

BAB IV

DATA DAN PEMBAHASAN

A. Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri

Sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri (BSM) secara resmi beroperasi pada tanggal 1 November 1999 pasca krisis ekonomi dan moneter tahun 1997-1998 di Indonesia. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi ini telah menimbulkan beberapa dampak negatif yang membuat kehidupan masyarakat menjadi tidak seimbang. Dalam kondisi seperti ini semua bank konvensional mengalami krisis yang sangat luar biasa. Untuk itu pihak pemerintah mengambil jalan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank di Indonesia.

Pada saat itu pemerintah akhirnya melakukan upaya (merger) serta mengundang para investor asing agar dapat memulihkan krisis yang ada di Indonesia. Pada akhirnya pemerintah melakukan penggabungan beberapa bank yang ada di Indonesia (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo menjadi satu yaitu PT. Bank Mandiri (Persero) tanggal 31 Juli 1991. Sebagai tindak lanjut keputusan merger akhirnya pihak Bank Mandiri mengembangkan Perbankan Syariah sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998.

Pada momentum tersebut Tim Pengembangan Perbankan Syariah mempersiapkan segala infrastruktur yang sebelumnya kegiatan usaha BSB

menjadi bank yang berlandaskan prinsip syariah. Bank tersebut dinamakan 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 melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999 yang secara resmi beroperasi pada hari Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, mampu tumbuh sebagai bank yang memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani. Kiprah Bank Syariah Mandiri dalam perbankan syariah sangatlah baik. Sehingga sampai saat ini Bank Syariah Mandiri memiliki 864 kantor yang tersebar di 33 provinsi yang ada di seluruh Indonesia. Kantor pusat PT Bank Syariah Mandiri berada di Wisma Mandiri I, Jl MH. Thamrin No.5 Jakarta. Bank Syariah Mandiri memiliki 6 kantor di Yogyakarta, salah satu diantaranya yaitu kantor cabang yang berada di Wirobrajan tepatnya JL. H.O.S Cokroaminoto No. 33 Wirobrajan Yogyakarta.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Visi: “Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Bank Syariah Terdepan yaitu menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer, micro, SME, commercial, dan corporate*.

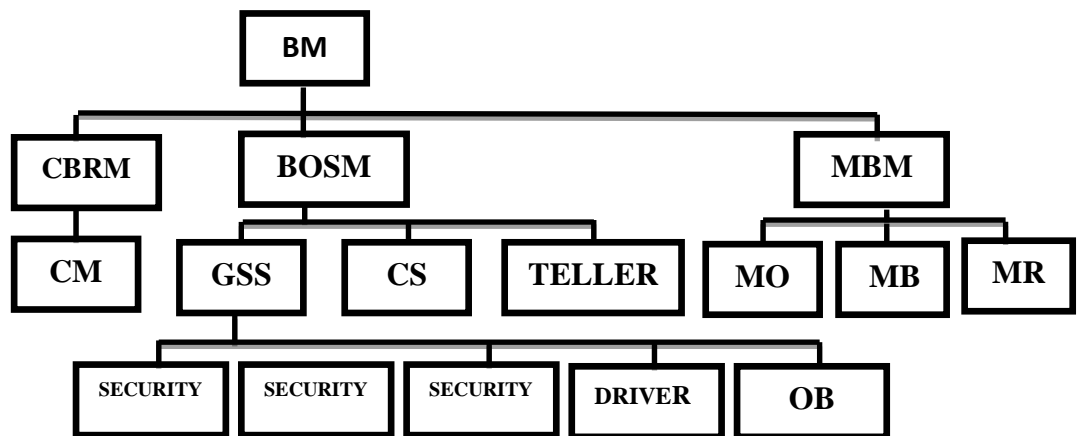
Bank Syariah Modern yaitu menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

b. Misi

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

3. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi pada PT Bank Syariah Mandiri KC Wirobrajan adalah sebagai berikut :



Gambar 4.1.
Struktur Organisasi pada PT Bank Syariah Mandiri KC Wirobrajan

a. *Branch Manager (BM)*

Branch Manager memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur bidang pemasaran, perkreditan, dan dana jasa bank.
2. Memasarkan pembiayaan kepada nasabah/bukan nasabah.
3. Melakukan penjualan silang (*cross selling*) produk dan jasa bank.
4. Memasarkan dana dan jasa bank kepada nasabah/bukan nasabah.
5. Mengelola pelayanan produk dan jasa.
6. Mengelola pembinaan kepada nasabah prima.

7. Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur di bidang pelayanan nasabah dan operasional bank.
8. Merencanakan, mengembangkan, melaksanakan, mengelola pelayanan produk dan jasa bank.
9. Mengelola pelayanan kartu ATM.
10. Mengelola pelayanan transaksi kas.
11. Mengelola kas ATM.
12. Melaksanakan kepatuhan terhadap sistem prosedur, peraturan BI, serta peraturan perundang-undangan lainnya yang berlaku.
13. Mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas pokok, fungsi, dan kegiatannya.

b. *Branch Operation Service Manager (BOSM)*

1. Memastikan aktivitas operasional *branch office* perkelas sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mendukung target *branch office*.
2. Menangani hal-hal yang berkaitan dengan gaji karyawan.
3. Menangani hal-hal yang berkaitan dengan peralatan kantor, baik dalam hal pemeliharaan dan penggantian.
4. Menangani hal-hal yang berkaitan dengan laporan-laporan operasional seperti, transfer antar bank, cek BG.
5. Menangani hal-hal yang berkaitan dengan pajak bank, seperti tabungan, giro, deposito, dan pajak penghasilan karyawan.

c. Teller

Teller memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Pada pagi hari menerima uang tunai dari kuasa kas setelah menandatangani tanda terimanya.
2. Menerima setoran tunai/pembayaran non tunai dan menandatangani setorannya.
3. Membayar tunai, pencairan uang giral (cek, wesel L/C dan lain-lain)
4. Menghitung, menyortir dan mengikat rapi semua saldo uang tunai setelah kas ditutup untuk umum.
5. Menyetorkan saldo uang tunai kepada kuasa kas, setelah menghitungnya dengan benar dan kuasa kas harus menandatangani tanda terimanya.
6. Meminta peralatan yang diperlukan demi kelancaran tugas dan kuasa tugasnya.
7. Melaksanakan semua tugas dan mempertanggungjawabkan kepada kuasa kas.
8. Melaksanakan penyetoran dan penarikan uang tunai dari dan kepada bank Indonesia dengan persetujuan kuasa kas atau pimpinan bank.
9. Menerima setoran dari dan atau pembayaran kepada nasabah bank.

10. Mengelola, mengadministrasi, mempertanggungjawabkan dan menjaga semua uang tunai yang ada dalam kekuasaannya dengan baik.
11. Melakukan check saldo ATM setiap sore dan memberitahu kepada supervisor apabila saldo ATM kurang dari Rp. 50.000.000.

d. *Customer Service (CS)*

Customer Service memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Memberikan informasi produk dan jasa BSM kepada nasabah.
2. Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
3. Menyampaikan dokumen berharga bank dan kartu ATM kepada nasabah.
4. Memblokir kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah.
5. Melayani permintaan buku cek /biyet Giro, surat referensi Bank/ surat keterangan Bank dsb.
6. Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan.
7. Memastikan tersediannya media promosi produk dan jasa BSM di cabang.
8. Menindak lanjuti dan menyelesaikan keluhan nasabah

e. *Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)*

Consumer Banking Relationship Manager memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pembiayaan pensiunan
2. Bertanggung jawab atas program-program marketing sekaligus memasarkan produk-produk consumer
3. Bertanggung jawab atas akad pembiayaan pensiunan

f. *Consumer Marketing (CM)*

1. Memasarkan pensiunan, cicil emas, KPR kepada nasabah
2. Melakukan Follow up atas informasi *customer* yang ingin mengetahui lebih lanjut mengenai pembiayaan *consumer*.

g. *Micro Banking Manager (MBM)*

Micro Banking Manager memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target pembiayaan Warung Mikro
2. Sebagai supervisi terhadap pegawai di Warung Mikro
3. Melakukan monitoring terhadap nasabah pembiayaan existing
4. Melakukan pembinaan dan pengembangan kepada pegawai di Warung Mikro
5. Ikut membantu melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah di Warung Mikro

h. *Micro Operational (Admin)*

Micro Operational memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Menangani segala sesuatu yang berkaitan dengan administrasi mikro.
2. Input BI checking (untuk mengetahui nasabah pernah mendapat pinjaman dari bank lain serta mengetahui fasilitas pinjaman bermasalah atau tidak).
3. Melaporkan data-data angsuran nasabah yang menunggak ke pihak marketing.
4. Input SID (laporan yang berisi informasi lengkap mengenai keadaan debitur).
5. Menyusun kelengkapan persyaratan nasabah yang mengajukan pembiayaan mikro.

i. *Micro Bussiness (Marketing)*

Micro Bussiness memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Berhubungan dengan *customer* dalam memasarkan dan menawarkan produk dalam bentuk pembiayaan.
2. Melakukan follow up atas informasi *customer* yang ingin mengetahui lebih lanjut mengenai pembiayaan.

j. *Micro Risk (Analys & Collection)*

Micro Risk memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

1. Melakukan verifikasi usaha, kelayakan usaha dan penilaian agunan.
2. Melakukan kunjungan ke lokasi usaha nasabah dan agunan.
3. Melakukan penilaian agunan sesuai ketentuan yang berlaku dengan melengkapi form penilaian agunan.
4. Melakukan penginputan pada sistem aplikasi *financing approval system* (FAS) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
5. Membuat Nota Analisis Pembiayaan (NAP) melalui sistem FAS atau manual berdasarkan hasil verifikasi dan penilaian agunan.
6. Menyampaikan laporan bulanan ke unit *risk*.
7. Melakukan monitoring atas kinerja pembiayaan sesuai kelolanya.
8. *Collection* mempunyai tugas dalam menagih konsumen dengan penanganan keterlambatan bayar.
9. Melakukan kunjungan sesuai daftar kunjungan harian atau sesuai customer report.
10. Mengirim surat pemberitahuan/surat peringatan (SP) yang harus diserahkan ke konsumen dan ditandatangani langsung oleh konsumen untuk bukti bahwa SP sudah diserahkan kepada konsumen maupun keluarganya.

4. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri

a. Produk Pendanaan (Tabungan)

1. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM. Tabungan ini juga sangat aman, terjamin serta memiliki fasilitas yang lengkap.

2. BSM Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu mempermudah masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji & umrah.

3. BSM Tabungan Investa Cendekia

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

4. BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Serta mendapatkan asuransi kesehatan secara gratis tanpa pemeriksaan.

5. BSM Tabungan Simpatik

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

6. TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan yang sangat mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank – bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya mneabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Serta mendapatkan bonus wadiah sesuai yang diberikan oleh pihak bank.

7. BSM Deposito .

Investasi berjangka waktu tertentu dalam bentuk mata uang rupiah yang berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

8. BSM Giro

Sarana untuk penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* dan memberikan kemudahan dalam transaksi menggunakan cek atau B/G

b. Produk Pembiayaan

1. Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan Mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit Rp. 11 juta s.d. Rp 200 juta.

2. Pembiayaan Dana Pensiun

BSM juga memiliki produk pembiayaan dana pensiun yang dikhususkan kepada pensiunan dan janda pensiun, dimana produk ini sifatnya perorangan. Untuk plafond yang bisa diambil yaitu dari Rp. 10 juta hingga Rp. 250 juta.

3. BSM Cicil Emas

Produk terbaru dari Bank Syariah Mandiri yaitu cicil emas yang dikeluarkan oleh PT. Antam untuk mempermudah masyarakat berinvestasi emas lantakan (batangan) dengan biaya yang terjangkau. Produk ini baru gencar-gencarnya dipasarkan oleh BSM KC Wirobrajan.

4. Bancassurance Syariah

Asuransi yang ditawarkan di Bank Mandiri Syariah berupa AXA Mandiri. AXA Mandiri merupakan produk yang diluncurkan oleh Bank Mandiri, jadi Bank Mandiri Syariah bekerjasama dengan Mandiri yang dibuat dan didesain berdasarkan kebutuhan dan permintaan bank. Dalam AXA terdapat beberapa macam produk yang ditawarkan. Setiap produk hampir memiliki persamaan, hanya

beberapa aspek saja yang membedakan. Selain itu dalam AXA, selain mendapat asuransi, juga mendapat investasi. Jadi ketika jatuh tempo, nasabah memiliki nilai pengembalian investasi.

c. Produk Jasa

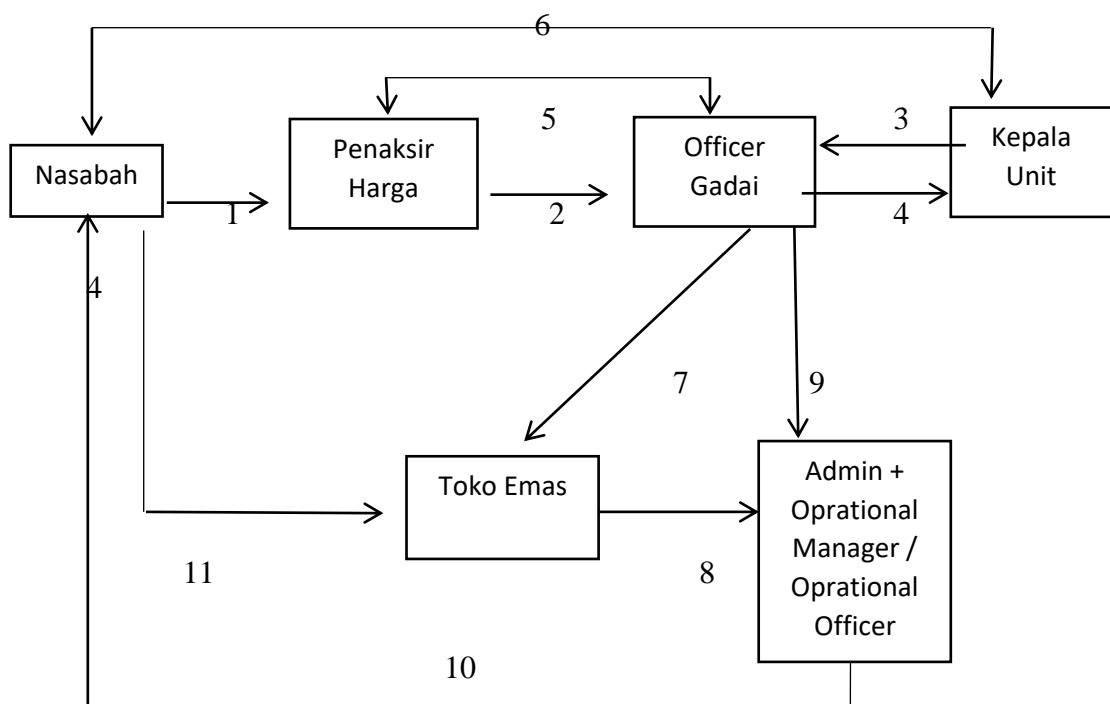
1. BSM Card :Kartu yang dapat dipergunakan untuk melakukan transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/Electronic Data Capture).
2. BSM Mobile Banking : Layanan mempermudah transaksi perbankan (non tunai) melalui mobile phone (handphone) berbasis GPRS dan semua smartpone yang menggunakan *operating system* blackberry, android, ios, symbian.
3. BSM Net Banking : Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet tanpa harus ke bank.

5. PERSYARATAN PEMBIAYAAN CICIL EMAS

- a. WNI cakap umur dan mengerti tentang hukum
- b. Pegawai dengan usia minimal 21-55 tahun
- c. Pensiunan berusia maksimal 70 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo
- d. Profesional dan wiraswasta berusia maksimal 60 tahun
- e. Menyerahkan kartu identitas KTP
- f. Lolos BIC / tidak pernah ada daftar hitam di Bank manapun

6. PROSEDUR PEMBIAYAAN CICIL EMAS

Bank Syariah Mandiri Cicil Emas adalah salah satu produk andalan yang ada di Bank Syariah Mandiri untuk pembiayaan berupa emas batangan dalam jangka waktu 1 sampai 5 tahun dengan cara mencicil dengan berat minimal 10 gram hingga 250 gram dengan cara dicicil. Dalam pembiayaan BSM Cicil Emas melibatkan tiga pihak, yakni pihak pertama (bank) selaku pembeli yang membiayai pembelian barang, sedangkan pihak kedua (nasabah) sebagai pemesan barang dan pihak ketiga (*supplier emas*) adalah pihak yang bekerjasama dengan BSM untuk menjual barang kepada BSM. Sedangkan dalam melakukan suatu proses pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Mandiri Kc Wirobrajan terdapat beberapa tahapan diantaranya sebagai berikut :



Gambar 4.2.
Alur pembiayaan cicil emas

Keterangan :

- a. Nasabah yang ingin melakukan pembiayaan cicil emas berupa emas batangan harus datang sendiri ke kantor Bank Syariah Mandiri terdekat untuk melakukan transaksi pembiayaan BSM Cicil Emas dengan mempersiapkan beberapa dokumen yang telah ditentukan dan bertemu langsung dengan Pelaksana Penaksir (PP).
- b. Setelah itu pelaksana penaksir (PP) menerima dokumen permohonan Pembiayaan Cicil Emas BSM nasabah tersebut dan memeriksa kelengkapannya. Selanjutnya menyerahkan seluruh dokumen ke *Officer Gadai* (OG).
- c. (OG) melakukan verifikasi *income* pendapatan dan dokumen untuk selanjutnya dituangkan dalam Nota Analisa Pembiayaan. Dalam menyusun Nota Analisa Pembiayaan (NAP), OG melakukan konfirmasi harga emas sebelum akad. NAP kemudian diserahkan ke Kepala Unit.
- d. Kepala Unit *mereview* NAP dan memberi keputusan.
- e. Kepala Unit memberi tahu OG untuk menghubungi Nasabah agar melakukan akad.
- f. Lalu Nasabah dan Bank melakukan akad pembiayaan.
- g. Setelah melakukan akad OG menghubungi *supplier emas* untuk order emas sesuai pesanan.
- h. Toko Emas mengantarkan emas ke BSM dan diterima admin dengan sepengetahuan OM/OO selanjutnya diserahkan ke OG/

Penaksir agar dilakukan penaksiran jaminan dan emas disimpan di Bank.

i. OG selanjutnya membuat memo ke bagian oprasional Admin dan OM/OO.

j. Petugas Admin mencairkan

k. Hasil pencairan ditransfer oleh *teller* ke rekening Toko Emas .

7. Kendala Pemasaran

Pemasaran produk didalam pembiayaan cicil emas di BSM Wirobrajan menggunakan beberapa media dalam pemasaran diantaranya melalui sosial media yang ada dijamin sekarang, memasang spanduk ditempat keramaian seperti diarea pusat kota serta dipinggir jalan raya, menyebarkan brosur ke tempat-tempat yg strategis seperti diMall, Perumahan, dan area perkantoran. Dalam pemasaran produk pembiayaan cicil emas terdapat beberapa kendala yang dihadapi/Adapun beberapa kendala dalam memasarkan produk cicil emas di BSM Wirobrajan antara lain sebagai berikut:

- a. Orang lebih cenderung investasi tanah dari pada investasi emas.
- b. Kenaikan harga emas masih kalah dengan kenaikan harga tanah.
- c. Kurangnya peminat untuk berinvestasi dalam bentuk emas.
- d. Kebanyakan nasabah belum mengerti tentang keuntungan berinvestasi dimasa depan.
- e. Masalah biaya yang dibebankan terhadap nasabah dengan DP 20% ditambah 1 kali angsuran.

8. Akad yang Digunakan Pada Cicil Emas BSM

Bank Syariah Mandiri termasuk lembaga keuangan terbesar yang berlandaskan pada ketentuan syariah, selain berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadis, BSM juga berpedoman pada ketentuan yang telah ditetapkan pada setiap fatwa yang ditentukan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Salah satunya adalah pelaksanaan jual beli mas antara pihak bank dengan nasabah secara tidak tunai atau cicil dengan menggunakan akad *murabahah* dan akad *rahn*. Tetapi akad *murobahah* dan *akad rahn* bukan saling bergabung melainkan terpisah. Jadi dalam akad jual beli emas diawal menggunakan akad *murobahah*.

Setelah nasabah dan bank sudah melakukan transaksi pembiayaan cicil emas secara tidak tunai sesuai yang disepakati akad akan berubah menjadi akad *rahn*. Karena emas yang diinginkan nasabah akan dibelikan oleh pihak bank dan akan ditahan oleh bank setelah lunas angsuran baru nasabah bisa memiliki emas seutuhnya.

Sehingga hal ini menurut penulis telah sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam fatwa yang dikeluarkan oleh DSN-MUI Nomor 77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai poin 2 (dua). Mengenai jaminan dalam hal ini emas yang dicicil oleh nasabah tidak dapat dipindah tangankan kepihak lain yang dapat menyebabkan perpindahan kepemilikan. Jika nasabah sudah tidak bisa melanjutkan tanggung jawab diharapkan nasabah agar mengatakan ke pihak bank supaya bank bisa menjual atau melelang emas tersebut yang nantinya

hasil penjualan akan digunakan untuk menutupi kekurangan sisa angsuran dan jika ada sisa akan dikembalikan kepada pihak nasabah.

Hal ini menurut penulis juga sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam fatwa yang dikeluarkan oleh DSN-MUI Nomor 77/DSN-MUI/V/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai pada poin 3 (tiga) yang menyatakan emas yang dijadikan jaminan sebagaimana dimaksud dalam poin 2 (dua) tidak boleh dijual belikan atau dijadikan obyek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan.

Ketentuan yang terdapat dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 77/DSNMUI/V/2010 menurut penulis apabila dilihat dari segi nasabah maka praktek yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan sudah sesuai dengan Fatwa MUI. Misalnya hal-hal mengenai pelaksanaan akad jual beli emas secara tidak tunai, atau angsuran yang dibayarkan setiap bulannya, dan penyelesaian yang dilakukan apabila nasabah tidak sanggup lagi membayar.

9. Simulasi Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri

Seorang nasabah ingin membeli 1 keping Logam Mulia seberat 10 gram dengan kadar 99,99%, maka simulasi biaya yang harus dikeluarkan.

Simulasi pembelian emas angsuran dalam jangka waktu 6 bulan yang sesuai dengan akad *murabahah* :

Harga Dasar /gram : Rp. 718.200

Uang muka : 20%

Admin : 1%

Materai 3 : Rp. 36.000

Biaya yang harus dibayar di awal :

Harga barang : Rp. 718.200 x 10 gram = Rp. 7.182.000

Uang muka : Rp. 7.182.000 x 20% = Rp. 1.436.400

Sisa total pembiayaan : 80% x Rp. 7.182.000 = Rp. 5.745.000

Pokok angsuran selama 6 bulan : Rp. 5.745.000 : 6 = Rp. 957.500

Jadi uang nasabah yang harus dibayarkan diawal untuk pembiayaan cicil emas adalah :

(Uang muka + 1x angsuran + Admin 1% + 3 materai)

(Rp. 1.436.400 + Rp. 957.500 + Rp. 71.820 + Rp. 36.000)

= Rp. 2.501.720.

Selanjutnya nasabah akan dianjurkan oleh pihak Bank untuk membayarkan biaya selama jangka waktu 6 bulan dengan nominal sebesar Rp. 957.500.

10. Media Yang Digunakan Dalam Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajaan

Ada beberapa media yang digunakan dalam pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajaan misalnya:

a. Media Cetak

Terdapat beberapa media cetak seperti koran, majalah dan brosur yang digunakan untuk menyebarluaskan program pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Mandiri Wirobrajan.

b. Media Internet

Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan juga menyebarluaskan menggunakan internet. Biasanya dapat diakses melalui web yang sudah tersedia.

c. Social Media

Dijaman yang modern ini dimana hampir setiap orang menggunakan social media disitu Bank Syariah Mandiri KCP wirobrajan menggunakan peluang tersebut untuk menyebarluaskan program cicil emas.

11. Kunggulan Cicil Emas Dibandingkan Produk Yang Lain

- a. Aman, dikarenakan emas yg dicicil oleh nasabah diasuransikan
- b. Menguntungkan, bagi peminat cicil emas diBSM sangat menguntungkan karena tarif lebih murah dibanding bank yang lain
- c. Profesional, perusahaan yang memiliki kualitas terbaik dan terpercaya menjadi supplier emas.
- d. Mudah, Cicil Emas di BSM sangatlah mudah dan dapat dicicil 1-5 tahun
- e. Liquid, dapat dgadaikan ketika terdapat kebutuhan mendesak.

B. Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara

1. Profil Singkat

Latar belakang berdirinya pegadaian adalah untuk mencegah adanya rentenir dan pinjaman tidak wajar lainnya. Selain itu juga untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil dan mendukung program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional. Sejarah pegadaian dimulai pada tahun 1746 saat VOC mendirikan Bank Van Leening sebagai lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai.

Selanjutnya pemerintah Inggris mengambil alih dan membubarkan Bank Van Leening, dan kepada masyarakat diberi keleluasaan mendirikan usaha pegadaian pada tahun 1811. Pada tahun 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat pada tanggal 1 April 1901), dan pada tahun 1990 bentuk badan hukum beralih ke “PERUM” (Perusahaan Umum) setelah sebelumnya adalah “PERJAN” (Perusahaan Jawatan). Dan pada tanggal 1 April 2012 hingga saat ini badan hukum Pegadaian adalah “PERSERO”. Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara Yogyakarta sendiri berdiri pada tahun 2010.

2. Visi & Misi

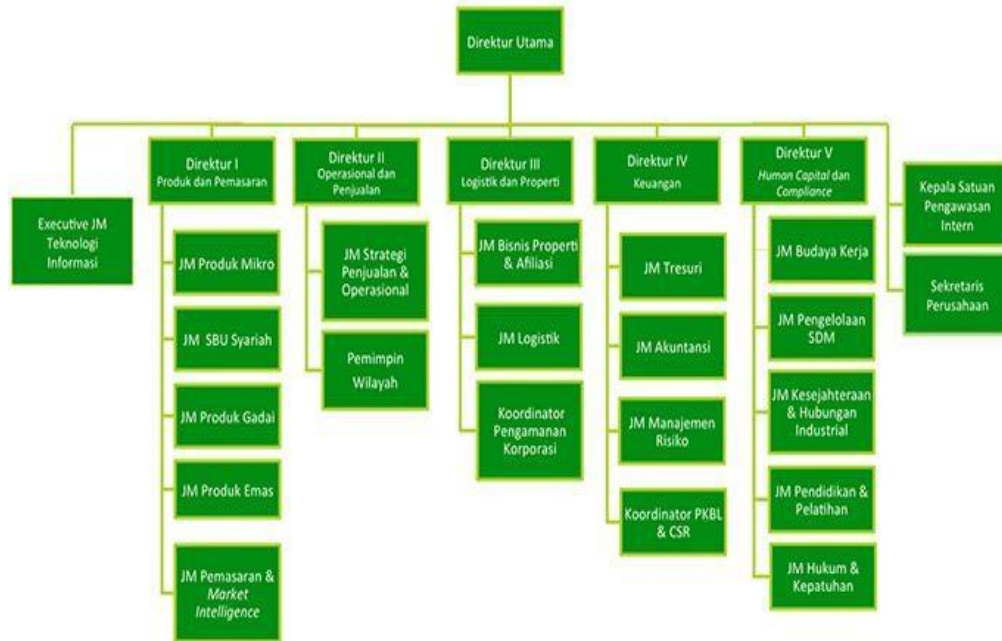
Visi :

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah.

Misi :

- a. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- c. Membantu Pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

3. STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 4.3.
Struktur Organisasi Pegadaian Syariah

4. Produk – Produk Pegadaian Syariah

a. Rahn

Ar-Rahn adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip syariah dimana nasabah hanya akan dipungut atas biaya administrasi dan ijarah (biaya jasa simpan pinjam dan pemeliharaan barang).

b. Arrum

Arrum adalah program untuk pengusaha kecil agar mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB atau Emas.

c. Program Amanah

Program kepada karyawan tetap dari pengusaha mikro untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Dalam jangka waktu 12 bulan sampai bulan dengan transaksi sesuai prinsip syariah.

d. Program Produk Mulia

Program produk mulia adakah penjualan logam mulia oleh pihak pegadaian syariah kepada masyarakat secara tunai dan angsuran.

e. Penitipan Barang

Program penitipan barang atau ijarah adalah jasa penitipan terhadap barang-barang berharga nasabah. Pada produk ini nasabah harus membayar penitipan barang tersebut.

5. Persyaratan Pembiayaan Cicil Emas di Pegadaian Syariah

Untuk persyaratan pembiayaan cicil emas di Pegadaian Syariah sangatlah mudah yakni :

- a. Cukup melampirkan foto copy identitas diri seperti (KTP/SIM/PASPOR) asli yang masih berlaku.
- b. Memiliki Saldo rekening minimal 0,1 gram.

6. Prosedur Pembiayaan Cicil Emas di Pegadaian Syariah

- a. Seorang nasabah harus mendatangi langsung ke kantor Pegadaian Syariah dengan membawa beberapa persyaratan yang telah ditentukan.
- b. Setelah itu nasabah diwajibkan membayar biaya administrasi sebesar Rp. 10.000, dan membayar pengelolaan rekening sebesar Rp. 30.000 per tahun (dapat diperpanjang).

- c. Jika nasabah sudah menyetujui persyaratan tersebut. Nasabah akan diminta untuk mengisi formulir pembukaan rekening tabungan emas yang telah disediakan oleh pihak kasir.
- d. Setelah berkas – berkas fotocopy kelengkapan sudah diisi dan ditandatangani oleh nasabah diserahkan ke pihak kasir.
- e. Pihak kasir memeriksa semua kelengkapan berkas nasabah yang telah ditentukan setelah itu kasir menandatangani formulir tersebut sebagai tanda bukti pembukaan rekening baru tabungan emas.
- f. Selanjutnya kasir menginformasikan ke nasabah semua jumlah biaya administrasi yang harus dibayar.
- g. Selanjutnya kasir melakukan akad bersama nasabah dengan sistem angsuran atau menabung.
- h. Selesai akad kasir akan menyerahkan struk pembelian emas kepada nasabah dan mengarsipkan struk pembelian.

7. Kendala Pemasaran Cicil Emas di Pegadaian Syariah

Kendala dalam pemasaran Cicil Emas di Pegadaian Syariah hampir sama dengan Bank Mandiri Syariah kebanyakan orang lebih memilih investasi tanah maupun rumah. Kerena rumah dan tanah setiap tahunnya cenderung harganya naik dibandingkan dengan Cicil Emas. Adanya kurs jual beli di Pegadaian Syariah yang membuat masyarakat kurang berminat dan ada biaya cetak jika nasabah ingin memiliki fisik emas.

Adapun kendala yang lain seperti kurangnya sosialisasi karena produk Cicil Emas ini masih tergolong produk baru. Serta tidak adanya

petugas atau marketing yang fokus ke pembiayaan Cicil Emas. Karena di Pegadaian Syariah petugas mencakup semua produk yang ada di Pegadaian Syariah.

8. Akad Untuk Pembiayaan Cicil Emas di Pegadaian Syariah

Pembiayaan cicil emas pada Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara Yogyakarta juga menggunakan akad *Murabahah*. Akan tetapi akad *murobahah* yang digunakan dalam Pegadaian Syariah adalah layanan dengan cara titipan. Tidak hanya menggunakan akad *murobahah* namun terdapat akad *wadi'ah* serta akad *istish'na* didalam praktiknya, akad *murabahah* digunakan ketika nasabah yang ingin memiliki emas menabung sesuai dengan uang yang dimiliki nasabah.

Selanjutnya Pegadaian Syariah mengecek harga emas pada saat itu dan memberitahukan ke nasabah. Jika nasabah menyetujui maka pihak bank akan memproses uang yang dimiliki nasabah untuk memasukkan kedalam rekening tabungan emas agar nasabah bisa membeli emas sesuai dengan uang direkening nasabah. Ketika nasabah ingin *buyback* maka keuntungan yang ditetapkan oleh Pegadaian Syariah sebesar 5% dari harga jual yang telah ditentukan.

Akad *Wadi'ah* adalah ketika dana nasabah sudah ada di dalam rekening tabungan emas, serta akad *Istishna'* adalah ketika dalam proses pembelian emas tersebut hanya dibuktikan dengan *print out* bukti nota pembelian saja, jadi bukan berupa fisik emas batangan, baru setelah ada nasabah yang ingin mencetak emas, maka pihak Pegadaian Syariah Unit

Munggur Cabang Kusumanegara Yogyakarta akan memasan dan membelikannya kepada *supplier* yang sudah menjadi mitra.

Adapun transaksi jual beli *Murabahah* ini telah dijelaskan dalam fatwa DSN-MUI Nomor 77/DSNMUI/V/2010 dan AL – Qur'an juga menjelaskan ayat-ayat yang berkaitan dengan diperbolehkannya jual beli dalam kehidupan sehari-hari, salah satunya tertuang dalam Firman Allah SWT Surat *Al-Baqarah* ayat 275. Adapun landasan syariah tabungan *wadi'ah* juga terdapat pada Fatwa DSN MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan. Akad *Istishna'* juga sudah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli *Istishna'*.

9. Media Untuk Pemasaran Cicil Emas Pegadaian Syariah

Salah satu media yang digunakan dalam pemasaran Cicil Emas di Pegadaian Syariah adalah :

a. Promosi

Pegadaian Syariah menggunakan sistem promosi tersebut untuk meningkatkan jumlah nasabah. Disamping itu dengan promosi ini nasabah akan lebih berminat, karena pihak nasabah bisa langsung dapat memahami sistem pembiayaan dari Pegadaian langsung.

Seperti yang dilakukan Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara dengan melakukan promosi semenarik mungkin agar dapat meningkatkan jumlah nasabah dengan memberikan kemudahan agar nasabah untuk berinvestasi emas.

b. Iklan

Pegadaian Syariah juga menggunakan iklan seperti media elektronik maupun media cetak untuk meningkatkan jumlah nasabah. Misalnya dengan media elektronik pihak Pegadaian Syariah melalui internet, media sosial bahkan sekarang sudah masuk ke televisi. Sedangkan media cetak pihak Pegadaian Syariah menggunakan koran, majalah, dan spanduk atau baliho agar masyarakat lebih tertarik berinvestasi emas.

c. Pribadi

Pegadaian Syariah juga menggunakan sistem pribadi yang dilakukan oleh semua pegawai Pegadaian Syariah. Dengan sistem pribadi ini sangat lebih menguntungkan bagi pihak Pegadaian Syariah. Karena pihak pegawai bisa langsung bertatap muka dengan pihak nasabah untuk menjelaskan produk Cicil Emas di Pegadaian Syariah. Petugas juga bisa langsung mempengaruhi nasabah agar tertarik berinvestasi emas.

**10. Simulasi Pembiayaan Cicil Emas di Pegadaian Syariah Unit Munggur
Cabang Kusumanegara.**

Seorang nasabah yang tertarik untuk memiliki logam mulia seberat 10 gram di Pegadaian Syariah dengan tenor 6 bulan yang sesuai dengan akad *murabahah*, Maka biaya yang harus dikeluarkan nasabah tersebut adalah :

Harga dasar = Rp. 6.788.000

Uang muka = 25%

Administrasi = Rp. 50.000

Margin = 6%

Pembiayaan dalam jangka waktu 6 bulan :

$Rp. 6.788.000 + (6\% \times Rp. 6.788.000) =$

$Rp. 6.788.000 + Rp. 407.280 = Rp. 7.195.280$

Uang Muka 25% = $25\% \times Rp. 7.195.280 = Rp. 1.798.820$

Administrasi = Rp. 50.000 +

Pembayaran awal = Rp. 1.848.820

Sisa = $Rp. 7.195.280 - Rp. 1.848.820$

= Rp. 5.346.460

Jadi untuk sisa angsuran selama 6 bulan adalah :

$Rp. 5.346.460 : 6 = \underline{Rp. 891.076}$

Selanjutnya nasabah akan dianjurkan oleh pihak Bank untuk membayarkan biaya selama jangka waktu 6 bulan dengan nominal sebesar Rp. 891.076

11. Keunggulan Cicil Emas di Pegadaian Syariah

Adapun keunggulan cicil emas di Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara.

- a. Pihak nasabah bisa kapan saja untuk menabung tanpa terikat tenor.
- b. Minimal setoran juga tidak terlalu berat hanya setara 0,01 gram.
- c. Emas yang di cicil oleh nasabah bisa dijadikan jaminan jika ada kebutuhan mendesak.
- d. Waktu yang sangat fleksibel untuk nasabah dalam menabung tanpa dipersulit.

C. Perbandingan Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah KCP Wirobrajan Yogyakarta dan Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara.

Sesuai dengan batasan masalah yang penulis tetapkan di awal, maka penulis hanya fokus pada prosedur dan tata cara pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan Yogyakarta dan Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara Yogyakarta. Perbandingan tersebut akan penulis tampilkan dalam table berikut ini:

Tabel 4.1.
Perbandingan Prosedur Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah KCP
Wirobrajan Yogyakarta dan Pegadaian Syariah Unit Munggur

| No | Keterangan | Lembaga Keuangan | |
|----|-----------------------|---|---|
| | | Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan | Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara |
| 1 | Prosedur Administrasi | tahapan mulai dari syarat pengajuan, penilaian dan mereview kelengkapan permohonan pembiayaan cicil emas, pemutusan pembiayaan cicil emas, pelaksanaan akad, menghubungi <i>supplier</i> emas, dan pencairan pembiayaan | mulai dari syarat pengajuan dengan melampirkan fotocopy identitas diri dan memiliki saldo rekening minimal 0,01 gram, selanjutnya melakukan pembayaran administrasi dan pengelolaan rekening, kemudian pemutusan pembiayaan cicil emas, pengisian formulir dan kelengkapan berkas, pelaksanaan akad, penyerahan struk pembelian emas, dan pengarsipan struk pembelian. Pemesanan ke <i>supplier</i> emas baru dilakukan jika nasabah ingin memiliki fisik emas. |

| No | Keterangan | Lembaga Keuangan | |
|----|------------|---|---|
| | | Bank Syariah Mandiri KCP Wirobrajan | Pegadaian Syariah Unit Munggur Cabang Kusumanegara |
| 2 | Kendala | <p>Pembiayaan berupa emas batangan dalam jangka waktu 1 sampai 5 tahun dengan cara mencicil dengan berat minimal 10 gram hingga 250 gram.</p> <p>Uang Muka yang dibebankan kepada nasabah sebesar 20% dan membayar 1 kali angsuran. Terdapat biaya administrasi dan harga materai.</p> | <p>Pembiayaan cicil emas cukup dengan menabung setoran minimal Rp 5.000 sudah bisa memperoleh emas atau setara dengan membeli emas dengan berat mulai 0,01 gram. Jangka waktu fleksibel</p> <p>Uang Muka yang dibebankan kepada nasabah 25%. Terdapat biaya administrasi dan pengelolaan rekening per tahun. Membayar biaya cetak jika ingin memiliki fisik emas.</p> |
| 3 | Akad | <p>Akad yang digunakan adalah <i>murabahah</i> dan <i>rahn</i>. Ketika nasabah memberikan uang muka kepada pihak Bank Syariah Mandiri pada saat itulah terjadi akad <i>murabahah</i> atau jual beli, dan ketika nasabah membayar secara angsuran terjadi akad <i>rahn</i> karena emas yang diinginkan nasabah terlebih dahulu akan dibelikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri dan ditahan oleh pihak bank, nantinya ketika sudah lunas angsuran tersebut baru diserahkan kepada nasabah.</p> | <p>Akad yang digunakan oleh pegadaian syariah Unit Munggur dalam pembiayaan cicil emas adalah menggunakan akad <i>murabahah</i>, <i>wadi'ah</i>, dan <i>isthisna</i>. Akad <i>murabahah</i> terjadi pada saat nasabah membeli atau menabung emas dan <i>buyback</i>. Tidak hanya menggunakan akad <i>murabahah</i> saja, namun terdapat akad <i>wadi'ah</i> ketika dana nasabah sudah ada di dalam rekening tabungan emas nasabah, serta akad <i>istishna</i> ketika dalam proses pembelian emas tersebut hanya dibuktikan nota pembelian saja.</p> |

