

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan Perbankan Syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya Undang-Undang No.10 Tahun 1998. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rincian dasar hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioprasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-Undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi diri secara total menjadi bank syariah. Peluang tersebut ternyata disambut antusias oleh masyarakat perbankan. Sejumlah Bank mulai memberikan pelatihan dalam bidang perbankan syariah bagi para stafnya. Sebagian Bank tersebut ingin menjajaki untuk membuka devisi atau cabang dalam institusinya. Sebagian lainnya bahkan berencana mengkonvermasi diri sepenuhnya menjadi Bank Syariah.¹

Sedangkan BPR yang status hukumnya disahkan dalam paket kebijakan keuangan moneter dan perbankan melalui pakto tanggal 27 oktober 1998. Pada hakekatnya BPR merupakan penjelmaan dari Bank Desa, Lumbung Desa, Bank Pasar, Bank Pegawai Lumbung Pilih Nagari (PLN), Lembaga Perkreditan Desa (LPD), Badan Kredit Desa (LPD), Badan Kredit Desa (BKD), Badan Kredit Kecamatan (BKK), Kredit Usaha Rakyat Kecil (KURK), Lembaga Perkreditan Kecamatan (LPK), Bank Karya Produksi Desa (BKPD) atau lembaga lainnya UU Pokok Perbankan Keberadaan lembaga-lembaga keuangan tersebut diperjelas melalui izin dari Menteri Keuangan. Beririnya BPR Syariah tidak bisa dilepaskan oleh pengaruh berdirinya lembaga-lembaga keuangan seagaimana disebutkan diatas. Lebih jelasnya keberadaan lembaga keuangan tersebut dipertegas munculnya pemikiran untuk mendirikan bank syariah pada tingkat

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 26.

nasional. Bank syariah yang dimaksud adalah Bank Muamalat Indonesia (BMII) yang berdiri tahun 1992. Namun jangkauan BMII terbatas ada wilayah-wilayah tertentu, misalnya dikabupaten, kecamatan, dan desa. Oleh karenanya peran BPR Syariah diperlukan untuk menangani masalah keuangan masyarakat diwilayah-wilayah tersebut.

Sebagai langkah awal akhirnya ditetapkan tiga lokasi berdirinya BPR Syariah tersebut adalah:

1. PT BPR Dana Marhatillah, kec. Margahayu, Bandung
2. PT BPR Berkah Amal Sejahtera, kec. Padalarang, Bandung
3. PT BPR Amanah Rabbaniyah, kec. Banjarmasin, Bandung.

Ketiga BPR tersebut akhirnya pada tanggal 8 oktober 1990 telah mendapatkan izin prinsip Menteri Keuangan RI. Selanjutnya, berkat bantuan technical assistance penuh dari Bank Bukopin cabang Bandung yang memperlancar penyelenggaraan pelatihan dan pertemuan para pakar perbankan pada tanggal 25 juli 1991 berdirinya BPR Syariah sebagaimana yang tertuang dalam proposal pendiriannya, telah mendapatkan izin usaha dari Menteri Keuangan RI.²

Dalam Undang-Undang Perbankan No.21 tahun 2008 yang disahkan pada tanggal 16 juli 2008 bahwa pada pasal 1, memiliki beberapa ketentuan umum yang menarik untuk dicermati. Ketentuan umum dimaksud (pasal 1) adalah merupakan sesuatu yang baru digunakan memberikan implikasi tertentu, meliputi:

1. Istilah Bank Perkreditan Rakyat yang diubah menjadi Bank Pebiayaan Rakyat Syariah. Perubahan ini untuk lebih menegaskan adanya perbedaan antara kredit dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.
2. Definisi Prinsip Syariah. Dalam definisi dimaksud memiliki dua pesan penting yaitu (1) prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dan (2)

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia, 2003, h. 83-84.

penetapan pihak/lembaga yang berwenang mengeluarkan fatwa yang menjadi dasar prinsip syariah.

3. Penetapan Dewan Pengawas Syariah sebagai pihak terafiliasi seperti halnya akuntan public, konsultan dan penilai.
4. Definisi pembiayaan yang berubah secara signifikan dibandingkan definisi yang ada dalam UU sebelumnya tentang perbankan (UU No. 10 tahun 1998). Dalam definisi terbaru, pembiayaan dapat berupa transaksi bagi hasil, transaksi sewa menyewa, transaksi jual beli, transaksi pinjam meminjam dan transaksi sewa menyewa jasa (multijasa).

Menurut Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia tentang bank perkreditan rakyat syari'ah. Dalam hal ini, nomer 11/29/PBI/2009. Tentang fasilitas pendanaan jangka pendek bagi teknis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Pada dasarnya, sebagai lembaga keuangan syari'ah BPRS dapat memberikan jasa – jasa keuangan yang serupa dengan bank – bank umum syari'ah. Bedanya adalah bank umum syari'ah dapat memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan dapat mengeluarkan uang giral berupa giro sedangkan BPRS tidak.

Dalam pengerahan dana masyarakat, BPRS dapat memberikan jasa keuangan dalam berbagai bentuk antara lain: simpanan *wadi'ah*, fasilitas tabungan, dan deposito berjangka. Sedangkan dalam menyalurkan dana masyarakat BPRS dapat memberikan jasa- jasa keuangan antara lain: pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*Musyarakah*), pembiayaan berdasarkan prinsip jual-beli barang dengan memperoleh keuntungan (*Murabahah*) serta pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa (*Ijarah*).³

Begitupun di BPRS PNM Binama akad *mudharabah* menjadi prioritas di berbagai produk-produknya. Prinsip bagi hasil merupakan karakteristik di berbagai perbankan syariah, Penyimpanan dana di BPRS

³ Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 21.

Binama Semarang penarikannya belum tentu dapat dilakukan setiap saat namun dapat juga penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian yang disepakati yaitu dengan cara deposito.

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai perjanjian nasabah penyimpan dengan bank yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dengan menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Dalam hal ini pemilik dana tidak memberikan batasan atau persyaratan tertentu kepada BPRS Binama dalam mengelola investasinya. Dengan kata lain, BPRS Binama mempunyai hak kebebasan dalam menginvestasikan dana *mudharabah mutlaqah* ini ke berbagai sector bisnis yang diperkirakan akan memperoleh keuntungan atau bagi hasil. di BPRS PNM Binama deposito *mudharabah* menjadi salah satu dari produk yang ada.

Deposito *mudharabah* dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana lebih, dari kelebihan dana tersebut nasabah mendepositkan dengan tujuan mendapatkan bagi hasil yang menguntungkan yang di berikan setiap bulannya dari BPRS PNM Binama dengan jangka waktu yang telah disepakati. BPRS PNM Binama dalam operasionalnya berdasarkan prinsip syariah islam, sehingga terlepas dari sistem riba.

Deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama semakin tahun semakin banyak peminatnya, di tahun 2014 jumlah nasabah deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama adalah 47 orang sekarang bertambah menjadi 107 orang di tahun 2015 peningkatan tersebut tentu tidak mudah bagi perusahaan untuk mendapatkannya. Oleh karena itu berdasarkan uraian tersebut, maka penulis ingin meneliti dan ingin mengangkatnya di dalam penulisan tugas akhir yang berjudul **“Strategi Produk Penghimpunan Dana Deposito *mudharabah* di PT BPRS PNM Binama Semarang”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aplikasi mudharabah dalam produk deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama Semarang?
2. Bagaimana strategi produk penghimpunan dana deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama Semarang?

C. Tujuan

Untuk mengetahui arah suatu kegiatan yang dilakukan perlu adanya suatu tujuan yang dimaksud. Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana aplikasi mudharabah dalam produk deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama Semarang ?
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi produk penghimpunan dana deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama Semarang ?

D. Manfaat

Adapun manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan pengetahuan praktikum yang berkaitan dengan ilmu pengetahuan yang diperoleh ditempat magang.
2. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang "Strategi Produk Penghimpunan Dana Deposito *mudharabah* di PT BPRS PNM Binama Semarang".
3. Untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam ilmu perbankan syariah.
4. Untuk memperkenalkan Produk-Produk di PT. BPRS PNM Binama Semarang.
5. Menambah wawasan masyarakat mengenai tabungan berjangka (deposito) yang ada dalam BPRS PNM Binama meliputi prosedur dan sistem bagi hasil yang dilakukan BPRS, sehingga masyarakat lebih paham dan percaya untuk menempatkan dana mereka dengan produk tabungan berjangka (deposito).

E. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari kesamaan atau plagiat dalam pembahasan orang lain, maka dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian yang ada kaitannya dengan Tugas Akhir yang penulis buat ini. Diantara penelitian – penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

Pertama, ”Mekanisme Tabungan Berjangka (deposito) dengan Bagi Hasil Tinggi pada Lembaga Keuangan Syariah yang Bergerak pada Usaha Mikro di KJKS Arthamadina Banyuputih.” Yang telah diteliti oleh Kartika Nur Safitri mahasiswa UIN Walisongo pada tahun 2015. Tugas ini bertujuan untuk mengetahui Bagaimana mekanisme dan karakteristik tabungan berjangka (deposito) pada KJKS Arthamadina dan Bagaimana distribusi hasil usaha dari produk tabungan berjangka (deposito) di KJKS Arthamadina Banyuputih.

Kedua, ”Mekanisme Pendistribusian Hasil Usaha PT. BPRS Binama Semarang Untuk Deposito *Mudharabah*.” Yang telah diteliti oleh Rizwah mahasiswa IAIN Walisongo pada tahun 2013. Tugas ini bertujuan untuk mengetahui deposito *mudharabah* dan karakteristiknya yang ada di PT. BPRS Binama Semarang, untuk mengetahui kebijakan yang digunakan PT. BPRS Binama Semarang dalam pendistribusian hasil usahanya, dan untuk mengetahui mekanisme pendistribusian hasil usaha PT. BPRS Binama Semarang yang selanjutnya dibagikan kepada deposan.

Ketiga, “Deposito Syariah Dengan Prinsip Mudharabah Muthlaqah di BNI Syariah Cabang Semarang.” Yang telah diteliti oleh Abdul Rochman mahasiswa IAIN Walisongo Semarang pada tahun 2007. Tugas ini bertujuan untuk mengetahui Apa perbedaan deposito syariah dengan deposito konvensional, Apa dasar hukum deposito syariah dan Apakah produk deposito syariah yang ada di BNI Syariah Cabang Semarang sudah sesuai dengan konsep syariah.

F. Metode Penelitian

Penelitian merupakan suatu sarana pokok dalam pengembangan ilmu pengetahuan maupun teknologi. Penelitian (research) merupakan rangkaian kegiatan ilmiah dalam rangka pemecahan suatu permasalahan. Hasil penelitian tidak pernah dimaksudkan sebagai suatu pemecahan (solusi) langsung bagi permasalahan yang dihadapi, karena penelitian merupakan bagian saja dari usaha pemecahan masalah yang besar. Fungsi penelitian adalah mencari penjelasan dan jawaban terhadap permasalahan serta memberikan alternative bagi kemungkinan yang dapat digunakan untuk pemecahan masalah.⁴ Hal ini bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara sistematis, objektif dan terkendali.

Dalam penyusunan Tugas Akhir (TA) ini, penulis melakukan penelitian dari data-data yang diperoleh kemudian dikumpulkan dan diproses. Adapun metode penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Dalam hal ini penulis menggunakan penelitian kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis/ lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁵

2. Sumber Data

Dalam pengambilan data penulis menggunakan dua jenis data:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang di peroleh secara langsung dari sumber yang diteliti, dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap masalah yang dihadapi. Seperti memperoleh informasi melalui observasi dan wawancara dari objek penelitian. Dalam hal ini penulis melakukan interview atau wawancara langsung dengan pihak BPRS PNM Binama dan nasabah/ Anggota.

⁴ Saifuddin azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar (Anggota IKAPI), 1998, h. 1.

⁵ Lexy J. Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Roda Karya, 2009, h. 4.

b. Data Sekunder

Data sekunder yakni data primer yang telah dikelola lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau pihak lain.⁶ Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah segala data yang tidak berasal dari sumber data primer yang dapat memberikan dan melengkapi serta mendukung informasi terkait dengan objek penelitian. Dalam hal ini, penulis memperoleh data dari catatan-catatan buku atau modul, laporan-laporan, karya tulis, atau dokumen yang berkaitan dengan objek penelitian.

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam usaha pengumpulan data serta keterangan yang diperlukan dalam penelitian studi kasus ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data antara lain:

a. Observasi

Observasi merupakan metode yang paling dasar dan paling tua, karena dengan cara-cara tertentu kita selalu terlihat dalam proses mengamati.⁷ Metode pengumpulan data melalui observasi yaitu proses pengambilan data dengan menggunakan pengamatan langsung di lapangan dalam rangka mencari data tersebut.

Peneliti menggunakan ini dengan cara mengumpulkan data dan mengadakan pengamatan langsung pada BPRS PNM Binama, yang akan di jadikan obyek atau bahan dalam penelitian dan mencatat secara sistematis mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan produk-produk *funding*

b. Wawancara

Wawancara pada penelitian kualitatif merupakan pembicaraan yang mempunyai tujuan dan didahului beberapa pertanyaan informal. Wawancara adalah suatu percakapan yang di arahkan

⁶ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 103.

⁷ Imam gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif teori & praktek*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, h. 143.

pada suatu masalah tertentu, ini merupakan proses Tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih berhadapan-hadapan secara fisik.

Wawancara ini digunakan untuk mengumpulkan data, dengan cara bertanya langsung (berkomunikasi langsung) dengan responden (pihak yang terkait langsung dengan objek penulisan), sehingga dapat memperoleh data yang lengkap dan akurat. Tanya jawab dilakukan kepada bagian-bagian yang terkait dengan tema yang diangkat di BPRS PNM Binama Semarang.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang digunakan untuk menelusuri data historis.⁸ Pengumpulan data melalui dokumentasi yaitu cara pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang teori, dalil, hukum-hukum, implementasi dan lain-lain. Yang berhubungan dengan masalah penelitian.

Penulis menggunakan cara ini dengan cara penelusuran terhadap bahan-bahan pustaka yang menjadi sumber data penelitian secara langsung yang meliputi profil PT. BPRS PNM Binama Semarang, produk-produk penghimpunan dana *funding* serta strategi dan prosedurnya.

4. Metode Analisis Data

Dalam penulisan ini, penulis menggunakan metode deskriptif. Tujuan dari deskriptif ini adalah untuk membuat deskriptif gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.⁹ Jadi metode deskriptif ini memberikan deskripsi mengenai subjek penelitian berdasarkan data dari variable yang diperoleh dari kelompok subjek yang diteliti dan bukan untuk pengujian hipotesis. Maka dalam

⁸ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Prenada Media, 2005, h. 144.

⁹ Moh Nazir, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003, h. 54.

penulisan TA (Tugas Akhir) nanti akan diberikan diskripsi mengenai Strategi Produk Penghimpunan Dana Deposito *mudharabah* di PT BPRS PNM Binama dan Aplikasi Deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan berguna untuk memudahkan proses kerja dalam penyusunan TA ini serta untuk mendapatkan gambaran dan arah penulisan yang baik dan benar. Secara garis besar TA ini dibagi menjadi 5 bab yang masing-masing terdiri dari :

BAB I Pendahuluan

untuk mengantarkan permasalahan Tugas Akhir secara umum. Dalam bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, manfaat, tujuan penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisi tentang gambaran umum topik dan pokok bahasan serta landasan teori dalam penulisan.

BAB III Gambaran Umum PT. BPRS PNM Binama Semarang

Dalam bab ini dipaparkan tentang sejarah berdirinya, legalitas, visi misi, tujuan, manfaat, strategi, sasaran yang hendak dicapai, manajemen dan personalia, struktur organisasi, susunan manajemen, bagian dan tugas, system dan produk-produk, luas lingkup pemasaran, bidang garap, serta kantor pelayanan.

BAB IV Pembahasan

Dalam bab ini akan membahas mengenai Strategi Produk Penghimpunan Dana Deposito *mudharabah* di PT BPRS PNM Binama dan Aplikasi Deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama.

BAB V Penutup

bab ini terdiri dari kesimpulan, saran dan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

Strategi merupakan faktor yang penting dalam pencapaian tujuan perusahaan. Keberhasilan suatu usaha tergantung pada kemampuan pimpinan yang bersangkutan dalam merumuskan strategi yang digunakan. Strategi yang digunakan oleh berbagai perusahaan sangat tergantung dari tujuan perusahaan. Keadaan perusahaan dan lingkungan yang ada. Kata “strategi „, berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos* yang terbentuk dari kata *stratos* yang berarti militer dan *-ag* yang berarti memimpin.¹⁰ Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan mencapai sasaran khusus.¹¹ Konsep dan teori dalam ilmu strategi banyak yang berasal dari strategi militer. Keputusan strategis, baik dalam bidang militer maupun dunia usaha, berkaitan dengan tiga karakteristik umum yaitu : Strategi merupakan hal yang penting, strategi meliputi komitmen yang penting dari sumber daya, strategi tidak mudah diubah.¹²

Menurut Robert M Grant ada tiga peranan penting strategi dalam manajemen yaitu: strategi sebagai pendukung untuk pengambilan keputusan, strategi sebagai sarana koordinasi dan komunikasi, dan strategi sebagai target konsep strategi akan digabungkan dengan misi dan visi untuk menentukan dimana perusahaan akan berada dalam masa yang akan

¹⁰ Robert M Grant, di terjemahkan oleh Thomas Secokusumo, *Analisis Strategi Kontemporer: Konsep. Teknik. Aplikasi*, Jakarta: Erlangga, 1997, h. 11.

¹¹ Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2005, h. 1092

¹² Op.cit, Robert M Grant. h. 11.

datang.¹³ Strategi adalah pola tindak manajemen untuk mencapai tujuan badan usaha. Tujuan bisa jangka panjang, yaitu yang ingin dicapai dalam kurun waktu lebih dari 1 tahun (1-5 tahun yang akan datang), dan tujuan jangka pendek, yaitu yang ingin dicapai dalam kurun waktu 1 tahun atau kurang. Ada pula tujuan strategi, yaitu yang ingin dicapai agar posisi dan daya saing bisnis makin kuat. Disamping itu ada tujuan finansial, yaitu target yang ditentukan manajemen bertalian dengan kinerja finansial.¹⁴

B. Produk

Produk secara umum diartikan sebagai *sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan*. Artinya, apapun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita katakana sebagai produk.

Philip Kotler mendefinisikan produk sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Dalam praktinya produk terdiri dari dua jenis, yaitu yang berkaitan dengan fisik atau benda berwujud dan tidak berwujud. Benda berwujud merupakan produk yang dapat dilihat, diraba, atau dirasakan. Contoh: buku, meja, kursi dan lain-lain. Sedangkan produk yang tidak berwujud biasanya disebut jasa. Jasa dapat disediakan dalam berbagai wahana seperti tempat, kegiatan, organisasi, ide-ide dan lain-lain.¹⁵

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk di perhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Produk yang ditawarkan tersebut meliputi barang fisik (seperti sepeda motor, computer, TV, buku teks), jasa (restoran, penginapan, transportasi), orang atau pribadi (Madonna, Tom Hanks, Michael Jordan), tempat (pantai kuta, Danau Toba), organisasi

¹³ Ibid, Grant, h. 23.

¹⁴ Sukanto Reksohadiprojo, *Manajemen Strategi*, Yogyakarta: BPFE, 2003, h. 2.

¹⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Cet. 11 Jakarta: Rajawali Pers, 2012, h. 216.

(ikatan akuntan Indonesia, pramuka, PBB), dan ide (Keluarga Berencana).¹⁶

C. Penghimpunan Dana

Kegiatan usaha yang utama bank adalah penghimpunan dan penyaluran dana. Penyaluran dana dengan tujuan untuk memperoleh penerimaan akan dapat dilakukan apabila dana telah dihimpun. Penghimpunan dana adalah suatu kegiatan usaha yang dilakukan bank untuk mencari dana kepada pihak deposan yang nantinya akan disalurkan kepada pihak kreditur dalam rangka menjalankan fungsinya sebagai intermediasi antara pihak deposan dengan pihak kreditur. Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan dengan cara-cara tertentu sehingga efisien dan dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut. Keberhasilan suatu bank dalam memenuhi maksud itu dipengaruhi antara lain oleh hal-hal berikut ini:

- a. Kepercayaan masyarakat pada bank yang bersangkutan.
Gambaran sebuah bank secara umum dimata masyarakat sangat mempengaruhi tingkat kepercayaan masyarakat pada bank tersebut.
- b. Perkiraan tingkat pendapatan.
Perkiraan tingkat pendapatan yang akan diperoleh oleh penyimpan dana relatif terhadap pendapatan dari alternatif investasi lain dengan tingkat risiko yang seimbang.
- c. Risiko penyimpanan dana
Apabila sebuah bank dapat memberikan tingkat kepastian yang tinggi atas dana masyarakat untuk dapat ditarik lagi sesuai waktu yang telah dijanjikan, maka masyarakat semakin bersedia untuk menempatkan dananya di bank tersebut.
- d. Pelayanan yang diberikan oleh bank kepada penyimpan dana
Pelayanan yang baik akan membuat penyimpan dana merasa dihargai, diperhatikan dan dihormati sehingga merasa senang untuk terus bertransaksi keuangan dengan bank tersebut. Dana bank adalah

¹⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi pemasaran*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008, h. 95.

sejumlah uang yang dimiliki dan dikuasai suatu bank dalam kegiatan operasionalnya.¹⁷

Sistem penghimpunan dana pada bank syariah dilihat dari sumbernya, pada dasarnya terdiri atas:

1. modal, modal adalah dana yang diserahkan oleh para pemilik (owner)
2. titipan, salah satu prinsip yang digunakan bank syariah dalam memobilisasi dana adalah dengan menggunakan prinsip titipan (alwadi'ah) yaitu merupakan titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika pemiliknya menghendaki.
3. Investasi, akad yang sesuai dengan prinsip ini adalah mudharabah.

Deposito pada bank syariah termasuk sumber dana yang berasal dari investasi masyarakat yang dihimpun berdasarkan akad *mudharabah*, maka deposito di bank syariah disebut dengan deposito *mudharabah*.¹⁸ Produk penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposit. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.¹⁹

D. Deposito

1. Pengertian Deposito

Berdasarkan ketentuan undang-undang nomor 10 tahun 1998 Deposito didefinisikan sebagai simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank atau pada saat jatuh tempo. Dalam pasal 1 angka 22 undang-undang nomor 21 tahun 2008, Deposito didefinisikan sebagai investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain

¹⁷ Totok Budisantoso dan Sigit Triandaru, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat, 2006, h.95-96.

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Cet. 1 Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 146-150.

¹⁹ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet. 1 Jakarta: IIIT Indonesia, 2003, h. 96.

yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/atau UUS.

Deposito sebagai salah satu produk penghimpunan dana juga mendapatkan dasar hukum dalam PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah, sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Pasal 3 PBI dimaksud menyebutkan antara lain bahwa pemenuhan prinsip syariah dilakukan melalui kegiatan penghimpunan dana dengan mempergunakan antara lain akad *wadi'ah* dan *mudharabah*.²⁰

Deposito menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No.03/DSN-MUI/IV/2000 tentang deposito yaitu simpanan dana berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.²¹

2. Jenis Deposito Berjangka

Deposito ada dua jenis yaitu:

a. Deposito berjangka biasa

Deposito yang berakhir pada jangka waktu yang diperjanjikan, perpanjangan hanya dapat dilakukan setelah ada permohonan baru/pemberitahuan dari penyimpan.

b. Deposito berjangka otomatis (*automatic roll over*)

Pada saat jatuh tempo, secara otomatis akan diperpanjang untuk jangka waktu yang sama tanpa pemberitahuan dari penyimpan.²²

3. Ketentuan Deposito Mudharabah

Ketentuan umum deposito mudharabah adalah sebagai berikut:

²⁰ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press Anggota IKAPI, 2009, h. 99-100.

²¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional No.03/DSN-MUI/IV/2000.

²² Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo, anggota IKAPI, 2005, h.54.

- a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
 - b. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
 - c. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang
 - d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening
 - e. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional dana deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya
 - f. Bank tidak diperkenankan untuk mengurangi nisbah keuntungan tanpa persetujuan yang bersangkutan.
4. Landasan Syariah Deposito Mudharabah

1) Al-qur'an

- a. QS. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَ ضٍ مِّنْكُمْ
 “Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...”

- b. QS. Al-Maidah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...

“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”

- c. QS. Al-Baqarah [2] :283:

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ، وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ...

“Maka Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...”

2) Al-hadist

- a. Hadist Nabi Riwayat Thabrani dalam Ausath dari Ibnu Abbas, Nabi bersabda:

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ يُنُّ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مِظْرًا بِهِ اثْتَرَ طَعْلَى صَاحِبِهِ
أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلُ بِهِ وَادِيًا وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةَ ذَاتِ كَيْدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ
ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه الطبراني
في الأوسط عن ابن عباس)

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

- b. Hadist Nabi riwayat Ibnu Majah dari Syuhayb:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ،
وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi bersabda, Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidal secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum kualitas baik dengan kualitas rendah untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual. “ (HR. Ibnu Majah dari Syuhaib)

- c. Hadist Nabi riwayat Tirmizi dari ‘Amr bin ‘Auf:

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى
شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

“Perdamaian dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram: dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.”

- 3) Ijma, Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, *mudharib*) harta anak nyatim sebagai *mudharabah* dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai *ijma'* (Wahbah Zuhaily, *al-fiqh al-islami wa Adillatuhu*, 1989/4/838)
- 4) Qiyas, Transaksi *mudharabah* diqiyaskan kepada transaksi *musaqaah*.
- 5) Kaidah fiqih:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا ...

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”²³

E. Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Mudharabah dalam wacana fiqih merupakan kontrak yang melibatkan antara dua kelompok, yaitu pemilik modal (investor) yang mempercayakan modalnya kepada pengelola (*mudharib*) untuk digunakan dalam aktivitas perdagangan.²⁴

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah *proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha*, artinya berjalan dibumi untuk mencari karunia Allah yaitu rezeki.

Mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak

²³ Fatwa DSN-MUI

²⁴ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (life and general) Konsep dan System Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004, h. 330.

lain (*mudharib*) menjadi pengelola, dimana keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kalalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.²⁵

2. Landasan Syariah

Secara umum, landasan dasar syariah mudharabah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadist berikut ini:

a. Al-qur'an

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...

“Dan dari orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT...” (QS. Al-Muzammil: 20)

Yang menjadi argument dari surah al-muzammil: 20 adalah adanya kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah* yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

b. Hadist Thabrani

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah, ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikan syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw dan Rasulullah pun membolehkannya.” (HR. Thabrani)

c. Ijma

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta yatim secara

²⁵ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori...*, h. 95.

mudharabah. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadis yang dikutip Abu Ubaid.²⁶

3. Jenis-Jenis Mudharabah

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pemilik dana, terdapat 2 (dua) bentuk *mudharabah*, yakni:

- a. Mudharabah muthlaqah (*Unrestricted Investment Account, URIA*) dalam akad mudharabah muthlaqah (URIA), tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun. Nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada bank, ke usaha apa dana yang disimpannya itu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukkan bagi nasabah tertentu. Jadi bank memiliki kebebasan penuh untuk menyalurkan dana URIA ini ke bisnis manapun yang diperkirakan menguntungkan. Penerapan *mudharabah muthlaqah* ini dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*.²⁷
- b. Mudharabah muqayyadah (*Restricted Investment Account, RIA*) dalam mudharabah muqayyadah (RIA), pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Mudharabah RIA ini ada dua jenis, yaitu:
 - 1) Mudharabah muqayyadah on balance sheet (*executing*)
Dimana pemodal menetapkan syarat, kedua pihak sepakat dengan syarat usaha dan keuntungan, bank menerbitkan bukti investasi khusus, bank memisahkan dana.
 - 2) Mudharabah muqayyadah of balance sheet (*channeling*)
Dimana penyaluran langsung ke nasabah, bank menerima komisi, bank menerbitkan bukti investasi khusus, bank mencatat ke rekening administrasi.²⁸

²⁶ Ibid. h. 96.

²⁷ Adiwarmar Karim, *Bank Islam...*, h. 98.

²⁸ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 63.

4. Rukun Mudharabah

Rukun mudharabah akan terpenuhi sempurna apabila:

- a. Ada mudharib (pengelola)
- b. Ada pemilik dana (shahibul maal)
- c. Ada usaha yang akan dibagi hasilnya
- d. Ada nisbah
- e. Ijab qabul²⁹

5. Aplikasi dalam perbankan

Mudharabah biasanya diterapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana, mudharabah diterapkan pada:

- a. Tabungan mudharabah, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan talangan haji, tabungan kurban, dan sebagainya
- b. Deposito biasa
- c. Deposito special, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murabahah* saja atau *ijarah* saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, mudharabah diterapkan untuk:

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa
- b. Investasi khusus, disebut juga *mudharabah muqayyadah*. Dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul maal*.

6. Manfaat dan Risiko Mudharabah

Manfaat mudharabah:

- a. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat
- b. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan/hasil

²⁹ Muhammad Syakir Syula, *Asuransi Syariah...*, h. 333.

usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.

- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- d. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
- e. Prinsip bagi hasil dalam mudharabah/musyarakah ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Risiko mudharabah:

Risiko yang terdapat dalam mudharabah, terutama pada penerapannya dalam pembiayaan, relative tinggi diantaranya:

- a. *Slide streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak
- b. Lalai dan kesalahan yang disengaja
- c. Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur³⁰

7. Karakteristik Mudharabah

- 1) Kedua pihak yang mengadakan kontrak antara pemilik dana dan mudharib akan menentukan kapasitas baik sebagai nasabah maupun pemilik. Di dalam akad tercantum pernyataan yang harus dilakukan kedua belah pihak yang mengadakan kontrak dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Di dalam perjanjian tersebut harus dinyatakan secara tersurat maupun tersirat mengenai tujuan kontrak

³⁰ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori...*, h. 97-98.

- b. Penawaran dan penerimaan harus di sepakati kedua belah pihak di dalam kontrak tersebut
 - c. Maksud penawaran dan penerimaan merupakan suatu kesatuan informasi yang sama penjelasannya. Perjanjian bisa saja berlangsung melalui proposal tertulis dan langsung di tandatangani, melainkan bisa juga dilakukan melalui surat menyurat/koresponden dengan *fax* atau computer yang telah disahkan oleh cendikiawan fiqih islam dan organisasi konferensi islam.
- 2) Modal adalah sejumlah uang pemilik dana diberikan kepada mudharib untuk di investasikan (dikelola) dalam kegiatan usaha mudharabah. Adapun syarat-syarat yang tercakup dalam modal adalah sebagai berikut:
- a. Jumlah modal harus diketahui secara pasti termasuk jenis mata uangnya
 - b. Modal harus dalam bentuk tunai, seandainya berbentuk asset menurut jumhur ulama fiqih di perbolehkan asalkan berbentuk barang niaga dan mempunyai nilai atau historisnya pada saat mengadakan kontrak. Bila asset tersebut berbentuk non-kas yang siap dimanfaatkan, seperti pesawat dan kapal, menurut madzhab hanbali (imam ahmad bin hambal) diperbolehkan sebagai modal mudharabah asalkan mudharib tetap menginvestasikan semua modal tersebut dan berbagi hasil dengan pemilik dana dalam pendapatan dari investasi dan pada akhir jangka waktu.
 - c. Modal harus tersedia dalam bentuk tunai tidak dalam bentuk piutang
 - d. Modal mudharabah langsung dibayar kepada mudharabah. Beberapa fuqaha berbeda pendapat mengenai cara realisasi pencarian dana yaitu dibayar langsung dengan cara lain dilaksanakan dengan memungkinkan mudharib untuk

memperoleh manfaat dari modal tersebut bagaimanapun cara akuisasinya. Sesuai dengan pendapat kedua, pengadaan kontrak dapat dilaksanakan untuk keseluruhan modal dan pembayarannya kepada mudharib dapat dibuat dalam beberapa angsuran

- 3) Keuntungan adalah jumlah yang melebihi jumlah modal dan merupakan tujuan mudharabah dengan syarat-syarat seperti berikut:
 - a. Keuntungan ini haruslah berlaku bagi kedua belah pihak dan tidak ada satu pihak pun yang akan memilikinya
 - b. Haruslah menjadi perhatian dari kedua belah pihak dan tidak terdapat pihak ketiga yang akan turut memperoleh bagi hasil darinya. Porsi bagi hasil keuntungan untuk masing-masing pihak harus disepakati bersama pada saat perjanjian ditandatangani. Bagi hasil *mudharib* harus secara jelas dinyatakan pada saat pengadaan kontrak dilakukan.
 - c. Pemilik dana akan menanggung semua kerugian sebaliknya mudharib tidak menanggung kerugian sedikitpun. Akan tetapi mudharib harus menanggung kerugian apabila kerugian itu timbul dari pelanggaran perjanjian atau penghilangan ana tersebut.
- 4) Jenis usaha/pekerjaan diharapkan mewakili/menggambarkan adanya kontribusi mudharib dalam usahanya untuk mengembalikan/membayar modal kepada penyedia dana. Jenis pekerjaan dalam hal ini berhubungan dengan masalah manajemen dari pembiayaan *mudharabah* itu sendiri. Dibawah ini merupakan syarat-syarat yang harus diterapkan dalam usaha/pekerjaan mudharabah adalah sebagai berikut:
 - a. Bentuk pekerjaa/usaha merupakan hak khusus *mudharib* tidak ada ada intervensi manajemen dari pemilik dana, meskipun demikian menurut madzhab hanbali membolehkan adanya

peranserta/partisipasi pemilik dana dalam pekerjaan/usaha tersebut.

- b. Penyedia dana tidak harus boleh membatasi kegiatan *mudharib* seperti melarang *mudharib* agar tidak sukses dalam pencarian laba/keuntungan.
- c. *Mudharib* tidak boleh melanggar hukum syariah islam dalam usahanya dan juga harus mematuhi praktik-praktik usaha yang berlaku
- d. *Mudharib* harus mematuhi syarat-syarat yang diajukan pemilik dana asalkan syarat-syarat tersebut tidak bertentangan dengan kontrak *mudharabah* tersebut.

Jenis kegiatan bagi para pengikut madzhab syafii hanyalah terbatas pada perniagaan, namun untuk penggandaan fuqaha akan diberikan pengaturan untuk semua jenis keuntungan yang berorientasi kepada kegiatan seperti perniagaan, industry, pertanian, atau pelayanan jasa.

Batasan kegiatan *mudharib* sehubungan dengan dana *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- a. Harus benar-benar memiliki usaha sesuai dengan kontrak yang merupakan pekerjaan utama dan cabang dari kegiatannya
- b. Pekerjaan atau usaha yang dimiliki harus sesuai dengan surat kuasa umum. Kesemuanya ini merupakan pekerjaan yang tidak mempunyai hubungan dengan kegiatan usaha utama, namun merupakan penunjang dalam pelakuan investasi seperti perpaduan dengan dana *mudharabah* dan dananya sendiri
- c. Pekerjaan atau usaha yang tidak akan dimiliki terkecuali dengan suatu ijin tertulis dari pemilik dana tersebut. Pekerjaan atau usaha ini tidak mengarah kepada pengembangan dana ataupun pada kewajiban atau utang baru apapun dipihak

pemilik atas dana tersebut seperti peminjaman *account* dana *mudharabah*.

- 5) Modal *mudharabah* tidak boleh dalam penguasaan pemilik dana, sehingga “tidak dapat ditarik sewaktu-waktu”. Penarikan dana *mudharabah* hanya dapat dilakukan sesuai dengan waktu yang disepakati (periode yang telah ditentukan). Penarikan dana yang dilakukan setiap saat akan membawa dampak berkurangnya pembagian hasil usaha oleh nasabah yang menginvestasikan dananya.
 - 6) Garansi dalam *mudharabah* untuk menunjukkan adanya tanggung jawab *mudharib* dalam mengembalikan modal kepada pemilik dana dalam semua pekerjaannya. Peraturan jaminan dalam *mudharabah*. Hal ini berarti, bahwa *mudharib* akan bertanggung jawab untuk mengembalikan modal kepada pemilik dana dalam hal apapun, dan tidak diperbolehkan pada waktu jatuh tempo, kenyataan bahwa kepemilikan *mudharib* akan dana tersebut dibuat sebagai *trust* dan dengan demikian tidak menjamin dana tersebut terkecuali dalam hal *omisi* atau pelanggaran.³¹
8. Keunggulan System *Mudharabah*

Salah satu keistimewaan dari system *mudharabah* adalah pada peran ganda dari *mudharib*, yakni sebagai wakil (agen) sekaligus mitra. *Mudharib* adalah wakil dari *rabb al-mal* dalam setiap transaksi yang ia lakukan pada harta *mudharabah*. *Mudharib* kemudian menjadi mitra dari *rabb al-mal* ketika ada keuntungan, karena *mudharabah* adalah sebuah kemitraan dalam keuntungan, dan seorang wakil tidak berhak mendapatkan keuntungan atas dasar kerja dia setelah munculnya keuntungan. Tetapi, ia menjadi seorang mitra dalam situasi ini disebabkan oleh perjanjian kemitraan. Harta *mudharabah* menjadi milik bersama antara *mudharabah* dan *rabb al-mal*. Dan saham si

³¹ Wiroso, *Penghimpunan Dana...*, h. 38-42.

mudharib sekarang berdasarkan pada sahamnya yang tidak dibagi dalam kepemilikan bersama.³²

9. Perbedaan System Mudharabah dengan Riba

Meskipun mudharabah (*profit sharing*) dan pinjaman berbunga kelihatannya serupa, namun perbedaannya jelas lebih dari sekedar perbedaan semantic. Dalam profit sharing hasilnya tidak dijamin. Sedangkan, dalam pinjaman berbunga, maka pinjaman tersebut tidak tergantung pada hasil yang untung atau rugi, dan biasanya terjamin. Sehingga, si debitur harus mengembalikan modal yang dipinjam ditambahkan jumlah bunga yang pasti (atau sudah ditetapkan sebelumnya) tanpa peduli dengan bagaimana hasil dari penggunaan modal pinjaman itu. Dengan demikian, pada pinjaman berbunga, kerugian financial sebagian langsung jatuh pada si peminjam.

Dalam mudharabah, kerugian financial sepenuhnya ditanggung oleh pemberi pinjaman. Sementara itu, pengusaha hanya rugi waktu dan tenaga yang diinvestasikan dalam perusahaan, dan tidak mendapatkan imbalan dari pekerjaannya. Distribusi ini secara efektif memperlakukan modal manusia (tenaga) sama dengan modal financial.³³

³² Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah...*, h. 337.

³³ *Ibid*, h. 338-339.

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. BPRS PNM BINAMA SEMARANG

A. Sejarah Berdirinya

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan tidak menerima simpanan dalam bentuk giro. Dalam melaksanakan kegiatan usahanya lebih dekat pada lapisan mikro.

Kota Semarang sebagai Ibukota Propinsi adalah kota yang mempunyai potensial ekonomi cukup besar segala faktor usaha terdapat di kota ini mulai dari manufakturing, produksi, perdagangan dan jasa. Di beberapa wilayah kota Semarang, seperti Mijen dan Gunung Pati berpotensi pertanian dan peternakan. sementara itu di pesisirnya juga berpotensi perikanan.

Penduduk kota Semarang yang mayoritas beragama islam (terutama masyarakat menengah kebawah), mereka ini sebagai pelaku usaha ekonomi menengah ke bawah. Untuk mengembangkan ekonomi menengah ke bawah, dibutuhkan lembaga keuangan yang berbentuk BPRS. Karena dengan BPRS akan memberikan kontribusi yang positif bagi hadirnya pengembangan ekonomi, khususnya bagi masyarakat muslim menengah ke bawah.

Berawal dari latar belakang itulah PT. BPRS PNM BINAMA didirikan diprakarsai oleh tokoh masyarakat dan pengusaha muslim diantaranya H. Hasan Thoha Putra, Ir. H. Heru Isnawan serta H. Ilham M. Saleh pada tanggal 5 juli 2006 Bank Indonesia memberikan ijin kepada Bank Perkreditan Rakyat Syariah melalui keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 08/51/KEP. GPI/2006, dan 8 Agustus 2006 PT. BPRS PNM Binama mulai beroperasi dengan modal awal disetor Rp 1.000.000.000 yang beralamat kantor Jl. Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang sebagai kantor pusatnya dan ada dua kantor pelayanan kasnya yang beralamat di

Ruko Jatisari Indah Blok C No. 9 Mijen Semarang dan Jl Ngesrep Timur V No. 110 Tembalang Semarang dengan Direktur Utama Drs. Ahmad Mujahid Mufti Suyuidan Ari jan totjondro Tjahjono sebagai Direktur.

B. Legalitas BPRS PNM Binama

Legalitas badan usaha BPRS PNM Binama adalah sebagai berikut :

1. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 8/51/KEP.GBI/2006 tgl. 5 Juli 2006.
2. Akte Pendirian Perseroan Terbatas No. 45, tgl. 27 Maret 2006
3. Pengesahan Akta Pendirian PT. dari Menteri Hukum dan HAM tgl. 3 April 2006
4. Ijin Usaha dari Bank Indonesia no. 8/51/KEP.GBI/2006, tgl. 12 Juli 2006
5. Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas no. 11.01.1.65.05684
6. NPWP : 02.774.716.1-518.000.³⁴

C. Visi & Misi

Visi :

“Menjadi lembaga keuangan yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan ekonomi umat”

Misi :

“Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang sehat, berkembang dan profesional dengan mutu pelayanan yang baik, resiko usaha yang minimal, tingkat pengembalian yang maksimal dan mempunyai kon-tribusi dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat”³⁵

D. Tujuan Pendirian

Tujuan didirikannya BPRS PNM Binama meliputi 4 aspek, yang meliputi :

1. Aspek Peranan Dalam Pengembangan Ekonomi dan Kesejahteraan Ummat
 - a. Memberikan pembiayaan kepada ummat yang mempunyai dampak

³⁴ Company Profile PT. BPRS PNM Binama Semarang

³⁵ Ibid

baik langsung maupun tidak langsung terhadap pengembangan ekonomi dan kesejahteraan umat dalam bentuk peningkatan asset dan penyerapan tenaga kerja.

- b. Menumbuhkan potensi dana simpanan masyarakat di BPRS baik bersumber dari dana idle maupun pengalihan dari lembaga keuangan konvensional.

2. Aspek Mutu Pelayanan

Mencapai tingkat mutu pelayanan yang baik dan maksimal pada penampilan, kecepatan, kemudahan, dan keramahan dengan tolak ukur :

- a. Mencapai penilaian baik yang di lakukan oleh pihak luar .
- b. Mengurangi keluhan para anggota dan mitra

3. Aspek Resiko Usaha

- a. Menjaga Financing To Deposit Ratio (FDR) pada kisaran 85 - 90 %
- b. Menjaga Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif minimal sebesar 100 % terhadap PPAPWD
- c. Menjaga rasio Non Performin Financing (NPF) dibawah 5 %
- d. Menjaga Capital Adequacy Ratio (CAR) minimal 12 %
- e. Menjaga tidak terjadi pelanggaran dan atau pelampauan ketentuan BMPK

4. Aspek Tingkat Pengembalian

- a. Mencapai Return on Equity (ROE) minimal sebesar 19 %
- b. Memperoleh Return on Average Asset (ROA) minimal sebesar 2,4 %
- c. Memberikan bagi hasil Tabungan equivalen berkisar antara 6 - 8 % pa
- d. Memberikan bagi hasil Deposito equivalen berkisar anantara 8 s.d 11 % pa.

E. Manfaat Yang Hendak di Capai

1. Manfaat Sosial

Terciptanya solidaritas dan kerjasama antar anggota atau nasabah BPRS sehingga terbentuk komunikasi ekonomi anggota yang lebih produktif

2. Manfaat Ekonomi

- a. Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah.
- b. Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi umat islam.
- c. Meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat

F. Strategi

1. Membangun kepercayaan umat terhadap BPRS PNM Binama

Yaitu dengan jalan memberikan layanan yang memuaskan, melakukan pendekatan kepada nasabah secara berkala serta meyakinkan bahwa layanan syariah adalah pilihan terbaik bagi masyarakat umat Islam khususnya. Dengan tetap menciptakan suasana hubungan silaturahmi yang erat serta memberikan bagihasil yang lebih menguntungkan.

2. Melakukan ekspansi baik di funding maupun lending

Guna mempercepat pertumbuhan funding dan lending, akan dilakukan kerjasama dengan perorangan, instansi maupun organisasi masyarakat. Untuk mewujudkan hal tersebut akan dilakukan kegiatan sosialisasi lewat radio, promosi serta silaturrahim ke calon nasabah potensial. Dalam hal lending tetap mengutamakan asas prudential agar nantinya dapat memberikan keuntungan yang berkesinambungan serta menjaga kesehatan bank.

3. Peningkatan kualitas dan produktifitas SDM

SDM dalam sebuah perusahaan adalah sebuah asset atau bahkan sebagai capital (Human capital), sehingga untuk memperoleh kemajuan perusahaan, kualitas SDM juga harus ditingkatkan. BPRS

PNM BINAMA akan selalu meningkatkan kualitas SDM yang dimilikinya dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

4. Melakukan efisiensi di semua bidang

Dalam menjalankan kegiatannya manajemen tetap akan mengutamakan efisiensi untuk menekan biaya operasional bank. Dengan tujuan agar nantinya dapat menghasilkan output berupa perolehan laba yang signifikan

G. Sasaran Yang Hendak di Capai

1. Sasaran Binaan

Yang menjadi sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan memiliki asset sampai dengan Rp. 500.000.000,- dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan.

2. Sasaran Funding

Yang menjadi sasaran Funding (penggalangan dana) adalah : Individu, lembaga-lembaga Donor, BUMN dan Instansi Pemerintah.

3. Sektor usaha yang dibiayai, perdagangan, industri kecil, jasa pertanian dan perikanan.

H. Manajemen Dan Personalia

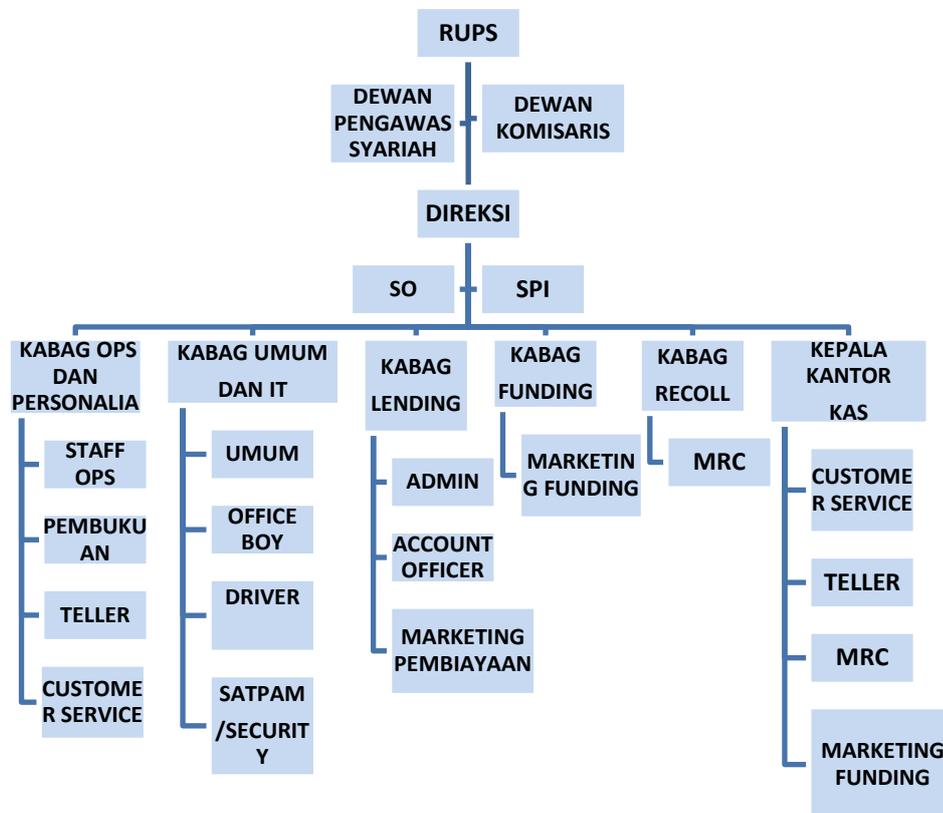
PT. BPRS PNM BINAMA dikelola dengan manajemen profesional, yakni dikelola secara sistematis, baik dalam pengambilan keputusan maupun operasional. Pola pengambilan Keputusan Manajemen telah dirumuskan dalam ketentuan yang baku dalam Sistem dan Prosedur demikian pula dalam operasionalnya yang meliputi Funding (penggalangan dana), Lending (pembiayaan) dan pembukuan.

Operasional PT. BPRS PNM BINAMA didukung dengan sistem komputerisasi baik dalam sistem akuntansi, penyimpanan dan penyaluran pembiayaan. Hal ini memungkinkan untuk memberikan pelayanan yang lebih profesional dan akurat. Selain itu sistem komputerisasi ini semakin meningkatkan performa, kecepatan dan ketelitian dalam penyajian data kepada para nasabah dan binaan.

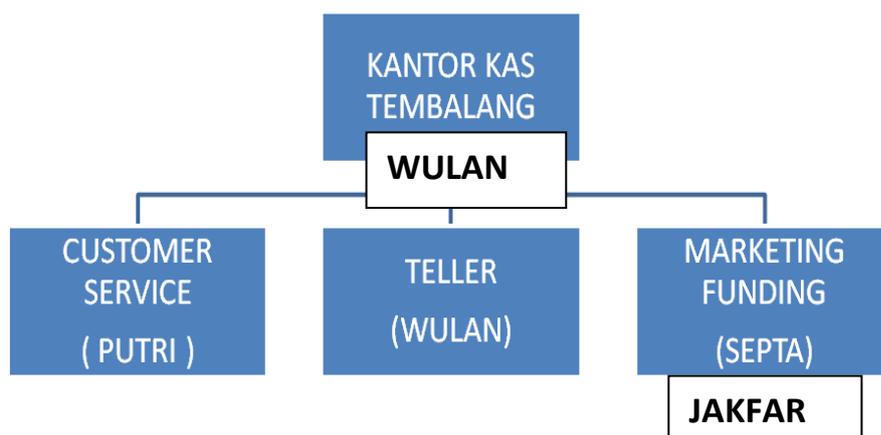
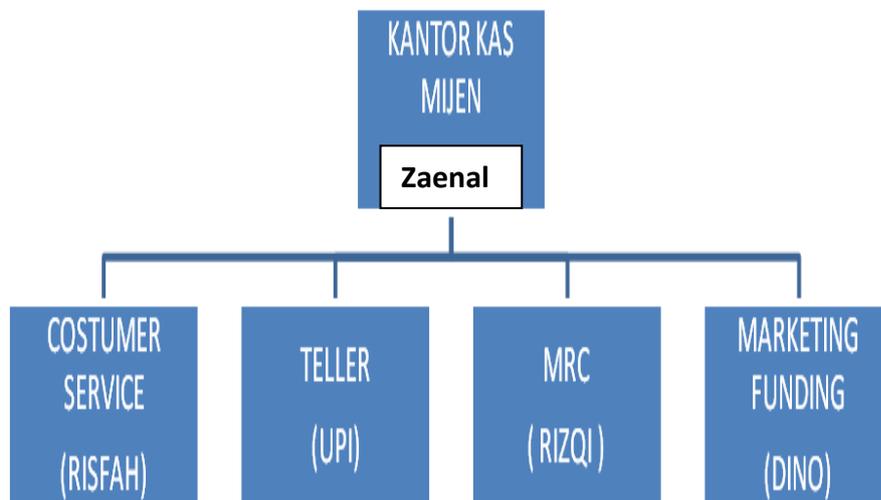
PT. BPRS PNM BINAMA dikelola secara full time dan profesional oleh 30 orang yang masing-masing menguasai pada bidangnya. Personalia BPRS PNM BINAMA berkualifikasi pendidikan mulai dari SLTA, DIII, sampai Sarjana. Selain itu masing-masing diterima dengan sistem seleksi yang ketat dan telah dilatih secara internal maupun eksternal sesuai dengan bidang tugas masing-masing.³⁶

I. Struktur Organisasi PT. BPRS PNM BINAMA

Lampiran SK-DIR No: 057/SK-DIR/I/2015
Tentang Struktur Organisasi PT. BPRS PNM BINAMA



³⁶ Ibid



37

³⁷ Lampiran SK-DIR No: 057/SK-DIR/I/2015

J. Bagian dan Tugas

a. Dewan pengawas syariah (DPS)

Dewan pengawas syariah terdiri dari 2 orang atau lebih dengan profesi yang ahli dalam hukum islam, yang dipimpin oleh ketua dewan pengawas syariah yang berfungsi memberikan fatwa agama terutama dalam produk-produk bank syariah, kemudian bersama dewan komisaris mengawasi pelaksanaannya.

b. Dewan komisaris

Dewan komisaris terdiri dari 3 orang atau lebih yang dipimpin oleh seorang komisaris utama, bertugas dalam pengawasan intern bank syariah, mengarah ke pelaksanaan yang dijalankan oleh direksi agar tetap mengikuti kebijaksanaan perseroan dan ketentuan yang berlaku.

Tugas dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

1. Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham selama memutuskan perumusan kebijaksanaan umum yang yang baru yang diusulkan oleh direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
2. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan kepada perusahaan yang jumlahnya melebihi maksimum yang dapat diputuskan direksi.
3. Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan L/R tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh direksi.
4. Mempertimbangkan dan menyetujui rancangan kerja untuk tahun buku baru yang diusulkan direksi.
5. Menyetujui atau menolak pinjaman yang diajukan oleh para anggota direksi.
6. Menyelenggarakan rapat umum luar biasa para pemegang saham dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban direksi
7. Memberikan persetujuan tentang pengikatan perseroan sebagai penanggung (borg/avails), penggadaian serta penjualan baik untuk

barang bergerak maupun tidak bergerak kepunyaan perseroan.

8. Menyetujui semua hal yang menyangkut perubahan-perubahan modal dan pembagian laba.
9. Menandatangani surat-surat saham yang telah diberi nomor urut sesuai dengan yang diberikan dalam anggaran dasar perseroan.
10. Menyetujui pembagian tugas dan kewajiban diantara anggota direksi.

c. Direksi

Direksi terdiri dari seorang direktur utama dan seorang atau lebih direktur, bertugas dalam memimpin dan mengawasi kegiatan bank syariah sehari-hari, sesuai dengan kebijaksanaan umum yang disetujui dewan komisaris dalam RUPS.

Tugas dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

1. Merumuskan dan mengusulkan kebijaksanaan umum bank syariah untuk masa yang akan datang yang disetujui oleh dewan komisaris serta disahkan dalam RUPS agar tercapai tujuan serta kontinuitas operasional perusahaan.
2. Mengusulkan dan menyusun rencana kerja anggaran perusahaan an rencana kerja untuk tahun buku yang baru disetujui oleh dewan komisaris.
3. Mengajukan neraca dan laporan Laba/rugi tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya kepada dewan komisaris untuk mendapatkan penilaiannya.
4. Mengundang para pemegang saham untuk menghadiri rapat pemegang saham.
5. Memberikan persetujuan atas penggunaan formulir-formulir dan dokumen-dokumen lainnya dalam transaksi perseroan.
6. Menyetujui pinjaman yang diberikan kepada pegawai bank syariah
7. Bertanggung jawab atas pengeluaran duplikat surat saham, tanda penerimaan keuntungan dan talon yang hilang serta mengumumkan disurat kabar resmi yang terbit ditempat

kedudukan perseroan

8. Mengangkat pejabat-pejabat bank syariah yang akan diberi tanggung jawab mengawasi kegiatan perseroan
9. Menyetujui pemindah tanganan saham-saham kepada pembeli baru yang diyunjuk dan dipilih oleh pemegang saham lama, setelah mengikuti prosedur yang ditetapkan dalam anggaran dasar tentang pemindah tanganan saham-saham tersebut
10. Menyetujui besarnya gaji dan tunjangan lainnya yang harus dibayarkan kepada para pejabat dan pegawai.

Sedangkan tugas dan tanggung jawab direktur utama yaitu:

1. Mewakili direksi atas nama perseroan
2. Memimpin dan mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan
3. Bertanggung jawab terhadap operasional perseroan khususnya dalam hubungan dengan pihak ekstern perusahaan
4. Bertanggung jawab kepada rapat umum pemegang saham (RUPS)

Kemudian tugas dan tanggung jawab direktur yaitu:

1. Mewakili direktur utama atas nama direksi
2. Membantu direktur utama dalam mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan
3. Bersama-sama direktur utama bertanggung jawab kepada rapat umum pemegang saham (RUPS)

d. Bidang marketing

Fungsi bidang marketing yaitu sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan (kredit). Tugas pokoknya adalah sebagai berikut:

1. Bertindak sebagai komite pembiayaan dalam upaya pengambilan keputusan pembiayaan (kredit)
2. Melakukan monitoring, evaluasi, review terhadap kualitas portofolio pembiayaan (kredit) yang telah diberikan dalam rangka

- pengamanan atas setiap pembiayaan (kredit) yang telah diberikan
3. Menyusun strategi-planning dan selaku marketing/sosialisasi nasabah baik dalam rangka penghimpunan sumber dana maupun alokasi pemberian pembiayaan yang secara efektif dan terarah.
- e. Tugas-tugas khusus (job specification)
- Bagian-bagian yang termasuk dalam menangani secara khusus pada operasional BPRS meliputi:
1. Funding (mobilisasi dana)
Bagian ini bertugas dalam pengumpulan dana masyarakat sesuai dengan runding yang ada, seperti saham, deposito mudharabah, tabungan mudharabah, zakat, infaq dan shodaqoh. Untuk mencapai hasil yang optimum maka harus membuat rencana target yang ingin dicapai sebelum beroperasi.
 2. Account Officer (AO)
Pembinaan pembiayaan bertugas memproses calon debitur atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi debitur. Kemudian membina debitur tersebut agar memenuhi kesanggupan terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya.
 3. Bagian support pembiayaan
Bersama dengan A/O mengadakan penilaian permohonan pembiayaan sehingga memenuhi criteria dan persyaratannya. AO dalam memproses calon debitur dalam kelayakannya, sedangkan support pembiayaan dari segi keabsahannya, seperti kebenaran lampiran, usaha maupun penggunaan pembiayaan, keabsahan jaminan.
 4. Bagian administrasi pembiayaan
Di dalam proses pembiayaan terdapat administrasi yang ditangani oleh AO ataupun bagian support pembiayaan. Di samping itu setelah pemohon menjadi debitur mulai dari pencairan dananya sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayaran debitur akan ditangani oleh bagian administrasi pembiayaan.

5. Kas dan Teller

Kas dan teller selaku kuasa bank untuk melakukan pekerjaan yang berkaitan dengan penerimaan dan penarikan pembayaran uang, selain itu juga mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah bank.

6. Bagian pembukuan

Bagian ini bertugas di dalam pembuatan neraca, membuat daftar rugi/laba. Disamping itu juga bertugas dalam pembuatan laporan ke bank Indonesia.³⁸

K. Sistem dan Produk-Produk PT. BPRS PNM Binama Semarang

Sistem yang digunakan oleh BPRS PNM Binama baik dalam produk *funding* (penghimpunan) maupun *lending* (pembiayaan) adalah dengan system syariah (bagi hasil). Produk-produk BPRS PNM Binama terbagi atas produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana kepada para anggota.

A. Produk-produk penghimpunan dana:

1. Deposito *mudharabah*

Deposito *mudharabah* adalah deposito dengan akad *mudharabah* dimana nasabah sebagai *Shohibul maal* (pemilik dana) dan bank sebagai *Mudharib* (yang mengelola dana). Deposito dirancang sebagai sarana investasi menguntungkan dan menentramkan bagi masyarakat yang memiliki dana.

Syarat-syaratnya adalah sebagai berikut :

- a. Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP)
- c. Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

Keuntungan :

- 1) Aman karena dijamin oleh LPS
- 2) Bebas biaya administrasi bulanan
- 3) Bagi hasil sesuai prinsip syariah islam

³⁸ Artikel BPRS PNM Binama

4) Bagi hasil kompetitif dan menguntungkan

5) Mendapatkan cinderamata

Nisbah bagi hasil deposito adalah sebagai berikut :

a. Jangka waktu 1 bulan (nasabah:bank) 25% : 75%

b. Jangka waktu 3 bulan (nasabah:bank) 34% : 66%

c. Jangka waktu 6 bulan (nasabah:bank) 38% : 62%

d. Jangka waktu 12 bulan (nasabah:bank) 42% : 58%³⁹

2. Tabungan pendidikan

Tabungan pendidikan adalah tabungan yang memakai akad *mudharabah muthlaqah* yang dirancang dengan tujuan untuk memenuhi biaya pendidikan dimasa yang akan datang.

Syarat dan ketentuan :

a. Mengisi aplikasi pembukaan rekening

b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP)

c. Setoran awal minimal Rp. 10.000,-

d. Bagi nasabah yang masih duduk dibangku sekolah dasar, maka pembukaan rekening tabungan diatas namakan orang tuanya

e. Penarikan hanya dapat dilakukan pada bulan juni, juli, agustus, oktober, november, desember

Keuntungan :

1) Aman karena dijamin oleh LPS

2) Bebas biaya administrasi bulanan

3) Bagi hasil sesuai prinsip syariah islam

4) Layanan pick up service

5) Nisbah bagi hasil setara deposito jangka waktu 3 bulan = 34% : 66%

6) Dapatkan souvenir cantik untuk setiap pembukaannya

7) Kesempatan mendapatkan beasiswa dengan total nilai Rp. 1.000.000,- untuk saldo Rp. 100.000,- dan berlaku

³⁹ Brosur Deposito Mudharabah PT. BPRS PNM Binama Semarang tahun 2015

kelipatannya.⁴⁰

3. Tabungan Taharah Biasa (Tabungan harian mudharabah)

Taharah adalah produk tabungan yang menggunakan akad *mudharabah* yaitu akad kerjasama antara *shahibul maal* (pemiik dana/penabung) dengan *mudharib* (BPRS PNM Binama) yang dalam kerjasama ini berlaku bagi hasil sesuaidengan nisbah yang disepakati dan dihitung berdasarkan saldo rata-rata pengendapan harian. Dalam produk taharah biasa ini nasabah bisa melakukan setoran maupun penarikan sewaktu-waktu.

Syarat-syaratnya :

- a. Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP)
- c. Setoran awal minimal Rp. 10.000,- untuk perorangan dan Rp. 25.000,- untuk badan usaha

Keuntungan dan Ketentuan :

- 1) Aman karena dijamin oleh LPS
- 2) Bebas biaya administrasi bulanan
- 3) Bagi hasil sesuai prinsip syariah islam
- 4) Layanan pick up service
- 5) Nisbah bagi hasil setara deposito jangka waktu 1 bulan = 25% : 75%
- 6) Layanan auto debet
- 7) Setiap saldo rata-rata Rp. 1.000.000,- akan memperoleh 1 poin undian berhadiah dan kelipatannya
- 8) Pengundian hadiah diundi bulan januari dan juli

Daftar Hadiah :

- a. Hadiah utama : 1 Motor Honda Supra X 125
- b. Hadiah kedua : 2 TV LED 22"
- c. Hadiah ketiga : 3 Kulkas
- d. Hadiah keempat : 4 Kompor gas

⁴⁰ Brosur Tabungan Pendidikan PT. BPRS PNM Binama Semarang tahun 2015

- e. Hadiah kelima : 5 Magic com
 - f. Hadiah keenam : 6 Blander
 - g. Hadiah hiburan : Untuk 84 orang pemenang⁴¹
4. Tabungan Taharah Khusus

Adalah Tabungan dengan akad *mudharabah muthlaqah* antara *shahibul maal* (pemilik dana/penabung) dengan *mudharib* (bank) engan pemberian bagi hasil setiap bulan dan mendapatkan hadiah didepan.

Syarat dan ketentuan :

- a. Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP)
- c. Bersedia menandatangani surat pernyataan sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku
- d. Setoran awal minimal Rp. 10.000.000,- baru bisa diambil 1 tahun kemudian
- e. Setoran selanjutnya atau nabung berapa saja bisa dan diambil kapan saja bisa

Keuntungan :

- 1) Aman karena dijamin oleh LPS
 - 2) Bebas biaya administrasi bulanan
 - 3) Bagi hasil sesuai prinsip syariah islam
 - 4) Layanan pick up service
 - 5) Nisbah bagi hasil = 20% : 80%
 - 6) Dapat hadiah senilai 4% dari setoran awal
 - 7) Hadiah didapat diawal tanpa diundi⁴²
5. Tabungan IB Jumroh (Tabungan Haji dan Umroh Mudharabah)

Tabungan IB Jumroh adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) di PT. BPRS PNM Binama yang diperuntukkan bagi nasabah yang berniat melaksanakan haji dan

⁴¹ Brosur Tabungan Taharah Biasa PT. BPRS PNM Binama Semarang tahun 2015

⁴² Brosur Tabungan Taharah Khusus PT. BPRS PNM Binama Semarang tahun 2015

umroh sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang direncanakan.

Ketentuan dan Persyaratan :

- a. Mengisi aplikasi pembukaan tabungan haji dan umroh
- b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP) atau SIM atau kartu identitas lainnya yang masih berlaku
- c. Setoran awal minimal Rp. 100.000,- sedangkan setoran berikutnya (minimal) Rp. 50.000,-

Manfaat dan keuntungan:

- 1) Terjangkau,
Syarat pembukaan tabungan ringan dan bebas biaya administrasi bulanan
 - 2) Fleksibel,
Tabungan dapat disetor sewaktu-waktu dengan nominal setoran minimal Rp. 50.000,-
 - 3) Terencana,
Sebagai sarana untuk merencanakan penunaian ibadah haji dan umroh
 - 4) Terjamin,
Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
 - 5) Menguntungkan,
Bagi hasil yang kompetitif, diberikan setiap bulan secara otomatis ke rekening tabungan
 - 6) Layanan pick up service
 - 7) Nisbah bagi hasil setara deposito jangka waktu 6 bulan = 38% : 62%⁴³
6. Zakat, Infak dan Shadaqah
- Yaitu merupakan sarana penampungan dana social dari masyarakat yang disalurkan kepada pihak yang berhak dalam 3 cara :

⁴³ Brosur Tabungan IB Jumroh (Haji dan Umroh) PT. BPRS PNM Binama Semarang tahun 2015

- a. Disalurkan untuk pengembangan sumber daya insane (beasiswa dll)
- b. Dalam bentuk pembiayaan Al-Qardhul Hasan
- c. Sebagai bantuan social untuk pengentasan kemiskinan

B. Produk Penyaluran Dana

1. Modal Kerja

Pembelian barang dagangan, bahan baku, dan barang modal kerja lainnya.

2. Investasi

Pembelian mesin, alat-alat, sarana transportasi, investasi usaha, sewa tempat usaha dan lain-lain.

3. Konsumtif

Untuk membangun / renovasi rumah, membeli perabot rumah, membeli / pemilikan kendaraan, dan lain-lain.

4. Multijasa

Biaya pendidikan, biaya pernikahan dan biaya pengobatan (rumah sakit).

L. Luas Lingkup Pemasaran

- Funding

Untuk mempercepat pertumbuhan asset dan pembiayaan, maka perhatian harus ditujukan pada upaya penghimpunan dana masyarakat. Karena itu manajemen memprioritaskan untuk mengadakan kerjasama dengan instansi atau badan usaha yang memiliki potensi menginvestasikan dananya.

Selain itu kegiatan promosi juga dilakukan lewat media massa atau di tempat sarana promosi untuk menjaring nasabah retail. Mengingat dana retail juga diperlu-kan untuk menjaga perputaran dana perusahaan.

- Lending

Dalam hal penyaluran dana manajemen mengutamakan prinsip prudential dengan tujuan agar tetap aman dan menguntungkan. Hal ini

mengingat dana yang diinvestasikan merupakan amanah dari para shahibul maal, sehingga kita harus menjaganya dengan baik.

Disamping itu hal yang perlu dicermati adalah kondisi berbagai sektor usaha saat ini sedang mengalami kelesuan, karenanya harus benar-benar selektif dalam hal menentukan nasabah pembiayaan dan usaha yang dibiayai. Untuk itu setiap pengajuan pembiayaan pasti dilakukan survei, analisa serta dibentuk komite berjenjang, sehingga hasil keputusan akan lebih tepat sasaran.

Sampai saat ini perusahaan telah menyalurkan pembiayaan pada usaha-usaha yang cukup aman dan menguntungkan, seperti perdagangan pakaian, bahan bangunan, bengkel motor, rumah makan juga untuk kebutuhan konsumtif.

M. Bidang Garap

Bidang garap BPRS PNM BINAMA adalah pengembangan usaha kecil dengan mengacu pada proses pembangunan ekonomi kerakyatan. Pengembangan usaha kecil ini ditempuh melalui kegiatan :

a. Pemberian Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan mulai dari Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 300.000.000,-. Bidang usaha yang diberi pembiayaan dan binaan oleh BPRS PNM BINAMA meliputi ; Perdagangan, Industri dan Jasa.

b. Memberikan Konsultasi Usaha dan Manajemen

untuk meningkatkan usaha para binan, BPRS PNM BINAMA melakukan konsultasi usaha dan manajemen, konsultasi ini berupaya untuk memberi jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usaha khususnya meliputi persoalan manajemen dan keuangan.

Kegiatan ini disamping sebagai sarana pembinaan juga sebagai media monitoring atas pemberian pembiayaan sehingga terkontrol dengan efektif.

c. Pengerahan Dana

Sebagai lembaga yang membina usaha kecil dan menengah maka BPRS PNM BINAMA berupaya memacu mitranya untuk menabung. Tujuan utama konsep ini adalah agar perilaku para mitranya terhadap keuangan juga akan tercapai pula proses revolving fund diantara para mitranya. Dengan cara tersebut kelangsungan pendanaan BPRS PNM BINAMA dapat terjalin dan saling tolong-menolong antar mitra. Nasabah yang dananya masih menganggur agar dapat dimanfaatkan oleh mitra lain dengan media perantara BPRS PNM BINAMA. Dalam hal ini BPRS PNM BINAMA sebagai sarana untuk menjembatani usaha-usaha kecil yang membutuhkan dana terhadap para pemilik dana yang belum termanfaatkan.

N. Kantor Pelayanan

Sejauh perkembangan ini, kantor PT. BPRS PNM BINAMA berjumlah 3 kantor, yang cakupannya masih berada di kota Semarang. Kantor pusat di Jl. Arteri Soekarno Hatta No.9 Semarang Telp/Fax 024-76729706, 024-76729707. Dua tahun kemudian tepatnya pada tahun 2008 dibuka kantor kas di Ruko Jatisari Indah Blok C No. 9 Mijen- Semarang Telp./Fax 024-76672407. Dua tahun kemudian menyusul kantor kas di Jl. Ngesrep Timur V No.110 Tembalang-Semarang Telp./Fax 024-7466355. Ketiga kantor kas tersebut masih beroperasi hingga saat ini.⁴⁴

⁴⁴ Company Profile PT. BPRS PNM Binama Semarang

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Aplikasi Deposito Mudharabah di BPRS PNM Binama Semarang

1. Jenis Produk Deposito Mudharabah di BPRS PNM Binama Semarang

a. Deposito mudharabah biasa

Deposito yang berakhir pada jangka waktu yang diperjanjikan. Perpanjangan hanya dapat dilakukan setelah adanya permohonan baru atau pemberitahuan dari penyimpan.

b. Deposito mudharabah ARO (*Automatic Roll Over*)

Pada saat jatuh tempo, deposito akan secara otomatis diperpanjang untuk jangka waktu yang sama tanpa adanya pemberitahuan dari penyimpan.

Produk deposito PT. BPRS PNM BINAMA menggunakan akad mudharabah, yang dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana lebih. Merupakan produk investasi berjangka, dimana nisbah bagi hasil diberikan setiap bulan dan dapat diambil secara tunai atau transfer ke rekening lain.

Adapun jangka waktu dan nisbah bagi hasil deposito mudharabah di BPRS PNM Binama Semarang adalah:

a. Jangka waktu 1 bulan (nasabah:bank) 25%:75%

b. Jangka waktu 3 bulan (nasabah:bank) 34%:66%

c. Jangka waktu 6 bulan (nasabah:bank) 38%:62%

d. Jangka waktu 12 bulan (nasabah:bank) 42%:58%

2. Ketentuan tentang deposito mudharabah

a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul maal atau pemilik dana dan BPRS bertindak sebagai mudharib atau pengelola dana

b. Semua permintaan pembukuan deposito mudharabah harus dilengkapi dengan suatu akad/kontrak/perjanjian yang berisi

- tentang: nama dan alamat shahibul maal, jumlah deposito, jangka waktu, nisbah pembagian keuntungan
- c. BPRS wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tatacara pemberian bagi hasil serta resiko yang dapat timbul dari deposito tersebut
 - d. Setiap tanggal jatuh tempo deposito, pemilik dana akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan nisbah dari hasil investasi yang telah dilakukan oleh BPRS
 - e. Periode penyimpanan dana ditentukan berdasarkan periode bulanan.
3. Prosedur pembukaan tabungan berjangka (deposito) di BPRS PNM Binama Semarang adalah sebagai berikut :
- a. Nasabah datang ke kantor BPRS PNM Binama Semarang untuk mengajukan permohonan rekening pada CS (*Customer Service*)
 - b. Nasabah mengisi aplikasi atau form Pembukaan Rekening Tabungan Berjangka (Deposito) *mudharabah*.
 - c. Cs menjelaskan garis besar atau pokok-pokok ketentuan umum deposito mudharabah di BPRS PNM Binama dan menanyakan hal-hal yang belum jelas pada calon nasabah
 - d. Jenis nasabah
 1. Nasabah perorangan
 - a) Mengecek kelengkapan isian pada lembar form permohonan pembukaan rekening
 - b) Minta foto copy identitas diri (KTP/SIM dan sejenisnya)
 - c) Mengentri data nasabah pada sistem komputer dan membuatkan CIF (*Customer Informtion File*)
 - d) Mengisi lembar form permohonan pembukaan rekening berupa:
 - a. Mengisi nomor rekening
 - b. Mengisi nomor CIF
 - c. Mengisi jenis simpanan

- d. Mengisi keterangan mengenai jangka waktu
 - e. Meminta specimen tanda tangan deposan
 - f. Melengkapi isian pada lembar specimen tanda tangan
2. Nasabah badan
- a) Mengecek kelengkapan isian pada lembar form permohonan pembukaan rekening
 - b) Meminta surat penguasaan penunjukan
 - c) Meminta foto copy identitas diri dan mencocokkan dengan keterangan pihak yang ditunjuk
 - d) Mengentri data nasabah pada sistem komputer dan membuatkan CIF (*Customer Informtion File*)
 - e) Mengisi lembar aplikasi permohonan pembukaan rekening berupa:
 - a. Mengisi nomor rekening
 - b. Mengisi nomor CIF
 - c. Mengisi jenis simpanan
 - d. Mengisi keterangan mengenai jangka waktu
 - e. Meminta specimen pihak yang ditunjuk/dikuasakan
 - f. Melengkapi isian pada lembar specimen tanda tangan
 - e. Menerima uang dari deposan (apabila tunai) dan mencocokkan uang setoran awal tersebut dengan slip setoran (rangkap dua) yang kemudian di validasi oleh *teller* dan dibagi slip setoran tersebut yakni lembar pertama untuk *teller* dan lembar kedua untuk nasabah.
 - f. Apabila pengisian deposito mudharabah dengan cara debet rekening dari tabungan, maka sebelumnya harus dilakukan penarikan terhadap rekening tabungan oleh nasabah yang nantinya akan didebet dalam sistem oleh *customer service*.
 - g. Membuatkan bilyet deposito yang telah diotorisasi oleh kepala bagian operasional dan telah ditandatangani oleh Direktur BPRS PNM Binama diatas materai. Bilyet deposito mudharabah berisi

nomor bilyet, nama pemilik rekening deposito, alamat, jumlah deposito, tanggal valuta, tanggal jatuh tempo, nisbah bagi hasil bank dan nasabah, dan ketentuan apakah akan di perpanjang otomatis atau tidak.

- h. Bilyet deposito mudharabah rangkap dua, lembar pertama untuk nasabah (yang akan digunakan untuk pencairan deposito) dan lembar kedua (copy) yang telah ditandatangani nasabah untuk bank.

3. Pencairan & Penutupan Rekening Deposito Mudharabah

Pada BPRS PNM Binama, apabila deposito mudharabah dicairkan maka bank akan sekaligus menutup rekening tersebut. Penutupan hanya bisa dilakukan oleh penyimpan secara langsung. Prosedur pencairan dan penutupan deposito mudharabah adalah sebagai berikut:

- a. CS meminta bilyet deposito mudharabah dan KTP asli
- b. Nasabah mengisi formulir penutupan rekening deposito
- c. Otorisasi pencairan (input transaksi di computer)
- d. Pencairan deposito mudharabah bisa tunai, bisa ditransfer ke rekening tabungan BPRS PNM Binama ataupun ditransfer ke rekening bank lain.
- e. Bagi hasil yang diberikan adalah bagi hasil yang diperhitungkan dari bagi hasil pada bulan sebelumnya
- f. Biaya penutupan rekening deposito mudharabah adalah biaya materai pada bilyet deposito yakni Rp 6.000,00
- g. Pencairan di *teller* jika tunai.⁴⁵

B. Strategi Produk Penghimpunan Dana Deposito Mudharabah di BPRS PNM Binama Semarang.

Strategi yang dilakukan BPRS PNM Binama dalam penghimpunan dana deposito mudharabah yaitu promosi.

⁴⁵ Wawancara dengan mbk ida, *Customer Service* BPRS PNM Binama Semarang, tanggal 21 maret 2016

Adapun bentuk-bentuk promosi yang digunakan BPRS PNM Binama antara lain:

a) Sebar brosur

Brosur dibuat dan dicetak sebanyak mungkin/ sesuai yang dibutuhkan kemudian disebar/ dibagikan ke:

- 1) Jalan raya, seperti pejalan kaki, pengendara motor, mobil dan lainnya.
- 2) Masjid, biasanya kan banyak juga orang-orang yang dalam perjalanan beristirahat shalat di masjid nah kita bagikan saja brosurnya ke orang-orang yang ada dan menawarkan produknya
- 3) Warung makan, brosur dibagikan ke orang-orang yang sedang makan maupun yang Cuma duduk-duduk santai saja diwarung dan punya warung itu sendiri.
- 4) Penjual sayur, brosur dibagikan ke penjual sayur dan IRT (ibu-ibu rumah tangga) yang sedang ngobrol-ngobrol dan beli sayur ditempat sayur
- 5) Bengkel, brosur dibagikan ke orang-orang yang berada dalam bengkel tersebut
- 6) Sekolah, biasanya brosur dibagikan kepada guru-guru atau kepala sekolah yang ada di sekolahan tersebut dan wali murid yang sedang mengantar dan menunggu anak-anaknya di sekolahan
- 7) Pusat-pusat perbelanjaan, seperti mall, pasar dan lain sejenisnya
- 8) Perumahan, brosur dibagikan ke rumah-rumah yang ada orangnya maupun yang orangnya lagi tidak ada. Biasanya kalau ada orangnya/penghuninya brosur langsung di kasih ke orangnya langsung tapi kalau orangnya lagi tidak ada dirumah biasanya brosur diselipin/di taruh di depan pintunya.

b) Buka stand dalam pameran perbankan syariah maupun umum

Dimana di dalam stand tersebut pihak bank bisa menjelaskan tentang bank syariah tersebut dan bisa membagikan brosur, menawarkan produk bank syariah tersebut ke banyak orang yang berdatangan di

acara pameran tersebut dan menjelaskan produk yang ditawarkan itu dan memberitahukan keunggulannya.

- c) Pemasangan Spanduk dilokasi tertentu yang strategis.

Spanduk dibuat dan dicetak kemudian di pasang di tempat-tempat yang strategis, seperti di jalan raya, di depan kantor bprs pnm binama itu sendiri dll.

- d) Sosialisasi lewat radio

Sosialisasi lewat radio itu pihak bank menjelaskan tentang bank kita baik produk, persyaratan, visi & misi / company profile, dan kegiatan yang dilakukan oleh bank melalui media social.

- e) Promosi dengan cara member cinderamata atau souvenir cantik untuk setiap nasabah yang membuka rekening deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama. Deposito yang mendapatkan cinderamata adalah deposito dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan. Nilai dan penyerahan cinderamata diatur sesuai ketentuan bank yakni:

a. Deposito 3 bulan : $0,25\% \times \text{nominal deposito}$

b. Deposito 6 bulan : $0,5\% \times \text{nominal deposito}$

c. Deposito 12 bulan : $1\% \times \text{nominal deposito}$

- f) Promosi dengan melakukan adanya strategi jemput bola untuk menghimpun dana deposito *mudharabah* yang selama ini dianggap bukan merupakan pangsa pasar. Jemput bola adalah pelayanan kepada nasabah untuk melakukan transaksi bagi nasabah yang tidak bisa datang sendiri ke kantor. Dengan kata lain pick up service.⁴⁶

C. Analisis

Dari pembahasan yang telah dibahas, penulis mencoba menganalisis dengan menggunakan metode analisis *SWOT* (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*). Yaitu suatu metode penelaah tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk.

1. *Strengths* (kekuatan)

⁴⁶ Wawancara dengan mbk Ratih, *Sekretaris Direktur* BPRS PNM Binama Semarang, tanggal 11 mei 2016

Bebas biaya administrasi bulanan

2. *Weaknesses* (kelemahan)

Tidak dapat diambil sewaktu-waktu

3. *Opportunities* (peluang)

Deposit tinggi bisa mendapatkan cinderamata yang nominalnya tinggi juga

4. *Threats* (ancaman)

Ancaman adanya produk-produk yang lainnya yang lebih banyak keunggulannya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan mengenai strategi produk penghimpunan dana deposito *mudharabah* pada BPRS PNM Binama Semarang dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Aplikasi deposito *mudharabah* di BPRS PNM Binama Semarang
 - a. Jenis produk deposito mudharabah di BPRS PNM Binama Semarang
 - 1) Deposito mudharabah biasa
 - 2) Deposito mudharabah ARO (Automatic Roll Over)
 - b. Ketentuan tentang deposito mudharabah
 - 1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul maal atau pemilik dana dan BPRS bertindak sebagai mudharib atau pengelola dana
 - 2) Semua permintaan pembukuan deposito mudharabah harus dilengkapi dengan suatu akad/kontrak/perjanjian yang berisi tentang: nama dan alamat shahibul maal, jumlah deposito, jangka waktu, nisbah pembagian keuntungan dll.
 - c. Prosedur pembukaan tabungan berjangka (deposito) di BPRS PNM Binama Semarang
 - d. Pencairan & penutupan rekening deposito mudharabah
2. Strategi Produk Penghimpunan Dana Deposito Mudharabah di BPRS PNM Binama Semarang.

Yaitu menggunakan promosi. Bentuk-bentuk promosi yang digunakan BPRS PNM Binama antara lain:

 - a. Sebar brosur
 - b. Buka stand dalam pameran perbankan syariah maupun umum
 - c. Pemasangan spanduk dilokasi tertentu yang strategis
 - d. Sosialisasi lewat radio

- e. Promosi dengan cara member cinderamata atau souvenir cantik untuk setiap pembukaan rekening deposito
- f. Promosi dengan melakukan adanya strategi jemput bola

B. Saran

- 1) BPRS PNM Binama perlu adanya penambahan pengembangan dan memperluas kantor cabang di daerah lainnya
- 2) BPRS PNM Binama seharusnya mengupayakan sosialisasi yang lebih intensif lagi terutama dalam peningkatan pemahaman dan persepsi masyarakat terhadap produk dan sistem perbankan syariah
- 3) Sebelum nasabah melakukan investasi deposito mudharabah sebaiknya akad-akad yang ada sebaiknya dibacakan dan dijelaskan sampai nasabah benar-benar mengetahui maksud akad tersebut.
- 4) Meningkatkan SDM nya lagi

C. Penutup

Demikianlah penyusunan dan penulisan Tugas Akhir ini dengan judul “Strategi Produk Penghimpunan Dana Deposito Mudharabah di PT. BPRS PNM Binama Semarang” sebagai tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (D3) dalam bidang ilmu perbankan syari’ah. Dengan segala kerendahan hati penulis panjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, yang semua itu karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis sehingga butuh proses dalam penyempurnaan yang lebih baik lagi.

Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun diharapkan untuk penyempurnaan penulisan tugas akhir ini. Harapan penulis semoga penulisan tugas akhir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Terima kasih.