ANALISIS TERHADAP AKAD PADA PRODUK BSM CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syari'ah

Oleh:

ELSA ELVIANA

NIM:122503047

PROGRAM D3 PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

2015

H. DEDE RODIN, M.Ag.
Lembur Sawah 26 RT 02/12 Kel. Utama
Kec. Cimahi Selatan, Kota Cimahi

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eksemplar

Hal. : NaskahTugasAkhir (TA)
A.n. Saudari Elsa Elviana

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya mengadakan koreksi dan perbaikan seperlunya maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir (TA) Saudari:

Nama : Elsa Elviana

NIM : 122503047

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul TA : "ANALISIS TERHADAP AKAD PADA PRODUK BSM CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG"

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut segera diujikan.

Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Pembimbing

H. Dede Rodin, M.Ag.
NIP. 19720416 200112 1 002

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM D3 PERBANKAN SYARIAH
Alamat : Jl. Prof. Dr. Hamka Km. 02 Semarang Telp./ Fax. (024) 7601291/ 70771087

PENGESAHAN

Tugas Akhir saudari : Elsa Elviana

NIM : 122503047

Judul : ANALISIS TERHADAP AKAD PADA PRODUK BSM CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup, pada tanggal: 27 Mei 2015.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2015/2016.

Semarang, 27 Mei 2015

Ketua Sidang,

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag.
NIP.19590413 198703 2 001

Sekretaris Sidang,

H. Dede Rodin, M.Ag.
NIP. 19720416 200112 1 002

Penguji I,

Choirul Huda, M.Ag.
NIP. 19760109 200501 1 002

Penguji II,

Dr. Ali Murtadho, M.Ag.
NIP. 19710830 199803 1 003

Pembimbing

H. Dede Rodin, M.Ag.
NIP. 19720416 200112 1 002

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir (TA) ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 27 mei 2015

Deklarator,

Elsa Elviana

NIM. 122503047

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) dengan judul "ANALISIS TERHADAP AKAD PADA PRODUK BSM CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG". Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada pembimbing umat, Rasulullah Muhammad SAW, sanak keluarga, dan umatnya hingga akhir zaman.

Karya tulis ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban ilmiah selama penulis mengikuti proses akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program D3 Perbankan Syari'ah UIN Walisongo Semarang. Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.AG, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag, MM, selaku Ketua Program Diploma III Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Mohammad Nadzir, SHI.,MSI, selaku Sekretaris Program Diploma III Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Bapak Dede Rodin, M.Ag. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan tugas akhir ini.
6. Segenap dosen dan staff pengajar di Prodi Diploma III Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
7. Bapak Direktur Utama BSM Kantor Cabang Semarang dan seluruh karyawan yang telah memberikan kesempatan untuk magang dan

meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk memberikan bimbingan maupun pengarahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.

8. Keluarga tercinta: Bapak-Ibu, dan adik-adikku, penulis menghaturkan terima kasih yang agung. Kalian adalah jiwa dalam setiap nafasku yang membangkitkan semangat penulis untuk selalu melangkah optimis.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam mengerjakan Tugas Akhir ini, namun semua tidak lepas dari kekurangan. Maka dari itu, kritik dan saran serta masukan yang konstruktif selalu penulis tunggu demi kesempurnaan penulisan Tugas Akhir ini.

Semarang, 27 mei 2015
Penulis

Elsa Elviana

MOTTO

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ
تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (QS. al-Nisa [4]:29)

ABSTRAK

Bank Syariah Mandiri adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat. Salahsatu produk BSM yang cukup diminati adalah produk BSM Cicil Emas. Hal ini dikarenakan produk tersebut sangat menguntungkan bagi masyarakat yang menginginkan investasi dan harga emas yang relatif stabil. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti tentang produk ini dan sekaligus menganalisisnya dengan menggunakan fatwa DSN-MUI.

Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah. *Pertama*, bagaimana mekanisme produk BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang, dan *kedua*, apakah penerapan akad pada produk BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai.

Jenis penelitian yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan mengambil lokasi penelitian di BSM Kantor Cabang Semarang dengan pendekatan kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari sumber primer dan sumber sekunder yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Data-data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif analisis.

Dari penelitian ini dihasilkan temuan sebagai berikut. *Pertama*, mekanisme pembiayaan produk BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang terdiri dari beberapa tahapan mulai dari syarat pengajuan, penilaian agunan, pemutusan pembiayaan, pelaksanaan akad dan pencairan pembiayaan. Dalam proses pembiayaan cicil berpedoman pada Fatwa No: 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas secara tidak tunai. *Kedua*, akad yang digunakan menggunakan akad *murabahah*(jual beli) dimana bank sebagai pihak penjual yang menalangi pembelian emas terlebih dahulu dan nasabah sebagai pembeli,membayar dengan cara menyicil selama kurun waktu 2-5 tahun. BSM berpedoman pada DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah.* Pengikatan agunan atau emas menggunakan akad *rahn*(gadai) dimana bank menangguhkan emas selama kurun waktu yang telah disepakati sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*.

Kata kunci : Cicil emas, hukum Islam, murabahah emas, pembiayaan

PERSEMBAHAN

Sujud syukur aku panjatkan atas karunia cinta-Mu ya Allah, karena cinta-Mu aku mengabdi dan menyembah-Mu, karena cinta-Mu, Engkau berikan karunia keindahan hidup dan kasih sayang padaku, karena cinta-Mu, seluruh hidup dan matiku, karena cinta-Mu kuraih segala keridhaan-Mu.

Kupersembahkan karya ini teruntuk:

1. Bapak dan Ibuku yang telah memperkenalkanku pada kehidupan dan memperjuangkan hidupku dengan kasih sayang, restu kalian adalah semangatku
2. Saudara-saudaraku; Elma Elvitria, Elva Ardila dan Alfando Kurniawan. Maafkan aku jika selama ini aku tidak dapat menjadi saudara yang baik buat kalian. Kalian adalah jiwaku yang tak dapat ditukar dengan apa pun di dunia ini.
3. Teman-temanku; Kiky, Ega, Alif, Diyah, Rafika, Ryan dan temen-temen kos barbie. Kalian semua telah mendukung aku dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.
4. Seseorang yang telah memberikan warna dalam hidupku. Terima kasih buat motivasinya.
5. Teman-temen seperjuanganku dalam menulis Tugas Akhir ini. Semangat buat kalian semua.
6. Segenap keluarga D III yang telah memberikan semangat kepadaku
7. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan yang tidak dapat kusebutkan satu per satu, terima kasih sedalam-dalamnya

DAFTAR ISI

Halaman Judul ……..……..... i

HalamanPersetujuan pembimbing……..……..... ii

Halaman Pengesahan ……..……..... iii

Halaman Deklarasi ……..... iv

Halaman Abstraksi ……... v

Kata Pengantar……..……..... vi

Halaman Motto……..... viii

Kata Persembahan……. ix

Daftar Isi …….…….. x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang ……..... 1

B. Rumusan Masalah ……..... 3

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian ……... 3

D Metode Penelitian……..... 5

E. Sistematika Penulisan……..... 7

BAB II PEMBAHASAN UMUM TENTANG PRODUK BSM CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG

A. Mekanisme Pembiayaan Produk BSM Cicil Emas……..... 9

B. Akad yang Digunakan pada Produk BSM Cicil Emas ……. 11

BAB III GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG

A. Sejarah berdirinya BSM ……..... 24

B. Visi dan Misi BSM…….... 25

C. Budaya Perusahaan…….... 26

D. Struktur Organisasi ……..... 27

E. Produk dan Layanan BSM……... 30

BAB IV PEMBAHASAN

A. Mekanisme Pembiayaan Produk BSM Cicil Emas..... 31

B. Analisis akad yang digunakan dalam Pembiayaan Produk BSM Cicil Emas

……..... 43

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan……..... 46

B. Saran-saran……..... 47

C. Penutup……. 47

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I
PEDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di zaman serba modern dan canggih ini setiap manusia dituntut untuk dapat hidup maju mengikuti perkembangan zaman. Kebutuhan manusia yang semakin beragam dan bertambah banyak menuntut manusia untuk bekerja keras memenuhinya. Sempitnya lapangan pekerjaan yang ditawarkan seringkali menimbulkan masalah. Untuk itu manusia dituntut untuk menggunakan kemampuannya membuka usaha baru untuk memenuhi kebutuhan dan bersaing di dunia internasional.

Sejarah perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia diawali dari aspirasi masyarakat Indonesia yang mayoritas adalah muslim untuk memiliki sebuah alternatif sistem perbankan yang Islami. Perkembangan dunia perbankan terus mengalami kemajuan yang signifikan. Kegiatan bank syariah pada dasarnya merupakan perluasan jasa perbankan bagi masyarakat yang membutuhkan dan menghendaki pembayaran imbalan yang tidak didasarkan pada sistem bunga melainkan atas prinsip bagi hasil yang sesuai prinsip syariah.

Pengembangan perbankan yang didasarkan kepada konsep dan prinsip ekonomi Islam merupakan suatu inovasi dalam sistem perbankan internasional. Meskipun telah lama menjadi wacana pada kalangan publik dan para ilmuan muslim maupun nonmuslim, namun pendirian industri bank islam secara komersial dan formal belum lama terwujud.[1]

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Di Indonesia diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia tahun 1992, yang dalam kurun waktu 7 tahun mampu memiliki lebih 45 outlet yang tersebar di Jakarta, Bandung, Semarang, Makasar, Balikpapan. Dengan mengacu pada

[1] Veitzhal Rivai, Islamic Banking: *Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan dan Ekonomi Global*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010, h. 29

hukum Islam serta pemahaman tentang keharaman riba menjadikan lembaga keuangan syariah sebagai solusi dalam melakukan pengelolaan keuangan umat.[2]

Secara umum bank syariah menggunakan bermacam-macam akad dalam jenis produknya, seperti *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah*, *ijarah*, *wadiah*, *rahn*, dan berbagai akad syariah yang lain. Salah satu produk bank syariah yang diminati saat ini adalah produk cicil emas yang dalam pelaksanaanya menggunakan akad *murabahah* atau jual beli yaitu pihak bank atau baitul mal sebagai penjual dan nasabah atau mudharib sebagai pembeli.

Bank-bank Islam mengambil *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur : harga membeli dan biaya yanng terkait,dan kesepakatan berdasarkan *mark up* (keuntungan). [3]

Produk Cicil Emas adalah salah satu produk yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri sejak 25 Maret 2013 yang merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat. Produk Cicil Emas memberikan kesempatan masyarakat untuk memiliki emas batangan dengan cara mencicil dengan menggunakan akad *murabahah* dengan jaminan diikat dengan *rahn* (gadai) dengan berat minimal 10 gram hingga 250 gram.

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) telah mengeluarkan fatwa terkait tentang Cicil Emas no 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas secara tidak tunai. Hal ini kemudian dimanfaatkan oleh BSM demi menjawab kebutuhan masyarakat akan produk investasi. Emas merupakan barang dengan *demand* yang tinggi baik untuk proteksi aset, kepentingan berjaga, kebutuhan tabungan haji, maupun investasi. Harga emas di dunia dalam jangka panjang cenderung naik, hampir setiap lima tahun harga emas naik minimal 100 persen.

---

[2] Muhammad syafii antonio, *Bank Syariah: Dari teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani,2001, cet 1,h. 25-26

[3] Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*: Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004, h. 138

Dari berbagai macam produk yang ditawarkan BSM, produk BSM Cicil Emas merupakan produk yang cukup diminati oleh masyarakat, selain syarat dan prosesnya yang mudah juga adanya jaminan keamanan.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk mengkaji produk BSM Cicil Emas di BSM dalam bentuk tugas akhir dengan judul: "ANALISIS TERHADAP AKAD PADA PRODUK BSM CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG".

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana mekanisme produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang ?
2. Apakah penerapan akad pada produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas secara tidak tunai?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mekanisme produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang
2. Untuk mengetahui kesesuaian penerapan akad pada produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas secara tidak tunai atau belum.

D. Manfaat penelitian

1. Bagi penulis
   a. Dapat memberikan pemahaman kepada penulis mengenai produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang
   b. Memberikan pengetahuan atau sebagai bahan pembelajaran kepada penulis tentang akad pada produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang

2. Bagi BSM Kantor Cabang Semarang
    a. Dapat dijadikan referensi untuk meninjau produk Pembiayaan BSM Cicil Emas dengan akad *murabahah.*
    b. Dapat memeperearat silaturahmi dan kerjasama yang baik antara Mahasiswa, Universitas dan BSM.
3. Bagi Universitas
    a. Sebagai tambahan informasi mengenai produk yang ada di Bank Syariah Mandiri.
    b. Sebagai tambahan guna prnyempurnaan materi perkuliahan.
    c. Dapat terjalin kerjasama yang baik antara Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dengan Bank Syariah Mandiri.
4. Bagi Masyarakat
    a. Memberikan pengetahuan baru terhadap pembaca tentang hal yang telah diteliti.
    b. Dapat memberikan tambahan informasi dan referensi khususnya bagi mahasiswa yang akan menyusun Tugas Akhir.
    c. Dengan adanya penelitian ini masyarakat akan lebih mengenal adanya produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang.

E. Tinjauan Pustaka

Sejauh pengetahuan penulis belum ada penelitian yang secara khusus mengkaji tentang produk Cicil Emas di bank syariah. Penelitian-penelitian yang telah dilakukan umumnya tentang gadai emas, seperti penelitian yang dilakukan oleh saudara Ilma Magfiroh mahasiswi progam studi Perbankan Syariah di IAIN Walisongo Semarang dengan judul : *Aplikasi Gadai Emas di BNI Syariah Cabang Semarang.* Dari penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwasanya akad yang digunakan dalam gadai emas adalah *rahn* dan akad tersebut sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002

tentang Gadai Emas. Hal ini sesuai dengan penjelasan bahwa *rahn* emas atau gadai emas diperbolehkan berdasarkan prinsip *rahn*. [4]

Karena itu, penelitian ini menjadi penting karena belum pernah ada yang meneliti sebelumnya.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara kerja untuk dapat memahami obyek yang menjadi sarana atau tujuan penelitian. Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

a. Jenis Data

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang mengambil lokasi penelitian di BSM Kantor Cabang Semarang dengan pendekatan kualitatif.[5] Metode Kualitatif adalah penelitian yang dilakukan pada kondisi obyek yang dialami peneliti sebagai konsumen kunci. Metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari seseorang dan perilaku yang dapat diamati.

b. Sumber Data

Sumber data yag digunakan dalam penelitian ini dibagi menjadi data primer dan data sekunder.

a. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari responden atau obyek yang diteliti atau ada hubungnnya dengan obyek yang diteliti atau data yang diperoleh berdasarkan pengukuran secara langsung oleh peneliti dari sumbernya (subyek peneliti).[6] Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan

[4] Ilma Magfiroh, "Aplikasi Gadai Emas di BNI Syariah Cabang Semarang", Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah, Semarang: Perpustakaan Fakultas Syariah dan FEBI, UIN Walisongo, 2014, h. 29.

[5] Dr.Ir.H.Masyhuri Mahfudz,M.P, Metode penelitian Ekonomi, Jawa Timur: Genuis Media, 2014, h. 42

[6] Dr. Muhamad, M.Ag, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2006, h. 129

wawancara kepada pihak BSM Kantor Cabang Semarang yang memahami langsung tentang mekanisme produk BSM Cicil Emas.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain dan telah terdokumentasikan sehingga peneliti tinggal menyalin data tersebut untuk kepentingan penelitinya.[7]dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen, literatur serta informasi lain yang tertulis dan berkaitan dengan aplikasi akad murabahah pada produk BSM Cicil Emas.

c. Metode Pengumpulan Data

Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah :

a. Metode *interview* (wawancara)

Merupakan proses memperoleh penjelasan untuk mengumpulkan informasi dengan menggunakan cara tanya jawab bisa dengan cara tatap muka secara langsung ataupun tanpa tatap muka yaitu melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman. [8]Dalam hal ini penulis akan menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara bertanya secara langsung kepada pihak BSM Kantor Cabang Semarang untuk mendapatkan informasi atau keterangan dan data.

b. Metode dokumentasi

Merupakan metode pengumpulan sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data berbentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, cenderamata, jurnal kegiatan, dan sebagainya. [9]Dalam hal ini penulis

[7] Zainal Mustafa EQ, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013, h. 92

[8] M. Burhan Bungiz, metde penelitian kuantitatif, Jakarta : Kencana Predana Media Group, cet ke-2, 2005, hlm 133

[9] V.Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka Baru, 201, h. 33

akan mencari dokumen tentang mekanisme produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang.

d. Metode Analisis Data

Setelah data terkumpul kemudian dilakukan analisis data dengan menggunakan metode deskriptif analisis.yaitu setelah data yang terkumpul telah dihitung, dan telah diikhtisarkan dalam penyajian data, selanjutnya adalah menganalisa data dari hasil yang telah diperoleh dari sumbernya.Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yakni suatu metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti.[10]

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penelitian ini akan disusun dalam lima bab dengan tahapan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : PEMBAHASAN UMUM TENTANG PRODUK CICIL EMAS

Bab ini akan menguraikan jenis akad yang digunakan dalam produk Cicil Emas yang digunakan dan Fatwa DSN MUI tentang Cicil Emas.

BAB III : GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI

Bab ini akan menguraikan gambaran umum tentang Bank Syariah Madiri yang meliputi sejarah singkat berdirinya Bank Syariah Mandiri ,Visi dan Misi,produk-produk,

[10] V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustakabaru Press, 2014., h.31-35

struktur organisani dan pengelolaan usaha di Bank Syariah Mandiri.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dibahas pengertian murabahah ,dasar hukum cicil emas dan menganalisa penerapan cicil emas sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI atau belum .

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai kesimpulan yang merupakan penyajian singkat dari keseluruhan hasil penelitian yang diperoleh dalam pembahasan juga mengenai keterbatasan serta saran yang diberikan kepada peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti hal yang sama.

BAB II

PEMBAHASAN UMUM TENTANG PRODUK BSM CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) KANTOR CABANG SEMARANG

A. Produk BSM Cicil Emas

BSM Cicil Emas adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk pembiayaan kepemilikan emas berupa emas batangan dengan jangka waktu 2 sampai dengan 5 tahun dengan cara mencicil.

Dari wawancara dengan Diah Ayu Kurniawati, PJ. Officer Gadai BSM Kantor Cabang Semarang, produk BSM Cicil Emas di BSM Cabang Semarang menggunakan emas batangan dengan alasan harga emas batangan setiap tahunnya semakin meningkat.

> ”Emas perhiasan biasanya harganya menjadi lebih mahal karena adanya tambahan biaya pembuatan perhiasan tersebut, sedangkan dalam jual beli emas investor harus memperhatikan nilai tambah dan nilai kunci dari emas tersebut, seperti nilai karat. Jika emas untuk perhiasan biasanya sudah dicampur dengan campuran logam lain sehingga kadar emas sudah berkurang, berbeda dengan emas batangan yang tanpa campuran logam lain dan memiliki nilai kadar yang sama. Selain dari tingkat karatnya, terdapat sertifikat yang dapat disertakan dalam proses penjualan hal itu yang menjadi pertimbangan nasabah untuk melakukan pembiayaan cicil emas karena nilai jualnya selalu meningkat tiap tahunya”. [1]

Produk BSM Cicil Emas memiliki berbagai keunggulan yaitu:

a. Aman

   Maksud dari aman itu sendiri adalah Emas dapat diasuransikan apabila terjadikerusakan atau prncurian,emas tersebut bisa diganti.

b. Menguntungkan

   Tarif yang kompetitif, maksudnya harga emas setiap tahunya yang selalu meningkat menjadikan emas sebagai media investasi yang

[1] Wawancara dengan Diah Ayu Kurniawati, PJ. Officer Gadai BSM Kantor Cabang Semarang, tanggal 21 April 2015

mengntungkan. Dalam pembiayaan Cicil Emas menggunakan Layanan yang profesional karena BSM merupakan Perusahaan terpercaya dengan kualitas layanan terbaik. Serta emas Dapat diungkan dengan cara dijual atau digadaikan

Persyaratan untuk pembiayaan kepemilikan emas adalah sebagai berikut:

a. WNI cakap hukum.
b. Pegawai tetap dengan usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan pada saat jatuh tempo pembiayaan usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun.
c. Profesional dan wiraswasta berusia maksimal 60 tahun pada saat pembayaran jatuh tempo.
d. Pensiunan berusia maksimal 70 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo.

Tujuan BSM Cicil Emas : membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan).

Jaminan :

a. Jaminan adalah barang yang menjadi objek pembiayaan (emas).
b. Pengikatan jaminan dilakukan selama masa pembiayaan.
c. Jaminan tidak dapat ditukar agunan lain.
d. Fisik jaminan disimpan di Bank.

Jenis emas yang dibiayai :emas lantakan atau batangan minimal 10 gram.

Harga perolehan emas :harga perolehan emas ditentukan pada saat akad

Plafound pembiayaan :Maksimum 80% dari harga perolehan untuk emas jenis lantakan (batangan).

Jangka waktu :jangka waktu dari 2 tahun-5 tahun.

Jumlah pembiayaan :

a) Jumlah pembiayaan Cicil Emas BSM maksimal adalah Rp150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah).

b) Nasabah diperkenankan memiliki fasilitas pembiayaan *Qardh* Beragun Emas dan pembiayaan Cicil Emas BSM secara bersamaan, dengan ketentuan jumlah limit total pembiayaan keseluruhan adalah paling banyak Rp250.000.000,- (dua ratus lima puluh juta rupiah).

c) Jumlah pembiayaan yang diberikan bergantung dari hasil penaksiran petugas gadai,setelah memperhitungkan uang muka (*Down Payment*).

Uang muka

a. Minimal 20% dari harga perolehan emas

b. Uang muka dibayar secara tunai (tidak dicicil) oleh nasabah kepada Bank. Sumber dana uang muka harus berasal dari dana nasabah sendiri (*self financing*) dan bukan berasal dari pembiayaan yang diberikan oleh Bank.

Supplier emas	:PT Antam Persero, Toko Emas atau Perorangan yang telah memiliki kerja sama dengan Bank.
Biaya- biaya	:

a. Biaya administrasi

b. Biaya angsuran kerugian

c .Biaya asuransi jiwa

d. Biaya materai

e. Biaya ongkos kirim

f. Denda keterlambatan

B. Akad yang digunakan dalam Produk BSM Cicil Emas

Dalam Produk BSM Cicil Emas, Bank Syariah Mandiri menggunakan akad *murabahah* dengan pengikatan agunan dengan menggunakan akad *rahn*.

1. Akad *Murabahah*

Secara umum pengertian *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, penjual harus

memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. [2]

Mengenai landasan syariah tentang akad *murabahah* terkandung dalam surat An-Nisa ayat 29 dan Al-Hadist dari H.R Ibnu Majah yang bertuliskan :

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (QS. al-Nisa [4]:29)

Hadits Nabi Saw:

عَنْ أَبِيْ سَعِيْدِ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُوْلَ اللهِ صَلَّي اللهُ عَلَيْهِ وَأَلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَاالْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: "Dari Abu Sa'ad Al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersadda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah Shuhaib :

عَنْ صُهَيْبٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلاَثٌ فِيْهِنَّ اَلْبَرَكَةُ: اَلْبَيْعُ إِلَىَ أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيْرِ لِلْبَيْتِ لاَ لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

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

Dalam aplikasi di perbankan *murabahah* umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit (L/C).* Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan

[2] Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 101

tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan *murabahah* secara berkelanjutan, seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, *murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*). *Murabahah* tidak tepat untuk skema modal kerja, namun lebih sesuai untuk perbankan syariah, hal ini dikarenakan *murabahah* memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi.[3]

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. Salah satu manfaatnya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari pejual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal itu memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut.

a. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi kareana rusak dalam perjalanan sehinggga nasabah tidak mau menerimanya . karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut beda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya. Barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
d. Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah.

[3] *Ibid.*

Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk default akan besar.[4]

Selain manfaat dan risiko yang didapat adapula ketentuan umum dalam *murabahah* antara lain sebagai berikut.

a. Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *murabahah*. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan atau bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/nasabah) suatu jaminan atau rahn untuk dipegangnya. Dalam teknis oprasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.

b. Utang dalam *Murabahah*

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli. Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjualan aset tersebut merugi. Contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga pemesan harus tetap menyelesaikan pinjaman nya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari aka dmurabahah pertama dengan bank.

[4] Ibid. h. 107

c. Penundaan Pembayaran oleh Debitur Mampu

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *murabahah* ini. bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan.

d. **Bangkrut**

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali.

Dari sekilas pengertian tentang akad *murabahah* tersebut sudah dijelaskan bahwa akad *murabahah* adalah jual beli yaitu bank sebagai *baitul mal* dan nasabah sebagai *mudharib.* Bank Syariah Mandiri (BSM) menjual produknya berupa emas batangan dan nasabah membelinya dengan cara mencicil atau mengangsur selama waktu yang disepakati bersama yaitu, antara 2 sampai dengan 5 tahun.

Mengenai akad *murabahah* cicil emas tertulis dalam Fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah* yang berisi:

Pertama : Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah:

1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7) Jika uang muka memakai kontrak ‘urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :

a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam *Murabahah*:

1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam *Murabahah*:

1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.[5]

2. Akad *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yng 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 dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.[6]

Landasan hukum tentang *rahn* adalah:

1. Firman Allah Swt:

وَإِن كُنتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا۟ كَاتِبًا فَرِهَٰنٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ ٱلَّذِى ٱؤْتُمِنَ أَمَـٰنَتَهُۥ وَلْيَتَّقِ ٱللَّهَ رَبَّهُۥ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا۟ ٱلشَّهَـٰدَةَ ۚ وَمَن يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُۥٓ ءَاثِمٌ قَلْبُهُۥ ۗ وَٱللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya : ”Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang[180] (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) Menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan” (QS. al-Baqarah [2]:283)

2. Hadist Nabi Saw:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهَنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

[5] Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang murabahah, *http://www.mui.or.id*, diakses 28 april 2015

[6] Antonio, *Bank…,* h. 128

Artinya: “Dari Aisyah ra bahwa Nabi Saw membeli bahan makanan dari seorang Yahudi dengan cara berutang, dan beliau menggadaikan baju besinya.” (HR. Bukhari dan Muslim)

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّهُ مَشَى إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِخُبْزِ شَعِيرٍ وَإِهَالَةٍ سَنِخَةٍ وَلَقَدْ رَهَنَ النَّبِيُّ دِرْعًا لَهُ بِالْمَدِينَةِ عِنْدَ يَهُودِيٍّ وَأَخَذَ مِنْهُ شَعِيرًا لِأَهْلِهِ

Artinya: “dari Anas bin Malik bahwasanya suatu saat ia mendatangi Nabi Saw dengan membawa roti gandum dan sayur yang sudah basi. Sungguh Nabi telah menangguhkan baju besi kepada orang Yahudi di Madinah ketika beliau mengambil (meminjam) gandum dari orang Yahudi tersebut untuk keluarganya (HR. Bukhari)

Fatwa DSN MUI yang menjadi salah satu rujukan yang berkenaan dengan akad *rahn* di antaranya adalah :

a) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*

   Ketentuan umum :

   1) *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan marhun (barang) sampai semua utang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
   2) *Marhun* dan manfaatnya tetap milik *rahin.* pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan olh *murtahin* kecuali seizi *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatanya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatanya.
   3) Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahn*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan *tetap menjadi kewajiban Rahin.*
   4) Besar biaya pemeiharaan dan penyimpanan *Marhun* tidak boleh ditentukan berdasakan jumlah pinjaman.
   5) Penjualan *marhun*
      a. Apabila jatuh tempo. Murtahin harus memperingatkan *Rahin* untuk segera melunasi utangnya.

b. Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
c. Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *Rahin*.
e. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajiban atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
f. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya

b) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas
1) *Rahn* emas dibolehkan berdasarkan prinsip *Rahn.*
2) Ongkos dan biaya penyimpanan barang *(marhun)* ditanggung oleh penggadai *(rahin).*
3) Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
4) Biaya penyimpanan barang *(marhun)* dilakukan berdasarkan akad *Ijarah.*[7]

Kontrak rahn dipakai dalam perbankan dalam dua hal berikut.

a. Sebagai produk pelengkap

[7] Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, ciputat :CV Gaung Persada Press, 2006, cet 4

Rahn dipakai sebagai produk pelengkap, artinya sebagai akad tambahan (jaminan/*collateral*) terhadap produk lain seperti pembiayaan murabahah. Bank dapat menahan barang nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut.

b. Sebagai produk tersendiri

Di beberapa negara islam termasuk diantaranya malaysia, akad *rahn* telah dipakai sebagai alternatif dari pegadaiana konvensional. Bedanya dengan pegadaian biasa, dalam *rahn*, nasabah tidak dikenakan bunga yang dipungut dari nasabah adalah biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, serta penaksiran. Perbedaan utama antara biaya *rahn* dengan bunga pegadaian adalah dari sifat bungan yang bisa berakumulasi dan berlipat ganda, sedanngkan biaya *rahn* hanya sekali dan ditetapkan dimuka.[8]

Adapun manfaat dan risiko dari *rahn* yaitu sebagai berikut.

1. Manfaat yang diambil oleh bank dari prinsip *rahn*:
   a. Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas yang diberikan bank.
   b. Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena suatu aset atau baranag yang dipegang oleh bank.
   c. Jika *rahn* diterapkan dalam mekanisme pegadaian, sudah tentu barang kita akan sangat membantu saudara kita yang kesulitan dana, terutama di daerah-daerah.
   d. Adapula manfaat yang langsung didapat bank adalah biaya-biaya konkret yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan dan keamanan aset tersebut. Jika penahanan aset berdasarkan fidusia (penahahan barang bergerak sebagai jaminannya), nasabah juga

[8] Anissa Audihapsari, ”Konsep dan Aplikasi Gadai Syariah”, http://www.google.com/search?q=aplikasi+akad+rahn=pada+bank&client, diakses 26 April 2015

harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum.

2. Risiko yang diambil bank bila menerapkan akad rahn sebagai produk:
   a. Risiko tak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi)
   b. Risiko penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak.

Dalam produk BSM Cicil Emas yang ada di BSM juga menggunakan akad *rahn,* hal ini dimaksudkan untuk menjamin emas yang sudah dibeli nasabah serta mengurangi resiko kecurangan dari nasabah itu sendiri.hal itu berlaku selama masa angsuran atau masa cicilan emas itu sendiri. [9]

C. Fatwa DSN MUI No 77/DSN-MUI/V/2010 Tentang Jual BELI EMAS SECARA TIDAK TUNAI

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) setelah:

Menimbang :

a. bahwa transaksi jual beli emas yang dilakukan masyarakat saat ini seringkali dilakukan dengan cara pembayaran tidak tunai, baik secara angsuran (*taqsith*) maupun secara tangguh (*ta'jil*).
b. bahwa transaksi jual beli emas dengan cara pembayaran tidak tunai tersebut menimbulkan perbedaan pendapat di kalangan umat Islam antara pendapat yang membolehkan dengan pendapat yang tidak membolehkan.
c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana disebutkan dalam huruf a dan b di atas, DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang transaksi jual beli emas secara tidak tunai untuk dijadikan pedoman.

[9] Antonio, *Bank…,,* h .131

Memutuskan

Menetapkan : Fatwa Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai

a. Hukum

   Jual beli emas secara tidak tunai, baik melalui jual beli biasa atau jual beli *murabahah*, hukumnya boleh (*mubah, jaiz*) selama emas tidak menjadi alat tukar yang resmi (uang)

b. Batasan dan ketentuan

   1. Harga jual (*tsaman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perpanjangan waktu setelah jatuh tempo.
   2. Emas yang dibeli dengan pembayaran tidak tunai boleh dijadikan jaminan (*rahn*).
   3. Emas yang dijadikan jaminan sebagaimana dimaksud dalam angka 2 tidak boleh dijualbelikan atau dijadikan obyek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan.

c. Ketentuan penutup

   Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.[10]

[10] Fatwa DSN MUI No 77/DSN-MUI/V/2010", *http://digilib.uin-suka.ac.id/9275/*, diakses 6 April 2015

BAB III
GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI

A. Sejarah dan Perkembangan BSM Semarang

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan *(merger)* empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.[1]

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger,* Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan

[1] *Company Profile* BSM Kantor Cabang Semarang

perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah *(dual banking system).*

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangaun Indonesia yang lebih baik.

B. Visi dan Misi BSM

1. Visi BSM

   Memimpin peradaban ekonomi yang mulia.

2. Misi BSM

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

C. Budaya Perusahaan

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

a. Siddiq *(integrasi*)**,** menjaga martabat dengan integritas. Awali dengan niat dan hati tulus, berpikir jernih, bicara benar, sikap terpuji dan perilaku teladan.
b. Istiqomah (*konsistensi*), konsisten adalah kunci menuju sukses. Pegang teguh komitmen, sikap optimis, pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.
c. Fathanah (*profesionalisme*), profesional adalah gaya kerja kami. Semangat belajar berkelanjutan, cerdas, inovatif, terampil dan adil.
d. Amanah (*tanggung jawab*), terpercaya karena penuh tanggung jawab. Menjadi terpercaya, cepat tanggap, obyektif, akurat dan disiplin.
e. Tabligh (*kepemimpinan*), kepemimpinan berlandaskan kasih-sayang. Selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif dan memberdayakan.

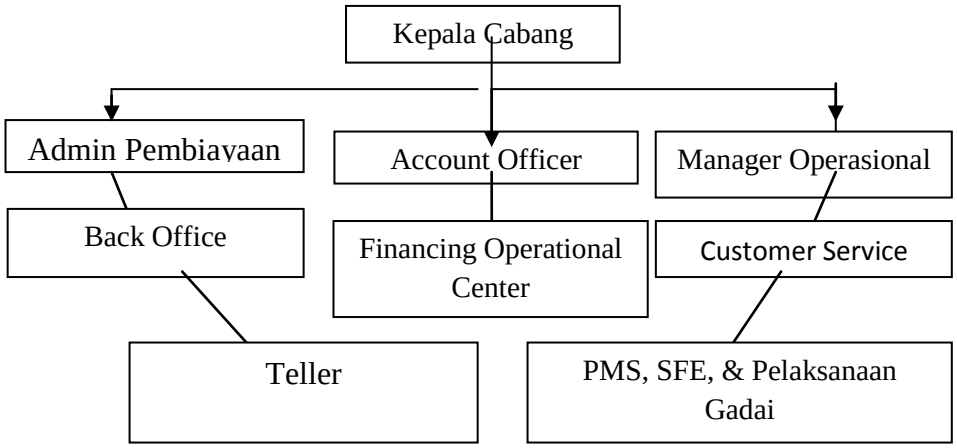
Rumusan nilai-nilai Budaya SIFAT tersebut merupakan penyempurnaan oleh Tim Pengembangan Budaya SIFAT (TPBS). Bank Syariah mandiri juga mempunyai 5 Shared value yaitu:

a. Excellence (*Imtiyaaz*) = *perfection, ownership, prudence, competence*.
b. Teamwork (*Amal Jama'iy*) = *trust, result, respect effective communication.*
c. Humanity (*Insaaniyyah*) = *sincerity, universality, social responsibility*
d. Integrity (*Shidiq*) = *honesty, discipline, responsibility*
e. Customer Focus (*Tafdhiil al-'Umalaa*) = *good governance, innovation, customer satisfying*.

D. Kepengurusan dan Struktur Organisasi BSM

Struktur Organisasi BSM Cabang Semarang:

Berikut ini adalah penjelasan secara singkat mengenai tugas setiap bagian pada Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:



1. Kepala Cabang
   a. Mengkoordinasi dan menetapkan rencana kerja tahunan KCP, agar selaras dengan visi, misi dan strategi BSM.
   b. Mengendalikan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja KCP, untuk memastikan tercapainya target KCP yang telah ditetapkan, secara tepat waktu.
   c. Menetapkan kebutuhan dan strategi pengembangan SDI di KCP untuk memastikan jumlah dan kualifikasi SDI sesuai dengan strategi Bank.

d. Melakukan analisa SWOT terhadap kondisi KCP setiap bulan dalam rangka menetapkan posisi KCP terhadap posisi pesaing diwilayah kerja setempat.
e. Menilai, memutuskan dan melegalisasi kegiatan non operasional Capem.
f. Mengkoordinasikan seluruh sarana dan kegiatan untuk mencapai terget yang telah ditetapkan dan disepakati sejalan dengan visi, misi dan sasaran kegiatan kerja.

2. Manager Operational dan Marketing Manager
   a. Membuat rencana kerja mingguan/bulanan di bagiannya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja Capem.
   b. Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung.
   c. Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan dibawah koordinasinya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana/target kerja dan SOP yang berlaku.
   d. Membuat dan mengkaji pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan.
   e. Mengembangkan ketrampilan dan pengetahuan bawahan, agar memenuhi persyaratan minimum jabatan sehingga dapat melakukan pekerjaannya sesuai standar dan SOP.
   f. Mengkaji dan mengusulkan permintaan barang atau peralatan kerja, untuk memastikan penggunaan yang paling efektif terhadap seluruh barang dan peralatan kerja.
3. *Account Officer* dan Officer Gadai
   a. Secara terus menerus berupaya meningkatkan kemampuan/ pemahaman produk-produk bank syariah mandiri dan tatacara pelayanannya termasuk syarat-syarat dari masing-masing jenis produk.

b. Melaksanakan pengumpulan data atau informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan ekonomi, dan dunia usaha setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha Capem.
c. Mengimplementasikan budaya kerja BSM.
d. Menjaga sikap sesuai code of conduct BSM.
e. Melaksanankan pekerjaan lain yang ditugaskan atasan.

4. Admin Pembiayaan / Back office
   a. Penginputan data nasabah pembiayaan dan melakukan BI cheking.
   b. Monitoring jadwal pembayaran/pelunasan-pelunasan nasabah.
   c. Menyimpan berkas pembiayaan.
   d. Pengurusan perpajangan BPKB dan pengajuan asuransi.
5. *Back Office* / SDI Umum
   a. Mengurus kepegawaian dan pemeliharaan kantor.
   b. Rekrutmen karyawan.
   c. Melaksanakan transfer non tunai, kliring dan RTGS.
   d. Membuat laporan bulanan.
6. *Financing Operation Center (FOC)*
   a. Mengalihkan fungsi-fungsi tugas administrasi pembiayaan.
   b. Mereview dari segi kepatuhan dan legal dalam administrasi pembiayaan.
   c. Melakukan pencairan pembiayaan.
   d. Mengevaluasi jaminan.
7. *Customer Services*
   a. Memberikan penjelasan ke nasabah tentang produk, syarat dan tatacaranya.
   b. Melayani pembukaan rekening tabungan, giro dan deposito.
   c. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran.
   d. Melayani permintaan buku cek/bilyet giro.
8. *Teller*
   a. Menerima setoran tunai dan non tunai.
   b. Melakukan pembayaran.

c. Mengambil/menyetorkan uang dari Bank Indonesia, kantor pusat, cabanag lain sesuai penugasan layanan dari nasabah.
d. Mengamankan dan menyimpan uang tunai, surat berharga dan membuat laporan sesuai dengan bidangnya.

9. PMS, SFE dan pelaksanaan Gadai
   a. Memasarkan produk.
   b. Pemberkasan/kelengkapan data yang diminta dan penilaian kelayakan.
   c. Melakukan akad pembiayaan.
   d. *Maintenance*/monitoring nasabah.

E. Produk dan Layanan BSM

1. Produk Pendanaan (*funding*) BSM Semarang

A. Tabungan BSM

Tabungan-tabungan BSM adalah simpanan yang penarikannya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

Manfaat:

a. Aman dan terjamin
b. *Online* diseluruh *outlet* BSM
c. Bagi hasil kompetitif
d. Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagi kartu ATM & debit.
e. Fasilitas e-Banking yaitu BSM mobile Banking & BSM Net Banking.
f. Kemudahan dalam enyaluran zakat, infaq dan shadaqah.

Persyaratan dari tabungan BSM adalah dengan menunjukkan Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik:

a. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*. Mudharabah muthlaqah adalah akad antara pihak

pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk memperoleh keuntungan, yang kemudian akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati. Dalam hal ini, *mudharib* (bank) diberikan kekuasaan penuh untuk mengeloa modal atau menentukan arah investasi sesuai syariah.

b. Minimum setoran awal: Rp 80.000,-.
c. Minimun setoran berikutnya: Rp 10.000,-.
d. Saldo minimum: Rp 50.000,-.
e. Apabila ingin melakukan tutup rekening dikenakan biaya sebesar Rp 20.000,-.
f. Biaya administrasi/bulan: Rp 6.000,-.

Contoh perhitungan:

Saldo rata-rata tabungan Pak Ahmad bulan Agustus 2008 adalah Rp 1 juta. Perbandingan bagi hasil (nisbah) antara Bank dan Nasabah adalah 66:34. Bila saldo rata-rata tabungan seluruh nasabah BSM pada bulan Agustus 2008 adalah RP 70 milyar dan pendapatan Bank yang dibagihasilkan untuk nasabah tabungan adalah Rp 6 milyar maka bagi hasil yang diperoleh Pak Ahmad adalah $=\frac{\text{Rp } 1000.000}{\text{Rp } 70.000.000} \times \text{Rp } 6.000.000 \times 34\ \% = \text{Rp } 29.143$ (sebelum dipotong pajak).

B. BSM Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Manfaat:

a. Aman dan terjamin.
b. *Online* diseluruh *outlet* BSM.
c. Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
d. Fasilitas BSM Card, yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit.

e. Fasilitas e-Banking, yaitu BSM Mobile Banking dan BSM Net Banking.
f. Penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

Persyaratannya hanya menunjukkan Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik:

a. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah.
b. Setoran awal minimal Rp 20.000,- (tanpa ATM) dan Rp 30.000,- (dengan ATM).
c. Setoran berikutnya minimal Rp 10.000,-.
d. Saldo minimal Rp 20.000,-.
e. Biaya tutup rekening Rp 10.000,-.
f. Biaya administrasi Rp 2.000 per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal).

C. TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bankdi Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat:

a. Aman dan terjamin dan *online* diseluruh *outlet* BSM.
b. Bonus wadiah diberikan sesuai kebijakan bank.

Persyaratannya hanya menunjukkan Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Fasilitasnya berupa:

a. Fasilitas Kartu TabunganKu, berfungsi sebagai kartu ATM dan debit.

b. Fasilitas e-Banking, yaitu Mobile Banking dan BSM Net Banking.
c. Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.
   Persyaratannya adalah Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik:

a. Berdasar prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
b. Bebas biaya administrasi rekening.
c. Biaya pemeliharaan Kartu TabunganKu Rp 2.000 (bila ada).
d. Setoran awal minimum Rp 20.000 dan setoran selanjutnya minimum Rp 10.000.
e. Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp 20.000.
f. Jumlah minimum penarikan di *counter* Rp 100.000 kecuali saat tutup rekening.
g. Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut):
   - Biaya pinalti Rp 2.000 per bulan.
   - Apabila saldo rekening mencapai < Rp 20.000, maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.

D. BSM Tabungan Berencana

Tabungan Berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan.

Manfaat:

a. Bagi hasil yang kompetitif.
b. Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
c. Perlindungan asuransi secara geratis & otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
d. Jaminan pencapaian target dana.

Persyaratannya hanya menunjukkan Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik:

a. Berdasarkan prinsip syariah mudharabah muthlaqah.
b. Periode tabungan 1 s.d 10 tahun.
c. Usia nasabah minimal 18 tahun dan maksimal 60 tahun saat jatuh tempo.
d. Setoran bulanan minimal Rp 10 ribu.
e. Target dana minimal Rp 1.200.000,- dan maksimal Rp 200 juta.
f. Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
g. Tidak dapat menerima setoran diluarsetoran bulanan.
h. Saldo tabungan tidak bisa ditarik. Apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.

Fitur:

a. Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah mutlaqah*.
b. Bagi hasil yang kompetitif.
c. Jangka waktu minimum 1 tahun dan maksimum 10 tahun.
d. Usia nasabah minimal 17 th dan maksimal 60 th saat pembukaan rekening.
e. Setoran bulanan berlaku tetap minimal Rp 100.000,- yang tidak bisa dicairkan hingga jatuh tempo (akhir masa kontrak).
f. Target dana minimal Rp. 1,2 jt dan maksimal Rp. 200 jt.
g. Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
h. Tidak menerima setoran diluar setoran bulanan.
i. Saldo tabungan tidak bisa ditarik.

j. Apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak), akan dikenakan biaya administrasi.

E. BSM Tabungan Mabrur

Yaitu tabungan dengan mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umroh.

Manfaat :

a. Aman dan terjamin.
b. Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.
c. *Online* dengan Siskohat Kementerian Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

Untuk persyaratannya yaitu hanya menunjukkan Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristiknya yaitu:

a. Berdasarkan dengan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
b. Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/Umrah (BPIH).
c. Setoran awal minimal Rp 100.000,-.
d. Setoran selanjutnya minimal Rp 100.000,-.
e. Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp 25.100.000,- atau sesuai ketentuan Kementerian Agama.
f. Biaya penutupan rekening karena batal Rp 25.000,-.

F. BSM Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

Manfaat:

a. Bagi hasil yang kompetitif.
b. Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan untuk putra/putri.

c. Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

Karakteristik:

a. Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah.*
b. Periode tabungan 1 s.d 20 tahun.
c. Usia nasabah minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun (usia masuk ditambah periode kontrak sama atau tidak melebihi 60 tahun).
d. Setoran bulanan minimal Rp 100.000,- s.d Rp 4.000.000,-.
e. Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
f. Penarikan sebagian saldo diperbolehkan, dengan saldo minimal Rp 1.000.000,-.

Manfaat asuransi :

	Tahun Pertama Kepesertaan	Tahun Kedua dan Seterusnya
Meninggal dunia karena sakit (bukan karena kecelakaan)	Santunan meninggal sebesar 50x setoran bulanan (setelah 3 bulan kepesertaan dan max. Rp 50 juta).	• Santunan manfaat asuransi sebesar 100x setoran bulanan. • Pembayaran sisa setoran bulanan untuk masa yang belum dijalani.
Meninggal dunia atau Cacat Tetap Total karena kecelakaan	• Santunan manfaat asuransi sebesar 50x setoran bulanan. • Pembayaran sisa setoran bulanan	• Santunan manfaat suransi sebesar 100x setoran bulanan. • Pembayaran sisa setoran bulanan

	untuk masa yang belum dijalani.	untuk masa yang belum dijalani

Ketentuan premi asuransi:

a. Premi asuransi akan didebet secara otomatis dari setoran bulanan tabungan.
b. Premi asuransi ditentukan berdasarkan periode produk.

Jangka Waktu Menabung	Besarnya Premi
1-5 tahun	2.50%
6-10 tahun	3.50%
11-15 tahun	4.75%
16-20 tahun	6.50%

Ilustrasi Santunan Manfaat Asuransi :

Jangka Waktu Menabung	Terjadi Resiko	Santunan Tunai	Sisa Setoran Bulanan	Total Santunan Manfaat Asuransi
11 Tahun	Bulan ke-10	50x setoran bulanan	122	172 x sisa setoran bulanan
20 Tahun	Bulan ke-13	100x setoran bulanan	227	327 x sisa setoran bulanan

Contoh perhitungan:

Tanya: Saat ini Salsa, anak saya berumur 2 tahun. Empat tahun

lagi ia akan masuk SD. Berapa dana yang harus saya tabung setiap bulan untuk biaya kelak ia masuk SD?

Jawab: jia saat ini biaya masuk SD sekitar Rp 8 juta dan asumsi kenaikan biaya pendidikan adalah 20 %/tahun, maka dana yang diperlukan untuk masuk SD 4 tahun lagi adalah:

Rp 8.000.000 x $(1,2)^4$ = Rp 16.588.800,-.

Jadi setiap bulan dana yang harus ditabung adalah Rp 16.588.800

48 ulan = Rp 345.600 (bagi hasil diabaikan).

Untuk persyaratannya meliputi:

a. Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.
b. Memiliki tabungan BSM sebagai rekening asal (*source account*).

G. Deposito BSM

Deposito BSM adalah roduk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.

Manfaat:

a. Sarana investasi terarah sesuai syariah
b. Pilihan jangka waktu : 1, 3, 6, dan 12 bulan
c. Aman dan terjamin
d. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
e. Bagi hasil kompetitif.

Persyaratan:

a. Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
b. Perusahaan: KTP pengurus, Akte pendirian, SIUP & NPWP

Fasilitasnya yaitu :

a. *Automatic Roll Over* (ARO)
b. Bagi hasil dapat ditambahkan ke nilai pokok, deposito, transfer atau pemindahbukuan.

Contoh perhitungan bagi hasil:

Deposito Ibu Fitri Rp 10 juta berjangka waktu 1 bulan. Perbandingan nisbah bank dan nasabah adalah 48% : 52%. Total saldo semua deposan (1 bulan) adalah Rp 200 milyar dan bagi hasil yang dibagikan adalah Rp 3 milyar. Bagi hasil yang didapat Ibu Fitri adalah: $\frac{\text{Rp } 10.000.000}{\text{Rp } 200.000.000.000} \times \text{Rp } 3.000.000.000 \times 52\% = \text{Rp } 78.000$ (sebelum dipotong pajak).

H. Giro

Giro BSM adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau alat perintah bayar lainnya dengan prinsip *wadiah yad adh-dhamanah*.

Manfaat:

a. Aman dan terjamin.
b. Kemudahan bertransaksi finansial, cocok bagi para pengusaha.
c. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
d. Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan.
e. Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan bank.

Persyaratan:

c. Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
d. Perusahaan: KTP pengurus, Akte pendirian, SIUP & NPWP.

Fasilitas:

a. Buku cek dan/atau Bilyet Giro
b. Layanan *standing order*
c. *Autosave*
d. Fasilitas ATM (khusus untuk perorangan).

I. Obligasi

Obligasi Bank Syariah Mandiri (*Mudharabah*). Surat berharga jangka panjang berdasar prinsip syariah yang mewajibkan Emiten (bank Syariah Mandiri) untuk membayar Pendapatan

Bagi Hasil / Kupon dan membayar kembali Dana Obligasi Syariah pada saat jatuh tempo.

Manfaat:

a. Memperoleh nisbah yang lebih tinggi dibandingkan dengan simpanan dana pihak ketiga lainnya
b. Dapat diperjualbelikan.

Persyaratan:

a. Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
b. Perusahaan: KTP pengurus, Akte pendirian, SIUP & NPWP.

Fasilitas:

a. Jangka waktu 5 tahun dg pemberian nisbah setiap 3 bulan
b. Pendapatan yang dibagihasilkan hanya berdasarkan pendapatan dari pembiayaan *murabahah* yang dihitung secara proposional dengan nisbah 77,5% untuk pemegang obligasi
c. Jumlah minimal yang dapat diperjualbelikan sebesar Rp. 10 juta.
d. Bukti kepemilikan Obligasi Syariah.

2. Produk Pembiayaan *(landing)* BSM Semarang

A. Gadai Emas BSM

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

Manfaat:

a. Proses cepat
b. Proses mudah
c. Jaminan keamanan.

B. *Mudharabah* BSM

Pembiayaan *Mudharabah* BSM adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Manfaat:

a. Membiayai total kebutuhan modal usaha nasabah nisbah bagi hasil tetap antara bank dan nasabah.
b. Angsuran berubah-ubah sesuai tingkat *revenue* atau realisasi usaha nasabah (*revenue sharing*).

C. BSM Cicil Emas

Pembiayaan BSM Cicil Emas adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri untuk pembiayaan kepemilikan emas berupa emas batangan dengan jangka waktu 2 sampai dengan 5 tahun dengan cara mencicil.

Produk BSM Cicil Emas memiliki berbagai keunggulan yaitu:

1) Aman
   Emas dapat diasuransikan
2) Menguntungkan
   Tarif yang kompetitif
3) Layanan profesional
   Perusahaan terpercaya dengan kualitas layanan terbaik
4) Mudah
   Pembelian emas dengan cara cicilan atau angsuran
5) Likuid
   Dapat diungkan dengan cara dijual atau digadaikan

D. *Musyarakah* BSM

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Manfaat:

a. Lebih menguntungkan karena berdasarkan prinsip bagi hasil
b. Mekanisme pengembalian yang *fleksibel* sesuai dengan realisasi usaha.

E. *Murabahah* BSM

Pembiayaan Murabahah BSM adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

Manfaat:

a. Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan atau barang produktif seperti mesin produksi, pabrik dan lain-lai.
b. Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

F. Talangan Haji BSM

Talangan Haji BSM merupakan pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat* haji dan pada saat pelunasan BPIH.

Manfaat:

a. Dapat dipenuhinya kebutuhan dana secara mendadak untuk menutupi kekurangan dana sebagai persyaratan dalam memperoleh porsi haji atau pelunasan BPIH.
b. Proses pinjaman relatif cepat dan mudah.

3. Produk Jasa BSM

A. Kartu /ATM BSM

Kartu / ATM BSM merupakan sarana untuk melakukan transaksi pada ATM Syariah Mandiri.

Manfaat:

a. Penarikan tunai dengan cepat
b. Penarikan beberapa kali, juga saat bank tutup
c. Pemindahbukuan
d. Praktis dan aman

B. BSM SMS Banking

BSM SMS Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

Manfaat:

a. Transaksi kapan dan dimana saja
b. Pendaftaran gratis di seluruh cabang BSM
c. Biaya transaksi murah.

4. Jasa Operasional BSM

A. Setoran Kliring

Penagihan warkat bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring.

Karakteristik:

a. Hasil kliring dikreditkan ke rekening nasabah atau ditransfer ke rekening nasabah di bank lain
b. Valuta rupiah
c. Bank hanya penerima amanat dan mewakili (*wakalah*) nasabah, bila warkat tersebut ditolak bank tertarik, maka Bank Syariah Mandiri tidak bertanggung jawab.

B. Inkaso

Penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah.

Karakteristik:

a. Nasabah harus memiliki rekening di Bank Syariah Mandiri
b. Mata uang rupiah atau valuta asing lainnya (USD, SGD)
c. Hasil inkaso dikreditkan ke rekening nasabah atau ditransfer ke rekening nasabah di bank lain
d. Bank hanya penerima amanat dan mewakili (*wakalah*) nasabah, bila terjadi kesalahan/keterlambatan hasil inkaso, maka Bank Syariah Mandiri tidak bertanggung jawab.

C. Jasa investasi

BSM Investa Berimbang adalah reksadana Campuran (*Mix Fund* / *Balanced Fund*) berbasis instrument pasar uang, pasar obligasi dan pasar saham dengan ketentuan investasi sesuai Syariah. BSM Investa Berimbang juga dikelola, diadministrasikan, disimpan dan didistribusikan (dijual) oleh sinergi 3 (tiga) kekuatan besar, yaitu: Mandiri Investasi (sebagai manajer investasi dengan dana kelolaan terbesar di Indonesia), *Deutsche Bank* (sebagai bank kustodi reksa dana terbesar di Indonesia yang sudah berperan aktif sebagai kustodi reksa dana konvensional maupun Syariah) dan Bank Syariah Mandiri (sebagai agen penjual yang merupakan bank Syariah terbesar di Indonesia) BSM Investa Berimbang sesuai syariah karena diawasi penuh oleh DPS (Dewan Pengawas Syariah) independen yang berada di bawah naungan DSN (Dewan Syariah Nasional). Dana anda akan diinvestasikan pada instrumen-instrumen syariah seperti deposito syariah, obligasi syariah dan saham-saham perusahaan yang masuk pada JII (*Jakarta Islamic Index*) atau saham-saham diluar JII yang telah diberikan ijin untuk diinvestasikan oleh Dewan Pengawas Syariah.

BSM Investa Berimbang nyaman bagi Anda karena pengelolaan dan administrasinya sudah diwakilkan oleh pihak yang professional dibidangnya, yaitu Mandiri Investasi, Bank Syariah Mandiri dan *Deutsche Bank*. BSM Investa Berimbang dijual secara ekslusif hanya di Bank Syariah Mandiri karena kami merupakan agen tunggal penjual Reksa Dana BSM Investa Berimbang. BSM Investa Berimbang Transparan dalam memberikan pelaporan (*report*) bulanan dan triwulanan (berkenaan dengan kinerja portfolio dan kondisi pasar) serta terawasi secara penuh oleh Bapepam dan DPS (Dewan Pengawas

Syariah).

D. Sumber Daya Insani

Karyawan adalah aset perusahaan. Bagi manajemen PT Bank Syariah Mandiri, hal itu bukan sekadar slogan. Dengan visi "Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha", manajemen PT Bank Syariah Mandiri sadar dan sangat peduli untuk memastikan kelangsungan bisnis Bank Syariah Mandiri, membangun Bank Syariah Mandiri untuk mencapai visi tersebut. Salah satu kunci penting untuk mencapai Visi tersebut adalah karyawan. Agar dapat mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan serta menjadi bank syariah terkemuka di Indonesia yang mampu meningkatkan nilai bagi para pemegang saham dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas, Bank Syariah Mandiri mempekerjakan pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan syariah. Sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syariah Islam, Bank Syariah Mandiri menetapkan budaya perusahaan yang mengacu kepada sikap "*akhlaqul karimah*" (Perilaku mulia).

Pengembangan Sumber Daya Insani, sesuai dengan misinya akan mendukung dan meningkatkan dukungannya secara aktif melalui sebuah sistem yang dapat menjadikan setiap pegawai Bank Syariah Mandiri bangga menjadi bagian dari Bank Syariah Mandiri. Jumlah pegawai Bank Syariah Mandiri pada saat ini sebanyak 2139 orang yang tersebar di Kantor Pusat, Kantor Cabang serta Kantor Cabang Pembantu (KCP).

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme Produk Pembiayaan BSM Cicil Emas BSM Cabang Semarang

Untuk melakukan pembiayaan Cicil Emas di BSM ada beberapa syarat dan kriteria yang perlu dipenuhi oleh calon Nasabah antara lain :

1. Kriteria Nasabah

   Dalam kriteria yang dibutuhkan untuk menjadi calon nasabah dibagi menjadi dua macam, antara lain :

   a) Kriteria Umum

      1) Cakap hukum atau mengerti tentag hukum.
      2) Warga Negara Indonesia (WNI).
      3) Usia:

         Minimal : 21 tahun atau sudah menikah pada saat pengajuan.

         Maksimal: 55 tahun/belum pensiun pada saat pembiayaan jatuh tempo.

         a) Profesional dan wiraswasta berusia maksimal 60 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo.
         b) Pensiunan berusia maksimal 70 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo. Pembiayaan kepada pensiunan mengacu kepada ketentuan Bank.

      4) Tidak masuk daftar hitam BI dan PPATK.
      5) Memiliki kolektibilitas lancar di semua Bank.

   b) Segmen Nasabah

      1) Pegawai tetap

         a) Pegawai Negeri Sipil berstatus tetap tanpa memperhatikan masa kerja.
         b) Pegawai Swasta atau Pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) berstatus tetap.

c) Memiliki/bersedia membuka rekening BSM berupa Tabungan/Giro.

2) Profesional

a) Memiliki surat izin profesi.
b) Terdaftar/teregister pada asosiasi profesi.
c) Menjalankan profesi minimal 2 tahun.
d) Memiliki/bersedia membuka rekening BSM berupa Tabungan/giro

3) Wiraswasta

a) Memiliki surat izin usaha.
b) Memiliki ijin minimal SKU (SKDP,SIUP, SITU & TDP).
c) Menjalankan usaha minimal 2 tahun.
d) Memiliki/bersedia membuka rekening BSM berupa Tabungan/Giro.
e) Memiliki buku mutasi penerimaan

Dalam pengajuan pembiayaan BSM Cicil Emas terdiri dari tahapan:

1. Permohonan Nasabah

a) Nasabah datang ke Bank bertemu dengan Petugas yaitu Petugas Penaksir/PMS/AAM/OG/AO/KKLG/KWM untuk mengajukan permohonan BSM Cicil Emas.
b) Petugas wajib menjelaskan kepada nasabah semua fitur dan karakteristik produk secara lisan dan tulisan terkait minimal hal-hal sebagai berikut:
    1. Persyaratan calon nasabah.
    2. Biaya-biaya yang akan dikenakan.
    3. Besarnya uang muka yang harus dibayar nasabah.
    4. Tata cara pelunasan dipercepat.
    5 Tata cara penyelesaian apabila terjadi tunggakan angsuran atau nasabah tidak mampu membayar.
    6. Konsekuensi apabila terjadi tunggakan angsuran atau nasabah yang tidak mampu membayar.

7. Hak dan kewajiban nasabah apabila terjadi eksekusi agunan emas.

c) Petugas wajib memastikan ketersediaan emas dan harga kepada *supplier* emas. Konfirmasi atas hal ini juga kembali dilakukan sebelum melakukan akad dengan nasabah pada hari yang sama.

d) Nasabah menyerahkan semua dokumen terkait permohonan pembiayaan.

2. Penilaian Agunan

Emas yang akan dijadikan agunan, ditaksir terlebih dulu oleh petugas gadai dan hasil taksiran tersebut, berpengaruh terhadap nilai pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

3. Penyusunan NAP

a) OG/AO/KKLG/KWM membuat Nota Analisa Pembiayaan (NAP) dan mengisi *checklist Risk Acceptance Criteria* (RAC) untuk kemudian ditanda tangani.Bila tidak terdapat OG/AO/KKLG/KWM, Penaksir/PMS/AAM dapat menyusun NAP.

b) Dalam penyusunan NAP, calon nasabah wajib dilakukan pengecekan kualitas pembiayaan ybs melalui proses BI *Checking*. Calon nasabah dapat diproses lebih lanjut pembiayaannya manakala kualitas pembiayaan dari proses BI *Checking* menunjukkan kolektibilitas 1 (lancar). Apabila terdapat hasil Non Lancar, maka ybs harus menyelesaikan pembiayaan tersebut terlebih dahulu dengan menunjukkan bukti pelunasan dari bank yang bersangkutan.

c) Kepala Unit mereview NAP dan memberikan disposisi dengan memperhatikan *Risk Acceptance Criteria* (RAC).

4. Pemutusan Pembiayaan

Komite pembiayaan memberikan keputusan pembiayaan BSM Cicil Emas Nasabah sesuai limit pemutusan Kepala Unit. Dalam

proses pemutusan pembiayaan, Komite pembiayaan wajib menggunakan *checklist* RAC yang berisi persyaratan bagi nasabah yang akan mengajukan pembiayaan BSM Cicil Emas.

5. Pelaksanaan Akad Pembiayaan

   Nasabah dan Pejabat Bank melakukan akad pembiayaan.

6. Pencairan Pembiayaan

   a) Nasabah telah memiliki rekening di BSM.
   b) Sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, nasabah wajib membayar seluruh biaya-biaya, seperti biaya administrasi, asuransi jaminan, materai, dsb.
   c) Hasil pencairan pembiayaan dikredit ke rekening nasabah, selanjutnya ditransfer ke rekening *supplier* emas.
   d) Dalam hal pembayaran hasil pembelian emas tidak melalui transfer,diperkenankan dibayar secara tunai kepada *supplier* emas.
   e) Bukti pembelian emas harus dikuasai bank sebagai *underlying* pembiayaan.
   f) Barang jaminan berupa emas lantakan/batangan yang menjadi objek pembiayaan dapat diketahuiz nasabah melalui foto jaminan setelah proses pencairan. Bila nasabah menginginkan melihat langsung jaminannya dapat datang ke Bank setelah pencairan pembiayaan. Khusus untuk emas yang dibeli dari PT Antam, nasabah dapat melihat jaminannya kurang lebih 10 hari kerja setelah proses pencairan.

a) Rincian Petugas

1. Penaksir/PMS/AAM

   Dalam hal ini tugas dari Penaksir/PMS/AAM adalah:

   Menerima nasabah dan menjelaskan fitur produk secara lisan dan tertulis langsung kepada nasabah serta memberikan simulasi perhitungan. Kemudian petugas menyerahkan formulir

permohonan untuk diisi nasabah. Setelah itu Petugas menerima dokumen/aplikasi nasabah. Dan terakhir Petugas Penaksir melakukan penaksiran emas yang akan dijadikan agunan.

2. OG/AO/KKLG/KWM
   a) Memverifikasi dokumen nasabah.
   b) Membuat/mengisi Nota Analisa Pembiayaan (NAP), BI Checking, *checklist* APU- PPT, RAC.
   c) Membuat memo pencairan, pelunasan dan pengambilan jaminan kepada *Loan Admin/*Staf *Admin*.
   d) Menyiapkan dokumen:
      1. Surat Bukti Pembiayaan Kepemilikan Emas/SBKE (termasuk di dalamnya/di halaman belakang terdapat akad *murabahah* dan akad *rahn*) yang telah dicetak oleh *Loan Admin*/Staf *Admin*.
      2. Jadwal Angsuran Pembiayaan Nasabah.
   e) Membuat dan melakukan *chek list* kelengkapan dokumen dalam form *review* pembiayaan.

3. *Loan Admin/*Staf Admin
   a) Memeriksa kelengkapan dokumen dalam form *review* pembiayaan sebelum proses pencairan.
   b) Melakukan proses pencairan, pelunasan dan perpanjangan (restruktur) pembiayaan nasabah.
   c) Mencetak Surat Bukti Pembiayaan Kepemilikan Emas (SBKE) termasuk di dalamnya (di halaman belakang) akad *murabahah* dan akad *rahn*.
   d) Bertanggung jawab dalam penyimpanan agunan emas nasabah bersama-sama Supervisor *Loan Admin*/Staf Admin atau *Operation Manager* (OM)/*Operation Officer* (OO).

4. Supervisor *Loan Admin*/Staf Admin
    a. Me-*review* hasil pemeriksaan *Loan Admin*/Staf Admin atas kelengkapan dokumen dalam form *review* pembiayaan sebelum proses pencairan.
    b. Melakukan otorisasi hasil inputan *Loan Admin*/Staf Admin.
    c. Bertanggung jawab terhadap agunan emas nasabah.
5. Kepala Unit (Kepala KC/Kepala KCP)
    a. Me-*review* NAP nasabah.
    b. Memastikan hasil *review* pemeriksaan dokumen dalam form *review* pembiayaan telah lengkap.
    c. Memberikan keputusan pembiayaan.

b) Pengadaan Emas

Dalam pembiayaan BSM Cicil Emas, emas yang akan dibeli oleh nasabah dapat diperoleh dari *supplier* emas yaitu PT Antam Persero, toko emas maupun perorangan. Pembelian emas dari *supplier* wajib telah memiliki Perjanjian Kerja Sama (PKS) dengan BSM. Ketentuan mengenai isi PKS, agar Cabang menggunakan format PKS (terlampir). Setiap pengajuan *supplier* emas baru yang akan dijadikan rekanan Bank atau saat perpanjangan PKS harus mendapatkan persetujuan tertulis dari PWD. Khusus toko emas yang akan dijadikan rekanan dalam memasok emas nasabah harus memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Telah memiliki usaha jual beli emas minimal 3 tahun.
2. Bersedia membuka atau telah memiliki rekening tabungan/giro BSM.
3. Bersedia memberikan pelayanan antar emas. Biaya ongkos kirim menjadi beban nasabah.
4. Telah dilakukan pemeriksaan terkait profil calon rekanan sebagai upaya mitigasi risiko diantaranya dengan cara melakukan pemeriksaan:
    a. Daftar Hitam Nasional (DHN)-BI;

b. *Trade Checking*;

c. *News Letter* PPATK dan Daftar Teroris PBB yang terdapat dalam Sistem Informasi Kepatuhan (SIK) dengan alamat http://10.1.50.70/SIK pada sub menu KYC/AML. Bila terdapat calon nasabah yang masuk ke dalam kelompok tersebut, maka agar Unit Bisnis berkoordinasi dengan *Compliance Division* (CPD) bagian SKAP.

Bagi *supplier* emas dari kategori perorangan, maka harus memenuhi persyaratan di atas kecuali butir 1.

c) Pencairan Pembiayaan

1. Keputusan Komite Pembiayaan, akad pembiayaan dan pelaksanaan pencairan dilakukan pada hari yang sama.
2. Dalam hal akad dan pencairan pembiayaan dilakukan pada hari yang berbeda dengan Keputusan Komite Pembiayaan dan untuk mengantisipasi fluktuasi harga emas, maka diatur:
   a) Batas umur hasil Keputusan Komite Pembiayaan adalah H+1 (nasabah dilarang menindaklanjuti keputusan di atas H+1),
   b) Jika terdapat kenaikan harga emas, maka nasabah akan membayar selisih kenaikan tersebut sebagai bagian dari *self financing* (di atas 20%);c.
   c) Jika terdapat penurunan harga emas, maka *self financing* dan jumlah pembiayaan akan berkurang sesuai harga emas pada saat akad.
3. Proses pencairan dapat dilakukan di KC/KCP yang secara konsolidasi terdapat Konter Layanan Gadai (KLG), karena agunan emas harus dilakukan proses penaksiran oleh Penaksir/*Officer* Gadai (OG).

d) Pelunasan Pembiayaan

Nasabah dapat melakukan pelunasan atas pembiayaannya dari dana yang berasal dari nasabah sendiri. Kategori pelunasan terdiri dari:

1. Pelunasan Seluruh

   Nasabah melunasi pembiayaannya sesuai jangka waktu (pokok + margin) pada saat akhir periode pembiayaan. Sebelumnya nasabah secara rutin membayar angsuran setiap bulan.

2. Pelunasan Dipercepat

   Apabila nasabah akan melakukan pelunasan dipercepat (pelunasan sebelum

   akhir periode pembiayaan), maka harus mengikuti ketentuan sebagai berikut:

   a. Paling singkat 1 (satu) tahun setelah akad pembiayaan berjalan.
   b. Nasabah wajib membayar seluruh pokok dan margin (total piutang) dengan menggunakan dana yang bukan berasal dari penjualan agunan emas.
   c. Nasabah dapat diberikan diskon margin atas pelunasan dipercepat namun tidak boleh diperjanjikan dalam akad.

3. Pelunasan Sebagian

   Nasabah diperkenankan melakukan pelunasan sebagian dengan ketentuan proses pelunasannya dilakukan paling singkat 1 (satu) tahun setelah akadpembiayaan berjalan. Dalam hal ini nasabah akan mengambil agunannya dari hasil pelunasan sebagian tersebut, maka harus mengikuti ketentuan sebagai berikut:

   a. Agunan terdiri dari beberapa pecahan emas lantakan/batangan (bukan 1 keping).
   b. Nasabah dapat menarik sebagian agunannya dengan syarat sisa agunan yang tersisa masih meng-*cover* sisa pokok pembiayaan nasabah.

   Mekanisme dan perhitungan pelunasan dipercepat dan pelunasan sebagian mengacu pada ketentuan piutang *murabahah* dalam SPOB Pembiayaan Segmen Ritel.

e) Penyimpanan/Penempatan Agunan

Agunan pembiayaan BSM Cicil Emas disimpan di lemari besi (*main vault*) khusus emas. Bila tidak terdapat *main vault* khusus emas, maka emas tersebut dapat disimpan di *main vault* jaminan yang penyimpanannya terpisah dari jaminan lainnya. Petugas yang bertanggung jawab dalam penyimpanan dan pengeluaran jaminan ini adalah *Loan Admin* bersama-sama dengan *Operation Manager* (OM)/*Operation Officer* (OO) (*dual control*). Untuk KC/KCP yang sudah di-*cover* FOC, agunan disimpan di Unit Bisnis tersebut dan proses penyimpanannya dilakukan oleh Admin Gadai. Khusus untuk KLG Mitra, penyimpanan agunan dilakukan di KC induk. Pada saat agunan emas dikirim *supplier* emas dan diterima oleh *Loan Admin*, OM/OO wajib memastikan emas tersebut harus disimpan dalam *main vault* pada hari yang sama. Proses serah terima agunan dari *supplier* kepada *Loan Admin* tersebut wajib dicatat dalam Berita Acara Serah Terima (BAST) agunan yang ditandatangani oleh *Loan Admin* bersama OM/OO (*dual control*). Dalam penyimpanan agunan (emas) nasabah, berikut hal-hal yang harus diperhatikan:

a) Emas dikemas dan disegel dalam kantong jaminan sebagaimana pada emas jaminan gadai untuk selanjutnya disimpan ke dalam *main vault*.
b) Isi dalam kantong jaminan terdiri dari emas (jaminan), Surat Bukti Pembiayaan Kepemilikan Emas/SBKE (lembar ke-2), *copy* formulir permohonan, *copy* identitas nasabah dan dokumen pembelian emas (jika ada).
c) Kantong jaminan disegel dan ditandatangani oleh *Loan Admin* dan OM/OO.
d) Aktivitas penyimpanan emas (mutasi dan jumlah emas nasabah) dicatat dalam Buku Gudang khusus BSM Cicil Emas (terpisah dari Buku Gudang untuk gadai). Pada saat proses

penyerahan jaminan dari petugas marketing (AO/ OG / KKLG / KWM / PMS / Penaksir / AAM) kepada *Loan Admin*, wajib dilakukan proses serah terima jaminan dan dicatat dalam Buku Serah Terima Jaminan

f) Eksekusi Agunan

Apabila nasabah tidak dapat melunasi pembiayaan BSM Cicil Emas pada saat jatuh tempo dan/atau pembiayaan digolongkan macet maka agunan dapat dieksekusi (dijual) oleh Bank setelah melampaui 1 (satu) tahun sejak tanggal akad pembiayaan. Unit Bisnis memiliki kewenangan untuk melakukan eksekusi agunan. Sebelum dilakukan eksekusi jaminan, dilakukan tahapan kegiatan sebagai berikut:

1) Apabila hingga H+30 (30 hari setelah tanggal jatuh tempo) belum lunas, pada H+30, petugas marketing membuat dan mengirimkan Surat Peringatan I kepada nasabah.
2) Apabila hingga H+60 (60 hari setelah tanggal jatuh tempo) belum lunas, pada H+60, petugas marketing membuat dan mengirimkan Surat Peringatan II kepada nasabah.
3) Apabila hingga H+90 (90 hari setelah tanggal jatuh tempo) belum lunas, pada H+90, petugas marketing membuat dan mengirimkan Surat Peringatan III/Terakhir kepada nasabah.
4) Apabila setelah batas waktu yang ditetapkan dalam Surat Peringatan III/Terakhir, nasabah belum melunasi kewajibannya, Bank mengambil langkah sesuai kesepakatan dalam akad pembiayaan yaitu eksekusi jaminan, dengan ketentuan:
    a. Bila saat SP III dikeluarkan dan telah mencapai 1 tahun sejak akad pembiayaan, maka agunan dapat dieksekusi.
    b. Bila saat SP III dikeluarkan, namun belum mencapai 1 tahun sejak akad pembiayaan, maka agunan belum dapat dieksekusi. Petugas terus melakukan penagihan.

Dalam eksekusi agunan, diatur mekanisme penjualan agunan sebagai berikut:

1. Minimal 1 (satu) hari sebelum penjualan, agunan ditaksir ulang oleh petugas gadai (Penaksir/*Officer* Gadai) dengan mengacu kepada PPE (Pedoman Penaksiran Emas) yang berlaku.
2. Setiap Unit Bisnis diberikan kewenangan untuk menjual barang sesuai harga penjualan terbaik pasar setempat minimal menutup kewajiban nasabah (pokok, margin dan biaya yang timbul).
3. Setiap Unit Bisnis wajib melaporkan hasil penjualan barang jaminan nasabah ke PWD maksimal 3 hari sejak penjualan. Bukti-bukti penjualan seperti *copy* kwitansi dan nominal penjualan emas setempat, wajib dilampirkan pada laporan penjualan jaminan.
4. Setiap Unit Bisnis wajib menyampaikan Surat Pemberitahuan Hasil Penjualan Barang Jaminan kepada nasabah.
5. Setiap Unit Bisnis mencari pembeli dan langsung bertransaksi tanpa melibatkan nasabah dengan tetap memperhatikan kewajiban nasabah.
6. Proses penjualan dilakukan pada jam kerja oleh petugas *marketing* dan petugas operasional setingkat *officer* secara *dual control* dan disetujui oleh Kepala Unit Bisnis dalam bentuk Berita Acara Penjualan.
7. Dalam pelaksanaan eksekusi jaminan, hasil penjualannya memperhitungkan sisa kewajiban nasabah (pokok, margin dan biaya lainnya yang menjadi beban nasabah) dengan ketentuan:

a. Apabila hasil eksekusi agunan lebih besar dari sisa kewajiban nasabah, maka selisih lebih tersebut dikembalikan kepada nasabah.
b. Apabila hasil eksekusi agunan lebih kecil dari sisa kewajiban nasabah maka selisih kurang tersebut menjadi kewajiban nasabah.

g) Pemeriksaan Jaminan

Jaminan Pembiayaan Cicil Emas BSM diperiksa secara berkala untuk memastikan keberadaan jaminan sesuai dengan akad pembiayaan. Prosedur pemeriksaanjaminan dilakukan dengan cara:

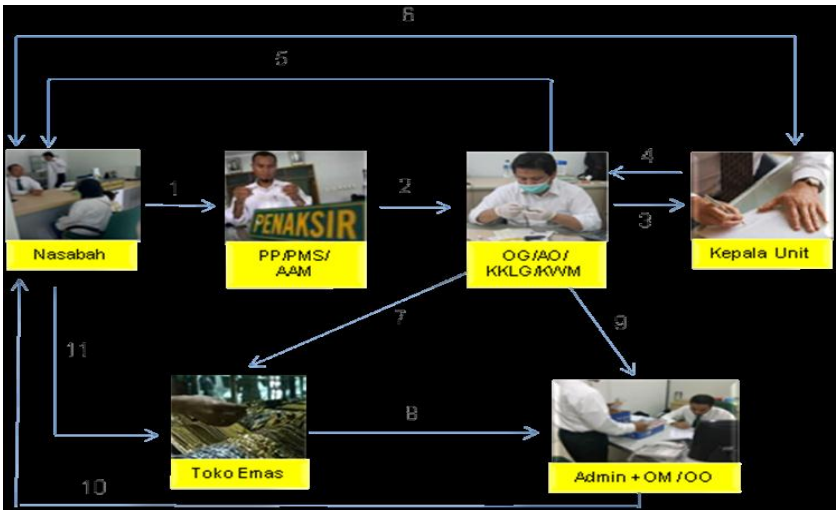
1. Uji Akhir Hari

Pada akhir hari saat jaminan diterima oleh Bank, OM/OO memeriksa dan memastikan seluruh jaminan yang masuk pada hari tersebut sesuai dengan akad pembiayaan. Pemeriksaan meliputi jenis, jumlah (gram), kadar/karatase emas (jaminan) dan No. Sertifikat LM (jika ada). Proses pengujian akhir hari dicatat dalam Buku Uji Akhir Hari.

2. Uji *Opname*

Pada akhir bulan, OM/OO wajib memeriksa seluruh jaminan nasabah sesuai dengan daftar jaminan sebagaimana disebutkan dalam akad jaminan tiap nasabah. Pemeriksaan meliputi jenis dan jumlah (gram) jaminan emas seluruh nasabah. Proses pelaksanaan uji opname dicatat dalam Buku Uji Opname.

h) Proses Pembiayaan Cicil Emas



Keterangan:

a) Nasabah mengajukan permohonan Pembiayaan Cicil Emas BSM & bertemu dengan Pelaksana Penaksir (PP)/Pelaksana *Marketing Support* (PMS)/Asisten Analis Mikro (AAM).

b) PP/PMS/AAM menerima dokumen permohonan Pembiayaan Cicil Emas BSM nasabah dan memeriksa kelengkapannya. Selanjutnya menyerahkan seluruh dokumen ke *Officer* Gadai (OG)/*Account Officer* (AO)/Kepala KLG (KKLG)/Kepala Warung Mikro (KWM).

c) OG/AO/KKLG/KWM Melakukan verifikasi *income* dan dokumen untuk selanjutnya dituangkan dalam NAP. Dalam penyusunan NAP,OG/AO/KKLG/KWM melakukan konfirmasi harga emas sebelum akad dan keputusan komite pembiayaan. NAP kemudian diserahkan kepada Kepala Unit (Kepala Cabang/Kepala Capem) untuk dimintakan persetujuan.

d) Kepala Unit *mereview* NAP dan memberi keputusan.

e) OG/AO/KKLG/KWM menghubungi nasabah untuk akad pembiayaan.

f) Nasabah dan Bank melakukan akad pembiayaan.

g) OG/AO/KKLG/KWM menghubungi *Supplier* Emas (misal: Toko Emas/TE) untuk *order* emas nasabah.

h) TE mengantarkan emas ke BSM & diterima oleh *Loan Admin* serta diketahui oleh OM/OO (*dual control*). Selanjutnya diserahkan ke Penaksir/OG untuk dilakukan penilaian (penaksiran) jaminan. Emas disimpan di Bank.

i) OG/AO/KKLG/KWM membuat memo pencairan ke bagian operasional (Petugas Admin dan *Operation Manager* (OM)/*Operation Officer* (OO).

j) Petugas Admin mencairkan pembiayaan ke rekening nasabah.

k) Hasil pencairan ditransfer ke rekening TE oleh *Teller*.

B. Analisis Akad Pada Produk BSM Cicil Emas BSM Cabang Semarang

Produk BSM Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang secara hukum menggunakan ketentuan dari DSN MUI No:77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai yang ketentuannya telah dijelaskan di bab II.

Sesuai dengan ketentuan fatwa tersebut, akad pembiayaan BSM cicil emas di BSM Kantor Cabang Semarang menggunakan akad *murabahah*, yaitu jual beli di mana bank sebagai pihak penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan ketentuan *margin* sudah disepakati bersama. Dalam hal ini BSM menalangi untuk membeli emas terlebih dahulu sebelum cicilan dari nasabah terlunasi dalam jangka waktu yang sudah ditentukan. Hal itu sudah sesuai dengan salah satu isi fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yaitu "Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati".[1]

[1] Fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*

Secara hukum Islam, pembiayaan produk BSM Cicil Emas dengan menggunakan akad *murabahah* diperbolehkan dalam Islam karena dalam transaksi jual beli ini pihak bank menjelaskan kepada nasabah secara jelas perihal harga pokok serta marginnya. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Fatwa DSN MUI No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang salah satu isinya berbunyi "Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang".[2]

Dari wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ayu Diah Kurniawati, selaku PJ Officer gadai BSM Cabang Semarang, dalam melaksanakan akad pembiayaan BSM cicil emas, pihak BSM menjelaskan semua proses pembiayaan secara rinci kepada nasabah, dari mulai harga pokok, margin, jangka waktu pembayaran hingga jika terjadi wanprestasi. Hanya saja penentuan margin bukan atas dasar kesepakatan yang terjadi antara nasabah dan penjual namun sudah menjadi ketetapan pihak Bank terlebih dahulu yang kemudian ditawarkan kepada nasabah.[3]

Produk BSM Cicil Emas diperbolehkan karena emas termasuk barang yang boleh diperjual belikan. Dalam hal pengadaan emas, pihak BSM bekerjasama dengan PT Antam Persero, toko emas atau perorangan yang telah memiliki kerja sama dengan BSM. Dalam hal ini pihak BSM menyatakan:

> "Kami dari pihak BSM bekerjasama dengan PT. Antam Persero, toko emas atau perorangan yang telah memiliki kerja sama dengan BSM. Jadi sudah jelas dihalalkan, karena tidak mungkin kami menggunakan jasa yang belum kami periksa sebelumnya"[4]

Aspek kehalalan barang yang diperjual belikan menjadi penting karena sebagaimana difatwakan oleh DSN MUI No: 04/DSN-

[2] *Ibid*

[3]Wawancara dengan Diah Ayu Kurniawati, PJ. Officer Gadai BSM Kantor Cabang Semarang, tanggal 21 April 2015

[4]Wawancara dengan Diah Ayu Kurniawati, PJ. Officer Gadai BSM Kantor Cabang Semarang, tanggal 21 April 2015

MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyebutkan bahwa, "Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam"[5] dan emas tidak termasuk barang yang dikategorikan haram. Dengan demikian produk ini tidak bertentangan dengan fatwa DSN-MUI.

Selain akad *murabahah*, produk BSM Cicil Emas juga menggunakan akad *rahn.* Akad *rahn* digunakan sebagai pengikatan agunan atau emas itu sendiri selama masa pencicilan emas berlangsung. Secara umum, pengertian gadai (*rahn*) yaitu menahan barang jaminan yang bersifat materi milik si peminjam *(rahin)* sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, dan barang yang diterima tersebut bernilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan *(murtahin)* memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya dari barang yang digadaikan, bila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang pada waktu yang telah ditentukan maka jaminan tersebut akan diesksekusi. Namun, semua itu tentunya sudah ada kesepakatan terlebih dahulu antara pihak bank dengan nasabah pada saat akad berlangsung.

Dalam pelaksanaan akad *rahn* pada produk pembiayaan BSM Cicil Emas BSM Cabang Semarang berpedoman pada landasan syariah yaitu fatwa DSN MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas yang salah satu isinya berbunyi bahwa "akad *rahn* dibolehkan berdasarkan prinsip *rahn*".

Mekanisme akad *rahn* dalam pembiayaan BSM Cicil Emas di BSM pihak bank menangguhkan atau menyimpan emas nasabah yang dibelinya selama masa penyicilan berlangsung yaitu dari 2- 5 tahun. Sesuai dengan isi fatwa yang berbunyi "*Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi."[6]

[5] DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah*
[6] Fatwa DSN MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* emas

Mengenai biaya pemeliharaan atau penyimpanan agunan ditanggung oleh *rahin* atau nasabah yang menggadaikan emasnya. Pada saat akad sudah dijelaskan pula mengenai biaya-biaya pemeliharaan agunan selama masa pencicilan berlangsung. Hal itu sesuai dengan isi fatwa DSN MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* yang berbunyi "Ongkos dan biaya penyimpanan barang *(marhun)* ditanggung oleh penggadai *(rahin)*".[7]

Namun jika dalam jangka waktu tersebut telah berakhir dan pihak dari nasabah belum bisa melunasi hutangnya maka akan ada proses eksekusi jaminan atau eksekusi emas itu sendiri. Sebelum masa eksekusi tentunya nasabah sudah diberikan surat peringatan setelah sebanyak tiga kali dalam kurun waktu 30 hari setelah jatuh tempo sampai 90 hari setelah jatuh tempo.

> "Jika pihak nasabah belum bisa melunasi pembiayaan cicil emas selama masa pembiayaan, maka dari pihak bank memberikan peringatan sebanyak 3 kali dalam kurun waktu 30-90 hari setelah jatuh tempo. Apabila nasabah belum bisa melunasi juga maka jaminan atau emas yang ditangguhkan akan dieksekusi. Dalam pelaksanaan eksekusi jaminan, hasil penjualannya memperhitungkan sisa kewajiban nasabah (pokok, margin dan biaya lainnya yang menjadi beban nasabah) dengan ketentuan, apabila hasil eksekusi agunan lebih besar dari si kewajiban nasabah, maka selisih lebih tersebut dikembalikan kepada nasabah. Apabila hasil eksekusi agunan lebih kecil dari sisa kewajiban nasabah maka selisih kurang tersebut menjadi kewajiban nasabah".[8]

Dapat disimpulkan bahwa dalam masa eksekusi jaminan bukan semata-mata menjual barang yang ditangguhkan, namun hal itu juga sudah dimusyawarahkan dan disetujui pihak nasabah. Jadi semua pihak tahu tentang eksekusi jaminan tersebut. Proses eksekusi tersebut sesuai dengan fatwa DSN MUI No: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* yang salah satu isinya berbunyi "Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya. Apabila

[7] *Ibid*

[8] Wawancara dengan Diah Ayu Kurniawati, PJ. Officer Gadai BSM Kantor Cabang Semarang, tanggal 21 April 2015

rahin tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah".[9]

Dari penjelasan di atas mengenai penerapan akad *murabahah* dan *rahn* yang digunakan dalam Produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Mandiri Syariah (BSM) Kantor Cabang Semarang sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI, baik fatwa No:77/DSN-MUI/05/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai, fatwa DSN-MUI No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* dan fatwa DSN MUI No: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn.*

[9] Fatwa DSN MUI No: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan tentang analisis terhadap akad pembiayaan produk BSM cicil emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Semarang dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme BSM pembiayaan cicil emas di BSM Kantor Cabang Semarang terdiri dari beberapa tahapan mulai dari syarat pengajuan, penilaian agunan, pemutusan pembiayaan, pelaksanaan akad dan pencairan pembiayaan. Dalam proses pembiayaan produk BSM cicil emas, BSM Cabang Semarang berpedoman kepada fatwa DSN-MUI No:77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai.
2. Akad yang digunakan dalam produk BSM Cicil Emas adalah akad *murabahah* (jual beli) dimana bank sebagai pihak penjual yang menalangi pembelian emas terlebih dahulu dan nasabah sebagai pembeli membayar dengan cara menyicil selama kurun waktu 2-5 tahun dengan ketentuan *margin* yang sudah disepakati bersama. BSM dalam hal ini berpedoman kepada fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah.* Adapun pengikatan agunan atau emas menggunakan akad *rahn* (gadai) dimana bank menangguhkan emas selama kurun waktu yang telah disepakati sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002tentang *rahn*. Berdasarkan hasil penelitian, maka produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di BSM Kantor Cabang Semarang sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI, baik fatwa No:77/DSN-MUI/05/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai, fatwa DSN-MUI No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* dan fatwa DSN MUI No: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn.*

B. Saran

1. BSM Kantor Cabang Semarang sebaiknya mempertahankan produk-produk yang sudah sesuai syariah agar tetap menjadi bank syariah terbaik.
2. Perlu adanya pelatihan atau pembekalan ilmu mengenai lembaga keuangan syariah bagi karyawan BSM Kantor Cabang Semarang dalam rangka peningkatan mutu dan kualitas SDM. Karena dalam wawancara ada salah satu karyawan yang belum begitu paham tentang istilah-istilah syariah. Hal itu dikarenakan tidak semua karyawan BSM berbekal ilmu syariah.

C. Penutup

Alhamdulillah atas bimbingan dan petunjuk Allah SWT penelitian ini dapat terselesaikan. Penulis sadar bahwa apa yang telah dipaparkan dalam Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan kelemahan baik dari segi penulisan bahasa maupun isinya. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dorongan semangat kepada penulis selama penyusunan Tugas Akhir ini. Semoga dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Anissa, Audihapsari, ”Konsep dan Aplikasi Gadai Syariah”, *http://www.google.com/search?q=aplikasi+akad+rahn=pada+bank&client*, diakses 26 April 2015

Antonio, Muhammad syafii, *Bank Syariah: Dari teori ke Praktik,* Jakarta: Gema Insani,2001,

Bungiz Burhan, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Jakarta : Kencana Predana Media Group, cet ke-2, 2005, hlm 133

Company Profile BSM Kantor Cabang Semarang

Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah*, *http://www.mui.or.id*, diakses 28 april 2015

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional,* ciputat :CV Gaung Persada Press, 2006, cet 4

Fatwa DSN MUI No 77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai”, *http://digilib.uin-suka.ac.id/9275/*, diakses 6 April 2015

Fatwa DSN MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* emas

Mahfudz Masyhuri, *Metode penelitian Ekonomi*, Jawa Timur: Genuis Media, 2014, h. 42

Magfirah, Ilma, “Aplikasi Gadai Emas di BNI Syariah Cabang Semarang”, Tugas Akhir D3 Perbankan Syariah, Semarang: Perpustakaan Fakultas Syariah dan FEBI, UIN Walisongo, 2014,

Muhamad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2006, h. 129

Mustafa, Zainal, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013,

Rivai, Veitzhal, Islamic Banking: *Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan dan Ekonomi Global*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010,

Saeed, Abdullah, *Bank Islam dan Bunga*: Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004, h. 138

Sujarweni, V. Wiratna, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustakabaru Press, 2014.

Wawancara dengan Diah Ayu Kurniawati, PJ. Officer Gadai BSM Kantor Cabang Semarang, tanggal 21 April 2015

BIODATA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama : Elsa Elviana
2. Tempat/tanggal lahir : Pati, 02 mei 1994
3. Alamat : Ds. Karang Wotan rt 04 rw 03, Kec Pucak Wangi, Kab Pati
4. Jenis kelamin : Perempuan
5. Status : Belum Kawin
6. Kewarganegaraan : Indonesia
7. Agama : Islam
8. Nomor Hp : 082220267626

Pendidikan Formal

1. SD N 1 Karangwotan dari tahun 2000-2006
2. MTSN Winong dari tahun 2006-2009
3. SMA N 1 Jakenan dari tahun 2009-2011

Hormat Saya

Elsa Elviana