikan
4. Perusahaan multinasional atau perusahaan besar yang sudah *go public*.

Pembiayaan yang paling dominan di BSM KCP Pasuruan ini adalah pembiayaan akad murabahah, dan di dalam akad murabahah ini termasuk pembiayaan implan, karena pembiayaan implan ini menggunakan 2 akad yaitu untuk pembelian barang menggunakan akad wakalah wal murabahah dan untuk memperoleh manfaat atas jasa menggunakan akad wakalah wal ijarah.

Dalam akad *wakalah wal murabahah* pelaporannya dijadikan satu dalam akad *murabahah*, tapi 90% dari akad *murabahah* tersebut dari pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan dengan akad(*wakalah wal murabahah*)

Berikut ini adalah total nasabah yang pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan :

Tabel 4.2.
Posisi Akad Pembiayaan Per 30 November 2009

Jenis Akad	Total Nasabah
Akad Murabahah	
a. Pembiayaan Murabahah	60 orang
b. Pembiayaan Implan Konsumtif	540 orang
Akad Mudharabah	381 orang
Talangan Haji	538 orang

Sumber : Data diolah dari BSM KCP Pasuruan

4.1.2.1. Prosedur Pelaksanaan pembiayaan Implan

Sama halnya dengan bank atau lembaga keuangan pada umumnya yang memiliki prosedur pembiayaan, pada BSM KCP Pasuruan juga telah memiliki prosedur pembiayaan implan yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis. Adapun prosedur dalam melaksanakan pembiayaan implan (konsumtif) tanpa agunan adalah sebagai berikut :

4.1.2.1.1. Penawaran Pembiayaan Implan

Cara mengenalkan produk kepada masyarakat adalah dengan melakukan penawaran lewat brosur kepada sejumlah perusahaan/koperasi/instansi yaitu dengan proses solitasi.

Solitasi merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh *account officer* untuk melakukan penjajakan 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 Kantor Cabang Pembantu Pasuruan mengikuti pedoman dan arahan dari kantor pusat terhadap sektor-sektor industri apa yang menarik untuk dibiayai atau sektor industri apa yang harus di jauhi. Pedoman tersebut dituangkan dalam *rating sector* dan akan selalu berubah-ubah dengan kondisi makro ekonomi. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Jumartono pada hari Kamis, 7 Januari 2010 selaku Asisten Marketing BSM KCP Pasuruan.

4.1.2.1.2. Permohonan Pembiayaan Implan

Permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis kepada *Customer Service* dengan mengisi form pengajuan pembiayaan. Dalam proses permohonan pembiayaan ini calon nasabah harus menyertakan persyaratannya antara lain :

1. Foto kopi KTP (Suami/Istri)
2. Foto kopi Kartu Keluarga
3. Foto kopi Akte Nikah/Cerai

4. Foto kopi slip gaji 3 bulan terakhir.
5. Asli SK Terakhir/Sertifikat Hak Milik + PBB + IMB (Izin Mendirikan Bangunan) bagi perusahaan.
6. Surat persetujuan suami/istri (bila sudah menikah) atau surat pernyataan (bila belum menikah)

Persyaratan diatas oleh bagian *Customer Service* akan diserahkan ke bagian *Marketing* untuk di cek kelengkapan dan melakukan wawancara terhadap perwakilan/bendahara calon nasabah.

4.1.2.1.3. Perjanjian MOU (Memorandum of Understanding)

Perjanjian MOU ini adalah perjanjian kerjasama pembiayaan BSM Implan yang dilakukan oleh BSM KCP Pasuruan dengan perusahaan/instansi. Prosedur dalam perjanjian MOU adalah :

1. Bagian Marketing meneliti keaslian kelengkapan pembiayaan implan, misalnya tanda tangan pada KTP, Surat Nikah dan lain-lain.
2. Mencetak perjanjian MOU dan menyerahkannya ke Kepala BSM KCP Pasuruan.
3. Kepala BSM KCP Pasuruan menandatangani perjanjian MOU paling bawah disebelah kiri surat perjanjian tersebut.
4. Bagian Marketing menerima perjanjian MOU lalu mengirimkannya ke instansi/perusahaan, atau
5. Pihak perusahaan mendatangi BSM KCP Pasuruan dan meminta keputusan tentang pembiayaan dan meminta lembar perjanjian MOU.

6. Kepala perusahaan/instansi membaca dan mempelajari dengan seksama perjanjian MOU dan jika setuju langsung ditandatangani di sebelah kanan perjanjian MOU tersebut.

4.1.2.1.4. Persetujuan Komite Pembiayaan

Setelah perjanjian MOU disetujui oleh bendahara perusahaan, maka akan diserahkan kepada analis pembiayaan dengan persetujuan Komite Pembiayaan.

Adapun prosedur dalam persetujuan komite pembiayaan adalah :

1. Perjanjian MOU diserahkan lagi ke BSM KCP Pasuruan melalui analis pembiayaan.
2. Analis pembiayaan menganalisis citra perusahaan yang merekomendasikan calon nasabah.
3. Analis pembiayaan menganalisis *character, capacity, capital, condition* dan *collateral* per calon nasabah dengan mengecek ke *BI Checking* dan *Bank Checking*.
4. Hasil analisis diberitahukan ke Komite Pembiayaan.
5. Dari hasil analisa tersebut maka Komite Pembiayaan baru bisa menentukan apakah pembiayaan yang diajukan calon nasabah disetujui atau tidak.
6. Menelpon bendahara instansi/perusahaan dan memberitahukan persetujuan Komite Pembiayaan.

4.1.2.1.5. Pembukaan Rekening Nasabah

1. Setelah proses persetujuan komite pembiayaan, maka masing-masing nasabah datang sendiri ke BSM KCP Pasuruan untuk pembukaan rekening.
2. Rekening ini atas nama individu bukan nama perusahaan/instansi.

4.1.2.1.6. Penandatanganan Akad

Penandatanganan akad ini digunakan oleh BSM KCP Pasuruan untuk mengetahui tujuan calon nasabah mengajukan pembiayaan, apakah untuk keperluan konsumtif (menggunakan akad murabahah) atau untuk memperoleh manfaat atas jasa seperti : biaya pendidikan anak (menggunakan akad ijarah).

1. Nasabah menandatangani akad *wakalah wal murabahah* bila tujuannya untuk pembelian barang.
2. Dan menandatangani akad *wakalah wal ijarah* untuk memperoleh manfaat atas jasa dengan melampirkan bukti masuk sekolah jika tujuan untuk biaya pendidikan.

4.1.2.1.7. Persetujuan

Di dalam proses persetujuan ini, pihak bank akan menghubungi bendahara perusahaan/instansi tersebut. Adapun langkah dalam proses persetujuan adalah :

1. Akad yang telah ditandatangani diperiksa oleh BSM KCP pasuruan.
2. Pihak BSM KCP Pasuruan memberikan surat persetujuan dan kuasa untuk ditandatangani bendahara gaji.

3. Memberikan surat kuasa pendebitan rekening, tanda terima uang oleh nasabah, surat sanggup (askep/promes) yang ditandatangani masing-masing calon nasabah.
4. Seluruh surat diatas ditandatangani dengan dibubuhi materai dan diserahkan lagi ke bagian Komite Pembiayaan.

4.1.2.1.8. Pencairan

Sebelum terjadinya pencairan, maka dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan dan persyaratan yang telah ditentukan, termasuk persyaratan tambahan yang didisposisikan oleh Komite Pembiayaan. Setelah semua persyaratan telah lengkap maka pencairan baru dapat dilakukan. Adapun syarat dari proses pencairan adalah :

1. Nasabah telah menandatangani akad pembiayaan
2. Surat-surat yang disyaratkan telah lengkap.

Pencairan dilakukan secara kolektif ke rekening masing-masing nasabah dan maksimal 100 juta per perusahaan. Pencairan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu :

1. Transfer ke rekening giro penjual
2. Transfer ke rekening Tabungan BSM tiap nasabah
3. Transfer ke rekening giro perusahaan/kopkar/instansi di bank berdasarkan kuasa dari masing-masing nasabah.

4.1.2.2. Kredit Macet Pembiayaan Implan

Pengelolaan pembiayaan implan ini diharapkan tidak mempunyai kredit macet, karena sebelum pembiayaan ini dicairkan pihak BSM KCP Pasuruan telah melakukan beberapa analisa apakah pembiayaan implan ini patut disetujui atau di tolak.

Untuk meminimalisir resiko dalam pembiayaan implan selain kredit macet, maka sebelum komite pembiayaan memutuskan pembiayaan itu diterima atau ditolak harus melewati proses solitasi untuk menilai kriteria perusahaan/instansi tersebut.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Jumartono selaku *Asisten Marketing* pada tanggal 24 Desember 2009, bahwa selama ini kredit macet dalam pembiayaan implan tidak terlalu banyak, dari sekitar 600 nasabah yang dibiayai, hanya ada 2 nasabah yang mengalami kredit macet. Dua orang ini berasal dari perusahaan/instansi yang berbeda. Hal ini disebabkan karena nasabah tersebut di PHK dari perusahaan nasabah tersebut bekerja. Tapi yang bertanggung jawab atas angsuran pembiayaan nasabah tersebut adalah bendahara gaji/penanggung jawab di perusahaan/instansi tersebut, walaupun masih ditangguhkan dengan janji akan dibayar. Bendahara perusahaan/instansi tersebut bisa melunasi angsuran nasabah tersebut dengan mengambilkan dari asuransi jiwa dari nasabah tersebut atau anggaran perusahaan/instansi tersebut.

4.2. Pembahasan Data Hasil Penelitian

4.2.1. Analisis dan Deskripsi Pelaksanaan Pembiayaan Implan Memberi Kemudahan Bagi Nasabah

Sama halnya dengan bank atau lembaga keuangan pada umumnya yang memiliki prosedur pembiayaan, pada BSM KCP Pasuruan juga telah memiliki prosedur pembiayaan implan yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis.

Menurut teori yang peneliti ambil pada www.syariahmandiri.co.id menyebutkan bahwa cara untuk pengajuan pembiayaan implan adalah dengan secara kolektif/massal, dan jumlah minimum pengajuan pembiayaan sebesar 100 juta per perusahaan/instansi dan harus mengikuti langkah-langkah yang telah ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri yang telah ditetapkan pada SE No.8/017/PEM, tanggal 19 April 2006 yang telah dijelaskan oleh Bapak Jumartono pada tanggal 23 Desember 2009.

Setelah peneliti melakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan, disana ternyata juga mematuhi/menggunakan prosedur atau langkah-langkah sesuai dengan Surat Edaran tersebut. Beberapa pihak yang terkait langsung dengan proses pelaksanaan pembiayaan implan pada BSM KCP Pasuruan adalah sebagai berikut :

1. Marketing
2. Analis Pembiayaan
3. Komite Pembiayaan (meliputi Kepala BSM KCP Pasuruan)
4. Bagian Operasional (Persetujuan dan *Filling*)

Adapun prosedur atau langkah-langkah dalam melakukan pembiayaan implan adalah :

4.2.1.1. Permohonan Pembiayaan Implan

Permohonan pembiayaan dilakukan dengan mengisi form pembiayaan implan yang dilakukan secara kolektif. Jika dalam suatu perusahaan/koperasi ada 5 calon nasabah/karyawan yang ingin melakukan pembiayaan, maka ada 5 form pembiayaan yang harus diisi oleh masing-masing nasabah/karyawan. Dan kelima calon nasabah/karyawan tersebut harus datang sendiri ke Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan dan tidak boleh diwakilkan.

Form pembiayaan ini berisi tentang jumlah pembiayaan, jangka waktu, tujuan pembiayaan dan angsuran yang dimohon. Jika angsuran yang dimohon nasabah tidak disetujui oleh pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan, maka pihak BSM KCP Pasuruan akan menghubungi calon nasabah dan memberitahukan tentang jumlah pembiayaan yang disetujui oleh Komite Pembiayaan. Permohonan angsuran yang disetujui adalah tidak boleh melebihi 40% dari gaji yang diterima tiap bulan.

Untuk lebih jelaskan, akan penulis jelaskan hal-hal yang dilakukan dalam proses permohonan pembiayaan implan antara :

1. Nasabah

- a. Mengajukan permohonan pembiayaan dengan mengisi formulir pembiayaan implan yang diisi oleh setiap calon nasabah tetapi pengajuannya secara kolektif/kelompok.

- b. Menyerahkan formulir pembiayaan beserta kelengkapannya antara lain kepada bagian Marketing dengan perantara *Customer Service*.

Adapun kelengkapan yang harus diserahkan antara lain :

- a. Foto Kopi KTP (Suami/Istri)

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

- b. SK Asli/SHM+PBB+IMB

Bagi BSM KCP Pasuruan SK Terakhir ini akan dijadikan bukti bahwa calon nasabah tersebut benar-benar sebagai karyawan perusahaan/instansi pada perusahaan tersebut. SK terakhir ini harus asli, hal ini ditetapkan BSM KCP Pasuruan untuk mengurangi resiko pembiayaan. PBB dan IMB ini untuk mengetahui berapa besarnya pajak atau tanggungan yang ditanggung calon nasabah tiap bulannya. PBB dan IMB ini diperuntukkan bagi perusahaan swasta/bukan lembaga pemerintahan.

- c. Foto Kopi Akta Nikah/Cerai

Foto kopi akte nikah ini adalah untuk melihat keaslian data yang ada pada KTP, dan untuk melihat nama ibu dari nasabah. Kenapa yang dilihat dan yang dijadikan aturan adalah nama ibu, karena biasanya sampai kapanpun nama ibu tidak akan lupa dan tidak akan tergantikan.

d. Foto Kopi Kartu Keluarga

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

e. Foto Copy Slip gaji 3 bulan terakhir/PNS = slip gaji NCR

Hal ini diperlukan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran. Jangan sampai angsuran yang diajukan melebihi dari total penghasilannya. Pihak BSM KCP Pasuruan hanya menyetujui jumlah angsuran maksimal 40% dari gaji. Dan kenapa harus 3 bulan terakhir adalah untuk mengetahui apakah penghasilan yang diterima nasabah tiap bulannya sama atau berbeda.

f. Surat Persetujuan Suami/Istri bermaterai

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. Jadi, surat keterangan dari suami/istri sangat diperlukan. Dan jika masih belum menikah harus membuat surat keterangan yang dibubuhi dengan materai.

g. Wajib MOU antara lembaga pendidikan/perusahaan dengan BSM

Wajib MOU ini dilakukan setelah nasabah melakukan perjanjian MOU dengan BSM. Dan kelengkapan/persyaratan ini bisa menyusul.

2. Bagian Marketing

- a. Menerima formulir permohonan pembiayaan melalui *Customer Service* dan semua bukti atau kelengkapan yang disyaratkan diatas.
- b. Memeriksa semua kelengkapan dan identitas diri calon nasabah
- c. Mengirim formulir permohonan pembiayaan dan foto copy semua bukti dan kelengkapan ke Komite Pembiayaan untuk mendapatkan persetujuan.

4.2.1.2. Perjanjian MOU(Memorandum of Understanding)

Perjanjian MOU ini adalah perjanjian kerjasama pembiayaan BSM Implan yang dilakukan oleh BSM KCP Pasuruan dengan perusahaan/instansi. Perjanjian MOU ini diisi oleh bendahara instansi/perusahaan yang bertugas sebagai penanggung jawab pada instansi/perusahaan tersebut untuk mengakomodir pembiayaan implan pada karyawan instansi tersebut.

Perjanjian MOU ini berisi bahwa perusahaan telah merekomendasikan/mengijinkan karyawan untuk menikmati fasilitas pembiayaan untuk pembelian barang/jasa konsumtif (halal) melalui Bank Syariah Mandiri. Perjanjian MOU ini ditandatangani oleh Kepala Perusahaan/Instansi dengan Kepala Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan.

Di dalam perjanjian MOU ini bahwa kedua belah pihak yaitu BSM KCP Pasuruan dan Instansi/Perusahaan sepakat untuk menetapkan pokok-pokok kerjasama untuk penyaluran pembiayaan dengan syarat-syarat dan ketentuan yang meliputi :

1. Fasilitas Pembiayaan

Plafon masing-masing karyawan untuk segala keperluan konsumtif (tanpa agunan) sepanjang memenuhi syarat halal dan tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku yang disediakan dengan limit pembiayaan Rp 5 juta sampai dengan Rp 50 juta.

Margin/ujrah dan biaya administrasi ditetapkan sesuai dengan ketentuan bank. Dan atas fasilitas yang diterima oleh calon nasabah dikenakan biaya yaitu :

- a. Biaya administrasi 1%, minimal Rp 100.000,-
- b. Biaya materai
- c. Biaya asuransi pembiayaan/penjaminan pembiayaan (termasuk asuransi jiwa), untuk jumlah pembiayaan kurang dari Rp 25.000.000,-
- d. Seluruh biaya tersebut di bayar dimuka.

2. Jangka waktu Perjanjian

Jangka waktu perjanjian ini dihitung sejak ditandatangani perjanjian ini dan tidak dapat berakhir sebelum nasabah/masing-masing karyawan telah lunas walaupun telah berganti pejabat yang menandatangani perjanjian ini.

3. Jangka Waktu Pembiayaan

Jangka waktu dari pembiayaan konsumtif/pembelian barang/jasa (tanpa agunan) ini maksimal 5 tahun. Jangka waktu pembiayaan ini tergantung pada kemampuan nasabah tersebut dalam membayar. Dan disesuaikan dengan slip gaji dan angsuran yang disepakati oleh BSM KCP Pasuruan.

4. Kewajiban Perusahaan

- a. Memberikan rekomendasi bahwa masing-masing karyawan yang mengajukan pembiayaan adalah berstatus karyawan tetap.
- b. Mengizinkan dan melaksanakan penyaluran gaji ke BSM KCP Pasuruan berdasarkan permohonan karyawan yang akan mengajukan pembiayaan implan tersebut dan tidak dapat berubah sebelum pembiayaan itu lunas.

5. Kewajiban Bank

Kewajiban bank disini berkaitan dengan proses pencairan, bahwa bank akan mencairkan fasilitas pembiayaan ke rekening masing-masing karyawan yang mengajukan pembiayaan (apabila disetujui) secara kolektif berdasarkan pembiayaan masing-masing karyawan.

6. Pajak dan Biaya Lainnya

Biaya untuk pembuatan perjanjian, untuk semua akta dan kelengkapan fasilitas pembiayaan ditanggung oleh masing-masing karyawan perusahaan.

Kelemahan perjanjian MOU ini adalah tugas bendahara gaji semakin banyak karena harus memotong tiap bulan gaji karyawan yang mengajukan pembiayaan implan dan menyetorkannya ke BSM KCP Pasuruan.

4.2.1.3. Persetujuan Komite Pembiayaan

Sebelum dilakukan persetujuan oleh komite pembiayaan, maka pembiayaan yang akan diajukan tersebut harus dianalisis oleh analis pembiayaan, apakah pembiayaan yang diajukan calon nasabah layak untuk dibiayai atau tidak.

Pada BSM KCP Pasuruan analis pembiayaan menerapkan prinsip pembiayaan yang tertuang dalam analisis 5C, score pada BSM-Financing Risk

Rating (*Working Paper*) dan kondisi internal pihak BSM KCP Pasuruan itu sendiri. Adapun yang dianalisis oleh analisis pembiayaan adalah :

1. Karakter Perusahaan

- a. Lembaga/perusahaan yang bonafiditasnya dapat dipercaya, seperti lembaga pemerintah, BUMN/BUMD, perusahaan PMA/multinasional atau perusahaan besar yang telah masuk bursa/go public.
- b. Tetap diyakini kontinuitas dan profitabilitas perusahaan serta dikaji lebih dalam tentang prospek usaha perusahaan serta dibatasi tujuan penggunaannya
- c. Perusahaan telah beroperasi/berjalan minimal 5 tahun dan 2 tahun terakhir berdasarkan profil.

2. Karakter Koperasi Karyawan

- a. Koperasi karyawan dari lembaga/perusahaan
- b. Telah berbadan hukum berarti Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga telah mendapat pengesahan dari instansi yang berwenang sesuai ketentuan dalam Undang-Undang koperasi
- c. Selama 2 tahun terakhir kinerjanya baik/profil
- d. Berpengalaman mengelola kegiatan simpan pinjam
- e. Akte pendirian/anggaran dasar perusahaan/kopkar telah mendapat pengesahan dari pejabat yang berwenang dan telah memiliki perijinan/legalitas usaha lainnya seperti SIUP, TDP dan NPWP

3. Karakter Calon Nasabah

- a. Jujur

Bisa dilihat dengan jawaban yang diberikan kepada nasabah apakah sudah sesuai dengan data yang diberikan apa tidak atau bisa juga lewat bahasa tubuh misalnya pandangan mata dll.

b. Bertanggung jawab

Dengan melihat riwayat pembiayaan nasabah masa lalu/di bank lain, pernah terjadi telat bayar angsuran apa tidak. Hal ini bisa dilihat melalui *BI Checking*.

c. Terbuka

Terbuka dalam pemberian jawaban atas tujuan pembiayaan, jika untuk pembelian barang, barang apa yang akan dibeli. Dan jika untuk memperoleh manfaat atas jasa akan digunakan untuk memperoleh manfaat apa, dan terbuka mengenai pekerjaan sampingan nasabah tersebut jika nasabah tersebut mempunyai pekerjaan yang lain selain pada perusahaan/instansi.

d. Tepat Janji

Langkah awal untuk menilai tepat janji yaitu lewat ketepatan waktu. Jika calon nasabah diundang ke BSM KCP Pasuruan untuk wawancara dan lain-lain apakah nasabah tersebut tepat waktu apa tidak. Jika nasabah tersebut datang sesuai dengan waktu yang telah dijanjikan berarti calon nasabah tersebut tepat janji.

e. Konsisten

Bisa dilihat dengan konsistennya pada nama, tanggal lahir dan bentuk tanda tangan pada KTP, KK, Surat Nikah, dan SK yang telah diberikan oleh calon nasabah.

f. Dan lain-lain

4. Pembiayaan

- a. Untuk apa pembiayaan implan ini digunakan
- b. Jumlah tanggungan keluarga
- c. Pinjaman di bank lain

5. Modal (*Capital*)

- a. Gaji calon nasabah tiap bulannya
- b. Asuransi apa saja yang diikutsertakan oleh perusahaan/instansi kepada karyawannya dalam hal ini adalah calon nasabah
- c. Usaha sampingan calon nasabah.

6. Jaminan (*Collateral*)

Tidak ada jaminan, hanya jaminan dari instansi/perusahaan yang merekomendasikan calon nasabah. Tapi jika perusahaan itu adalah perusahaan swasta maka harus menyertakan IMB dan PBB untuk mengetahui legalitas perusahaan.

7. Kondisi (*Condition*)

- a. Pegawai/karyawan tetap (masa kerja minimal 2 tahun, termasuk masa kerja sebelum diangkat menjadi pegawai tetap di perusahaan saat ini)
- b. Usia pemohon minimal 21 tahun
- c. Belum menikmati fasilitas pembiayaan serupa dari pemberi pembiayaan lain, dan
- d. Memperoleh rekomendasi dari perusahaan/instansi untuk memperoleh pembiayaan melalui bank.

Setelah dianalisis oleh analis pembiayaan, maka tugas Komite Pembiayaan adalah :

1. Menerima formulir permohonan pembiayaan implan dan fotocopi semua identitas dari bagian marketing.
2. Melakukan wawancara dengan bendahara perusahaan/instansi sebagai orang yang bertanggung jawab dalam pelunasan pembiayaan implan.
3. Melakukan persetujuan terhadap pembiayaan yang sudah dianalisis oleh analis pembiayaan.

Proses selanjutnya tugas dari Analis Pembiayaan adalah mengecek seluruh calon nasabah pada instansi/perusahaan tersebut dengan menggunakan *BI Checking*. Proses ini biasanya memerlukan proses yang agak lama, karena selain menggunakan *BI Checking* BSM KCP Pasuruan juga memperhitungkan letak/lokasi perusahaan/instansi yang akan melakukan pembiayaan, jika letaknya jauh(diluar kota pasuruan), maka pihak BSM KCP Pasuruan biasanya tidak mau mencairkan pembiayaan tersebut, karena jika sewaktu-waktu ada kredit macet, pihak BSM KCP Pasuruan tidak ada orang/kekurangan orang untuk menagihnya.

Selain itu pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan juga melakukan proses solitasi yang dilakukan untuk memperoleh kriteria dari perusahaan/kopkar/instansi tersebut dan untuk mengetahui citra perusahaan tersebut. Untuk mengetahui citra perusahaan ada beberapa aspek diantara :

1. Legalitas Perusahaan/Kopkar/Instansi
2. Pernah terkena kasus Perdana/Perdata atau tidak
3. Lokasi Perusahaan

4. Kemampuan perusahaan untuk mengkoordinir nasabah di perusahaan tersebut.

Analisis pembiayaan ini juga menghitung berapa angsuran per bulan yang boleh diajukan oleh calon nasabah. Angsuran ini dihitung dengan cara $40\% \times$ gaji per bulan, jika angsuran melebihi dari hasil tersebut, maka pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan akan menghubungi calon nasabah tentang angsuran yang disetujui. Selanjutnya apakah nasabah tetap mau menerima dengan angsuran dan jangka waktu yang telah ditetapkan atau tidak.

Jika, nasabah setuju maka pihak Bank Syariah akan mengirimkan “Surat Pemberitahuan Persetujuan Pembiayaan (SP3)”. Di dalam surat ini telah dijelaskan struktur pembiayaan dan biaya-biaya yang harus dilengkapi, misalnya : biaya administrasi, biaya materai, asuransi penjamin. Sebelum penandatanganan akad, maka pihak nasabah harus mengembalikan tembusan “Surat Pemberitahuan Persetujuan Pembiayaan (SP3)” yang telah ditandatangani oleh pejabat yang berwenang di atas materai Rp 6000.

Selanjutnya dari hasil analisis pembiayaan tersebut diajukan pada bagian Komite Pembiayaan. Kegiatan yang dilakukan oleh Komite Pembiayaan adalah menindaklanjuti analisis yang telah dianalisis oleh analisis pembiayaan, dan melakukan keputusan apakah pembiayaan tersebut diterima atau ditolak.

4.2.1.4. Pembukaan Rekening Nasabah

Jika nasabah setuju dan pembiayaan implan tersebut juga disetujui oleh Komite Pembiayaan, maka nasabah yang telah disetujui dianjurkan untuk

membuka rekening di BSM KCP Pasuruan atas nama individu/bukan perusahaan. Pembukaan rekening dan penandatanganan akad bisa dilakukan dalam waktu yang bersamaan.

4.2.1.5. Penandatanganan Akad

Penandatanganan akad ini digunakan oleh BSM KCP Pasuruan untuk mengetahui tujuan calon nasabah mengajukan pembiayaan, apakah untuk keperluan konsumtif(menggunakan akad *wakalah wal murabahah*) atau untuk memperoleh manfaat atas jasa seperti : biaya pendidikan anak (menggunakan akad *wakalah wal ijarah*). Akad ini ditandatangani oleh Kepala Cabang Pembantu BSM KCP Pasuruan dan masing-masing nasabah/bukan perusahaan/instansi.

Adapun hal-hal yang harus diperhatikan oleh nasabah dan pihak Bank adalah sebagai berikut :

a. Nasabah

1. Mempelajari dan membaca dengan seksama akad pembiayaan *al-murabahah* tersebut.
2. Menyebutkan jenis pembiayaan dan penggunaannya untuk tujuan apa.
3. Nasabah berjanji untuk mengikatkan diri kepada Bank, bahwa bank berhak untuk memotong setiap gaji nasabah tiap bulannya melalui bendahara gaji.

b. Pihak Bank

Bank akan menagih nasabah apabila :

1. Nasabah tidak melaksanakan kewajiban pembayaran/pelunasan tepat waktu yang diperjanjikan sesuai tanggal jatuh tempo Surat Sanggup Membayar yang telah diserahkan nasabah kepada bank.
2. Nasabah dinyatakan dalam keadaan pailit, instansi dibubarkan atau dilikuidasi.

4.2.1.6. Persetujuan

Di dalam proses persetujuan ini, pihak Bank akan memberikan Surat Persetujuan dan Kuasa yang harus ditanda tangani oleh bendahara gaji/yang bertanggung jawab dengan nasabah. Surat persetujuan ini harus dibawa pulang dan harus diserahkan/dikembalikan kepada Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan pada waktu proses pencairan.

4.2.1.7. Pencairan

Sebelum terjadinya pencairan, maka dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan dan persyaratan yang telah ditentukan, termasuk persyaratan tambahan yang didisposisikan oleh Komite Pembiayaan. Setelah semua persyaratan telah lengkap maka pencairan baru dapat dilakukan. Adapun syarat dari proses pencairan adalah :

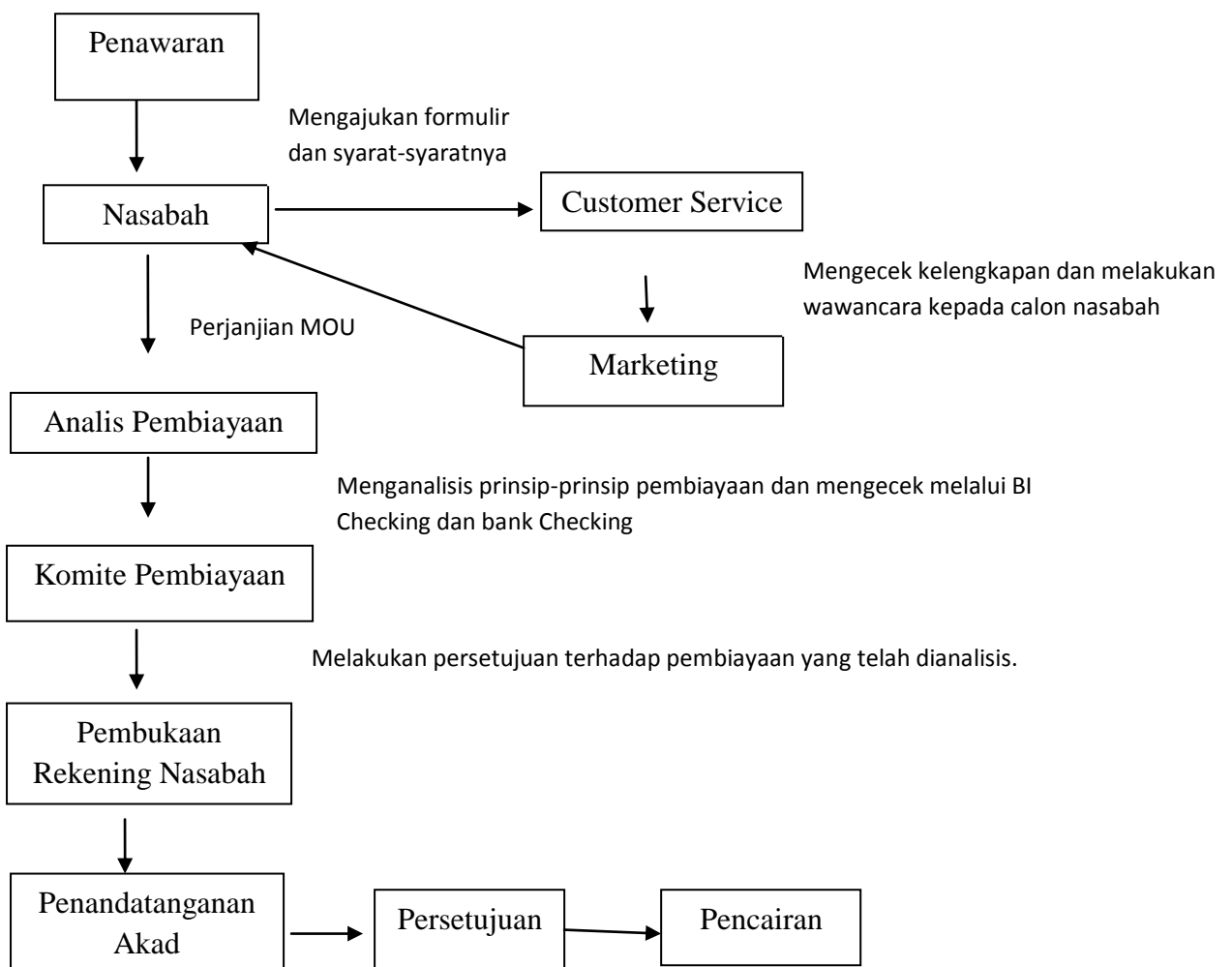
- a. Nasabah telah menandatangani akad pembiayaan
- b. Surat-surat yang disyaratkan telah lengkap.

Pencairan dilakukan secara kolektif ke rekening masing-masing nasabah dan maksimal 100 juta per perusahaan. Biasanya dalam proses pencairan ini para

nasabah datang semua ke BSM KCP Pasuruan, jika dalam 1 perusahaan/instansi ada 10 orang nasabah, jadi ke 10 orang itu harus datang semua, dan kalau ada yang tidak bisa datang, harus membuat surat kuasa untuk pengambilan uang kepada bendahara gaji dengan dibubuhi dengan materai 6000.

Untuk lebih jelasnya tentang pelaksanaan pembiayaan implan, akan peneliti jelaskan dalam bentuk bagan di bawah ini :

Gambar 4.1.
Prosedur Pembiayaan Implan



Sumber : Data diolah BSM KCP Pasuruan

4.2.2. Analisis Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan Implan

Dalam teorinya Kasmir (2001: 91-95) menyebutkan ada beberapa prinsip pembiayaan/penilaian kredit yang dilakukan yaitu analisis 5C (*Character, capacity, capital, collateral, condition*), analisis 7P (*Personally, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection*) dan studi kelayakan yang meliputi aspek-aspek yang terkait.

Setelah peneliti melakukan penelitian pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan menyebutkan bahwa dalam menganalisis penilaian kredit, pihak BSM KCP Pasuruan menggunakan analisis yang telah dikembangkan sendiri, tetapi tetap berpedoman pada teori tersebut, dan inti dari analisis yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan adalah sama. Analisis ini sering disebut dengan analisis 5C+6A dan aspek internal yang meliputi komposisi dan kualitas SDM pihak BSM KCP Pasuruan. Berikut ini penulis jelaskan tentang analisis 5C+6A dan aspek internal antara lain :

4.2.2.1. Character (Karakter)

Karakter nasabah merupakan gerbang utama yang harus ditempuh dalam proses pembiayaan. Untuk mengetahui baik buruknya karakter nasabah, Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan, melakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Verifikasi data, dilakukan dengan cara mempelajari riwayat hidup nasabah
2. Melakukan wawancara dengan bendahara perusahaan. Misalnya tentang nasabahnya siapa saja yang akan mengajukan pembiayaan implan serta bendahara harus bertanggung jawab apabila ada nasabah yang mengalami kredit macet.

Dari proses wawancara ini biasanya pihak BSM KCP Pasuruan baru bisa menilai dari karakter calon nasabah tersebut. Karakter tersebut misalnya :

1) Dapat dipercaya

Bisa dilihat dengan jawaban yang diberikan nasabah apakah sudah sesuai dengan data/persyaratan yang diberikan sebelumnya atau tidak. Bisa juga lewat bahasa tubuh calon nasabah tersebut.

2) Akhlaknya baik

Melalui rekomendasi perusahaan/instansi tempat karyawan itu bekerja.

3) Kemauan untuk membayar

Tidak mempunyai pembiayaan di bank lain, dan dengan segera menyerahkan surat kuasa untuk pemotongan gaji. Dan berarti calon nasabah tersebut mempunyai kemauan untuk membayar.

4) Konsisten

Dapat dilihat dengan konsistennya pada nama, tanggal lahir dan tanda tangan pada KTP, KK, Surat Nikah calon nasabah.

5) Tanggung jawab

Dengan melihat riwayat pembiayaan nasabah masa lalu/di bank lain, pernah terjadi telat bayar angsuran apa tidak. Hal ini bisa dilihat melalui *BI Checking*.

3. *BI checking*, digunakan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah beserta status nasabah yang ditetapkan oleh BI apakah nasabah tersebut termasuk dalam Daftar Hitam Nasional (DHN) atau tidak.

Apakah nasabah tergolong nasabah yang aktif atau macet selama melakukan pembiayaan di bank lain.

4. Bank checking, dalam hal ini dilakukan secara personal antara sesama *officer* bank, baik dari bank yang sama maupun dari bank yang berbeda. Salah satu tujuannya adalah untuk mengetahui apakah nasabah mempunyai tunggakan pinjaman di bank lain atau tidak.

Untuk menilai karakter seseorang, pihak BSM KCP Pasuruan menilai keimanan/ketakwaan calon nasabah tersebut. Jika orang tersebut mempunyai keimanan yang kuat biasanya orang tersebut mempunyai karakter yang baik. Sesuai dalam Q.S Al-Hujuraat 13 yang tertera pada Bab II.

4.2.2.2. Capacity (kapasitas/kemampuan)

Kapasitas nasabah digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam bekerja termasuk kemampuan dalam menghasilkan kas atau setara kas. Dalam hal ini, bank harus memperhatikan golongan nasabah pada perusahaan/koperasi tersebut. Misalnya : Kalau PNS ada golongan IA, IIA dan kalau anggota koperasi ada jabatannya sebagai apa dan sebagainya.

Selain kemampuan nasabah pihak bank juga memperhatikan kemampuan perusahaan/instansi yang akan melakukan pembiayaan implan antara lain :

1. Kemampuan Nasabah
 - 1) Status nasabah pada perusahaan tersebut.
 - 2) Golongan pegawai

- 3) Nasabah mempunyai pekerjaan sampingan atau tidak.
2. Kemampuan Instansi/perusahaan/koperasi
 - 1) Kualitas organisasi
 - 2) Bidang usaha yang dijalankan
 - 3) Struktur organisasi
 - 4) Dapat merekomendasikan setiap calon nasabah/karyawan.

Kemampuan calon nasabah dan kemampuan perusahaan sangat menentukan dalam pelunasan pembiayaan nasabah tersebut. Jangan sampai calon nasabah tersebut menggunakan uang yang nasabah terima dengan berlebih-lebihan, agar nasabah tersebut dapat melunasi pembiayaannya dengan tepat waktu. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebihan.

4.2.2.3. Capital (modal)

Analisa modal digunakan untuk mengetahui keyakinan nasabah terhadap usahanya sendiri. Oleh karena itu, untuk kepentingan tersebut BSM KCP Pasuruan juga harus melakukan pengecekan terhadap slip gaji yang asli dan surat keterangan kepada calon nasabah anggota perusahaan/koperasi. Apakah gaji yang diterima oleh calon nasabah tiap bulan cukup atau tidak untuk angsuran pembiayaan. Dan hal ini digunakan pihak Bank Syariah Mandiri untuk menentukan jumlah angsuran nasabah tiap bulan yang disetujui. Analisa ini dilakukan terhadap calon nasabah dan perusahaannya yaitu meliputi :

1. Modal perusahaan
 - 1) Tempat usaha : Strategis atau tidak

- 2) Kendaraan, Mesin dan peralatan : Sederhana atau modern
 - 3) Tenaga kerja : SDM yang berkualitas atau tidak
2. Modal nasabah
- 1) Pengecekan keaslian slip gaji, terutama berkaitan dengan jumlah gaji yang diterima calon nasabah tersebut.
 - 2) Tanggungan asuransi jiwa, misalnya : jamsostek
 - 3) Total penghasilan setiap bulan yang dapat dilakukan dengan wawancara, berkaitan dengan pekerjaan sampingan calon nasabah.

4.2.2.4. Collateral (Jaminan)

Jaminan utama adalah keyakinan tentang *willingness* and *ability* (kemauan dan kemampuan) dari pihak bank terhadap nasabah yang diberi pembiayaan. Bagi Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan yang dijadikan jaminan adalah rekomendasi dari perusahaan/instansi calon nasabah tersebut bekerja.

Jika perusahaan itu adalah perusahaan swasta maka pihak BSM KCP Pasuruan akan meminta SHM (Sertifikat Hak Milik), PBB dan IMB untuk mengetahui legalitas dan menjamin calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan.

Seharusnya BSM KCP Pasuruan tidak perlu meminta SHM, PBB+IMB kepada perusahaan walaupun itu perusahaan swasta, cukup dengan SK terakhir dari nasabah saja sudah bisa mendukung karena mengingat jenis pembiayaan implan ini adalah pembiayaan tanpa agunan dan pesyaratan dari BSM Pusat pun

juga tidak ada persyaratan diatas, maka jaminan ini seharusnya hanya berupa rekomendasi dari perusahaan/instansi calon nasabah tersebut bekerja.

4.2.2.5. Condition (Kondisi)

Analisa diarahkan untuk mengetahui kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap pengangsuran pembiayaan calon nasabah, seperti keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi adanya kredit macet nasabah dalam melakukan angsuran pembiayaan implan. Misalnya : Status nasabah sudah menikah apa belum, jumlah yang menjadi tanggungan dari nasabah tersebut.

Selain itu, kondisi bisa dilihat dari :

1. Cakap hukum
2. Pegawai/karyawan tetap (masa kerja minimal 2 tahun, termasuk masa kerja sebelum diangkat menjadi pegawai tetap di perusahaan saat ini)
3. Usia pemohon minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo fasilitas usia maksimal 55 tahun dan belum pensiun.
4. Belum menikmati fasilitas pembiayaan serupa dari pemberi pembiayaan lain.
5. Memperoleh rekomendasi dari perusahaan/instansi untuk memperoleh pembiayaan melalui bank.

Selain metode 5C diatas, pihak BSM KCP Pasuruan ini juga menggunakan score untuk menilai analisis pembiayaan yang disebut BSM-Financing Risk Rating (*Working Paper*) antara lain :

1. Aspek yuridis, analisa dilakukan terhadap legalitas calon nasabah pada perusahaan/instansi tersebut. Legalitas yuridis ini meliputi :

1)Legalitas Pendirian Usaha, dalam hal ini berkaitan dengan apakah perusahaan telah berbadan hukum resmi apa belum.

2)Legalitas badan usaha, dalam hal ini akan dianalisis apakah instansi/perusahaan tempat nasabah bekerja termasuk instansi/perusahaan yang aktif dan mempunyai prospek yang bagus apa tidak. Dan cacat hukum atau tidak.

3)Legalitas pengajuan permohonan pembiayaan, dalam hal ini dijelaskan apakah orang yang mengajukan permohonan pembiayaan adalah orang yang berhak bertindak untuk dan atas nama perusahaan, dilihat dari ketentuan-ketentuan Anggaran Dasar Perusahaan.

4)Pokok-Pokok Hukum Syariah, untuk melihat apakah usaha yang dijalankan sesuai dengan hukum-hukum syariah atau tidak.

5)Legalitas data pendukung, hal-hal yang harus diperhatikan antara lain : meneliti surat kuasa yang diberikan calon nasabah kepada bendahara perusahaan dan meneliti keaslian KTP, Surat Nikah, Slip gaji dan SK.

2. Aspek Manajemen, analisa dilakukan terhadap :

1) Profesionalisme Pengurus, yang meliputi pendidikan, keahlian dan pengalaman sesuai dengan usaha yang ditekuni sudah berapa lama minimal 2 tahun.

2) Reputasi nasabah, reputasi yang dikenal di masyarakat baik atau buruk.

- 3) Karakter Pengurus, yang meliputi citra pengurus, kooperatif, jujur dan bertanggung jawab.
 - 4) Kualitas organisasi, yang meliputi manajemen memiliki informasi, strategi dan perencanaan yang up-to date, selalu merespon setiap perubahan iklim usaha.
3. Aspek teknis/produksi, analisa dilakukan dengan mempertimbangkan :
- 1) Kapasitas usaha : optimal, ekonomis, efisien dan efektif.
 - 2) Sarana dan prasarana usaha : memenuhi semua syarat kebutuhan untuk mendukung keberhasilan usaha.
 - 3) Iklim usaha : sangat kondusif dan mendapat dukungan semua pihak yang terkait.
 - 4) Sumber Daya Manusia : kualitas SDM yang digunakan diatas standart dan memenuhi kualifikasi sesuai bidang usaha.
 - 5) Pengalaman usaha : sudah berapa lama usaha itu ditekuni.
 - 6) Proses produksi : teknologi yang dipakai mempunyai pengaruh terhadap AMDAL atau tidak.
 - 7) Manfaat terhadap lingkungan : berpengaruh signifikan terhadap lingkungan sekitar perusahaan dari aspek sosial, ekonomi, lingkungan hidup dll.
4. Aspek keuangan, analisa keuangan dilakukan dengan menilai kemampuan nasabah dalam menghasilkan kas atau setara kas. Analisa ini dilakukan per calon nasabah/anggota koperasi/perusahaan. Penilaian aspek keuangan ini berdasarkan slip gaji terakhir, mencukupi atau tidak jika gaji tersebut

dipotong untuk angsuran pembiayaan. Angsuran pembiayaan implan ini tidak boleh melebihi 40% dari gaji calon nasabah tiap bulannya. Selain dilakukan terhadap calon nasabah, aspek keuangan ini juga dilakukan terhadap perusahaan/instansi yang merekomendasikan mereka yang meliputi :

- 1) Kualitas laporan keuangan berdasarkan reputasi auditor
- 2) Kualitas laporan keuangan berdasarkan opini auditor, wajar atau tidak.
- 3) Profitabilitas dan Likuiditas.
- 4) *Cashflow*

5. Aspek Pemasaran, dalam hal ini dilakukan analisis terhadap pemasaran perusahaan yang merekomendasikan calon nasabah tersebut kepada BSM KCP Pasuruan yang meliputi :

- 1) Kondisi Pasar
- 2) Pangsa Pasar
- 3) Sistem Manajemen Pemasaran
- 4) Target Pemasaran/Omzet
- 5) Prospek Pemasaran

6. Aspek agunan, adalah aspek terakhir yang menjadi pertimbangan dalam pemberian pembiayaan di BSM KCP Pasuruan. Agunan yang diberikan Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan dalam melakukan pembiayaan implan adalah rekomendasi dari instansi/perusahaan, bukan berupa barang. Tetapi jika perusahaan itu adalah perusahaan swasta, maka untuk menghindari resiko BSM KCP Pasuruan juga mensyaratkan adanya :

- 1) PBB : untuk menilai apakah calon nasabah tersebut mempunyai tunggakan PBB atau tidak.
- 2) IMB : untuk melihat legalitas dari perusahaan tersebut.

Selain menggunakan analisis 5C dan 6A diatas, dalam memberikan pembiayaan implan bagian analisis juga mempertimbangkan faktor internal di Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan sendiri, yaitu :

1. Komposisi SDM, dalam hal ini BSM KCP Pasuruan mempertimbangkan portofolio pembiayaan yang akan diambil dengan jumlah SDM yang ada. Komposisi SDM di BSM KCP Pasuruan ini cukup atau tidak untuk menerima pembiayaan implan yang lokasi perusahaannya jauh. Hal ini berkaitan pada waktu penagihan angsuran pembiayaan implan jika terjadi kredit macet.
2. Kualitas SDM, dalam hal ini BSM KCP Pasuruan juga mempertimbangkan kualitas SDM yang ada dengan mengedepankan prinsip profesionalisme. Oleh karena itu BSM KCP Pasuruan selalu mengadakan evaluasi untuk meningkatkan kualitas pengurus.

Analisis yang dilakukan oleh analisis pembiayaan implan diatas dilakukan dengan seksama dan semudah mungkin. Hal ini terbukti dengan banyaknya calon nasabah yang berhasil mengajukan pembiayaan implan. Dari 545 calon nasabah, hanya 5 orang calon nasabah saja yang ditolak dalam pembiayaan implan. Kelima calon nasabah tersebut ditolak karena masih mempunyai pembiayaan di bank lain dan riwayat pembiayaannya juga kurang lancar. Berarti yang diterima dalam

pembiayaan implan periode 30 November 2009 adalah 540 orang. Untuk lebih jelasnya akan penulis jelaskan pada tabel berikut ini :

Tabel 4.3
Pembagian Kategori Untuk Pembiayaan Implan Konsumtif

No.	Kategori	Total Nasabah
1.	Pekerjaan a. PNS b. Swasta	510 orang 30 orang
2.	Status a. Menikah b. Belum Menikah	438 orang 102 orang
3.	Tujuan : a. Pendidikan Anak (30%) b. Pembelian Sepeda Motor (35%) c. Renovasi Rumah (25%) d. lain-lain (10%)	162 orang 189 orang 135 orang 54 orang
4.	Jangka Waktu Pembiayaan : a. 1 tahun (20%) b. 2 tahun (25%) c. 3 tahun (40%) d. 4 tahun (10%) e. 5 tahun (5%)	108 orang 135 orang 216 orang 54 orang 27 orang

Sumber : Data Primer BSM KCP Pasuruan, (diolah peneliti)

4.2.3. Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan Dikaitkan Dengan Kemudahan Bagi Nasabah

Berdasarkan pelaksanaan pembiayaan implan diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa pada pelaksanaan pembiayaan implan yang diterapkan pada Bank Syariah Mandiri KCP Pasuruan menggunakan pola *chaneling* yaitu pihak Bank Syariah Mandiri hanya sebagai penyalur saja dan tanggung jawab ditanggung penuh oleh pihak perusahaan/instansi, dimana keputusan pemberian pembiayaan kepada karyawan harus melalui verifikasi dan persetujuan bank. Selain itu, dalam menganalisis kelayakan penilaian

pembiayaan pihak BSM KCP Pasuruan ini juga menggunakan sistem 5C+6A dan aspek internal BSM KCP Pasuruan itu sendiri.

Dari hasil analisis diatas peneliti mengambil kesimpulan bahwa pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini memberikan kontribusi terhadap pendapatan. Berikut ini peneliti jelaskan pada tabel berikut ini :

Tabel 4.4
Skim Pembiayaan Berakhir 30 November 2009
BSM KCP Pasuruan

No	Skim Pembiayaan	Dana (Pokok)	Gross Pengembalian	Pendapatan	%
1.	Murabahah	1.000.000.000	1.370.000.000	370.000.000	4,25%
2.	Murabahah Implan	9.000.000.000	12.330.000.000	3.330.000.000	38,25%
3.	Mudharabah	47.000.000.000	49.000.000.000	2.000.000.000	23%
4.	Talangan Haji	28.000.000.000	31.000.000.000	3.000.000.000	34,5%
Total Pendapatan				8.700.000.000	100%

Sumber : Data Primer BSM KCP Pasuruan, (diolah peneliti)

Berdasarkan tabel diatas, jelas bahwa pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan memberikan kontribusi sebesar 38,35% terhadap pendapatan bank dari skim pembiayaan. Pembiayaan implan ini bisa mengakomodir pembiayaan yang lain. Hal ini dikarenakan persyaratan pembiayaan implan ini tidak terlalu rumit dan tanpa adanya agunan sehingga calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini juga semakin banyak.

Tetapi satu hal yang dijadikan kriteria dari pembiayaan implan ini adalah mengajuannya secara massal (kolektif) dan diberikan hanya untuk karyawan tetap perusahaan/instansi. Oleh karena itu untuk mengajukan pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini harus mendapat rekomendasi dari kepala

perusahaan/instansi yang bersangkutan. Nasabah dan pihak BSM KCP Pasuruan sama-sama dimudahkan dalam proses pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini. Bagi nasabah pengajuan dan penyetorannya dilakukan oleh bendahara gaji yang ditunjuk sebagai orang terpercaya dan berhak untuk melakukan pemotongan gaji kepada nasabah, sehingga nasabah tidak direpotkan terhadap prosedur pembiayaan implan karena sudah ada yang merekomendasikan.

Dan bagi pihak BSM KCP Pasuruan dengan adanya pembiayaan implan secara kolektif ini resiko atau kredit macet yang ditimbulkan akibat adanya pembiayaan ini relatif kecil. Terbukti dari 540 orang yang melakukan pembiayaan implan hanya 2 orang nasabah saja yang mengalami kredit macet, tapi yang menanggung 2 orang itu adalah perusahaan/instansi tempat nasabah tersebut bekerja. Karena pembiayaan implan ini dilakukan dengan pola *chaneling* yaitu pihak BSM KCP Pasuruan hanya sebagai penyalur saja, dan tanggung jawab sepenuhnya ada pada pihak perusahaan/instansi yang bersangkutan. Walaupun dijamin oleh perusahaan/instansi, pihak BSM KCP Pasuruan juga mengalami resiko yang ditimbulkan oleh perusahaan/instansi tersebut, misalnya : perusahaan bangkrut, bendahara gaji di mutasi atau nasabah meninggal dunia dan lain-lain. Dan untuk meminimalisir resiko yang akan terjadi dikemudian hari pihak BSM KCP Pasuruan ini juga meminta calon nasabah dan perusahaan/instansi ikut program asuransi. Untuk nasabah adalah asuransi jiwa, dan untuk perusahaan adalah asuransi perusahaan. Jadi, bila perusahaan itu bangkrut atau salah satu nasabah meninggal dunia bisa diambilkan dari asuransi tersebut jika pembaiyaannya belum lunas.

Bila nasabah tersebut tidak sampai meninggal dunia, misalnya di mutasi atau di PHK oleh perusahaan, maka perusahaan wajib melunasi pembiayaan nasabah yang bersangkutan dengan menggambilkan dari pesangon nasabah atau asuransi nasabah tersebut.

Dengan menitikberatkan pada pelaksanaan pembiayaan implan memberikan kemudahan bagi nasabah, maka pembiayaan implan pada BSM KCP Pasuruan ini memberikan kontribusi yang besar terhadap pendapatan dibandingkan dengan pembiayaan yang lainnya. Hal ini sudah dijelaskan dalam tabel 4.4 yang dari total pendapatan dari pembiayaan Rp 8.700.000.000, sebesar 38,25% nya dihasilkan dari pembiayaan implan konsumtif tanpa aguna

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan adalah sebagai berikut :

“ Bahwa analisis pelaksanaan pembiayaan implan pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan adalah dengan menggunakan analisis 5C+6A dan aspek internal Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan yang meliputi komposisi dan kualitas SDM. Pelaksanaan pembiayaan implan pada BSM KCP Pasuruan menggunakan pola *chaneling*, yaitu pihak BSM KCP Pasuruan hanya sebagai penyalur saja, dan yang bertanggung jawab adalah perusahaan/instansi tempat karyawan itu bekerja. Hal diatas dilaksanakan dengan mudah, karena persyaratannya juga mudah, sehingga pelaksanaan pembiayaan implan ini membawa kemudahan bagi nasabah. Dengan menitikberatkan pada kemudahan bagi nasabah, pembiayaan implan konsumtif tanpa agunan ini membawa kontribusi terhadap pendapatan sebesar 38,25%”.

5.2. Saran

1. Karena Bank Syariah Mandiri sudah lama berada di Indonesia, dengan segala kualitasnya berusaha tetap menjadi bank yang diminati banyak nasabah. Oleh karena itu dalam segala proses yang dilakukan harus memberikan kemudahan

bagi nasabah. *Image* ini harus tetap dijaga supaya nasabah tidak merasa disulitkan sehingga nasabah akan melakukan transaksi di bank lain.

2. Adapun cara pengendalian pembiayaan implan adalah dengan prinsip kehati-hatian, antara lain :
 - a. Mematuhi setiap prosedur agar semua prosedur berjalan sesuai yang telah ditetapkan.
 - b. Penyelesaian kredit bermasalah dapat dikendalikan dengan jaminan asuransi jiwa atau asuransi lainnya yang kiranya dibutuhkan dalam menghindari kredit bermasalah.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dengan pelaksanaan pembiayaan implan, peneliti memberikan saran supaya pelaksanaan pembiayaan implan ini juga dikaitkan dengan nasabah yang telah melakukan pembiayaan implan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous, 2008. *Kehadiran Kredit Tanpa Agunan Bank Syariah Membawa Angin Segar*. <http://www.vibiznews.com>. Diakses tanggal 3 Oktober 2009.
- Arikunto, Suharsimi, 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta
- Arifin, Zainul, 2002. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta : AlvaBet
- DEPAG RI. 1989. *al-Qur'an dan Terjemahannya*. Edisi 1, Surabaya : Mahkota
- Djalaluddin, Ahmad, 2007. *Manajemen Qur'ani Menerjemahkan Idarah Ilahiyah dalam Kehidupan*. Malang : UIN Press
- Hasibuan, Malayu, 2006. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta : Bumi Aksara
- <http://www.syariahmandiri.co.id/> diakses tanggal 3 Oktober 2009
- Izzan, Ahmad & Tanjung, Syahri, 2006. *Referensi Ekonomi Syariah Ayat –Ayat Al-Qur'an yang Berdimensi Ekonomi*. Bandung : Rosda.
- Karim, Adiwarman, 2006. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Karim, Helmi. 2002. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 1998. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir, 2001. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada

- Mohammad, 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta : UPP
AMP YKPN
- _____, 2005. *Kontruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*. Jakarta : PT
Raja Grafindo Persada
- Moleong, 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung : PT
Remaja Rosdakarya
- Munir, Misbahul & Djalaluddin, 2006. *Ekonomi Qur'ani Doktrin Reformasi
Ekonomi dalam Al-Qur'an*. Malang : UIN Press
- Syafi'i, Muhammad, 2001. *Bank Syariah Dari teori Ke Praktik*. Jakarta : Gema
Insani.
- Subagyo,dkk. 2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Yogyakarta : STIE
- Sudarsono, Heri. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan
ilustrasi*.Yogyakarta : Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII
- Sulhan dan Siswanto, 2008. *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*. Malang
: UIN Malang Press
- Sugiono, 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung :
Alfabeti
- Wirnyaningsih, dkk, 2005. *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia*. Jakarta :
Kencana Prenada Media.

Lampiran 1 :

**ANALISIS PELAKSANAAN PEMBIAYAAN IMPLAN
PADA BANK SYARIAH MANDIRI**

(Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pasuruan)

Dokumentasi : Bagaimana gambaran umum PT. BSM KCP Pasuruan?

- a. Sejarah berdirinya PT. BSM Cabang Pasuruan
- b. Struktur Organisasi PT. BSM Cabang Pasuruan
- c. Job description dari masing-masing bagian PT. BSM Cabang Pasuruan

Wawancara :

1. Mengapa BSM meluncurkan produk pembiayaan implan?
2. Mulai tahun berapa adanya produk pembiayaan implan di BSM Cabang Pasuruan?
3. Bagaimana cara mengenalkan produk pembiayaan implan di PT. BSM Cabang Pasuruan kepada masyarakat?
4. Terkait dengan produk pembiayaan di BSM Cabang Pasuruan, pembiayaan apa yang paling dominan?
5. Berapa total nasabah pembiayaan implan BSM di BSM Cabang Pasuruan?
6. Bagaimana sistem&prosedur pembiayaan implan di BSM Cabang Pasuruan?
7. Apa saja syarat yang dibutuhkan dalam mengajukan pembiayaan implan?
8. Apa saja kriteria dari pembiayaan implan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pasuruan ?
9. Berapa jangka waktu yang diberikan BSM kepada nasabah untuk melunasi pembiayaannya?
10. Adakah kredit macet dalam pembiayaan implan pada PT. BSM Cabang Pasuruan? Jika ada apa sebabnya?
11. Apakah pembiayaan implan BSM tersebut dapat meningkatkan pendapatan pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pasuruan? Berapa prosentasenya?
12. Resiko-resiko apa saja yang dihadapi PT. Bank Syariah Cabang Pasuruan terkait dengan pembiayaan implan?
13. Apa yang menjadi keunggulan atau key success dalam pembiayaan implan?
14. Faktor apa saja yang mendorong keberhasilan pembiayaan implan pada PT. BSM Cabang Pasuruan?

Lampiran 2 :

Laporan Penelitian
(Metode Wawancara)

Tanggal : Rabu, 23 Desember 2009

Waktu : 13.00 - selesai

Lokasi : BSM KCP Pasuruan

Jabatan : Asisten Marketing

1. BSM Implan diluncurkan karena sudah ketentuan dari BSM Pusat dan sudah menjadi kebutuhan di BSM KCP Pasuruan
2. Mulai bulan April 2006
3. Cara mengenalkan produk kepada masyarakat adalah melalui brosur kepada sejumlah perusahaan/instansi.
4. Target market perusahaan/instansi yang bonafit, khususnya yang tidak mempunyai koperasi karyawan atau koperasi karyawan belum berpengalaman.
5. Pembiayaan dgn akad murabahah = 600 orang
600 orang : 10% = pembiayaan murabahah
90% = pembiayaan implant konsumtif
6. Sistem pembiayaan implant :
Perusahaan/instansi sebagai channeling agent yaitu lembaga yang merekomendasikan nasabah kepada bank yang melakukan collecting (pemotongan gaji) dan monitoring pembiayaan yang diterima nasabah.
Adapun criteria dari nasabah per individu yaitu :
 - a. Cakap hukum
 - b. Pegawai/karyawan tetap (masa kerja minimal 2 tahun)
 - c. Usia pemohon minimal 21 tahun dan jatuh tempo pembiayaan maksimal 55 tahun
 - d. Harus direkomendasikan oleh perusahaan/instansi yang bersangkutan.

7. Prosedur pembiayaan implant :
 - a. Pengajuan pembiayaan
 - b. Perjanjian MOU
 - c. Persetujuan komite pembiayaan
 - d. Nasabah membuka rekening
 - e. Penandatanganan akad
 - f. Persetujuan
 - g. Pencairan
8. Persyaratan :
 - a. Copy KTP suami + isteri
 - b. Asli SK/SHM + PBB + IMB
 - c. Copy akta nikah/cerai
 - d. Copy slip gaji 3 bulan terakhir/PNS
 - e. Surat persetujuan suami dan isteri bermaterai
 - f. Wajib MOU antara lembaga/perusahaan dgn BSM KCP Pasuruan
 - g. Form-form lainnya disediakan oleh BSM
9. Kredit macet pembiayaan implant ada tapi sedikit, selama ini hanya ada 2 orang nasabah saja dari 2 instansi yang berbeda. Nasabah tersebut di PHK dan yang bertanggung jawab atas angsuran nasabah tersebut adalah perusahaan/instansi yang merekomendasikan calon nasabah tersebut.
10. Posisi pembiayaan berakhir 30 November 2009

Dana Pokok :

 - a. Skim Murabahah : 10 milyar (9 Milyar murabahah implant)
 - b. Skim Mudharabah : 47 Milyar
 - c. Talangan Haji : 28 Milyar

Gross Pengembalian :

 - a. Skim Murabahah : 13,7 Milyar
 - b. Mudharabah : 49 Milyar
 - c. Talangan Haji : 31 Milyar

Lampiran 3 :

SURAT KUASA

Nama : Arie D. Pernama
Alamat : Jl. Panglima Sudirman No. 14 Pasuruan
Jabatan : Kepala KCP Pasuruan-Malang
Instansi tempat bekerja: PT. Bank Syariah Mandiri

Selanjutnya disebut Pemberi Kuasa

Dengan ini memberikan kuasa kepada :

Nama : Teguh Prasetyanto
Alamat : Cerme RT 05/02 Pasuruan
Pemegang KTP No. : 350719270176.0002
Pekerjaan/Jabatan : Staff PT. Yamindo

Selanjutnya disebut Penerima Kuasa

Dengan ini memberikan kuasa kepada untuk konsumtif, dan bukti pembelian agar dikembalikan dan dijadikan sebagai bukti kepada si penerima kuasa.

Demikian Surat Kuasa ini dibuat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pasuruan, 22 Desember 2009

Pemberi Kuasa

Penerima Kuasa

Arie D. permana

Teguh Prasetyanto

Lampiran 4 :

SURAT KUASA
PENDEBETAN REKENING

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : teguh Prasetiyanto
Alamat : Cerme RT 05/02 Pasuruan
Rekening : 047..... (tabungan)

Selanjutnya disebut Penerima Kuasa

Dengan ini memberi kuasa kepada **PT. Bank Syariah Mandiri**, berkedudukan di Pasuruan; selanjutnya disebut Bank, untuk dan atas nama Pemberi Kuasa :

Mendebet rekening saya untuk keperluan antara lain dan tidak terbatas meliputi :

1. Pendebetan biaya-biaya administrasi pembiayaan, biaya asuransi, notaris dan meterai
2. Pembayaran angsuran setiap bulannya
3. Hal-hal yang lainnya yang masih tercakup ke dalam penyelesaian tagihan-tagihan dan lainnya khusus yang berkaitan dengan pembiayaan di pada PT. Bank Syariah Mandiri.

Surat kuasa ini diberikan dengan hak substitusi atau dapat diberikan kepada pihak lain dan dibuat sebagai persyaratan pemberian pembiayaan dari PT. Bank Syariah Mandiri Pasuruan kepada PEMBERI KUASA dan tidak dapat berakhir dan/atau dibatalkan hingga pinjaman lunas secara penuh.

Demikian surat kuasa ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pasuruan, 22 Desember 2009

Pemberi Kuasa

Penerima Kuasa

Teguh Prasetiyanto

Arie D. Permana

Lampiran 5 :

KOP SURAT INSTANSI/SEKOLAH

SURAT KUASA POTONG GAJI

Kami yang bertnada tangan di bawah ini :

Nama :
Gaji bersih :
Pinjaman Pokok :
Kegunaan :

Dengan ini memberikan kuasa sepenuhnya kepada Bendaharawan/ Juru Bayar untuk :

1. Memotong gaji kami setiap bulannya sesuai dengan besarnya kewajiban kami kepada PT. Bank Syariah Mandiri Capem Pasuruan melalui bendahara/juru bayar untuk kemudian menyetorkan hasil pemotongan gaji kami tersebut ke PT. Bank Syariah Mandiri Capem Pasuruan.
2. Apabila kami dimutasikan dalam lingkungan kerja, diberhentikan, dipensiunkan dari Kepegawaian dan atau meninggal dunia, maka bersama ini kami member kuasa untuk memotong seluruh hak-hak yang akan kami terima dari berupa uang astek, pesangon, pension, jaminan hati tua atau pembayaran lainnya yang akan kami peroleh untuk menyelesaikan fasilitas pembiayaan yang kami terima dari Bank Syariah mandiri Capem Pasuruan.

Demikian Surat Kuasa Pemotongan Gaji ini kami buat dengan hak substitusi, dan segala akibat hukum yang timbul dengan adanya Surat Kuasa ini menjadi tanggung jawab kami sepenuhnya.

Atas dasar Surat Kuasa Potong Gaji ini menjadi bagian dari permohonan kami untuk pencairan fasilitas pembiayaan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Pasuruan.

...../.../...

Pemberi Kuasa

Yang Menerima Kuasa
Bendahara/Juru Bayar

Kepala/Manager

Materai Rp 6000

.....
NIP.

.....
NIP.

.....
NIP.

Lampiran 6 :

SURAT PERSETUJUAN

Nama :
Alamat:
Pekerjaan :

Dengan ini memberikan persetujuan kepada Suami/Isteri*) saya :

Nama :
Alamat:
Pekerjaan :

Untuk menerima fasilitas pembiayaan dari PT. BANK SYARIAH MANDIRI, berkedudukan di Jakarta, dalam hal ini melalui kantor cabangnya di Pasuruan, Jalan Panglima Sudirman 14C, Pasuruan, selanjutnya disebut BANK;

Untuk keperluan itu menandatangani segala bentuk perjanjian pembiayaan berikut dengan segala perubahan, penambahan dan/atau perpanjangannya, tanda terima uang beserta perjanjian pengikatan jaminan yang dilakukan dengan BANK tanpa ada perkecualiannya;

Demikian surat persetujuan ini dibuat dengan sadar dan tanpa adanya paksaan.

Pasuruan,.....

Materai Rp 6000

.....

Lampiran 7 :



KEMENTERIAN 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

BUKTI KONSULTASI

Nama : Lika Nur Ahtofareni
NIM/Jurusan : 06610090/Manajemen
Pembimbing : Drs. H. Abdul Kadir Usri, MM., Ak
Judul Skripsi : Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan Pada Bank Syariah Mandiri (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pasuruan)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	15 September 2009	Pengajuan Judul	1.
2.	28 September 2009	Proposal	2.
3.	15 Oktober 2009	Revisi Proposal	3.
4.	27 Oktober 2009	Revisi Proposal	4.
5.	3 November 2009	Revisi Proposal	5.
6.	12 November 2009	Acc Proposal	6.
7.	4 Desember 2009	Seminar Proposal	7.
8.	5 Januari 2010	Revisi Bab I, II	8.
9.	12 Januari 2010	Revisi Bab III, IV	9.
10.	27 Januari 2010	Revisi Bab IV	10.
11.	10 Februari 2010	Revisi Bab V	11.
12.	25 Februari 2010	Acc Keseluruhan	12.

Malang, 2 Maret 2010
Mengetahui
Dekan,

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

Lampiran 8 :

BIODATA PENELITI

A. Data Pribadi

1. Nama : Lika Nur Ahtofareni
2. Tempat & Tanggal Lahir : Kediri, 16 Oktober 1987
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Alamat Asal : Jl. Raya Gempolan Gurah No. 67 RT 01
RW 02 Gempolan Gurah Kediri
5. Telepon & HP : 085 259 103345
6. E-mail : lika_ahto@yahoo.co.id

B. Riwayat Pendidikan Formal

1. SDN Gempolan 1 Gempolan Gurah Kediri, lulus tahun 2000
2. SLTP Negeri 1 Gurah Kediri, lulus tahun 2003
3. SMK Pawyatan Daha 1 Kediri, lulus tahun 2006

C. Riwayat Pendidikan Non Formal

1. Pelatihan IDX-Stock Exchange Game di Bursa Efek Indonesia tahun 2009
2. Diklat Pengelolaan LKS (Lembaga Keuangan Syari'ah) tahun 2009
3. Workshop Bintang Wirausaha Muda Mandiri tahun 2009

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini dibuat dengan benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

Malang, 13 April 2010

(Lika Nur Ahtofareni)