

APLIKASI PRODUK 
BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI)
(Studi Pada Bank Muamalat Cabang Malang)

SKRIPSI

Oleh

AFIFAH

NIM: 03220140



JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG
2008

APLIKASI PRODUK 
BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI)
(Studi Pada Bank Muamalat Cabang Malang)

SKRIPSI

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

Oleh

AFIFAH
NIM: 03220140



JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MALANG

2008

LEMBAR PERSETUJUAN

APLIKASI PRODUK 
BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI)
(Studi Pada Bank Muamalat Cabang Malang)

SKRIPSI

Oleh

AFIFAH
NIM: 03220140

Telah Disetujui 12 Maret 2008
Dosen Pembimbing,

Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag
NIP. 150203742

Mengetahui:
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 150231828

LEMBAR PENGESAHAN

APLIKASI PRODUK 
BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI)
(Studi Pada Bank Muamalat Cabang Malang)

SKRIPSI

Oleh
AFIFAH
NIM: 03220140

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 8 April 2008

Susunan Dewan Penguji	Tanda Tangan
1. Ketua <u>Indah Yuliana, SE., MM</u> NIP. 150300124	: ()
2. Sekretaris/Pembimbing <u>Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag</u> NIP. 150203742	: ()
3. Penguji Utama <u>Ahmad Fahrudin A, SE., MM</u> NIP. 150294653	: ()

Disahkan Oleh:
Dekan,

Drs. HA. MUHTADI RIDWAN, MA
NIP. 150231828

HALAMAN PERSEMBAHAN

Sebagai ungkapan rasa syukur yang mendalam yang tak ternilai pada mereka yang telah mewarnai hidupku jadi lebih bermakna, dengan rasa cinta, kupersembahkan karyaku ini padamu.

Ya Allah... mudah-mudahan engkau memberi keridhaan dan ampunan kepada hamba.
Shalawat serta salam tercurahkan kepada junjungan nabi Muhammad SAW

Ummy.. aby.. terimakasih atas doa yang tak pernah putus untukku.
Atas ridha kalian kesuksesan akan aku raih dan aku dapat tegar menghadapi semua rintangan. Semoga aku dapat menjadi *qorrata a'yun* bagi kalin.
Mbak Anis, kak Akbar, mabrur, dan ponaanku Khalilurrahman, trimakasih atas....semuanya aja!
Aku sayang kalian semua

Pak Djakfar, Ibu Ines, dan semua dosen fakultas ekonomi terima kasih atas bimbingannya.

Mbak Nanik, mbak Yuning, Yani janggem, Ila', terimakasih karena sudah membantuku dalam menyelesaikan skripsi ini. tersenyumlah, karena senyum kalian manis. Kalian adalah mutiara hati yang bisa membuat hati orang lain tersenyum.

**Keluarga besar nyi' Tipah di Madura sana, trimakasih atas doa kalian.
Serta untuk bapak dan emma' yang ada di Dampit, trimakasih atas doa kalian. Aku kangen kalian. Dan untuk semua pihak yang sudah membantu terimakasih banyak.**

Dan untuk "imamku", terimakasih atas doa, bimbingan dan motivasi yang pean berikan.
Tidak ada kata terlambat untuk seorang yang masih punya keinginan.
Semoga kita selalu diridhoi oleh-Nya. Amin...!

Malang, 17 Maret 2008

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ
مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ
وَإِن تَابْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ


﴿٢٧٩﴾

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

279. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

(Al-Baqarah: 278-279)

KATA PENGANTAR

Dengan segala Puji syukur penulis haturkan kepada Ilahi Rabbi atas segala rahmat, taufiq, serta hidayahnya yang diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul : **“APLIKASI PRODUK  BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI) (Studi Pada Bank Muamalat Cabang Malang)”**.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Malang.

Dengan selesainya penulisan skripsi ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini, ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku Rektor Universitas Islam Negeri Malang.
2. Bapak Drs. HA. Muhtadi Ridwan, MA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang.
3. Bapak Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag, selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan yang tak terhingga.
4. Ibu Rosida Vignesvari dan segenap karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang yang telah membimbing penulis dalam penulisan skripsi ini dengan penuh kesungguhan dan kesabaran.
5. Segenap Dosen dan Civitas Akademika Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang.

6. Ahmad Fahrudin A, SE., MM dan Ibu Indah Yuliana, SE., MM selaku dosen penguji ujian skripsi yang telah memberikan banyak arahan terhadap skripsi ini.
7. Ibu Umrotul dan bapak fahrudin selaku dosen penguji seminar yang telah memberikan banyak masukan terhadap skripsi ini.
8. Bapak Surjadi, selaku dosen keuangan yang telah memberikan berbagai ilmu pengetahuan dan bimbingan kepada peneliti.
9. Umy (Hj. Khofifah) dan Aby (H. Muhammad Hidayat) yang selalu memberikan doa dan motivasi.
10. Saudarak-saudaraku, mbak Anis, kak Akbar dan Maburr
11. Ahmad khoiron yang telah menemaniku sampai selesainya skripsi ini.
12. Keluarga besar bapak selamat, terimakasih atas doanya.
13. Sahabatku, mbak Nanik, mbak Yani, mbak Rina dan mbak Yuning yang telah rela menemani aku dalam suka dan duka.
14. Keluarga besar FE UIN Malang angkatan 2003 kelas C.

Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah SWT memberikan balasan atas bantuan dan kebaikan yang diberikan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan pengetahuan yang terbatas, untuk segala kritik dan saran yang bersifat membangun akan penulis terima dengan senang hati.


Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan dan menambah khazanah pengetahuan baik bagi penulis maupun bagi pembaca sekalian pada umumnya.

Malang, 14 Maret 2008

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II : KAJIAN PUSTAKA	9
A. Kajian Teori	9
1. Pengertian Bank	9
a. Perbandingan Bank Syariah dan Bank Konvensional	10
b. Karakteristik Bank Syariah	11
2. Produk Bank Syariah	12
a. Sumber Dana	13
1) <i>Al-Wadiah</i>	13
2) Investasi	14
a) <i>Al-Mudharabah</i>	14
b) <i>Mudharabah Mutlaqah</i>	16
3) Investasi Khusus	18

a) <i>Al-Mudharabah</i>	
<i>Muqayyadah On Balance Sheet</i> 18
b) <i>Al-Mudharabah</i>	
<i>Muqayyadah Of Balance Sheet</i> 18
b. Penyaluran Dana 19
1) Prinsip Jual Beli 20
2) Prinsip Sewa (<i>Ijarah</i>) 21
3) Prinsip Bagi Hasil 22
4) Akad Pelengkap 25
c. Jasa Perbankan 28
1) <i>Al-Sharf</i> 28
2) <i>Al-Ijarah</i> 28
3. Bank Muamalat Indonesia 29
4. Produk Bank Muamalat 36
a. Produk Penghimpun Dana (<i>Shahibul Maal</i>) 36
b. Produk Penanaman Dana (<i>Mudharib</i>) 37
5. Produk  38
B. Kerangka Berfikir 42
BAB III : Metode Penelitian 43
A. Lokasi Penelitian 43
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian 43
C. Subyek Penelitian 44
D. Data dan Jenis Data 44
E. Teknik Pengumpulan Data 46
F. Model Analisis Data 48
G. Kerangka Analisis 53

BAB IV : PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL

PENELITIAN	54
A. Paparan Data Hasil Penelitian	54
1. Sejarah Perusahaan	54
a. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat	54
b. Sejarah Berdirinya BMI Cabang Malang	56
2. Lokasi Perusahaan	56
3. Visi dan Misi Perusahaan	57
4. Organisasi Perusahaan	57
5. Produk BMI Cabang Malang	63
6. Produk 	68
B. Pembahasan Data Hasil Penelitian	75
1. Pembukaan Rekening 	78
2. Penyetoran Rekening 	79
3. Penarikan Rekening 	83
4. Penutupan Rekening 	87
5. Prinsip Bagi hasil (<i>Mudharabah</i>)	88


BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	92
B. Saran	95


DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Skema Al-Mudharabah	25
Gambar 2.2: Struktur Organisasi BMI	34
Gambar 2.3: Kerangka Berfikir	41
Gambar 2.4: Kerangka Analisis	42
Gambar 3.1: Komponen-komponen analisis data: model interaktif	48
Gambar 4.1: Struktur Organisasi BMI Cabang Malang	58
Gambar 4.2: Alur Penjualan  Ke Individu	72
Gambar 4.3: Alur Pengajuan Klaim	86

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1: Perbandingan Bank Syariah Dengan Bank Konvensional	10
Tabel 2.2: Produk Penghimpunan Dana	36
Tabel 2.3: Produk Penanaman Dana	37
Tabel 4.1: Jam Kerja BMI Cabang Malang	62
Tabel 4.2: Tambah Saldo Rekening 	73
Tabel 4.3: Biaya Informasi Saldo Melalui ATM	81
Tabel 4.4: Laporan Distribusi Bagi Hasil	92
Tabel 4.5: Data Bagi Hasil Per Januari 2008	93
Tabel 4.6: Rekapitulasi Equivalent Rate 6 Bulan Terakhir	94

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawan Cara


Lampiran 2: Permasalahan-Permasalahan Yang Ditemui

Lampiran 3: Contoh Statemen

Lampiran 4: Daftar Kantor Pos di Malang Raya

Lampiran 5: Pelayanan SALAMUAMALAT

ABSTRAK

Afifah, 2008. SKRIPSI. Judul: “Aplikasi Produk  Bank Muamalat Indonesia (BMI) (studi pada BMI cabang Malang)”
Pembimbing: Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag


Kata Kunci: Aplikasi 

shar-e merupakan produk tabungan instan perbankan syariah yang pertama di Indonesia yang dikeluarkan oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI). Pertumbuhan nasabah shar-e sangat pesat, pada akhir tahun 2007 saja, nasabah Shar-e sudah mencapai 1,1 juta, ini dikarenakan produk ini mempunyai kekhususan yang membedakannya dari produk perbankan yang lain. Produk shar-e mendapat pujian dari berbagai pihak, serta mendapat banyak penghargaan. Walaupun demikian, dalam aplikasinya banyak nasabah yang merasakan kelemahan produk ini. Sebagai produk baru, tentunya BMI masih harus banyak berbenah diri dan tidak boleh merasa puas dengan apa yang telah diperoleh sekarang.

Analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, yaitu dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan juga dokumentasi. Data primer, diperoleh dari wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan untuk menjawab permasalahan yang terjadi, sedangkan observasi dilakukan untuk mengamati alur atau proses pembukaan rekening shar-e sampai penutupan rekening shar-e. Data skunder diperoleh dari dokumen-dokumen seperti buku pedoman penggunaan shar-e, data perolehan DPK dan buku operasional shar-e. Metode yang digunakan untuk menguji keabsahan data yang diperoleh, adalah metode triangulasi.

Produk shar-e dapat dibuka dan ditutup di kantor pos dengan menggunakan sistem *on-line payment point* (SOPP). Penyetoran atau penambahan saldo pada produk shar-e dapat dilakukan dengan cara setor tunai, transfer, dan pemindahbukuan. Sedangkan penutupan rekening shar-e akan secara otomatis dilakukan oleh bank, jika saldo nasabah di bawah Rp. 50.000,- selama enam bulan berturut-turut. Keunggulan pada produk Shar-e adalah nasabah dapat melakukan tarik tunai di ATM BCA/PRIMA dan Bersama tanpa dikenai biaya, mendapatkan bagi hasil, tidak dikenai biaya administrasi bulanan dan nasabah juga dapat menarik uangnya sampai dengan Rp. 0,-. BMI juga menyediakan layanan call center (SALAMUAMALAT) yang akan memudahkan segala bentuk transaksi. Selain keunggulan tersebut, shar-e juga mempunyai kelemahan, kelemahannya antara lain: kualitas kartu yang masih sederhana terutama pada magnetic stripnya, kesulitan dalam penarikan karena gangguan pada ATM, dan lamanya masa penyelesaian masalah (komplain).

ABSTRACT

Afifah, 2008. THESIS. Title : “Aplikasi Produk  Bank Muamalat Indonesia (BMI) (studi pada BMI cabang Malang)”
Pembimbing: Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag

Key Word: The Application of 

Shar-e is the first instant saving product of bank syariah in Indonesia which is produced by Bank Muamalat Indonesia (BMI). The growing of Shar-e customers is very rapid, in the last of 2007, Shar-e customer has reached 1,1 million. This is because this product has a specific characteristic that differs from another banking product. Shar-e product has much praises and alot of rewards. However, in its application, there are many customers who feel the weekness of this product. As a new product BMI still need more improving and may not be satisfied for what is received now.

This research is qualitative analysis, which uses interview, observation and documentation. Primer data are form interview and observation. Interview is done to answer the problems. While obsevation is for monitoring the proses of opening shar-e account until the closing of it. Sekunder data are gotten from documents like a guiding book of Shar-e, data of DPK result and Shar-e operational book. Triangulation is used to strengthen the data received.

Shar-e product can be made in post office by using the system on-line paitment poin (SOPP). The depositing or the addiry saldo in shar-e product can by using cast deposit, transfer, transfer to current account. The closing of shar-e deposito will be done by bank automatically, if the balance in six mounth under Rp. 50.000,- Advantages of Shar-e are: customers can withdraw in ATM BCA/PRIMA and Bersama without paying, receive profit sharing, no monthly administration fee, and customer can withdraw their money until Rp. 0,-. BMI also has call center service that will make all ease kind of transactions. Eventhough Shar-e is an inovative product , but in its application, Shar-e has a weakness, such as: tha plain card quality especially in its stripe magnetic, there are many difficulties in withdrawing because of ATM trauble, and need a long time in solving the problems (complains).

المستخلص

عفيفة، ٢٠٠٨. البحث الجامعي. الموضوع: "تطبيق المنتج shar-e المصرف المعاملة الاندونيسية (BMI) دراسة في المصرف المعاملة الاندونيسية فرع مالانج".

المشرف : الدكتور. الحاج. محمد جعفر، الماجستير

الكلمة الرئيسية: تطبيق shar-e

Shar-e هو منتج التوفير الحالي فربانكان الشريعة الأولى في اندونيسيا الذي تخارجه المصرف المعاملة الاندونيسية (BMI). تطور النسابة shar-e الاسرع، في آخير السنة ٢٠٠٧ فقط، النسابة shar-e تبلغ ١١ مليون، لأن هذا المنتج له التخصص الذي يفرق من المنتج فربانكان الآخر. المنتج shar-e ينال المدح من الاقوام، مع ينال كثير الاحترام. ولو هكذا، في تطبيقه كثير النسابة اللاتي تشعرين المضعفة في هذا المنتج. مثل المنتج الجديد، فطبعا BMI لا بد كثير ابداء بنفسه ولا يجوز يشعر الاقناع بما ينال الآن.

التحليل الذي يستعمل في هذا البحث هو تحليل البيانات الكيفي أو النوعي، هي باستعمال طريقة المحدثه، المراقبة، والوثائق أيضاً. تنال البيانات الرئيسية، من المحدثه والمراقبة. تعمل المحدثه لتجيب المسألة التي حدثت، أما تعمل المراقبة لتتظر أهدود أو العملية الافتتاح قائمة الحساب shar-e حتى الاختتام قائمة الحساب shar-e. تنال البيانات الفرعية من الوثائق مثل كتاب الارشاد الاستعمال shar-e، نول البيانات DPK وكتاب على استعداد العمل shar-e. الطريقة التي تستعمل لتجريب صحة البيانات التي تنال، هو طريقة التري انجولاسي.

shar-e يستطيع أن يفتح ويختم في مكتب البريد باستعمال النظام *on-line* (SOPP) *paitmen point*. اداع باقي الحساب لانتاج shar-e يستطيع ان يقام بايداع نقد وتحويل وانتقال صندوق توفير. واذا كان باقي الحساب للنسابة على الاكثر خمسين الف روبية طول ستة سهور متتابعان فيحتم المصرف قامة الحساب تلقاءياً. الترجيح في المنتج shar-e هو تستطيع النسابة أن تعمل تجر بنقد في ATM BCA/PRIMA ومعا بدون تصيب المصاريف، أن تنال تقسيم الحاصل، لا تصيب المصاريف الادارة شهريا والنسابة أيضا تستطيع أن تجر النقود تبلغ -0.RP. BMI أيضا يستعد استخدام دعوة المركز (SALAMUAMALAT) التي تسهل كل أشكال العملية المالية. ولو shar-e مثل

منتوج الابتداعية، يملك shar-e الضعف. الضعف منها: جودة الطاقة مازال البسيط خصوصا في *magnetic strip* الصعب في التجريب لأن التشويش في ATM، وطول العهد انهاء المسألة.

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG


Gagasan berdirinya bank Islam di Indonesia, tertuang pada saat lokakarya “bunga bank dan perbankan” pada tanggal 18-20 Agustus 1990. Bank yang kali pertama berdiri di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI), pada tanggal 1 Mei 1992. Bank Muamalat berdiri sejalan dengan kebutuhan masyarakat akan bentuk bank yang bertransaksi dengan menggunakan prinsip Islam, mengingat masyarakat di Indonesia adalah mayoritas muslim yang sebagian besar masih meragukan hukum bunga pada bank-bank konvensional. Keraguan ini berakibat pada sikap mereka untuk memanfaatkan jasa perbankan yang ada secara tidak maksimal. Hal ini tidak menunjang bagi sasaran pembangunan, bahwa dalam replita V dan seterusnya diharapkan sumber pembiayaan berasal dari sumber dana masyarakat dalam negeri (Sumitro, 2004: 74)

Pendirian bank Muamalat ini diikuti oleh bank-bank perkreditan rakyat syariah (BPR syariah). Namun demikian, keberadaan dua lembaga keuangan tersebut belum sanggup menjangkau masyarakat Islam bagian bawah. Oleh karena itu, dibentuk lembaga-lembaga simpanan yang disebut *baitul maal wattamwil* (BMT). Setelah dua tahun beroperasi, bank Muamalat mensponsori berdirinya asuransi Islam, syarikat takaful

Indonesia (STI) dan menjadi salah satu pemegang sahamnya. Tiga tahun kemudian, Bank Muamalat mensponsori lokakarya ulama tentang reksadana syariah yang kemudian diikuti dengan beroperasinya reksadana syariah oleh PT. Danareksa Investment Management. Perkembangan lembaga-lembaga keuangan syariah tergolong sangat cepat. Salah satu alasannya adalah karena adanya keyakinan yang kuat di kalangan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional mengandung unsur riba yang dilarang agama Islam (Sudarsono, 2005: 32).

Sejak berdirinya BMI, tingkat pertumbuhan perbankan syari'ah di tanah air sangat signifikan, rata-rata mencapai 70% setiap tahun. Pada tahun 2005 telah hadir 3 bank umum syari'ah, 17 unit usaha syari'ah dari bank umum konvensional, dan 90 bank perkreditan syari'ah yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia (Hadi, 2007: 2).

Bank Muamalat mengalami pertumbuhan yang pesat dari tahun-ke tahun. Misalkan saja pada tahun 2002 bank syariah pertama di Indonesia (bank Muamalat) hanya memiliki 13 cabang, dan pada tahun 2007 menjadi 52 cabang. Selain itu, bank Muamalat juga menambah jaringan kantor kas yang sebelumnya berjumlah 47 unit bertambah menjadi 85 unit. Kantor cabang pembantu berjumlah 7 unit, bertambah menjadi 13 unit. Jaringan layanan ini ditambah pula dengan gerai bank Muamalat yang bekerjasama dengan PT. Pos Indonesia di 2000 kantor pos *online*. (www.muamalatbank.com)

Bank Muamalat merupakan Bank yang selalu memberikan inovasi. Inovasi yang pertama adalah penerbitan obligasi subordinas syariah, kedua adalah Gerai Muamalat, ketiga ialah Outlet Permanent, keempat adalah menyediakan tabungan Umat dengan Muamalat Card, dan inovasi termutakhir adalah  yang dikeluarkan pada tanggal 10 Maret 2004 dengan tagline: *easy, everywhere, dan extraordinary*.

Sama halnya dengan bank syariah pada umumnya, aplikasi produk Bank Muamalat juga terbagi kedalam tiga kategori, yaitu: produk penghimpunan dana (pendanaan), produk pembiayaan (penyaluran) dana dan produk jasa (Muamalat Institute, 2007: 8).

Pada Bank Muamalat, secara garis besar terdapat dua macam simpanan yaitu: dengan menggunakan sistem bagi hasil dan dengan sistem titipan. Produk yang tergolong ke dalam sistem bagi hasil adalah: tabungan shar-e, Tabungan Umat, Tabungan Haji Arafah, Deposito Mudharabah, Deposito Fulinves. Sedangkan untuk sistem titipan adalah: Giro Wadiah dan Tabungan Haji Arafah (non bagi hasil).

Shar-e muncul untuk mengatasi keterbatasan jaringan perbankan syariah yang masih belum menjangkau seluruh wilayah potensial, guna menyambut fatwa Majelis Ulama' Indonesia No.1 Tahun 2004, Riba yang berlaku pada bank yang beroperasi dengan sistem konvensional, adalah riba yang diharamkan Allah dan Rasul-Nya. Dalam fatwa disebutkan,

bahwa untuk daerah yang tidak ada jaringan bank syariah, maka masyarakat masih boleh bertransaksi dengan menggunakan bank konvensional karena sifatnya darurat (http://www.republika.co.id/koran_detail.asp?id=239294&kat_id=152)



Mengingat mayoritas masyarakat Indonesia adalah beragama Islam, maka situasi yang seperti ini adalah modal yang sangat bagus, jika dimanfaatkan secara baik. Potensi inilah yang dimanfaatkan bank Muamalat, untuk menjawab fatwa MUI tentang riba dan juga keterbatasan jaringan bank syariah. Sehingga lahirlah produk shar-e untuk menggugurkan kemudharatan tersebut.

Menurut direktur utama bank Muamalat, A. Riawan Amin, shar-e diluncurkan untuk dua tujuan. Yang pertama adalah tujuan jangka pendek, yaitu memberikan solusi bagi fatwa MUI tentang haramnya bunga bank. Dan yang ke dua adalah dari sisi strategisnya, yaitu bertujuan untuk mengatasi masalah jaringan bank syariah yang masih kurang. (http://www.muamalatbank.com/berita/berita_detail.asp?newsID=51)


Banyaknya produk syariah yang ditawarkan seperti: tabungan umat, tabungan syariah plus, deposito mudharabah, dll. tidak membuat shar-e lemah, ini terbukti dari jumlah nasabah pemegang kartu shar-e yang terus bertambah dari tahun ke tahun, yaitu pada tahun 2005 nasabah kartu shar-e masih berjumlah 132.669, pada tahun 2006 nasabahnya berjumlah 663.877 nasabah, dan pada tahun 2007 per November jumlah

nasabah kartu Shar-e berjumlah 1,1 juta nasabah. Ini membuktikan bahwa produk shar-e diminati oleh masyarakat.

(http://muamalatbank.com/berita/berta_detail.asp?newID=114)


 adalah sejenis kartu tangan dan alat transaksi isi ulang yang dikelola secara syariah.  merupakan investasi syariah berupa tabungan mudharabah yang dikemas khusus dalam bentuk paket instant seharga Rp. 125.000,-. Produk shar-e memberikan jasa layanan investasi syariah berbasis teknologi yang mengombinasikan akses investasi syariah, ATM, dan debit card yang dapat diperoleh dengan mudah, aman, dan tersedia pada jaringan kantor pos di Indonesia. Untuk layanan dan pemasarannya, bank Muamalat telah bekerjasama dengan PT. Pos Indonesia yaitu di 2000 kantor pos online di seluruh nusantara.

Fasilitas yang diperoleh adalah kartu ATM, phone banking 24 jam, pembayaran zakat secara otomatis, dan pembayaran tagihan bulanan, seperti listrik, telepon dan HP. Pada produk Shar-e ini tidak terdapat fasilitas buku tabungan, hanya kartu ATM saja. Namun nasabah dapat mengetahui historis transaksi mereka melalui SALAMUAMALAT dan cetak statemen. Sedangkan hukum dan pengaturan kartu ATM yaitu sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 54/DSN-MUI/X/2006, tentang syariah card.

 dapat digunakan untuk penarikan tunai (bebas biaya) di lebih dari 10.388 ATM yang dimiliki lebih dari 55 bank dan dapat digunakan sebagai kartu debit di lebih dari 55.000 merchant. Cara menabung ataupun membuka rekening pada produk ini sangat mudah yaitu nasabah tidak harus datang ke kantor cabang bank Muamalat setempat, karena dapat dilakukan dengan membeli starter pack shar-e di kantor pos *online* atau SOPP (*sistem online payment point*) terdekat. Dengan shar-e nasabah tidak perlu mengeluarkan biaya administrasi tiap bulannya, apalagi saldo nasabah shar-e dapat ditarik sampai dengan nol rupiah.



Malang merupakan wilayah potensial, karena selain merupakan kota pendidikan juga merupakan daerah yang cukup agamis, karena terdapat banyak pondok pesantren. Harga Shar-e yang relative murah yaitu hanya Rp. 125.000,- tentunya dapat terjangkau oleh kalangan mahasiswa dan juga santri. Ini selaras dengan perolehan total dana pihak ke-tiga yang diperoleh BMI cabang Malang. BMI cabang Malang memperoleh dana pihak ke-tiga sebesar Rp. 76.782.391.007,- pada tahun 2005, untuk tahun 2006 diperoleh Rp. 50.863.215.217,- sedangkan pada tahun 2007, dana pihak ke-tiga yang diperoleh adalah sebesar Rp. 81.703.628.771,51. Angka ini tentunya merupakan angka yang cukup besar

jika dibandingkan dengan usia berdirinya BMI cabang Malang yang masih menginjak usia lima tahun.

Oleh karena itu peneliti ingin meneliti bagaimana **Aplikasi Produk**  **Bank Muamalat Indonesia (BMI) (Studi Pada BMI Cabang Malang)**, sebagai sebuah produk instan baru dalam perbankan syariah di Indonesia. Penelitian ini, merupakan penelitian yang kali pertama dilakukan, karena belum ditemukan penelitian yang mengkaji permasalahan ini.


B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana aplikasi produk .
2. Apa keunggulan dan kelemahan produk .

C. TUJUAN PENELITIAN

Dari rumusan masalah di atas, adapun tujuan penelitian di sini adalah

1. Ingin mendeskripsikan aplikasi produk shar-e di BMI cabang Malang, sebagai sebuah produk baru dalam perbankan syariah di Indonesia
2. Mengetahui keunggulan dan kelemahan produk 

D. MANFAAT PENELITIAN

1. Bagi Nasabah atau Masyarakat pada Umumnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi yang dapat digunakan bagi masyarakat yang ingin menabung pada bank Muamalat atau sebagai bahan pertimbangan dalam memilih produk bank Muamalat lainnya.

2. Bagi Instansi

Hasil penelitian ini bisa menjadi bahan kajian untuk pengembangan produknya yang lebih inovatif lagi.

3. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan kajian terhadap dunia perbankan syariah dan bisa dijadikan bahan rujukan untuk penelitian lebih lanjut.

4. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat memperkaya pengetahuan tentang dunia perbankan syariah dan memberi pengalaman yang sangat berharga bagi peneliti. Selain itu, peneliti dapat terjun langsung di lapangan guna menerapkan teori yang selama ini didapatnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. KAJIAN TEORI

1. PENGERTIAN BANK

Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan di mana kegiatannya baik hanya menghimpun dana, atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya (menghimpun dan menyalurkan dana). Dari sini disimpulkan bahwa fungsi bank adalah: (Muchdarsyah, 1991: 111)

- a. Sebagai lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat
- b. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit
- c. Sebagai lembaga yang melancarkan transaksi perdagangan dan pembayaran uang.

Menurut Undang-Undang RI Nomor: 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dalam UU pokok perbankan No.7 tahun 1992 dan ditegaskan lagi dalam Undang-undang RI Nomor: 10 Tahun 1998 dinyatakan bahwa jenis perbankan ada dua, yaitu bank umum dan bank perkreditan rakyat (BPR). Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan BPR adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasar prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

a. Perbandingan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Pada umumnya, 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 sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. (Sudarsono, 2005: 27)

Perbandingan antara bank syariah dan bank konvensional disajikan dalam tabel berikut:

Table 2.1

Perbandingan Bank Syariah Dengan Bank Konvensional

Bank Syariah	Bank Konvensional
1. Melakukan investasi-investasi yang halal saja	1. Investasi yang halal dan haram
2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual-beli atau sewa	2. Memakai perangkat bunga

3. Profit dan falah (mencari kemakmuran di dunia dan kebahagiaan di akhirat) oriented	3. Profit oriented
4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan	4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitor-debitor
5. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa dewan pengawas syariah	5. Tidak terdapat dewan sejenis

Sumber: Antonio, 2001: 34

b. Karakteristik Bank Syariah

Karakteristik bank syariah adalah (Bank Indonesia, www.bi.go.id):

1) Universal

Untuk semua orang tanpa memandang perbedaan kemampuan ekonomi maupun perbedaan agama.

2) Adil

Memberikan sesuatu hanya kepada yang berhak serta memperlakukan sesuatu sesuai posisinya dan melarang adanya unsur *maysir* (unsur spekulasi atau untung-untungan), *gharar* (ketidak pastian), haram, riba.

3) Transparan

Dalam kegiatannya, bank syariah sangat terbuka bagi seluruh lapisan masyarakat.

4) *Seimbang*

Mengembangkan sektor keuangan melalui aktivitas perbankan syariah yang mencakup pengembangan sektor riil dan UMKM.

5) *Maslahat*

Bermanfaat dan membawa kebaikan bagi seluruh aspek kehidupan.

6) *Variatif*

Produk bervariasi mulai dari tabungan haji, umrah, tabungan umum, giro, deposito, pembiayaan yang berbasis bagi hasil, jual beli dan sewa, sampai kepada produk jasa kustodian, jasa transfer dan jasa pembayaran (*debit card, syariah charge*).

7) *Fasilitas*

Penerimaan dan penyaluran zakat, infaq, sedekah, waqaf, dana kebajikan (*qard*), memiliki fasilitas ATM, *mobile banking*, internet banking dan inter-koneksi antar bank syariah.

2. PRODUK BANK SYARIAH

Bank syariah memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit units*). Melalui bank, kelebihan dana tersebut dapat disalurkan

kepada pihak-pihak yang memerlukan sehingga memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Dalam bank syariah, hubungan antara bank dengan nasabahnya bukan hubungan debitur dengan kreditur, melainkan hubungan kemitraan (*partnership*) antara penyandang dana (*shohibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank syariah tidak saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah penyimpan dana. Produk bank syariah terbagi dalam tiga kategori: 1).Produk penyaluran dana (*financing*) 2).Produk penghimpunan dana (*funding*) 3). Produk jasa (*services*).

a. SUMBER DANA

Sumber dana bank syariah dapat diperoleh dari empat sumber, yaitu: modal, titipan, investasi, dan investasi khusus.

1) 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. (Sudarsono, 2005: 57)

Al-wadiah adalah perjanjian antara pemilik barang termasuk uang dengan penyimpan termasuk bank di mana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan barang dan atau uang yang dititipkan kepadanya. Wadiah ini, dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

a) **Al-Wadiah Amanah**

Prinsip ini adalah prinsip penitipan dimana pihak penyimpan tidak bertanggung jawab terhadap kerusakan atau kehilangan barang yang disimpan, yang tidak diakibatkan oleh perbuatan atau kelalaian penyimpan.

b) **Al-Wadiah Dhamanah**

Prinsip penitipan ini adalah penitipan yang memberikan kuasa kepada pihak penyimpan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang yang dititipkan dan bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang yang disimpan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang tersebut menjadi hak penyimpan.

2) Investasi

a) **Al-Mudharabah**

Al-mudharabah yaitu perjanjian antara pemilik modal (uang atau barang) dengan pengusaha (*entrepreneur*). Di mana pemilik modal bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek atau usaha dan

pengusaha setuju untuk mengelola proyek tersebut dengan pembagian hasil sesuai dengan persetujuan. Pemilik modal tidak dibenarkan untuk ikut campur dalam pengelolaan usaha, tetapi diperbolehkan untuk membuat usulan dan melakukan pengawasan. Apabila usaha yang dibiayai mengalami kerugian, maka kerugian tersebut sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal, kecuali kerugian tersebut terjadi karena penyelewengan atau penyalahgunaan oleh pengusaha. (Sumitro, 2000: 32)

Dalam aplikasi *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *sohibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* atau *ijaroh*. Hasil usaha ini akan dibagihasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Bila bank menggunakannya untuk pembiayaan *mudharabah*, maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi. (Sudarsono, 2005: 59)

Syarat-syarat *mudharabah*

a. Modal

a) Modal harus dinyatakan dengan jelas jumlahnya.

Seandainya modal berbentuk barang, maka barang tersebut harus dihargakan dengan harga semasa dalam uang yang beredar (atau sejenisnya)

b) Modal harus dalam bentuk tunai dan bukan piutang

c) Modal harus diserahkan kepada *mudharib*, untuk memungkinkannya melakukan usaha.

b. Keuntungan

a) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam persentase dari keuntungan yang mungkin dihasilkan nanti

b) Kesepakatan rasio persentase harus dicapai melalui negoisasi dan dituangkan dalam kontrak

c) Pembagian keuntungan baru dapat dilakukan setelah *mudharib* mengembalikan seluruh (atau sebagian) modal kepada *rab al'mal*

b) 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, *shahibul mall* tidak memberikan batasan-batasan atas dana yang diinvestasikannya. *Mudharib* diberi wewenang penuh untuk mengelola dana tersebut, tanpa terikat waktu, tempat, jenis usaha, dan jenis pelayanannya. (Antonio, 2001: 150)

Teknik perbankan

a) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan serta resiko yang dapat ditimbulkan dari

penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.

- b) Untuk tabungan *mudharabah*, bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan, serta kartu ATM dan atau alat penarikan lainnya kepada penabung. Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (*bilyet*) deposito kepada deponan.
- c) Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negative.
- d) Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati, 1, 3, 6, 12 bulan. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi nilai pada akad sudah tercantum perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru.
- e) Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan tabungan dan deposito tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

3) Investasi Khusus

a) Al-Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) di mana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. (Sudarsono, 2005: 60)

Teknik perbankan

- a) Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank, dan bank wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus
- b) Wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan serta resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad
- c) Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus, bank wajib menisbahkan dana dari rekening lainnya.
- d) Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan (*bilyet*) deposito kepada deposan.

b) Al-Mudharabah Muqayyadah Of Balance Sheet

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, dimana 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.

Teknik perbankan

- a) Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus, Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya. Simpanan khusus dicatat pada porsi tersendiri dalam rekening administrasi.
- b) Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana
- c) Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua belah pihak. Sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.

b. PENYALURAN DANA

Dalam penyaluran 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.

1) Prinsip Jual Beli

Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual-beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang, ada tiga jenis jual-beli yang dijadikan dasar dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu: (Sudarsono, 2005: 62)

1) *Bai' Al-Murabahah*

Murabahah adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Disini, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di *mark-up*. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.

2) *Bai' As-Salam*

Definisi *salam* adalah akad pesanan barang yang disebutkan sifat-sifatnya, dalam majelis itu pemesan barang menyerahkan

uang seharga barang pesanan dimana barang pesanan tersebut menjadi tanggungan penerima pesanan. Menurut Sayyid Sabiq (Sudarsono, 2005: 63) *as-salam* dinamai juga *as-salaf* (pendahuluan), Yaitu penjualan sesuatu dengan kriteria tertentu (yang masih berada) dalam tanggungan dengan pembayaran disegerakan.

Bai' *as-salam* juga berarti, pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan di muka (Antonio, 2001: 108)

3) Bai' Al-Istishna

Menurut jumhur 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 *as-salam*, namun dalam *istishna'*, pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. (Sudarsono, 2005: 65)

2) Prinsip Sewa (Ijarah)

Al-ijarah berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-'iwadhu* (ganti). Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri. (Antonio, 2001: 117)

Ijarah berarti *lease contract* dan juga *hire contract*. Dalam konteks perbankan syariah, *ijarah* adalah *lease contract*, dimana suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equipment*) kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya (*fixed charge*). (Sudarsono, 2005: 66)

3) Prinsip Bagi Hasil

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

a. Al-Musyarakah

Istilah lain dari *musyarakah* adalah *sharikah* atau *syirkah*. *Musyarakah* adalah kerjasama antara kedua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko 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 suatu asset 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.

b. Al-Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *adhharbu fil ardhi*, yaitu berpergian untuk urusan dagang. Disebutkan dalam firman Allah dalam surat 73 ayat 20, “ mereka berpergian di muka bumi mencari karunia Allah”. Disebut juga *qiradh* yang berasal dari kata *al-qardhu* yang berarti *al-qhath'u* (potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan.

Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (Sudarsono, 2005: 69). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan oleh kelalaian pengelola, maka kerugian ditanggung oleh pengelola.

Teknik perbankan

- 1) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal, harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya, dan disepakati bersama.

- 2) Hasil pengelolaan modal pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan dua cara yaitu: Perhitungan dari pendapatan proyek (*revenue sharing*) dan Perhitungan dari keuntungan proyek (*profit sharing*)
- 3) Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang telah disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana.
- 4) Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan atau usaha nasabah.
- 5) Jika nasabah cidera janji dengan sengaja, misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda pembayaran kewajiban, maka dapat dikenakan sanksi administrasi.

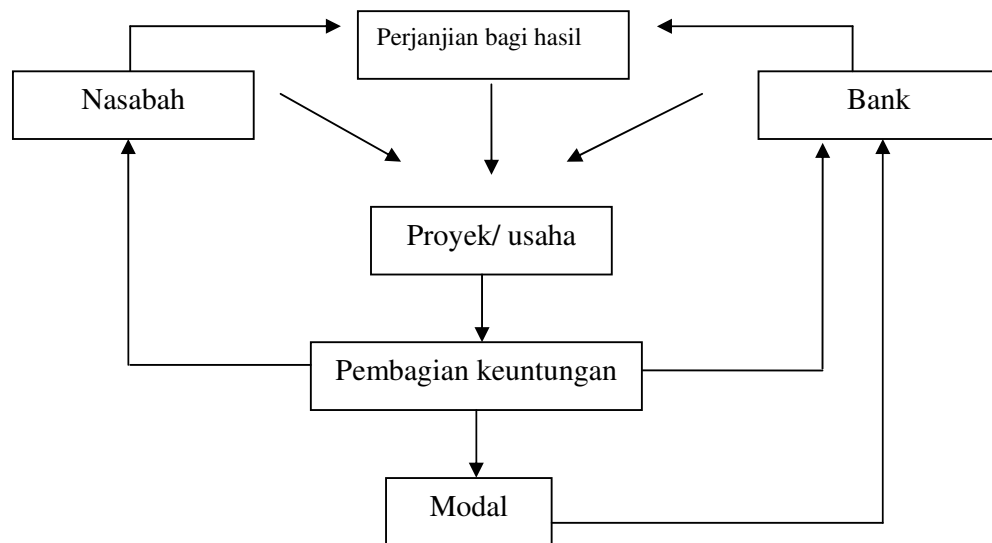
Landasan *mudharabah* dalam Al-Quran terdapat pada surat al-Jumu'ah ayat 10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT.... (QS. Al-Jumu'ah:10)

Gambar 2.1

Skema Al-Mudharabah



Sumber: Sudarsono, 2005: 71

4) Akad Pelengkap

a) Al-Hiwalah

Kata *hiwalah* diambil dari kata *tahwil* yang berarti *intiql* (perpindahan). Yang dimaksud disini adalah memindahkan hutang dari tanggungan orang yang berhutang (*muhil*) menjadi tanggungan orang yang berkewajiban membayar hutang (*muhal alaih*). Dalam konsep hukum perdata, *hiwalah* adalah serupa dengan lembaga pengambil-alihan utang, atau lembaga pelepasan utang atau

penjualan utang atau lembaga penggantian kreditor atau penggantian debitor. (Sudarsono, 2005; 71)

b) Ar-Rahn

Menurut bahasa, *rahn* adalah tetap dan lestari, seperti juga dinamai *al-habsu*, artinya penahan, seperti *ni'matun rahinah*, artinya karunia yang tetap dan lestari. Teknisnya *rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis.

Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai. Tujuan akan *rahn* adalah untuk memberi jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

c) Al-Qard

Al-qard adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqih klasik, *qard* dikategorikan dalam *aqd tathawwun* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial. (Antonio, 2001: 131)

Qard adalah pinjaman uang. Aplikasi *qard* dalam perbankan biasanya dalam empat hal: (Sudarsono, 2005: 74-75)

- a) Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatannya.
- b) Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikan sesuai waktu yang ditentukan.
- c) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil dimana menurut perhitungan bank akan memberatkan si pengusaha bila diberi pembiayaan dengan skema jual-beli, ijarah atau bagi hasil.
- d) Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank akan mengembalikannya secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

d) Al-Wakalah

Wakalah atau *wikalah* berarti menyerahkan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Dalam bahasa arab, hal ini dipahami sebagai *at-tafwidh*. Contoh kalimat, “aku serahkan urusanku kepada Allah” mewakili pengertian istilah tersebut. Tetapi yang dimaksud dalam hal ini *wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal

yang diwakilkan. Dalam hal ini, pihak kedua hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa tersebut telah dilaksanakan sesuai dengan yang disyaratkan, maka semua resiko dan tanggungjawab atas dilaksanakannya perintah tersebut, sepenuhnya menjadi tanggungjawab pihak pemberi kuasa. (Sudarsono, 2005: 75)

e) Al-Kafalah

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

c. JASA PERBANKAN

1) Al-Sharf

Arti harfiah dari *sharf* adalah penambahan, penukaran, penghindaran, pemalingan, atau transaksi jual-beli. *Sharf* adalah perjanjian jual-beli suatu valuta dengan valuta lainnya. Transaksi jual beli mata uang asing (valuta asing) dapat dilakukan baik dengan sesama mata uang yang sejenis, ataupun tidak sejenis. (Sudarsono, 2005: 78)

2) Al-Ijarah

Menurut Antonio, (2001: 117) *al-ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Jenis lain yang serupa dengan *ijarah* adalah *ijarah al-muntahia bit-tamlik* (*financial lease with purchase option*) yaitu perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya adalah akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan si penyewa.

Jenis kegiatan yang digolongkan dalam prinsip *al-ijarah* ini antara lain menyewakan kontan simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank dapat imbalan sewa dari jasa-jasa tersebut (Sudarsono, 2005: 79).

3. BANK MUAMALAT

Bank Muamalat adalah bank yang pertama kali berdiri di Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip Islam, pada tanggal 1 Mei 1992. Sebelum muncul gagasan tentang perlunya didirikan bank yang beroperasi berdasarkan syariat Islam, para pakar muslim baik yang ada di organisasi keagamaan maupun kalangan perbankan dan perorangan telah melakukan pengkajian tentang bunga bank dan riba. KH. Mas Mansur, Ketua Pengurus Muhammadiyah pada tahun 1937 telah mempunyai keinginan untuk berdirinya bank Islam. Namun gagal, karena ia dianggap

tidak relevan pada saat itu, dan dikhawatirkan akan mengganggu stabilitas nasional.

Majlis tajrih Muhammadiyah pada Mukdamar di Sidoarjo Jawa Timur tahun 1968 memutuskan bahwa bunga bank adalah *syubhat*. Artinya, belum jelas hukumnya atau halal/haramnya. Untuk menjaga prinsip kehati-hatian bermuamalah dengan bank yang menerapkan bunga tersebut, KH. Azhar Basyir, MA Ketua Majlis Tarjih Muhammadiyah waktu itu, memberikan rambu-rambu bahwa untuk menentukan hukumnya bunga bank, harus diperhitungkan besar kecilnya bunga atau keuntungan, siapa yang memperoleh dan untuk siapa keuntungan itu dimanfaatkan (Ali, 1988 dalam Sumitro, 2000: 72).

Bahsul Masa'il Nahdhatul Ulama (NU) telah menfatwakan bahwa bunga bank itu halal, yang diperkuat dengan pendapat KH. Abdurrahman Wahid bahwa halalnya atau diperbolehkannya umat Islam bermuamalah dengan bank. Karena menurut beliau, bunga bank pada hakikatnya merupakan pemanfaatan uang (panji Masyarakat, No. 650 hlm.12). Walaupun, bunga bank hukumnya halal, dalam wawancara dengan wartawan surat harian Media Indonesia edisi, 27 Juli 1990, Ketua Umum Pengurus Besar NU tetap bercita-cita untuk berdirinya bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariat Islam di Indonesia.

Pendapat secara perorangan disampaikan oleh Muhammad Suwarno (Kompas, 15 Juli 1990), bahwa bunga bank itu bukan riba, karena

hakikatnya sistem bunga itu sama dengan sewa-menyewa uang, sebagai perkembangan perekonomian yang menghenadaki adanya pasar uang di samping adanya pasar modal. Jadi, uang di sini termasuk ke dalam kategori komoditi.

Hasbullah Bakri (1989) berpendapat bahwa riba di bidang perbankan adalah pelayanan bank yang melipatgandakan pinjaman hingga sulit bagi peminjam untuk mengembalikan uang pinjamannya (Sumitro: 2000, 72)

Terlepas dari pendapat para pakar yang pro dan kontra terhadap hukum bunga bank tersebut, yang pasti, kenyataan menunjukkan bahwa umat Islam pada umumnya merasa ragu-ragu dan bersikap mendua. Di satu pihak sesuai dengan tuntutan perkembangan kebutuhan ekonomi, mereka harus berhubungan dengan bank. Namun, di pihak lain di dalam sanubari mereka masih sangat khawatir akan ribanya bunga bank yang dilarang oleh ajaran agama.

Sikap umat Islam yang mendua tersebut, tidak bisa dibiarkan berlangsung terus-menerus, karena selain bisa menimbulkan keresahan batin umat, juga tidak bisa mengoptimalkan peran umat dalam pembangunan ekonomi bangsa dan Negara. Padahal umat Islam merupakan asset terbesar bagi pembangunan di Indonesia, mengingat kurang lebih dari 80 persen jumlah penduduk Indonesia adalah umat Islam.

Gagasan berdirinya bank Islam di Indonesia lebih kongkret pada saat lokakarya “Bunga Bank Dan Perbankan” pada tanggal 18-20 Agustus 1990. Ide tersebut ditindaklanjuti dalam Munas IV Majelis Ulama Indonesia (MUI) di hotel Sahid tanggal 22-25 Agustus 1990.

Setelah itu, MUI membentuk suatu Tim Steering Commite yang diketuai oleh DR. Ir. Amin Aziz. Tim ini bertugas untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan berdirinya bank Islam di Indonesia. Untuk membantu tugas tim MUI ini, dibentuklah tim Hukum, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) di bawah kepemimpinan Drs. Karnaen Perwaatmadja, MPA. Tim ini bertugas untuk mempersiapkan segala sesuatu yang menyangkut hukum dari bank Islam, karena baik pada proses berdirinya maupun pada saat beroperasinya, bank Islam selalu berhubungan dengan aspek hukum.

Selain mempersiapkan proses berdirinya bank Islam baik segi administrasi maupun pendekatan-pendekatan dan konsolidasi dengan pihak-pihak terkait, Tim MUI juga mempersiapkan aspek sumber daya manusianya, yaitu menyelenggarakan training calon staff BMI melalui Managemen Development Program (MDP) di LPPI yang dibuka pada tanggal 29 Maret 1991 oleh Menteri Muda Keuangan Nasrudin Sumerutapura.

Tahap awal berdirinya BMI sebagai lembaga keuangan tentu membutuhkan dana. Oleh karena itu, tugas Tim MUI juga melobi pengusaha-pengusaha muslim untuk menjadi pemegang saham pendiri.

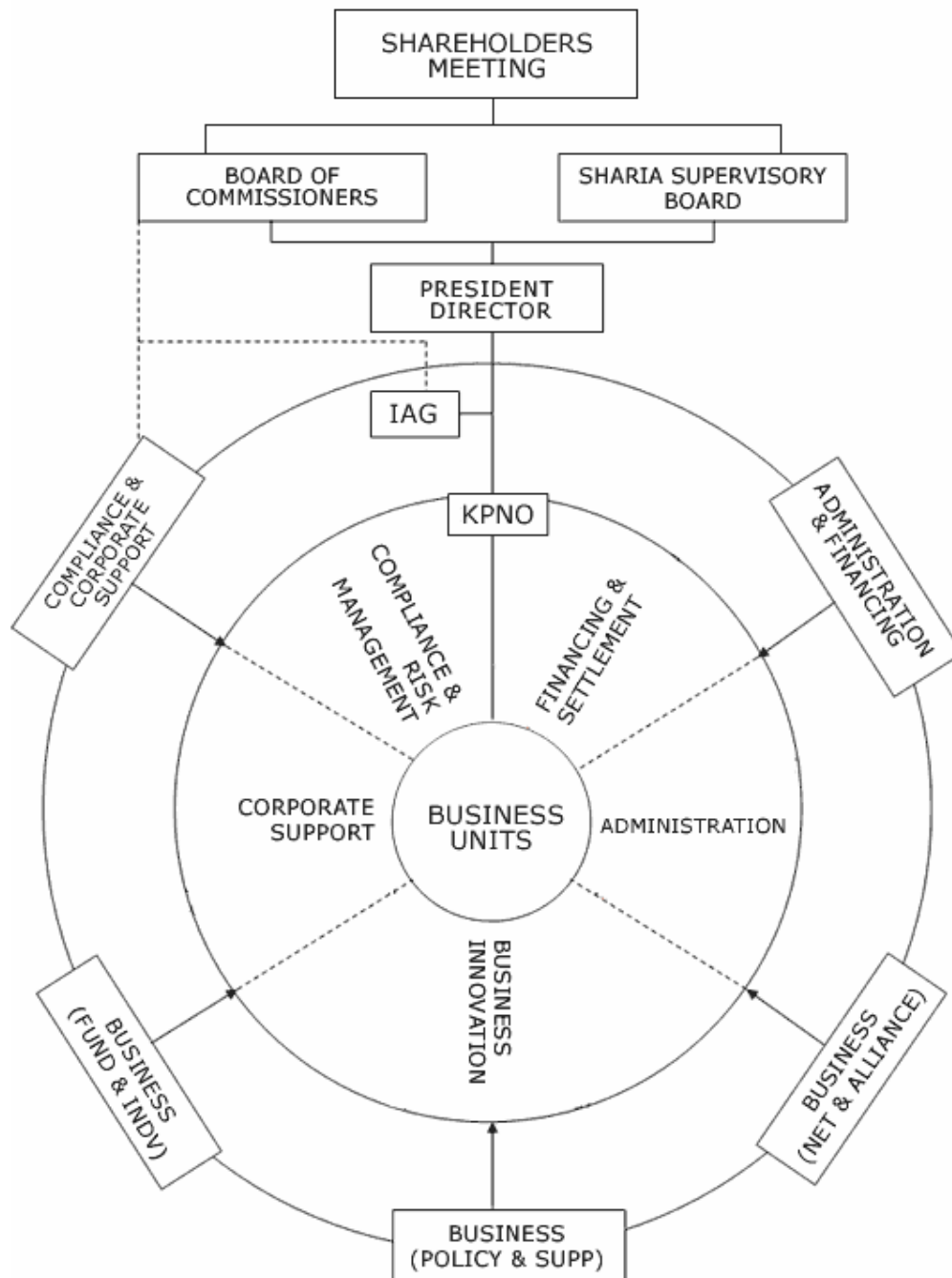
Tim MUI ternyata dapat melaksanakan tugasnya dengan baik, terbukti dalam waktu 1 tahun sejak ide berdirinya bank Islam tersebut, dukungan umat Islam dari berbagai pihak sangat kuat. Setelah semua persyaratan terpenuhi pada tanggal 1 November 1991 dilakukan penandatanganan akte pendirian Bank Muamalat Indonesia (BMI) di Sahid Jaya Hotel dengan akte Notaris Yudo Paripurno, SH. Dengan izin menteri kehakiman No. C2.2413.HT.01.01.

Akhirnya, dengan izin prinsip Surat Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 1223/MK. 03/1991 tanggal 5 November 1991, Izin Usaha Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 430/KMK: 013/1992, tanggal 24 April 1992 pada tanggal 1 Mei 1991 BMI bisa memulai operasinya untuk melayani kebutuhan masyarakat melalui jasa-jasanya.

STRUKTUR ORGANISASI BMI

Gambar 2.2

ORGANIZATION CHART of PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk



SUSUNAN DPS PERIODE 2004-2009

DEWAN PENGAWAS SYARIAH

Ketua:

KH. Sahal Mahfudz

Anggota

K.H. Ma'ruf Amin

Anggota

Prof. DR. H. Muardi Chatib

Anggota

Prof. DR. H. Umar Shihab

DEWAN KOMISARIS

Komisaris Utama

Drs. H. Abbas Adhar

Komisaris

Prof. H. Korkut Ozal

Komisaris

Dr. Ahmed Abisourour

Komisaris

Drs. Aulia Pohan, MA

Komisaris

H. Iskandar Zulkarnain, SE, Msi

DEWAN DIREKSI PERIODE 2004-2009

H. M. Hidayat, SE, Ak

Finance & Administration Director

Ir. H. Arviyan Arifin

Business Director

H. A. Riawan Amin, MSc

President Director

Ir. H. Andi Buchari, MM

Compliance & Corporate
Support Director

Drs. U. Saefuddin Noer

Director

4. PRODUK BANK MUAMALAT INDONESIA

a. Produk bagi Penghimpun Dana (*Shahibul Maal*)

Pada bank Muamalat, secara garis besar terdapat dua sistem penghimpunan dana, yaitu: Dengan menggunakan akad bagi hasil (*mudharabah*) dan dengan akad titipan (*wadiah*). Berikut ini adalah macam-macam produk penghimpunan dana sesuai dengan akad yang digunakan:

Nama Produk	Akad
Tabungan shar-e	Mudharabah
Tabungan umat	Mudharabah
Tabungan haji arafah	Mudharabah
Deposito mudharabah	Mudharabah
Deposito fulinves	Mudharabah
Giro wadiah	Wadiah
Tabungan haji arafah (non bagi hasil)	Wadiah

Sumber: Rosida Vignesvari, Account Manager BMI cabang Malang

Dana yang diperoleh dari nasabah akan diinvestasikan secara optimal untuk membiayai berbagai macam usaha halal dan produktif bagi kepentingan umat. Bagi hasil yang diperoleh oleh nasabah setiap bulannya merupakan hasil dari pembiayaan Bank Muamalat untuk usaha-usahanya. Saat ini Bank Muamalat mengimplementasikan pola bagi hasil atas pendapatan (*revenue sharing*) yang berarti Bank membagikan hasil usaha secara penuh dan adil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati, sebelum dikurangi biaya-biaya operasional Bank. Setiap akhir bulan Bank akan menghitung pendapatan yang berasal dari tiap Rp.1000,- (seribu rupiah) dana nasabah kemudian membagihasilkannya sesuai nisbah yang disepakati.

b. Produk bagi Penanaman Dana (*Mudharib*)

Dalam produk bagi penanaman dana, bank Muamalat menawarkan tiga sistem, yaitu:


Jual beli	Bagi hasil	Sewa
Murabahah	Mudharabah	Ijarah
Istisna	Musyarakah	Ijarah muntahiya bittamlik
Salam		


Sumber: Rosida Vignesvari, Account Manager BMI cabang Malang

Produk bagi pengelola dana, yaitu bertujuan untuk mendidik orang untuk menjadi usahawan (*enterpreneur*) yang handal melalui sistem


ekonomi Islam yang menjanjikan keadilan dan kebersamaan dalam berusaha. Sistem pembiayaan Bank Muamalat menempatkan nasabah sebagai mitra Bank Muamalat dalam berwirausaha sehingga skema apapun yang dipilih, jual beli ataupun bagi hasil, Bank Muamalat dengan komitmennya untuk mendukung sektor riil yang halal, akan memberikan dukungan pembiayaan. Produk-produk tersebut dapat diaplikasikan untuk membiayai modal kerja, kebutuhan investasi, dan kebutuhan konsumtif.

5. PRODUK

 (dibaca Syar'i) berarti sesuai dengan syariah yaitu aturan-aturan Allah, Tuhan semesta alam yang diberikan untuk kemaslahatan umat manusia.

 (dibaca share atau sye:) berarti pengelolaan rekening shar-e dijalankan secara Islami dan akan memperoleh bagi hasil yang sesuai dengan syariah.

Huruf 'e' dalam kata shar-e adalah kependekan dari kata electronic yang berarti shar-e didukung dengan teknologi tinggi yang memberikan kemudahan layanan transaksi elektronik.

Huruf atau 'ain dalam logo  adalah simbol dari sebuah kata dalam bahasa arab yang berarti mata atau lensa yang menerima

cahaya. shar-e merupakan sumber cahaya yang memberikan solusi juga sumber kebaikan sebagai tempat tujuan hijrah menuju ekonomi non ribawi.

shar-e muncul untuk mengatasi keterbatasan jaringan perbankan syariah yang masih belum menjangkau seluruh wilayah potensial, guna menyambut fatwa Majelis Ulama' Indonesia No.1 Tahun 2004, Riba yang berlaku pada bank yang beroperasi dengan sistem konvensional, adalah riba yang diharamkan Allah dan Rasul-Nya. Mengingat mayoritas masyarakat Indonesia adalah beragama Islam, maka ini adalah modal yang sangat bagus. Potensi inilah yang harus dikelola secara optimal.

Produk shar-e merupakan kartu bertabungan yang dapat digunakan untuk penarikan tunai (bebas biaya) di lebih dari 10.388 ATM yang dimiliki lebih dari 55 bank di Indonesia dan juga dapat digunakan sebagai kartu debit di lebih dari 55.000 merchant. Nasabah dapat membuka rekening dan atau menabung dengan mudah, karena dapat dilakukan di kantor pos terdekat. Bank Muamalat bekerjasama dengan PT. Pos Indonesia, yaitu bertujuan untuk menjawab keterbatasan jaringan dalam menjangkau nasabah.

Persyaratan untuk membuka rekening shar-e adalah dengan membeli *starter pack* shar-e seharga Rp. 125.000 dan mengisi formulir aplikasi pembelian shar-e dengan menyerahkan copy identitas diri.

Maka, nasabah telah memiliki rekening shar-e dengan saldo awal Rp. 100.000. pembukaan rekening dapat dilakukan di kantor pos *online*/SOPP (*system online payment point*) terdekat tanpa harus pergi ke kantor bank Muamalat (www.muamalatbank.com/produk/share_e.asp).

Shar-e dikeluarkan pada tanggal 10 Maret 2004 dengan tagline: *easy, everywhere, dan extraordinary*. Yang berarti:

Easy: mudah memilikinya, mudah penyetorannya, dan mudah pengelolaan dananya. Dengan membeli paket perdana shar-e Anda akan langsung menjadi nasabah Bank Muamalat.

Everywhere: cukup membeli paket shar-e di kantor pos online terdekat di seluruh Indonesia. Selanjutnya Anda dapat melakukan penyetoran tabungan investasi Anda melalui seluruh kantor pos online.

Extraordinary : setiap bulan Anda memperoleh bagi hasil murni syariah yang akan ditambahkan ke rekening Anda setiap bulannya.

Fasilitas yang didapat adalah:

- Kartu ATM : penarikan tunai di lebih dari 10.388 jaringan ATM BCA dan ATM Bersama di seluruh Indonesia 24 jam non stop.
- Sebagai Kartu Debit untuk berbelanja di 55.000 merchant.
- Fasilitas Phone Banking 24 jam; informasi saldo, histori transaksi, rubah PIN, pemindahbukuan antar rekening, pembayaran ZIS, dll.
- Fasilitas pembayaran zakat otomatis.
- Fasilitas pembayaran otomatis (autodebet) tagihan bulanan Anda

(telepon, listrik, HP, dll).

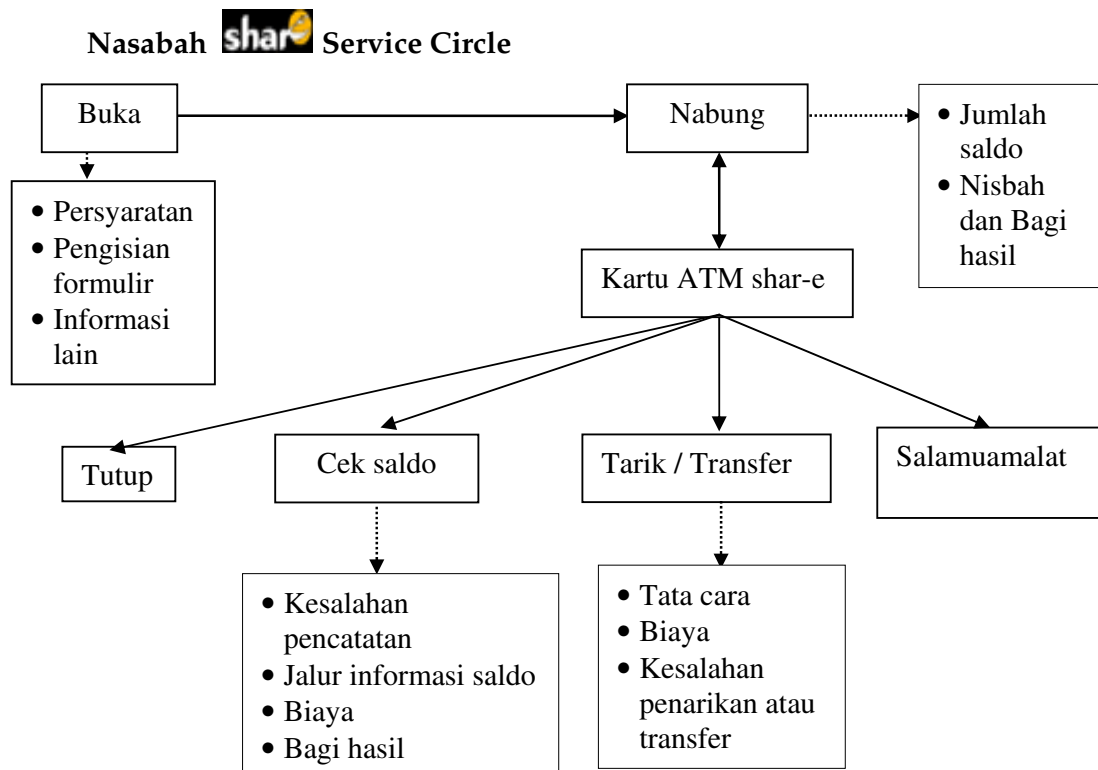
PIN (*Personal Identification Number*), adalah nomor sandi rahasia yang dimiliki oleh setiap pemegang shar-e sebagai akses untuk dapat bertransaksi dengan menggunakan ATM atau berbelanja dengan fasilitas debit sepanjang tabungan tersebut memiliki saldo yang cukup. PIN juga dapat digunakan pada saat Anda melakukan transaksi melalui SALAMUAMALAT atau ATM. Sedangkan TIN (*Telephone Identification Number*), adalah nomor sandi rahasia yang harus nasabah simpan selama nasabah menjadi pemegang shar-e, yang dapat digunakan untuk menghubungi SALAMUAMALAT pada saat nasabah kehilangan atau lupa PIN. (<http://www.shar-e.com/about4.php>)

shar-e merupakan produk bank Muamalat bagi penyimpanan dana. Akad yang ditawarkan dalam produk shar-e ini adalah akad *mudharabah*. Seperti telah dijelaskan di muka, akad *mudharabah*, secara teknis dapat diartikan sebagai akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Tabungan yang menerapkan akad *mudharabah*, mengikuti prinsip-prinsip *mudharabah*, antara lain: pertama, keuntungan dari dana yang digunakan harus dibagi antara *shohibul maal* (dalam hal ini nasabah) dan *mudharib* (dalam hal ini bank). Kedua, adanya tenggang waktu antara dana yang

diberikan dan pembagian keuntungan, karena untuk melakukan investasi dengan memutar dana, memerlukan waktu yang cukup.

B. KERANGKA BERFIKIR

Dalam penelitian ini peneliti akan mendiskripsikan aplikasi shar-e serta memaparkan kunggulan dan kelemahan shar-e dengan mengungkapkan masalah-masalah yang terjadi pada setiap tahap aplikasi shar-w. Aplikasi produk shar-e meliputi pembukaan rekening, penyimpanan, penarikan, cek saldo, sampai penutupan, serta permasalahan yang terjadi.



Ket: : Permasalahan-permasalahan yang timbul
———— : Alur service circle

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Muamalat Indonesia cabang Malang, yang terletak di Jalan Kawi Atas No. 36A, Malang, tepatnya terletak di Kelurahan Klojen kota Malang.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif.

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang mempunyai maksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll., secara holistic dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. (Moleong, 2006: 6)

Sedangkan metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek atau objek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. (Soejono, 1999: 23)

C. Subyek Penelitian

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh (Arikunto, 2002: 107). Jadi, subyek penelitian adalah semua sumber data yang akan digunakan dalam penelitian ini. Subyek penelitian disini adalah dokumen yang berhubungan dengan produk shar-e, mulai dari syarat pembukaan rekening, penyetoran, penarikan, penutupan, pengaplikasian akad mudharabah, perolehan shar-e dan juga ditunjang dengan tindakan dan kata-kata dari nasabah, dan juga pihak bank Muamalat baik pihak pelaksana ataupun *Account Manajer* BMI cabang Malang.

D. Data dan Jenis Data

Sumber data dalam penelitian merupakan faktor penting yang menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Dalam hal ini sumber data penelitian terdiri dari: (Indriantoro dan B. Supomo, 2002: 146-147)

a. Data primer (*primary data*)

Merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli tanpa melalui perantara. Data ini mempunyai dua metode dalam pengumpulan datanya, yaitu: metode interview (wawancara) dan observasi.

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan pihak Account Manajer maupun dengan pihak-pihak terkait dalam pengaplikasian shar-e, seperti nasabah shar-e dan juga karyawan bank Muamalat yang terkait dengan masalah ini. Wawancara dengan Account Manajer dilakukan sebanyak tiga kali, yaitu pada tanggal: 12 Januari, 7 Februari, Dan 22 Februari. Hal-hal yang diwawancarakan dengan Account Manager yaitu berhubungan dengan solusi yang ditawarkan pihak bank terhadap masalah yang dialami nasabah, serta segala sesuatu yang berhubungan dengan aplikasi shar-e, mulai dari proses pembukaan rekening sampai pada sistem bagi hasil.

Sedangkan observasi dilakukan tiga kali yaitu pada tanggal 3 Januari, 16 Januari dan 13 Februari. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan untuk mengamati siklus atau proses pembukaan shar-e, rubah PIN, penarikan, pengambilan statement, dan juga penyetoran.

Wawancara dengan nasabah pemegang kartu shar-e, dilakukan dengan Yuning, Pipit, dan Irwan, meliputi permasalahan yang dialami selama menjadi nasabah shar-e.

b. Data sekunder (*secondary data*)

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tak langsung melalui media perantara

dan umumnya dapat berupa bukti, catatan atau laporan historis yang tersusun rapi dalam arsip baik yang dipublikasikan ataupun tidak.

Data sekunder yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah berupa data perolehan DPK, buku pedoman penggunaan shar-e, dan buku operasional shar-e.

Menurut Lofland dan Lofland (Moleong, 2006: 157) sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, dan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Dalam penelitian ini, peneliti juga menggunakan data primer sebagai sumber utamanya (menggunakan metode observasi dan interview), sedangkan data sekunder sebagai data pendukungnya (menggunakan teknik dokumentasi).

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan tiga metode, antara lain:

a. Metode observasi atau pengamatan

Yang dilakukan waktu pengamatan adalah mengamati gejala-gejala sosial dalam kategori yang tepat, mengamati berkali-kali dan

mencatat segera dengan memakai alat bantu seperti alat pencatat, formulir dan alat mekanik (Mardalis, 1999: 63).

Observasi dalam penelitian ini dilakukan untuk mengamati tindakan, proses, alur atau sirkulasi pembukaan rekening shar-e, penyetoran, penarikan, perubahan nomor PIN melalui SALAMUAMALAT, cetak statement, dan sebagainya, baik dari pihak nasabah maupun dari pihak petugas bank Muamalat.

b. Metode interview atau wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui percakapan dan tatap muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan pada peneliti (Mardalis, 1999: 64).

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan Rosida Vignesvari selaku Account Manajer bank Muamalat cabang Malang. Hal-hal yang diwawancarakan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan pengaplikasian shar-e, mulai dari syarat-syarat pembukaan, penyetoran, penarikan, penutupan, kekhususan Shar-e, penyelesaian masalah atau solusi atas masalah-masalah yang ada di lapangan, dan perhitungan bagi hasil yang diperoleh. Pada skripsi ini, peneliti melampirkan pedoman wawancara yang digunakan.

c. Metode dokumentasi

Di dalam melaksanakan metode dokumentasi peneliti menyelidiki benda-benda tertulis, seperti buku panduan lembaga, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan lain sebagainya.

Data sekunder disini diperoleh dari buku pedoman operasional shar-e, pedoman aplikasi shar-e, dan juga laporan tentang perolehan total pendanaan pada BMI cabang Malang.

F. Model Analisis Data

Analisis data merupakan bagian dari proses pengujian data yang hasilnya digunakan sebagai bukti yang memadai untuk menarik kesimpulan penelitian (Indriantoro dan B. Supomo, 2002: 11). Analisis data dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, yaitu data diproses, dianalisis dan dibandingkan dengan teori-teori dan kemudian dievaluasi. Hasil evaluasi tersebut yang akan ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang muncul.

Di pihak lain, analisis data kualitatif (Seiddel, 1998) merupakan sebuah proses yang berjalan sebagai berikut: (Moleong, 2006: 248)

- a. Mencatat yang dihasilkan dari lapangan, kemudian diberi kode agar sumber datanya tetap dapat ditelusuri

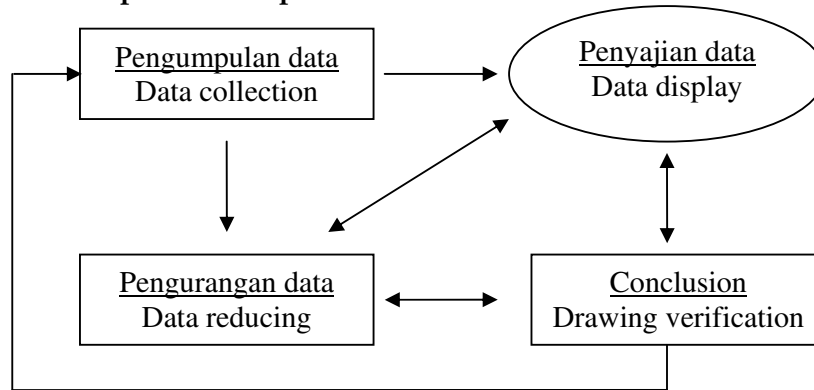
- b. Mengumpulkan, memilah-milah, mengklasifikasikan, membuat ikhtisar dan membuat indeksinya.
- c. Berfikir dengan jalan membuat agar kategori data tersebut mempunyai makna, mencari dan menemukan pola dan hubungan-hubungan serta membuat temuan-temuan umum.

Prosedur analisis data dalam penelitian ini dilakukn baik selama proses pengumpulan data maupun setelah pengumpulan selesai. Prosedur dilakukan dengan beberapa tahapan berikut dengan melalui proses (Miles & Haberman 1992, 18):

- 1) Reduksi data
- 2) Penyajian data
- 3) Pengambilan kesimpulan/verifikasi (*concluding drawing verification*)

Untuk pelaksanaan analisis data dilakukan dengan lima langkah, yaitu: a). Pembacaan secara cermat data-data yang terkumpul, b). Mereduksi data-data yang terkumpul sesuai dengan permasalahan yang ada, c). Penyajian data berupa teori-teori yang sesuai dengan permasalahan yang ada, d). Penafsiran kembali secara deskriptif verifikatif, dan e). Pengulangan kemabali langkah pertama sampai keempat (lihat gambar 3.1)

Gambar 3.1.
Komponen-komponen analisis data: model interaktif



Sumber: miles dan haberman (1992, 20).

Setelah data-data terkumpul, nantinya akan dianalisis dan ditulis dengan menggunakan analisis deskriptif. Sedangkan untuk memeriksa keabsahan data, peneliti menggunakan metode triangulasi. Metode triangulasi yaitu memeriksakan kebenaran data yang telah diperolehnya kepada pihak-pihak lainnya yang dapat dipercaya (Usman, 2005:88).

Adapun teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber dan juga triangulasi metode.

1) Triangulasi Sumber

Menurut Moleong (2006: 330) triangulasi dengan sumber adalah membandingkan dan mengecek baik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif, mengecek data yang diperoleh dari seorang informan (karyawan), kemudian data tersebut dicek dengan bertanya

pada informan lain (karyawan lain) secara terus menerus sampai terjadi kejenuhan data artinya sampai tidak ditemukan data baru lagi.

2) Triangulasi dengan Metode

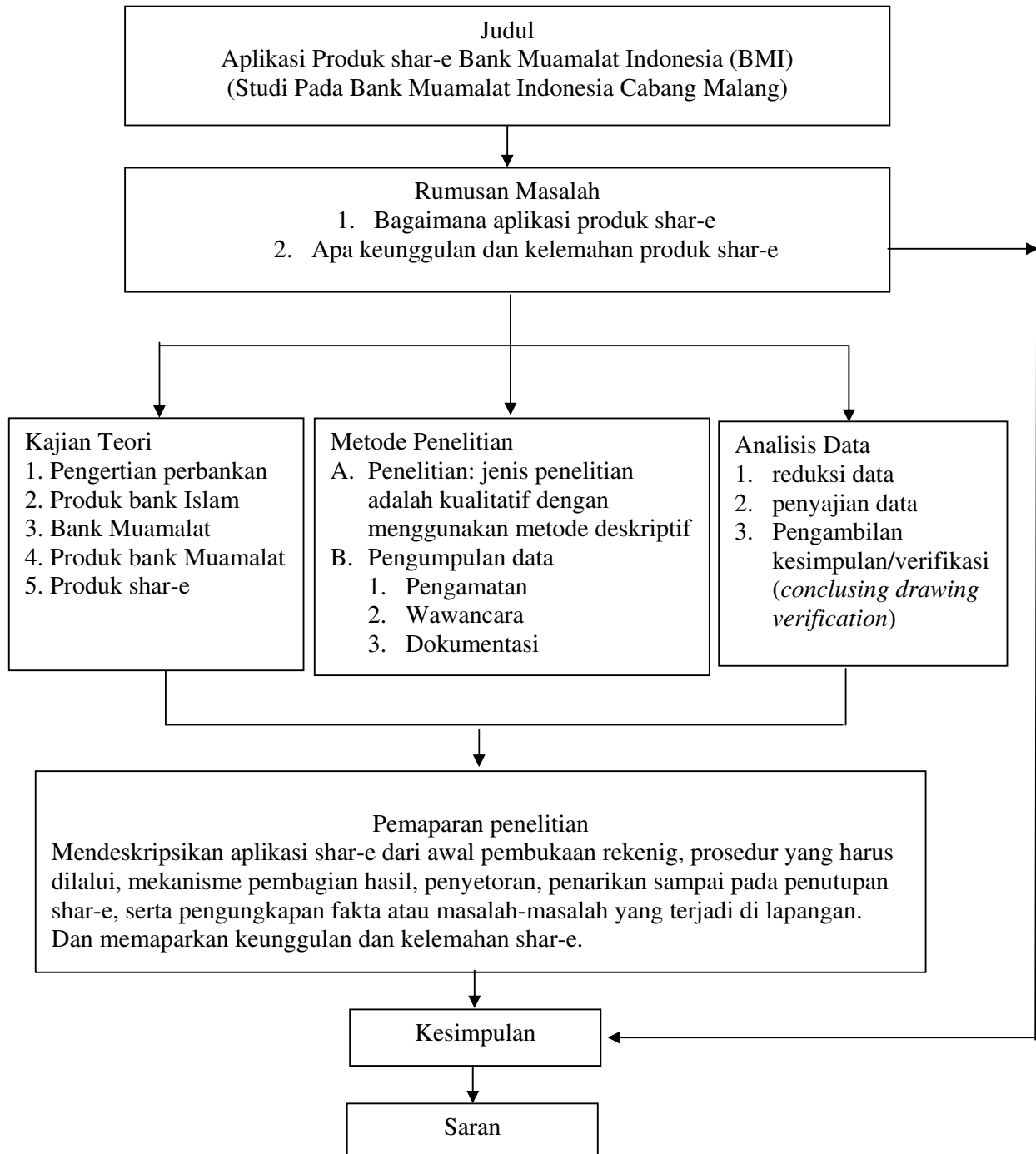
Triangulasi dengan metode menurut Patton dalam Moleong (2006: 331) adalah:

- a) Pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpulan data, peneliti mengecek data atau informasi yang diperoleh melalui metode wawancara kemudian data tersebut di cek melalui observasi (pengamatan) atau dokumentasi, dan begitu juga sebaliknya.
- b) Pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama, peneliti mengecek data atau informasi yang diperoleh melalui wawancara dengan seorang informan. Kemudian data yang diperoleh tersebut dicek pada informan yang bersangkutan pada waktu yang berbeda.

Dalam penelitian ini, data yang diperoleh, baik dari wawancara ataupun dari observasi dan dokumentasi, ditanyakan kembali kepada account manager dan pihak customer service sampai tidak ditemukan data baru lagi. Data yang dimaksud adalah solusi pihak bank terhadap permasalahan yang terjadi pada nasabah, seperti terlampir pada skripsi ini, dan juga data alur pengajuan klaim. Sedangkan triangulasi

dengan metode, digunakan peneliti untuk menguji keabsahan data pada proses atau alur pembukaan rekening shar-e, penyetoran, perubahan PIN, serta proses pengajuan klaim nasabah pada bank muamalat. Pada tahap ini, peneliti menggunakan teknik observasi terlebih dahulu, setelah itu peneliti menanyakan kembali kepada costumer service dan account manajer BMI cabang Malang dengan menggunakan metode wawancara.

G. KERANGKA ANALISIS



BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

A. PAPARAN DATA HASIL PENELITIAN

1. Sejarah Perusahaan

a. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat

PT Bank Muamalat, Tbk didirikan pada tahun 1412 H atau 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasi pada tanggal 27 Syawal 1214 H atau tanggal 1 Mei 1992. Pendirian Bank Muamalat mendapat dukungan eksponen dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha muslim, serta masyarakat khususnya kaum muslim. Hal ini terbukti dari komitmen pembeli saham perseroan senilai 84 miliar rupiah pada saat penandatanganan akta pendirian perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi pendirian di Istana bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai 106 miliar rupiah.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat Indonesia berhasil menyandang predikat sebagai bank devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi Bank Muamalat sebagai bank syari'ah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Keunggulan dari konsep Islam di dalam sistem perbankan terbukti, terutama pada saat krisis ekonomi melanda Indonesia. Ketika banyak bank harus dilikuidasi, bank muamalat tetap kokoh dan tidak menderita kerugian yang besar akibat *negative spread*. Namun demikian, manajemen menyadari perlunya peningkatan modal perseroan. Bank Muamalat kemudian melakukan penawaran umum terbatas (*right issue*) pada bulan Juli 1998. Penanam modal utama dari *right issue* perseroan adalah *Islamic Development Bank* dan bank pengelola dana ONH.

Sebagai pelopor bank syari'ah di Indonesia, Bank Muamalat telah menetapkan misinya untuk mengambil bagian sebagai katalisator dalam pengembangan institusi keuangan syari'ah di Indonesia. Bank Muamalat secara aktif turut memberi masukan dalam merumuskan Undang-undang No.10 tahun 1998, yang menerapkan prinsip-prinsip syari'ah sebagai salah satu sistem perbankan Indonesia. Seiring dengan dikeluarkannya peraturan ini, bank- bank syari'ah baru lahir dan cenderung bertambah.

Pada saat ini setelah lima belas tahun beroperasi, total aktiva dari Bank Muamalat telah mencapai 7 triliun rupiah dan tumbuh dengan cepat ditengah persaingan industri perbankan. Oleh karena itu, Bank Muamalat secara terus menerus mengembangkan infrastruktur, misalnya jaringan, teknologi dan sumber daya manusia. Beberapa strategi telah dilakukan dalam rangka peningkatan mutu dan pelayanan kepada nasabah, misalnya bergabung dengan ATM Bersama dan ATM BCA yang telah

memungkinkan nasabah untuk mengakses di lebih dari 10.388 jaringan ATM. Jalur distribusi juga tengah dikembangkan melalui kerja sama dengan kantor pos, sehingga nasabah mendapat pelayanan yang luas.

b. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Cabang Malang

BMI cabang Malang didirikan pada tanggal 28 Agustus 2003 dengan pertimbangan jumlah perputaran dana pihak ketiga di Malang, komposisi jumlah penduduk muslim, serta perluasan jaringan di area Jawa Timur. Kantor cabang Malang membawahi kegiatan operasional untuk daerah Malang raya, Pasuruan dan Probolinggo.

Adapun kantor cabang Malang, termasuk kantor cabang di daerah koordinasi regional VII bersama kantor Surabaya, Jember, Kediri, Bali, serta Mataram. Di Malang, selain terdapat kantor cabang BMI juga memiliki kantor kas di Jl. Kawi di daerah Kepanjen.

2. Lokasi Perusahaan

Kantor pusat Bank Muamalat Indonesia berlokasi di gedung Arthaloka, Jl. Jendral Sudirman No. 2 Jakarta 10220, Indonesia, sedangkan Bank Muamalat Cabang Malang terletak di Jl. Kawi Atas No. 36A, Malang, tepatnya terletak di kelurahan Klojen kota Malang.

3. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Menjadi bank syari'ah utama di Indonesia dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

b. Misi

Menjadi *role model* lembaga keuangan syari'ah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen, dan orientasi investasi, yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada *stakeholder*.

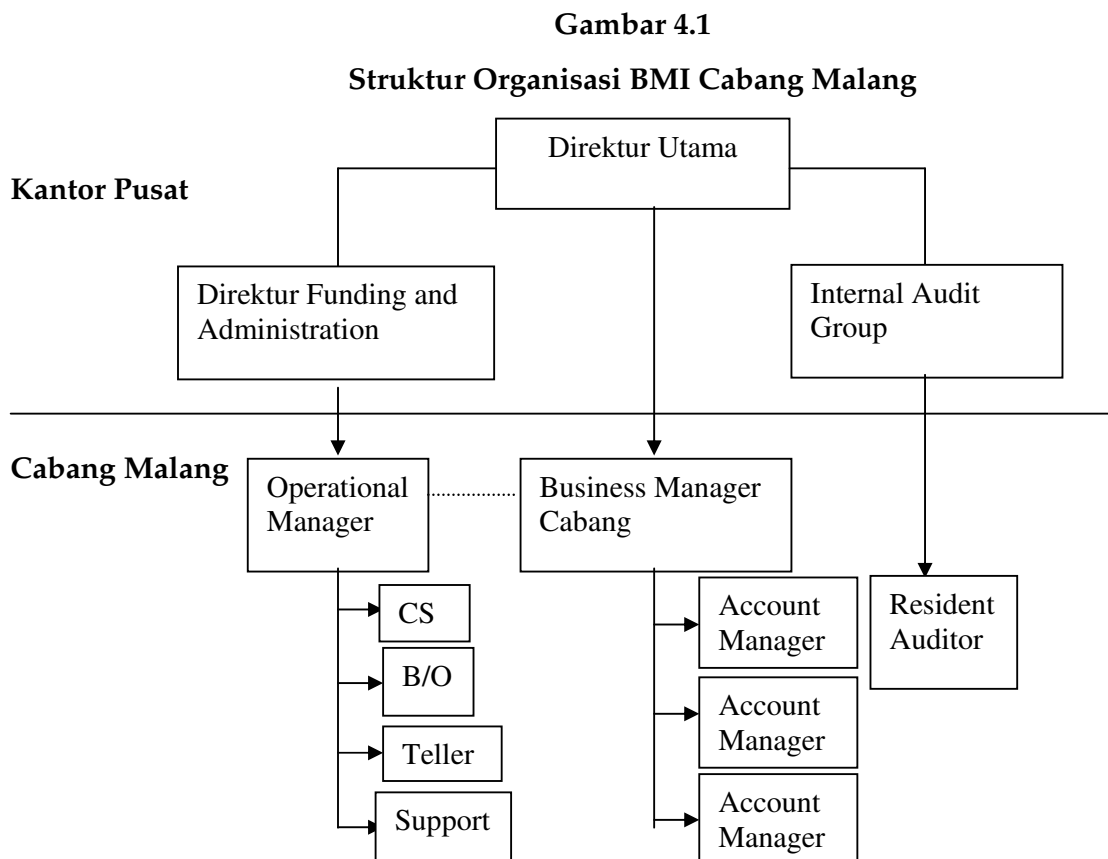
4. Organisasi Perusahaan

a. Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan

Dalam suatu perusahaan struktur organisasi sangat diperlukan untuk mengetahui fungsi dan tanggungjawab serta wewenang antara masing-masing bagian yang terdapat pada perusahaan. Disamping itu juga untuk mempermudah koordinasi antara masing-masing bagian dalam menciptakan suatu sistem kerjasama yang baik dan terarah sesuai dengan tujuan organisasi.

Bentuk organisasi Bank Muamalat adalah lini (*lini organization*) yaitu "organisasi yang terdiri atas orang-orang atau unit-unit lini atau garis yang secara langsung ikut serta menghasilkan tercapainya tujuan organisasi". Garis tanggungjawab serta instruksi berjalan langsung dan

lurus dari atasan (kepala) kepada bawahan. Masing-masing bertanggung jawab pada atasannya secara langsung. Hal ini dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut ini:



Sumber: Rosida Vignesvari, Account Manajer BMI cabang Malang

Tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi di atas adalah sebagai berikut:

1) *Business Manager*

Tugas Dan Tanggung Jawab Utamanya:

- a) Memimpin seluruh kegiatan bisnis perbankan.

- b) Bertanggung jawab atas tercapai tidaknya target cabang
- c) Mengkoordinasi pembuatan rencana kerja, anggaran cabang dengan melakukan pengawasan serta evaluasi untuk memenuhi target yang telah ditentukan.
- d) Menetapkan strategi cabang untuk pencapaian atas target.

2) *Operational Manager*

Operational Manager membawahi kegiatan operational bank yaitu: *customer service, teller, back office*, dan *support* pembiayaan, Adapun tugas *operational officer* adalah sebagai berikut:

- a) Memeriksa setoran tunai dan non tunai nasabah yang diterima dari teller.
- b) Memeriksa transaksi harian (meliputi setoran, penarikan kliring, transfer, penolakan kliring, deposito dan lain sebagainya).
- c) Melakukan proses permintaan atau penyetoran dana dari atau ke kantor pusat.

3) *Customer Service*

- a) Memberikan informasi produk
- b) Handling complain
- c) Melayani pembukaan dan penutupan

4) *Teller*

Tugas teller yaitu mendukung jalannya kegiatan operasional dan melaksanakan proses dari *front office* serta melakukan seluruh kegiatan operasional yang meliputi: Melayani aktivitas transaksi nasabah baik tunai maupun non tunai yang berhubungan dengan tabungan, deposito, giro, cek bilyet giro, dan pembayaran lainnya.

5) *Bank office*

Job desk back office dibagi menjadi dua bagian yaitu:

- a) Bagian umum: bertugas untuk mengarsip seluruh dokumen atau laporan, menyelesaikan pemberitahuan pada papan informasi atau *Monitor Display* sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan melakukan pembayaran *utilitas* kantor serta menangani pengadaan alat-alat kantor.
- b) Bagian Personalia: Bertugas membuat laporan karyawan yang tidak masuk, memonitor pakaian seragam atau *ID Card* setiap karyawan, memeriksa laporan yang masuk dan melakukan pembayaran tunjangan kesehatan karyawan.
- c) Operational pembiayaan, melakukan aktivitas pengkreditan dan pendebitan dana sehubungan dengan pembiayaan.

6) *Support Pembiayaan*

- a) Melakukan analisis hukum
- b) *Credit investigasi*

- c) Penilaian jaminan
- d) Dokumentasi dan penyimpanan
- e) Pelaporan ke BI

7) *Account Manager*

Bertugas melaksanakan aktivitas marketing sesuai dengan tingkat kebutuhan calon nasabah dalam memasarkan produk pembiayaan (*lending* dan *funding*) dan jasa perbankan yang berupa pelayanan dan pengawasan kepada nasabah (*Account Maintenance*).

a) *Funding*

Melaksanakan aktivitas pengumpulan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito.

b) *Lending*

Melaksanakan aktifitas penyaluran dana pada jenis usaha yang dapat dibiayai, meliputi: mencari nasabah, analisa pembiayaan dan monitoring *account*.

8) *Resident Auditor*

- a) Verifikasi transaksi harian yang meliputi keabsahan tiket, kelengkapan paraf atau tanda tangan maker, Checker dan approval bukti pendukung transaksi dan membukukannya pada rekening yang sesuai.
- b) Mengetak cek dan atau bilyet giro nasabah.
- c) Memeriksa input dan dokumen pembukaan rekening.

- d) Memeriksa transaksi dan saldo rekening.
- e) Memeriksa laporan keuangan harian untuk meyakinkan kelayakan.
- f) Memeriksa kelengkapan persyaratan pembiayaan
- g) Memastikan seluruh kegiatan bank sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan.

Jadwal kerja seluruh karyawan dimulai hari Senin sampai Jum'at dengan 7 jam kerja per hari atau 35 jam per minggunya. Agar lebih jelas dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut :

Tabel 4.1
Jam kerja karyawan
Bank Muamalat Cabang Malang

NO	HARI	JAM KERJA
1.	SENIN – KAMIS	08.00 – 12.00 12.00 – 13.00 Istirahat 13.00 – 15.00
2.	JUM'AT	07.30 – 11.30 11.30 – 13.00 Istirahat 13.00 – 15.00

Sumber : Bagian Personalia Bank Muamalat Cabang Malang, Agustus

2007

5. Produk

a. Produk Penghimpunan Dana (*Funding Product*)

1)

Tabungan instan yang memadukan kemudahan akses ATM, debit dan *phone banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di 2000 kantor Pos online seluruh Indonesia. Dana Shar-e diinvestasikan hanya untuk usaha yang halal dengan bagi hasil yang kompetitif.

2) Tabungan Ummat

Merupakan investasi tabungan dengan akad Mudharabah di counter bank Muamalat di seluruh Indonesia maupun Gerai Muamalat yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh counter Bank Muamalat, ATM Bersama, Jaringan ATM BCA/PRIMA dan jaringan ATM Bersama.

3) Tabungan Arafah

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan.

4) Deposito Mudharabah

Merupakan jenis investasi bagi nasabah pesorangan dan badan hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana masyarakat

akan dikelola melalui pembiayaan sektor riil yang halal, jangka waktu yang ditawarkan yaitu 1, 3, 6, dan 12 bulan.

5) *Deposito Fulinvoes*

Merupakan jenis investasi yang dikhususkan bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu 6 dan 12 bulan dengan nilai nominal minimal Rp. 2.000.000,- atau senilai dengan USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat diperpanjang secara otomatis (*Automatic Roll Over*) dan dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan Bank Muamalat.

6) *Giro Wadiah*

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro dan pemindahbukuan. Produk ini diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan dengan fasilitas kartu ATM dan Debit.

b. Produk Penanaman Dana (*Investment Product*)

1) Konsep Jual beli

a. *Piutang Murabahah*

Adalah jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Produk ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha (modal kerja misalnya

pengadaan mesin, peralatan dan sebagainya) maupun pribadi (misalnya pembelian kendaraan, rumah dan sebagainya).

b. Salam

Adalah pembelian barang yang diserahkan kemudian hari dimana pembayaran dilakukan secara tunai dimuka.

c. Piutang Istishna

Adalah fasilitas penyaluran dana untuk pengadaan objek / barang yang diberikan berdasarkan pesanan dimana *shaani'* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) dari *mustashni'* (pemesan).

2) Konsep Bagi Hasil

a. Pembiayaan *Mudharabah*

Adalah kerjasama antara bank dengan *mudharib* (nasabah) yang mempunyai keahlian atau ketrampilan untuk mengelola usaha. Keuntungan usaha akan dibagikan berdasarkan nisbah yang telah disepakati dimuka.

b. Pembiayaan *Musyarakah*

Adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (amal atau *expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung sesuai dengan kesepakatan.

3) Konsep Sewa

a) *Ijarah*

Adalah perjanjian antara bank (*Muajir*) dengan nasabah (*Mustajir*) sebagai penyewa suatu barang milik bank, dan bank mendapatkan imbalan atas barang yang disewakannya.

b) *Ijarah Muntahia Bittamlik*

Adalah perjanjian antara bank (*Muajir*) dengan nasabah (*mustajir*) sebagai penyewa dengan ketentuan penyewa setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa dan bila masa sewa berakhir penyewa memiliki hak opsi untuk memindahkan kepemilikan obyek sewa tersebut.

c. **Produk Jasa (*Service Product*)**

1) *Wakalah*

Adalah akad pemberian wewenang atau kuasa dari lembaga atau seseorang kepada pihak lain untuk melaksanakan urusan dengan batasan kewenangan dan waktu tertentu. Hak dan kewajiban yang diemban harus mengatasnamakan yang memberikan kuasa.

2) *Kafalah*

Merupakan jaminan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.

3) *Hawalah*

Adalah pengalihan hutang dari yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.

4) *Rahn*

Menahan salah satu harta dari pihak peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Rahn disebut juga jaminan hutang atau gadai.

5) *Qardh*

Adalah pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, misalnya dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif.

d. Jasa layanan

1) ATM

Yaitu berupa layanan ATM 24 jam yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindahbukuan antar rekening, pemeriksaan saldo dan pembayaran telepon.

2) SalaMuamalat

Merupakan layanan phone banking 24 jam dan call centre yang memberikan kemudahan kepada nasabah setiap saat dan dimanapun nasabah berada.

3) Pembayaran ZIS

Merupakan jasa yang memberikan kemudahan bagi nasabah dalam membayar zakat, infaq dan sedekah (ZIS)

4) Jasa lain.

Produk

Pada bank Muamalat, secara garis besar terdapat dua macam simpanan yaitu: dengan menggunakan sistem bagi hasil dan dengan sistem titipan. Produk yang tergolong ke dalam sistem bagi hasil adalah: tabungan shar-e, tabungan umat, tabungan haji arafah, deposito mudharabah, deposito fulinves. Sedangkan untuk sistem titipan adalah: giro wadiah dan tabungan haji arafah (non bagi hasil).

Penanggung jawab untuk produk shar-e di BMI cabang Malang ini adalah Rosida Vignesvari selaku Account Manager, sekaligus merupakan pembimbing yang ditunjuk untuk membimbing peneliti dalam penelitian ini. Kemudahan pembukaan rekening, penarikan, penyetoran dan penutupan merupakan daya tarik tersendiri yang dimiliki produk instant ini (shar-e). Dengan shar-e nasabah juga mendapat peluang untuk umrah ke tanah suci Makkah, karena untuk kelipatan saldo sebesar Rp. 2.000.000,- nasabah mendapatkan satu kesempatan umrah.

1. Paket Perdana Terdiri Dari:

- a. Satu buah Dompot
- b. Satu buah Kartu ATM
- c. Satu buah PIN
- d. Satu buah TIN
- e. Panduan Penggunaan

2. Deskripsi Fisik Kartu

a. 16 Digit Nomer Kartu

Nomor kartu ATM terdiri dari enam belas angka. Nomor ini akan diminta pada saat anda melakukan transaksi melalui SALAMUAMALAT.

b. 10 Digit Nomer Rekening

Nomer ini akan digunakan untuk melakukan aktivitas pengisian dana ke rekening shar-e, baik melalui setoran tunai, pemindahbukuan antar rekening di bank Muamalat, maupun transfer dari bank lain.

c. Nomor Urut Kartu (*Sequence number*)

Nomor urut kartu adalah nomor urut pencetakan kartu. Nomor ini akan diminta pada saat anda melakukan transaksi melalui

SALAMUAMALAT. terdapat di bawah pojok sebelah kanan berjumlah dua digit.

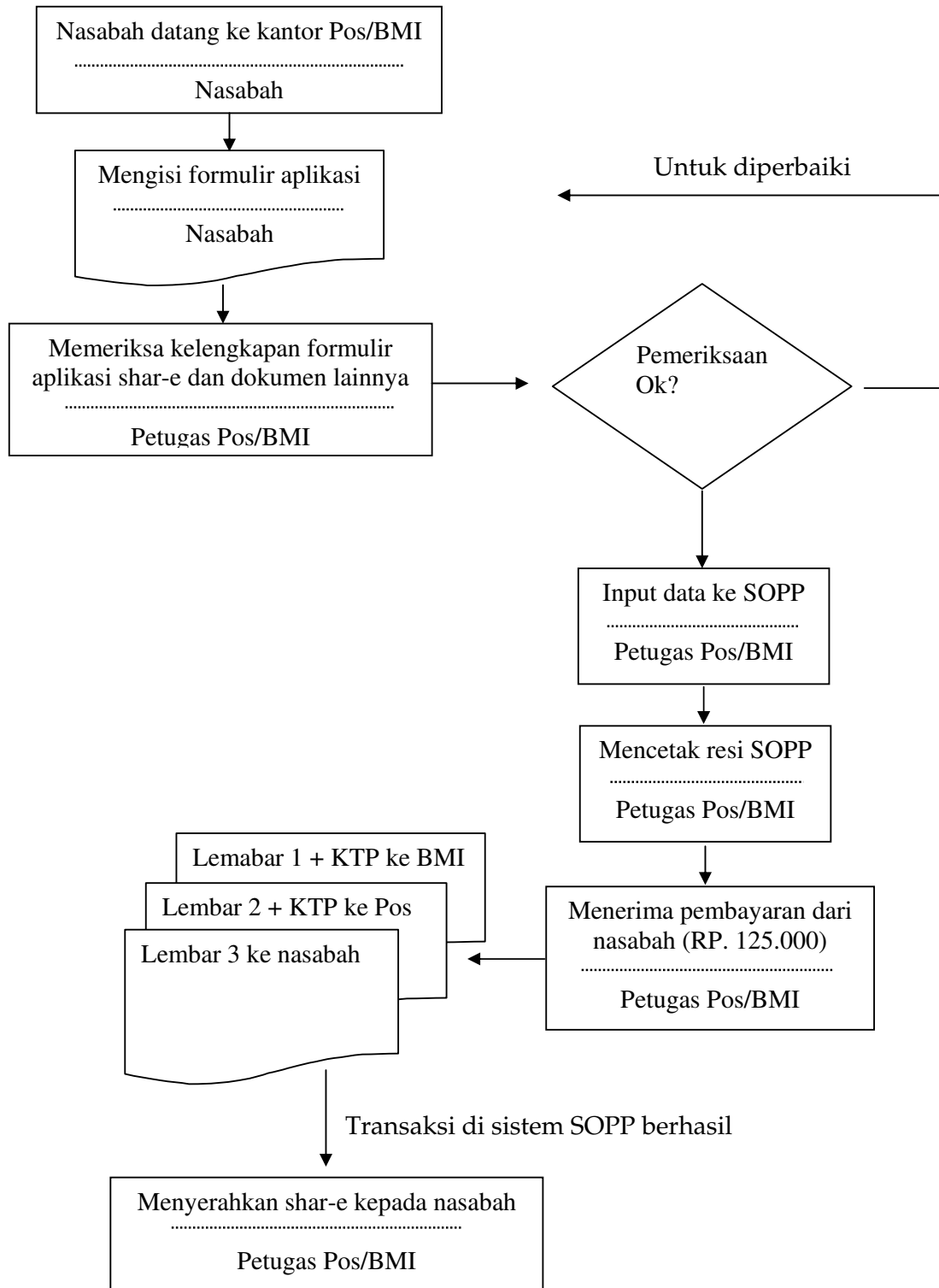
3. Kemudahan

- a. Mudah membelinya. shar-e dapat dibeli melalui bank Muamalat, kantor pos, maupun agen bank Muamalat
- b. Phone banking. Dapat melakukan transfer antar rekening Shar-e dan transfer dari rekening BCA ke rekening shar-e atau sebaliknya sampai dengan Rp. 50.000.000,-
- c. Mudah tarik tunai di semua ATM (BCA/prima dan bersama) dan tanpa dikenai biaya
- d. Mudah tambah saldo melalui isi ulang (isi ulang) seperti halnya isi pulsa
- e. Mudah cek saldo. Saldo shar-e dapat diketahui dengan sms melalui *mobile banking*, Salamuamalat, dan ATM.
- f. Mudah berbelanja karena dapat digunakan untuk berbelanja di lebih dari 55.000 merchant debit
- g. Mudah transfer via ATM
- h. Kemudahan untuk menjualnya. Agen Muamalat dapat dengan mudah menjual produk Shar-e karena produk shar-e mempunyai kekhususan atau kekhasan.

4. Kekhususan **shar**, antara Lain:
- a. Dapat buka dan tutup rekening di bank Muamalat dan di dua ribu kantor pos on-line yang tersebar diseluruh Indonesia
 - b. Tarik tunai bebas biaya di ATM (BCA dan Bersama)
 - c. Instan. shar-e dapat langsung digunakan. Beli, buka rekening, dapat kartu ATM, dan langsung dapat menggunakannya.
 - d. Tidak ada biaya administrasi bulanan
 - e. Saldo minimal Rp. 0,-
 - f. Dapat menambah saldo dengan Izi uang seperti halnya isi pulsa.

5. Alur Penjualan **shar** Ke Individu

Gambar 4.2



6. Penyetoran

Tabel 4.2

Cara penambahan saldo di rekening shar-e adalah sebagai berikut:

Transaksi	Media/Tempat	Efektifitas	Biaya
Setoran tunai	Outlet-otlet bank Muamalat	Real time	Bebas biaya
	Counter SOPP Pos	Real time	Bebas biaya
	Outlet izi uang	Real time	Bebas biaya
Transfer dari bank	Outlet bank lain	Hari kerja berikutnya atau tergantung pada lokasi bank tempat transfer	Sesuai kebijakan masing-masing bank
	Jaringan ATM Prima/BCA	Real time	Rp. 4000,-
	Jaringan ATM Bersama	Real time	Rp. 5000,-
Pemindahbukuan dari rekening lain di bank Muamalat	Outlet bank Muamalat	Real time	Bebas biaya
	Salamuamalat	Real time	Pulsa lokal
	ATM muamalat	Real time	Bebas biaya
	Jaringan ATM Prima/BCA	Real time	Rp. 4000,-
	Jaringan ATM Bersama	Real time	Rp. 5000,-

7. Penarikan Tunai

Nasabah shar-e dapat melakukan tarik tunai bebas biaya di seluruh ATM (MUAMALAT, BCA, dan Bersama). Anggota ATM Bersama antara lain: BRI, BNI, Bank Danamon, Bank Niaga, Bank Bukopin, Bank Syariah Mandiri, Bank Mega, Bank Permata, Bank NISP, Bank Bumiputera, Bank DKI, Bank Jabar, Bank Jatim, Bank Sulsel, Bank Kaltim, Bank Swadesi, Bank Mayapada, Bank Prima Express, Bank Nusantara Parahyangan, Standard Chartered Bank, ABN Amro Bank, Commonwealth Bank.

8. Penutupan Rekening

- a. Penutupan rekening dengan saldo sampai dengan Rp. 10.000.000,- dapat dilakukan dengan melakukan penarikan tunai langsung melalui ATM.
- b. Jika saldo rekening nasabah di atas Rp. 10.000.000,- datanglah ke Counter SOPP POS tempat nasabah membeli shar-e.
- c. Mintalah Formulir Penggantian dan Penutupan shar-e kepada petugas Counter. Isi dan kirimkan Formulir tersebut ke Bank Muamalat melalui SOPP POS terdekat dengan melampirkan :
 - a) Formulir Aplikasi shar-e
 - b) Fotokopi Identitas Diri Anda yang masih berlaku
 - c) Kartu ATM yang telah digunting
- d. Segera pindahbukukan saldo ke Rekening Penutupan Shar-e

dengan nomor rekening 301.00042.12 melalui SALAMUAMALAT.

- e. Permohonan nasabah akan segera diproses lebih lanjut dan Bank Muamalat akan mengirimkan surat konfirmasi atas penutupan rekening tersebut.

B. PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber, shar-e adalah kartu bertabungan yang disajikan secara instant yang dapat digunakan untuk penarikan tunai (bebas biaya) di lebih dari 10.388 ATM yang dimiliki lebih dari 55 bank di Indonesia dan juga dapat digunakan sebagai kartu debit di lebih dari 55.000 merchant.

Untuk membuka rekening Shar-e nasabah bisa melakukan di kantor pos terdekat yang berlogo shar-e. Pada kantor pos, nasabah dapat langsung mengaktifkan kartu ATM tersebut, karena sudah menggunakan sistem online atau SOPP (*sistem online payment point*). Pada daerah Malang raya ini, kantor pos yang bisa menerima setoran shar-e adalah seperti terlampir pada bagian belakang skripsi ini.

Paket perdana shar-e terdiri dari: satu buah dompet, kartu ATM, PIN, panduan penggunaan, formulir aplikasi shar-e. PIN (*personal identification number*) adalah nomer sandi rahasia yang dimiliki oleh setiap pemegang shar-e sebagai akses untuk dapat bertransaksi dengan

menggunakan ATM atau berbelanja dengan fasilitas debit sepanjang tabungan tersebut memiliki saldo yang cukup. PIN juga dapat digunakan untuk melakukan transaksi melalui SALAMUAMALAT.

SALAMUAMALAT adalah layanan phone banking 24 jam 0807 1 Muamalat (0807 1 68262528) dan 080711 SHAR-E (08071174273) dengan pulsa lokal atau 021-2511616 untuk seluruh aktivitas transaksi. SALAMUAMALAT dapat berfungsi sebagai tempat pengaduan berbagai masalah yang terjadi pada nasabah, pengaktifan kartu Shar-e, merubah PIN, registrasi pemindahbukuan, registrasi *mobile banking*, pembayaran listrik dan tagihan lain, dan untuk mengetahui lima transaksi terakhir yang dilakukan oleh pemegang kartu shar-e.

PIN sebaiknya dirubah dengan menggunakan SALAMUAMALAT. Hal ini bertujuan untuk keamanan dan kenyamanan nasabah dalam kerahasiaan dan mengingat nomor PIN tersebut. PIN nasabah juga dapat dirubah melalui ATM, namun hanya terbatas pada ATM Muamalat.

Jika nasabah salah memasukkan PIN dalam transaksi, maka kartu ATM nasabah akan terblokir. Kartu ATM yang terblokir dapat diaktifkan kembali dengan cara menghubungi SALAMUAMALAT atau dengan cara pergi ke bank Muamalat dan langsung menemui bagian *costumer service*. Proses pengaktifan kartu shar-e atau pengubahan nomor PIN adalah sebagai berikut:

1. Tekan call center BMI
2. Masukkan 16 angka nomor kartu
3. Masukkan 2 angka *sequence number*
4. Masukkan 6 angka PIN (yang lama)
5. Tekan 1 untuk menu merubah PIN
6. Masukkan 6 angka PIN baru anda
7. Sekali lagi, masukkan 6 angka PIN baru anda
8. PIN baru anda adalah.....
9. Selesai

TIN (*telephone identification number*) adalah nomor sandi rahasia yang harus anda simpan selama anda menjadi pemegang shar-e, yang dapat digunakan untuk menghubungi SALAMUAMALAT pada saat anda kehilangan atau lupa PIN.

Keistimewaan produk shar-e yaitu terdapat pada pembukaan sekaligus penutupan rekening shar-e, karena nasabah dapat membuka dan menutup rekening shar-e di dua ribu kantor pos on-line yang tersebar di seluruh Indonesia tanpa harus ke kantor cabang BMI. Keistimewaan lain yang ditawarkan adalah tarik tunai bebas biaya di ATM (BCA dan Bersama), instant karena shar-e dapat langsung digunakan. Beli, buka rekening, dapat kartu ATM, dan langsung dapat menggunakannya, tidak ada biaya administrasi bulanan, saldo minimal Rp. 0,- dan dapat menambah saldo dengan izi uang seperti halnya isi pulsa.

Hal tersebut di ataslah yang menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat luas karena keistimewaan yang dimiliki produk Shar-e tidak dimiliki oleh produk perbankan syariah yang lainnya. Aplikasi shar-e meliputi proses pembukaan rekening, penyetoran, penarikan, penutupan serta sistem bagi hasil yang digunakan. Berikut akan dibahas satu-persatu beserta masalah-masalah yang timbul sekaligus solusi yang ditawarkan oleh pihak bank.

1. **Pembukaan Rekening**

Pembukaan rekening shar-e dapat dilakukan dengan mudah, yaitu nasabah datang ke kantor pos, kantor BMI cabang atau dapat membelinya pada agen bank Muamalat. Sama halnya pembukaan pada BMI cabang, kantor pos, dan juga pada agen Muamalat, nasabah cukup mengisi formulir aplikasi shar-e dan menyertakan foto copy SIM/KTP, lalu nasabah membayar sejumlah uang Rp. 125.000,-. Setelah itu, nasabah mendapat satu paket *starter pack* shar-e.

Namun ironisnya, pembukaan rekening pada kantor pos lebih menguntungkan, karena kartu ATM dapat langsung digunakan. Ini karena kantor pos menginput data melalui SOPP langsung pada waktu kita membuka rekening. Beda halnya jika kita membuka rekening pada agen ataupun bank Muamalat cabang. Jika kita membuka rekening melalui agen Muamalat, maka kartu ATM akan dapat digunakan pada

hari kerja berikutnya, karena dibutuhkan waktu untuk penyetoran agen Muamalat ke bank Muamalat. Sedangkan jika kita membuka rekening melalui bank Muamalat cabang, maka kartu ATM dapat digunakan pada jam 16.00 pada hari itu juga. Ini karena bank Muamalat cabang melakukan penginputan data pada saat kantor bank Muamalat sudah tutup.

2. Penyetoran Rekening

Penyetoran pada produk shar-e dapat dilakukan dengan cara setor tunai, transfer, dan pemindahbukuan. Setoran tunai dapat dilakukan melalui izi uang, pengiriman lewat outlet bank Muamalat, dan counter Pos. Izi uang (isi ulang) adalah layanan tambah saldo melalui jaringan T3 dengan menggunakan HP. T3 adalah brand PT Te Tri Telematika yaitu badan usaha yang bergerak di bidang retail, teknologi telekomunikasi dan teknologi informasi.

Ketentuan-ketentuan proses untuk layanan izi uang adalah, sebagai berikut:

1. Setor atau kirim dana rekening shar-e 9010012399 sejumlah Rp. 500.000,- melalui agen jaringan T3 (berikan informasi ke agen, nama pemegang rekening, nomor rekening dan jumlah dana yang akan di izi uang)
2. Verifikasi kecocokan nomor rekening dengan nama pemegang rekening yang dituju (lihat konfirmasi pertama dari ponsel agen)

untuk verifikasi kecocokan data dengan contoh format sebagai berikut: izi uang ke rekening 9010012399 an.Arviyan arifin sejumlah 500000.No.Trans: 11. Sisa saldo: 100000. Pilih OK untuk melanjutkan transaksi.)

3. Konfirmasi untuk melanjutkan transaksi. (instruksi ke agen untuk melanjutkan transaksi)
4. Cek keberhasilan dan tanggal validasi transaksi dengan meminta agen untuk memperlihatkan informasi keberhasilan transaksi yang tampil pada layar ponsel agen (lihat konfirmasi ke dua dari ponsel agen untuk status keberhasilan transaksi dengan contoh format sebagai berikut: izi uang ke rekening 9010012399 an.arviyan arifin sejumlah 500000. Berhasil.no.trans: 11. Sisa saldo: 100000)
5. Minta tanda terima (minta kwitansi resmi agen sebagai pengiriman dan transaksi izi uang)
6. Lakukan pengecekan keberhasilan transaksi sebelum meninggalkan agen. Cek langsung via SALAMUAMALAT/ATM Bersama/ATM PRIMA/SMS Bangkok/ATM BCA (kode akses 62265 di Indonesia atau +628121262265 dari luar negeri).

Penyetoran dengan cara transfer, akan diterima pada hari kerja berikutnya, dengan biaya: jika pada jaringan ATM Prima/BCA akan dikenai biaya sebesar Rp. 4000,-, sedangkan jika menggunakan ATM

Bersama, dikenakan biaya sebesar Rp. 5000,-. Untuk penyetoran dengan cara pemindahbukuan dari rekening lain, dapat dilakukan melalui bank Muamalat cabang, SALAMUAMALT, ATM Muamalat, jaringan ATM Prima/BCA dan ATM Bersama. Pemindahbukuan melalui ATM Prima/BCA dikenai biaya sebesar Rp. 4000,- sedangkan melalui ATM Bersama dikenai biaya sebesar Rp. 5000,-

Kesalahan dalam penyetoran dapat langsung diperbaiki saat itu juga, yaitu dengan mengisi formulir penarikan dengan menyertakan formulir penyetoran dan atau formulir aplikasi shar-e.

Saldo nasabah, dapat diketahui dengan beberapa cara. Antara lain: pertama, meminta statemen pada kantor cabang Muamalat. Kedua, melalui ATM. Ketiga, melaui SALAMUAMALAT. Keempat, melalui *mobile banking* biasa dikenal dengan M-Banking. Untuk mengetahui saldo dengan cara meminta statement pada bank Muamalat cabang, nasabah akan dikenai biaya sebesar Rp. 5000,-/3 bulan transksi. Jika cek saldo melalui ATM , nasabah akan dikenai biaya sebagai berikut:

Tabel 4.3
Biaya Informasi Saldo Melalui ATM

Transaksi	Media / tempat	Biaya
Informasi saldo	ATM Muamalat	Bebas biaya
	ATM Prima/BCA	Rp. 2000,-
	ATM Bersama	Rp. 1500,-

Sumber: Buku Panduan shar-e

Cek saldo melalui SMS Banking dapat dilakukan jika nasabah sudah mendaftar terlebih dahulu. Registrasi *mobile banking* dapat dilakukan dengan cara menghubungi call center yaitu dengan cara:

1. Tekan call center BMI
2. Masukkan 16 angka nomor kartu
3. Masukkan 2 angka *sequence number*
4. Masukkan 6 angka PIN
5. Tekan 2 untuk menu pemindahbukuan dan *mobile banking*
6. Anda akan dihubungkan dengan SALAMUAMALAT officer.

Operator yang dapat digunakan untuk SMS Banking yaitu: Telkomsel, Indosat, dan XL. Format SMS Banking yaitu: Saldo Rek1. Kirim ke: Telkomse (62265), Indosat (74273), XL (08121262265).

Kelebihan dari *mobile banking* menurut pakar multimedia Roy Suryo menilai jaringan M-banking menggunakan sistem pengamanan ganda atau berlapis, yaitu dari operator yang menyediakan infrastruktur jaringan seluler serta dari jaringan sistem perbankan itu sendiri. Sehingga tidak usah khawatir dalam penggunaannya. Namun, selain itu, terdapat kelemahan dari *mobile banking*, menurut pakar internet Ono W. Purbo, bahaya keamanan *M-banking* justru datang dari aspek non teknis. Bahaya tersebut akan datang ketika orang lain dalam hal ini pihak ke-tiga

mengetahui nomor PIN pengguna *mobile banking*.

(http://www.vibiznews.com/1new/articles_financial_last.php?id=230&sub=article&month=Oktober&tahun=2007&page=banking)

3. Penarikan Rekening

Nasabah Shar-e dapat melakukan tarik tunai bebas biaya di seluruh ATM (Muamalat, BCA/PRIMA/ Bersama) dan juga pada bank Muamalat. Jika nasabah mengalami masalah dalam penarikan, maka nasabah dapat meminta solusi pada bank Muamalat atau pada layanan SALAMUAMALAT. Untuk penarikan dibawah Rp. 10.000.000,- nasabah dapat langsung melakukan penarikan di ATM, namun jika jumlah penarikan di atas Rp. 10.000.000,- nasabah dapat melakukan tarik tunai di bank Muamalat.

Kartu ATM yang tidak bisa digunakan dalam tiga puluh hari sejak tanggal pembelian karena adanya kecacatan yaitu kerusakan *magnetic stripe* akan diganti oleh pihak bank tanpa dikenai biaya. Nasabah juga dapat menarik uangnya kembali jika terjadi kesalahan dalam penyetoran.

Tidak adanya fasilitas buku tabungan pada produk shar-e ternyata menjadi suatu masalah dalam penarikan. Karena menempatkan kartu ATM sebagai satu-satunya alat penarikan sekaligus penyetoran. Hal ini akan sulit jika nasabah mengalami masalah dengan ATMnya, misalkan saja kartu patah, gangguan pada ATM, dan kesulitan karena *magnetic*

stripe. Permasalahan seperti ini, sering muncul, baik itu kegagalan dalam penarikan (saldo sudah berkurang, sedangkan uang tidak keluar), atau sulitnya kartu ATM terdeteksi oleh ATM karena lemahnya *magnetic stripe*. Walaupun demikian, semua masalah tersebut dapat diatasi, walaupun kadang waktu penyelesaiannya membutuhkan waktu yang cukup lama. Berikut ini akan di paparkan masalah yang terjadi pada Irwan, Yuning dan Pipit.

Kasus I (kasus Irwan). Pemegang kartu shar-e, sebut saja Irwan (nama samaran) pada saat itu sedang membutuhkan uang tunai, namun pada saat itu, kartu ATM-nya patah, sedangkan ketika dia pergi ke bank Muamalat, kasirnya meminta bukti formulir penyetoran, padahal dia tidak pernah menyimpan bukti penyetoran setiap kali dia menabung. Jalan lain adalah dengan menyerahkan formulir aplikasi shar-e. Pihak bank menyarankan untuk membuka rekening shar-e yang baru, setelah itu saldo lama dipindahbukukan ke rekening yang baru, sehingga saldo pada rekening yang lama semuanya kembali utuh dan dapat ditarik kembali. Permasalahan ini tidak akan terjadi, jika pihak bank memberikan fasilitas buku tabungan juga, karena jika terjadi kerusakan pada kartu ATM-nya maka nasabah dapat menggunakan buku tabungan sebagai alat penarikan.

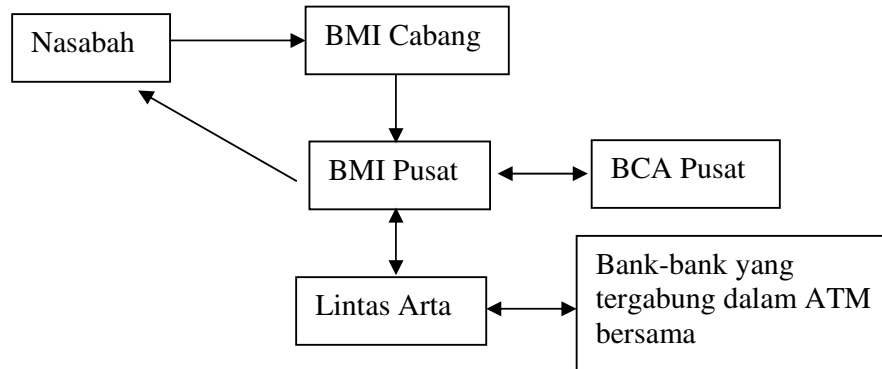
Kasus II (kasus Yuning), Yuning mengalami permasalahan dalam penarikan yaitu: saldo sudah berkurang, namun uang tidak keluar.

Langkah pertama yang dia lakukan adalah menghubungi SALAMUAMALAT. Namun karena setelah dua minggupun uangnya belum kembali, maka dia pergi ke bank Muamalat cabang untuk mengisi surat klaim. Dan ternyata uang tersebut dapat dia terima setelah satu bulan setelah pengajuan klaim. Ini bukanlah suatu pembuktian bahwa penanganan bank Muamalat terhadap permasalahan-permasalahan yang muncul kurang prima. Ini akan dibuktikan dengan membandingkan kasus yang dialami Pipit, berikut ini akan dipaparkan.

Kasus III (kasus Pipit), Pipit juga mengalami kegagalan dalam penarikan, namun penyelesaiannya sangat cepat yaitu dalam jangka satu minggu uangnya sudah kembali. Setelah ditelusuri, ternyata Yuning dan Pipit walaupun mereka mempunyai permasalahan yang sama, namun penyelesaiannya tidak sama, yaitu Yuning membutuhkan satu bulan setelah pengajuan klaim, sedangkan Pipit cuma membutuhkan waktu satu minggu. Perbedaan kasus Yuning dan Pipit adalah ATM tempat penarikannya. Yuning melakukan penarikan di ATM BNI sedangkan Pipit melakukan penarikan di ATM BCA. Hal ini dapat dibuktikan pada hasil wawancara yang telah terlampir pada skripsi ini.

Untuk melihat lebih jelas, kita harus mengetahui alur pengajuan klaim pada BMI cabang. Ini ditujukan untuk mengetahui dimana letak keterlambatan penyelesaian masalah terjadi. Berikut ini adalah alur pengajuan klaim nasabah:

Gambar 4.3
Alur Pengajuan Klaim



Sumber: Bagian Customer Service, Bank Muamalat Cabang Malang,
Februari 2008

Dari sini dapat kita lihat, bahwa untuk pengajuan klaim ke ATM Bersama, BMI cabang harus melaporkan terlebih dahulu ke BMI pusat, setelah itu BMI pusat mengajukan klaim ke Lintas Arta baru Lintas Arta akan melapor ke bank yang bermasalah. Tentu saja alur yang cukup panjang ini, akan membutuhkan waktu yang lama. Dari pihak bank sendiri biasanya memberikan waktu penyelesaian maksimal dalam 14 hari kerja. Beda halnya dengan alur pengajuan klaim ke bank BCA, jika bank Muamalat melapor ke BCA, bank Muamalat tidak perlu melalui Lintas Arta, namun jika ke bank BNI, bank Muamalat harus melalui Lintas Arta terlebih dahulu. Ini membuktikan bahwa keterlambatan pelayanan untuk penyelesaian masalah bukan terletak di bank Muamalatnya, namun pada alur berikutnya, yaitu: Lintas Arta dan atau bank-bank yang tergabung dalam ATM bersama.

Untuk penarikan tunai tanpa adanya kartu ATM, nasabah dapat datang ke bank Muamalat cabang dengan membawa serta formulir aplikasi shar-e dan atau formulir penyetoran. Di sana nasabah harus mengisi formulir penarikan, menyerahkan formulir penarikan tersebut dengan menyertakan formulir aplikasi shar-e dan atau formulir penyetoran. Atau dengan cara, membuka rekening baru, dan melakukan pemindahbukuan dari rekening lama ke rekening yang baru.

4. Penutupan Rekening

Penutupan rekening shar-e akan secara otomatis dilakukan oleh bank, jika saldo nasabah di bawah Rp. 50.000,- selama enam bulan berturut-turut. Ini karena, apabila saldo nasabah di bawah Rp. 100.000,- maka nasabah akan dikenai biaya administrasi, sebesar Rp. 1000,-/bulan. Namun jika saldo nasabah bertahan pada Rp. 100.000,-, nasabah tidak dikenai biaya administrasi perbulannya. Dengan demikian nasabah tidak perlu mengkhawatirkan adanya potongan administrasi perbulan, yang akan mengurangi saldo tabungannya untuk pembayaran biaya tersebut.

Ini membuktikan bahwa rekening shar-e mempunyai kemudahan dalam hal penutupan buku, karena nasabah Shar-e tidak harus ke bank Muamalat untuk melakukan penutupan. Penutupan rekening shar-e akan dilakukan secara otomatis jika saldo nasabah nol rupiah atau di bawah Rp. 50.000,- selama enam bulan berturut-turut. Selain itu nasabah juga

diuntungkan dengan adanya ketentuan bahwa saldo minimal rekening shar-e adalah Rp. 0,- yang memungkinkan nasabah untuk menarik uangnya sampai dengan nol rupiah.

5. Prinsip Bagi hasil (*Mudharabah*)

Secara teknis *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (Sudarsono, 2005: 69).

Landasan *mudharabah*:

Al-Quran surat Al-Baqarah: 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

“Tidaklah dosa bagi kamu untuk mencari karunia dari tuhanmu. Maka apabila kamu berangkat dari arafah (selesai wukuf), maka berdzikirlah kamu kepada Allah di Masy’aril Haram. Dan ingatlah Allah sebagaimana Dia telah menunjuki kamu meskipun kamu sebelum itu sungguh termasuk orang yang sesat” (QS. Al-Baqarah: 198)

Hadits riwayat Ibnu Majah nomer 2280

حدثنا الحسن بن عليّ الخلال حدثنا بشر بن ثابت البزار حدثنا نصر بن القاسم عن عبدالرحمن

بن داود عن صالح بن صهيب عن ابيه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث فيهنّ

البركة البيع الى اجل والمقارضة واحلاط البرّ بالشعير للبيت لا للبيع

“... Dari Suhaib r.a dari ayahnya mengatakan bahwa Rasulullah SAW bersabda: tiga perkara di dalamnya terdapat keberkatan (1) menjual dengan pembayaran secara kredit (2) *mugharadhah* (nama lain dari *mudharabah*) (3) mencampurkan gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual” (HR Ibnu Majah)

Bagi hasil adalah keuntungan atau hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana baik investasi maupun transaksi jual beli yang diberikan kepada nasabah dengan persyaratan antara lain: (Muamalat: 54)

- 1) Perhitungan bagi hasil disepakati menggunakan pendekatan atau pola *revenue sharing* (*profit and loss sharing*)
- 2) Waktu dibagikannya bagi hasil harus disepakati oleh kedua belah pihak, misalnya setiap bulan atau waktu yang telah disepakati
- 3) Pembagian bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati di awal dan tercantum dalam akad
- 4) Nasabah akan menanggung konsekuensi yang berakibat kepada tidak memperoleh atau menerima bagi hasil apabila bank rugi dan menanggung kerugian yang berdampak berkurangnya nilai uang yang diinvestasikan apabila sistem bagi hasil yang digunakan adalah *profit and loss sharing*.

Pada Bank Muamalat, bagi hasil didasarkan pada pola *revenue sharing*. Di mana imbalan yang diterima nasabah akan berbeda setiap

bulannya, tergantung dari pendapatan hasil investasi yang dilakukan bank pada bulan tersebut. Landasan diterapkannya perhitungan bagi hasil dengan menggunakan pola *revenue sharing* adalah surat Al-Luqman: 34

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

“... Dan tiada seseorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok”

Ayat tersebut bermaksud menerangkan bahwa manusia tidak dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakannya besok atau dengan kata lain apa yang akan diperolehnya besok, namun demikian manusia wajib untuk berusaha. Oleh karena itu, pola *revenue sharing* memberikan konsekuensi kepada nasabah untuk menanggung resiko kerugian yang akan mengakibatkan berkurangnya saldo nasabah. Namun sejauh ini, bank Muamalat belum pernah mengalami kerugian yang mengakibatkan nasabah menanggung kerugian tersebut.

Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan oleh kelalaian pengelola, maka kerugian ditanggung oleh pengelola.

Nisbah adalah angka perbandingan (porsi) pembagian pendapatan antara *shahibul mal* dengan *mudharib*. Nisbah yang berlaku pada produk shar-e adalah 22:78. Ini berarti 22 untuk nasabah dan 78 untuk bank. Secara umum, ada dua metode perhitungan bagi hasil, yaitu: HI-1000 (baca: Ha-i-1000) dan dengan menggunakan saldo rata-rata.

Bank Muamalat menggunakan HI-1000 sebagai metode dalam penghitungan bagi hasil. Penetapan bagi hasil di Bank Muamalat dilakukan dengan terlebih dahulu mengitung HI-1000, yakni angka yang menunjukkan hasil investasi yang diperoleh dari penyaluran setiap seribu rupiah dana nasabah. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Bagi Hasil Nasabah} = \frac{\text{Rata-Rata Dana Nasabah}}{1000} \times \text{HI-1000} \times \frac{\text{Nisbah Nasabah}}{100}$$

Diketahui, HI-1000 Rupiah bulan Oktober 2007 adalah 11, 57. Contoh, seorang nasabah (Pak Slamet) menabung di Bank Muamalat pada awal bulan Oktober senilai Rp. 10.000.000,- . Diketahui nisbah deposito adalah 52 : 48. HI-1000 untuk bulan Oktober 11,57. Maka untuk mengetahui nilai bagi hasil yang akan didapatkan Pak Slamet adalah:

$$\text{Bagi Hasil Nasabah} = \frac{\text{Rp } 10.000.000,-}{1000} \times 11,57 \times \frac{52}{100}$$

Bagi Hasil Nasabah = Rp. 60.164,-

Untuk menghitung berapa besar HI -1000, maka diperlukan laporan distribusi bagi hasil yang meliputi total pendapatan, DPKM (dana

pihak ketiga mudharabah), GWM (giro wajib minimum) dan total investasi. Berikut ini adalah laporan distribusi bagi hasil yang diperoleh:

Tabel 4.4
Laporan Distribusi Bagi Hasil
Per 31 Januari 2008

Keterangan	Total
Pendapatan	95.077.843.982,65
DPKM	7.538.018.631.609,02
GWM	376.900.931.580,45
Total investasi	8.093.197.803.310,71

Sumber: Rosida Vignesvari, Account Manager Bank Muamalat cabang Malang

Dari data di atas, dapat dihitung berapa HI-1000 pada bulan Januari 2008.

yaitu dengan rumus:

$$\begin{aligned}
 \text{HI-1000} &= \frac{(DPKM - GWM)}{\text{Total investasi}} \times \frac{\text{total pendapatan}}{DPKM} \times 1000 \\
 &= \frac{(7.538.018.631.609,02 - 376.900.931.580,45)}{8.093.197.803.310,71} \times \frac{95.077.843.982,65}{7.538.018.631.609,02} \times 1000 \\
 &= 0,884831666 \times 0,012613108 \times 1000 \\
 &= 11,16
 \end{aligned}$$

Dengan ini terbukti, bahwa HI-1000 yang ditetapkan bank Muamalat pada bulan Januari 2008 sama dengan hasil hitung ulang yang dilakukan untuk pembuktian yaitu Rp. 11, 16. Untuk pembuktian lebih lanjut mengenai bagi hasil, peneliti akan memaparkan contoh bagi hasil pada produk tabungan berupa shar-e.

Tabel 4.5
Data Bagi Hasil Per Januari 2008

Investasi	Nisbah (nasabah)	Bagi hasil	Equivalent rate
Tabungan	22,00	2,46	2,90%
Deposito (1 bulan)	50,00	5,58	6,57%
Deposito (3 bulan)	51,00	5,69	6,70%
Deposito (6 bulan)	53,00	5,91	6,96%
Deposito (12 bulan)	54,00	6,03	7,10%

Sumber: Bagian Costumer Service Bank Muamalat Cabang Malang

Contoh: HI-1000 bulan Januari 2008 adalah 11,16. Hal tersebut berarti bahwa dari setiap Rp. 1000,- dana yang diinvestasikan oleh bank akan menghasilkan Rp. 11,16. Diketahui nisbah tabungan 22:78, maka porsi nasabah adalah 22% dari Rp. 11,16. Sehingga untuk setiap Rp. 1000,- dana nasabah akan memperoleh bagi hasil sebesar Rp. 2,46. Jika saldo nasabah adalah Rp. 500.000,- maka bagi hasil yang diterima adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{Bagi hasil} &= \frac{\text{saldo} \times \text{bagi hasil}}{1000} \\
 &= \frac{\text{Rp.}500000 \times \text{Rp.}2,46}{1000} \\
 &= \text{Rp.}1.230,-
 \end{aligned}$$

Tabel 4.6
Rekapitulasi Ekuivalen Rate 6 Bulan Terakhir

Investasi	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Jan
Tabungan	4,66%	5,04%	4,71%	4,82%	3,54%	2,90%
Deposito (1 bulan)	6,66%	7,19%	6,73%	6,87%	8,05%	6,57%
Deposito (3 bulan)	6,81%	7,34%	6,86%	7,01%	8,22%	6,70%
Deposito (6 bulan)	7,06%	7,62%	7,14%	7,29%	8,54%	6,96%
Deposito (12 bulan)	7,21%	7,76%	7,28%	7,42%	8,70%	7,10%

Sumber: Bagian Costumer Service, BMI Cabang Malang

$$\text{Formula ekuivalen rate (\%): } \frac{HI - 1000}{1000} \times \text{Xnisbah} \times \frac{365}{\text{jumlahharikalender}}$$

Contoh pembuktian penghitungan ekuivalen rate pada bulan Januari, akan disajikan berikut ini.


$$\begin{aligned} \text{Ekuivalen rate (\%)} &= \frac{HI - 1000}{1000} \times \text{Xnisbah} \times \frac{365}{\text{jumlahharikalender}} \\ &= \frac{11,16}{1000} \times 22 \times \frac{365}{31} \\ &= 0,24552 \times \frac{365}{31} \\ &= 2,90\% \end{aligned}$$

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Aplikasi produk shar-e meliputi tata cara dan persyaratan pembukaan rekening shar-e, penyetoran, penarikan, bagi hasil, sampai pada penutupan rekening shar-e, serta permasalahan-permasalahan yang terjadi pada setiap tahap tersebut di atas.

Untuk membuka rekening shar-e nasabah bisa melakukan di kantor pos terdekat yang berlogo . Pada kantor pos, nasabah dapat langsung mengaktifkan kartu ATM tersebut, karena sudah menggunakan sistem online atau SOPP (*sistem online paitmen point*). Produk shar-e dikemas secara instant yang langsung dapat digunakan setelah kita membuka rekening (kalau pembukaan rekening dilakukan di kantor pos), namun jika pembukaan rekening dilakukan di bank Muamalat cabang, maka rekening dapat digunakan setelah jam 16.00 ini dikarenakan bank Muamalat cabang melakukan penginputan data pada saat setelah bank tutup.

Penyetoran atau penambahan saldo pada produk shar-e dapat dilakukan dengan cara setor tunai, transfer, dan pemindahbukuan. Setoran tunai dapat dilakukan melalui izi uang, pengiriman lewat outlet

Bank Muamalat, dan kantor Pos. Saldo nasabah, dapat diketahui dengan beberapa cara. Antara lain: pertama, meminta statement pada kantor cabang Muamalat. Kedua, melalui ATM. Ketiga, melalui SALAMUAMALAT. Keempat, melalui *mobile banking*. Untuk mengetahui saldo dengan cara meminta statement pada bank Muamalat cabang, nasabah akan dikenai biaya sebesar Rp. 5000,-/3 bulan transaksi. Sedangkan cek saldo melalui ATM dan *mobile banking* dikenai biaya seperti yang telah ditetapkan dimuka.

Penutupan rekening shar-e akan secara otomatis dilakukan oleh bank, jika saldo nasabah di bawah Rp. 50.000,- selama enam bulan berturut-turut. Ini karena, apabila saldo nasabah di bawah Rp. 100.000,- maka nasabah akan dikenai biaya administrasi, sebesar Rp. 1000,-/bulan.

Dalam aplikasinya, shar-e sebagai produk baru yang diluncurkan oleh Bank Muamalat Indonesia, selain mendapat pujian dari berbagai pihak, namun tidak lepas dari permasalahan dan kesulitan yang dialami oleh nasabah pemegang kartu shar-e. Permasalahan-permasalahan yang timbul dapat diselesaikan dengan mudah, karena terdapat layanan SALAMUAMAT.

Masalah yang sering terjadi pada nasabah shar-e yaitu kegagalan dalam penarikan artinya: saldo sudah berkurang, namun uang tidak keluar, walapun demikian nasabah masih dapat mengajukan klaim pada Bank Muamalat, sehingga uang nasabah dapat kembali utuh. Penarikan

sebaiknya dilakukan pada ATM BCA, karena jika terjadi permasalahan seperti tersebut di atas, maka penyelesaiannya membutuhkan waktu yang relatif lebih singkat jika dibandingkan dengan menggunakan ATM Bersama.

Permasalahan lainnya yaitu tidak adanya fasilitas buku tabungan pada produk shar-e. Hal ini menjadi suatu masalah dalam penarikan, karena menempatkan kartu ATM sebagai satu-satunya alat penarikan sekaligus penyeteroran. Serta pelayanan dalam penyelesaian masalah yang terlalu lama dan lemahnya *magnetic stripe* pada kartu shar-e.

Produk shar-e mempunyai kekhususan yang membedakannya dengan produk perbankan syariah lainnya, yaitu: dapat melakukan pembukaan dan penutupan rekening di kantor pos tanpa harus ke cabang Bank Muamalat, tarik tunai tanpa dikenakan biaya pada ATM BCA/PRIMA ataupun Bersama, tidak ada biaya administrasi perbulan dengan catatan saldo nasabah lebih besar atau sama dengan Rp. 100.000,-, saldo pada rekening shar-e dapat ditarik sampai dengan Rp. 0,-, dan juga dapat menambah saldo dengan cara izi uang seperti halnya isi pulsa.

Banyaknya permasalahan yang ditemui di lapangan memberikan informasi bahwa produk shar-e sebagai produk baru masih mempunyai banyak kekurangan. Kekurangan tersebut merupakan permasalahan yang harus segera diatasi oleh Bank Muamalat Indonesia.

B. SARAN

1. Untuk mencegah adanya kesalahan dalam proses pembukaan rekening pada kantor pos, kiranya Bank Muamalat perlu menempatkan pegawai Bank Muamalat pada kantor pos tertentu (yang sudah on-line dan terdapat potensi yang besar dalam penghimpunan dana), hal ini akan memperkecil adanya kesalahan dalam proses pembukaan rekening shar-e.
2. Untuk produk shar-e Bank Muamalat kiranya menyediakan buku tabungan bagi mereka yang menginginkan buku tabungan. Walaupun mungkin akan ada tambahan biaya.
3. Sebaiknya Bank Muamalat melakukan pengimputan data nasabah pembuka rekening shar-e pada saat nasabah melakukan pembukaan rekening. Ini akan lebih memuaskan konsumen karena instannya produk shar-e, dan penyetoran dapat digunakan "*real time*".
4. Perbaiki kualitas kartu terutama pada *magnetic stripe*

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hudzaifi, Ali Abdurrahman Dan Syaikh Muhammad Ayyub, Tanpa Tahun. *Quran Player 2.0*, Sahriyainforma
- Antonio, Syafi'i, 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, PT Gema Insani, Jakarta
- Arikunto, Suharsimi, 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Cetakan Ke dua belas*, Rineka Cipta, Jakarta
- Departemen Pendidikan Nasional Universitas Negeri Malang, 2003. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Penerbit Universitas Negeri Malang
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, 1999. *Metodologi Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen* . Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta
- Ika, Tanpa tahun. *Shar-e terobosan bank syariah*.
http://www.republika.co.id/koran_detail.asp?id=239294&kat_id=152 [28 Agustus 2007]
- Moleong, Lexy, 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, PT Rosdakarya, Bandung
- Mardalis, 1999. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Bumi Aksara, Jakarta
- Miles, Mattew B & A. Michael Haberman, 1992. *Analisis Data Kualitatif* Terj. Tjetjep Rohendi R. Jakarta: Universitas Indonesia (UI Press)
- Muchdarsyah, Sinungan, 1991. *Uang dan Bank*, Rineka Cipta, Jakarta
- Murwani, suli H. 2007. *Pt Bank Muamalat Indonesia Inovatif Ciptakan Shar-E*.
http://web.bisnis.com/edisi-cetak/edisi_minggu/manajemen/1id5314.html [5 Januari 2008]
- Sudarsono, Heri, 2005. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi Dan Ilustrasi*, Ekonisia UII, Yogyakarta
- Sumitro, Warkum, 2000. *Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, PT Grafindo Persada, Jakarta

- Soejono, 1999. *Metode Penelitian*, PT. Rineka Cipta, Jakarta
- Samsul, Hadi, 2006. *Etika Bisnis Islam (Studi Tentang Pemasaran Produk Murabahah Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*, skripsi. Tidak dipublikasikan. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Malang
- Tanpa Pengarang. Tanpa tahun. *Bank Syariah untuk Kita Semua*. Direktori Publikasi Perbankan Syariah Bank Indonesia Jakarta
- Tanpa Pengarang. Tanpa tahun. *Training Perbankan Syariah*. Handout. Disampaikan pada Training Perbankan Syariah Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang
- Tanpa pengarang. Tanpa tahun. *Buku Panduan Penggunaan Kartu Shar-E*, Bank Muamalat
- Tanpa pengarang. 2007. *16 Tahun Muamalat Berkhidmat dan Memberi Layanan Terbaik*.
http://www.muamalatbank.com/berita/berita_detail.asp?newsID=116 [7 Desember 2008]
- Tanpa pengarang. Tanpa tahun. *Luncurkan shar-e full protect*.
<http://www.fiskal.depkeu.go.id/bapekki/klip/detailklip.asp?klipID=N812573116> [23 Agustus 2008]
- Tanpa pengarang. 2006. *ICMI Pilih Shar-E Sebagai KTA Multibenefit*,
<http://www.icmi.or.id/ind/content/view/415/60> [23 Agustus 2007]
- Tanpa pengarang. Tanpa tahun. *Apa Itu Shar-E*.
<http://www.share.com/about1.php> [5 Februari 2008]
- Tanpa pengarang. Tanpa tahun. *Frequently Asked Question (F.A.Q)*.
<http://www.bnisyariah.tripod.com/faq.html> [5 Februari 2008]
- Tanpa pengarang. 2007. *Shar-E Menentramkan, Tapi Apakah Benar-Benar Aman*.
http://www.pintunet.com/lihat_opini.php?pg=2007/12/23122007/68870 [5 Februari 2008]
- Wulandari, permata, 2007 *Praktik Mobile Banking Pada Consumer Bank*,
http://www.vibiznews.com/1new/articles_finansial_lastphp?id=230&sub=articles&month=oktober&tahun=2007&page=banking