

**RESPON PEGAWAI IAIN PAREPARE TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN BANK SYARIAH**



Oleh

**FADHLIYAH ULFAH RUSTAN
NIM 14.2300.038**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2019

**RESPON PEGAWAI IAIN PAREPARE TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN BANK SYARIAH**



Oleh

**FADHLIYAH ULFAH RUSTAN
NIM 14.2300.038**

Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2019

**RESPON PEGAWAI IAIN PAREPARE TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN BANK SYARIAH**

Skripsi

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi**

**Program Studi
Perbankan Syariah**

Disusun dan diajukan oleh

**FADHLIYAH ULFAH RUSTAN
NIM. 14.2300.038**

PAREPARE

Kepada

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2019

PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap
: Produk Pembiayaan Bank Syariah
Nama Mahasiswa : Fadhliyah Ulfah Rustan
NIM : 14.2300.038
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
SK. Ketua STAIN Parepare No.
Dasar Penetapan Pembimbing : B.2886/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Disetujui Oleh

Pembimbing Utama : Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag.
NIP : 19760501 200003 2 002
Pembimbing Pendamping : Syahriyah Semaun, S.E., M.M.
NIP : 19711111 199803 2 003

Mengetahui:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
19700820 200501 1 004

SKRIPSI
RESPON PEGAWAI IAIN PAREPARE TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

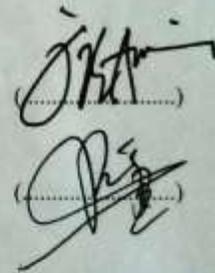
Disusun dan diajukan oleh

FADHLIYAH ULFAH RUSTAN
NIM. 14.2300.038

Telah dipertahankan di depan Sidang Ujian Munaqasyah
Pada tanggal 24 Januari 2019 dan
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan
Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : **Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag.**
NIP : 19760501 200003 2 002
Pembimbing Pendamping : **Syahriyah Semaun, S.E., M.M.**
NIP : 19711111 199803 2 003



Institut Agama Islam Negeri Parepare

~~Rektor~~



~~Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.~~
~~NIP: 19640427 198703 1 002~~

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



~~Dr. Ahmad Kamal Zubair, M.Ag.~~
~~NIP: 19730129 200501 1 004~~

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap
Produk Pembiayaan Bank Syariah
Nama : Fadhliyah Ulfah Rustan
NIM : 14.2300.038
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare No.
B.2886/Sti.08/PP.00.01/10/2017
Tanggal Kelulusan : 24 Januari 2019

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag. (Ketua) (.....)
Syahriyah Semaun, S.E., M.M. (Sekretaris) (.....)
Dr. H. Rahman Ambo Masse, Lc., M.Ag. (Anggota) (.....)
Abdul Hamid, S.E., M.M. (Anggota) (.....)

Mengetahui:

KEMENTERIAN AGAMA
KEMENTERIAN AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
Rektor: (.....)
Dr. Anwar Sultra Rustan, M.Si.
NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segala puja dan puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, Shalawat dan salam senantiasa mengalir kepada manusia terbaik, manusia pilihan kekasih Sang Maha Pengasih, Nabi mulia Muhammad saw. beserta para keluarga dan sahabatnya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E) pada jurusan syariah dan hukum ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan yang lahir dari keterbatasan penulis maka untuk itu segala kritik dan saran sangat penulis harapkan.

Sebagai rasa syukur yang tiada hentinya maka penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayah Ahmad Sultra Rustan dan Ibu tercinta St.Mulyani yang selama ini telah memberikan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

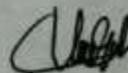
1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Ibu Dr. Sitti Jamilah, M.Ag. Selaku Pembimbing I, yang telah membimbing sangat baik dalam penyelesaian proposal sampai dengan skripsi.

4. Ibu Syahriyah Semaun, S.E., M.M. selaku Pembimbing II, yang telah membimbing dan membantu dalam penyelesaian proposal sampai dengan skripsi.
5. Ibu An Ras Tri Astuti, M.E. selaku penasehat prodi Perbankan Syariah atas dorongannya terhadap penulis dalam penyelesaian penulisan ini.
6. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh stafnya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
7. Bapak dan Ibu dosen seluruh program studi yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama kuliah di IAIN Parepare.
8. Terima kasih kepada kakak-kakak Fathur Rahman Rustan, M.T., Ilhamah Felayati Rustan, S.Psi., dan Irham Fandy, S.Pd yang telah banyak membantu penulis.
9. Teman-teman seperjuangan di seprodi Perbankan Syariah angk.2014 Marhumi Amir, Rohana, Resky Wahyuni, dan Sumarni yang sama-sama berjuang.

Penulis tidak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan motivasi, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Semoga Allah SWT. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariah dan memberikan rahmat serta pahala-Nya. Akhirnya, penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 24 Januari 2019

Penulis



FADHLIYAH ULFAH RUSTAN

14.2300.038

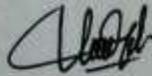
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswi yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : FADHLIYAH ULFAH RUSTAN
NIM : 14.2300.038
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare/13 Nopember 1996
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk
Pembiayaan Bank Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karena nya batal demi hukum.

Parepare, 24 Januari 2019
Penulis



FADHLIYAH ULFAH RUSTAN
14.2300.038

ABSTRAK

Fadhliyah Ulfah Rustan, Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah (dibimbing oleh Sitti Jamilah dan Syahriyah Semaun).

Respon diartikan sebagai tanggapan, reaksi dan jawaban. Respon akan muncul dari penerimaan pesan setelah terjadinya serangkaian komunikasi. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*. Respon pegawai digunakan dalam hal ini untuk mengetahui seberapa besar pegawai yang merespon baik atau tertarik dalam hal pembiayaan pada bank syariah.

Penelitian ini merupakan deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Oleh karena itu, penulis memilih menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengelola, menganalisis data hasil penelitian dan penarikan kesimpulan.

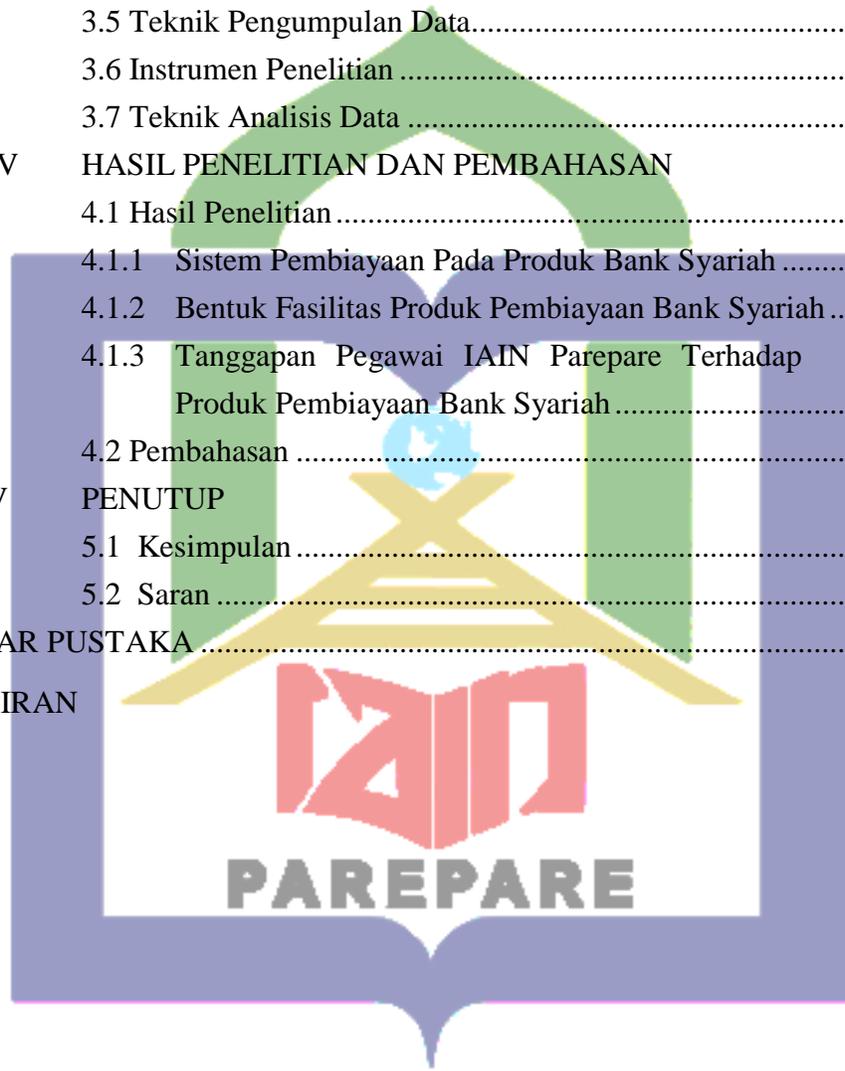
Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Sistem pembiayaan pada produk bank syariah menggunakan empat pola atau sistem yang berbeda, yaitu : sistem bagi hasil, sistem jual beli, sistem sewa, sistem pinjaman. 2) Fasilitas yang diberikan oleh bank syariah berupa penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak dengan sistem bagi hasil. 3) Tanggapan responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan positif. Kondisi ini memberikan kesan bahwa respon pegawai mengenai perbankan syariah dipersepsikan secara positif oleh responden. Dari berbagai jenis produk yang ada di bank syariah hanya tabungan yang paling banyak diminati nasabah bank syariah serta alasan mereka memilih produk tersebut karena produk bank syariah sesuai syariah, halal dan aman.

Kata Kunci: Respon Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGANTAR.....	iii
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING.....	v
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Yang Relevan.....	7
2.2 Tinjauan Teoritis.....	9
2.2.1 Respon.....	9
2.2.2 Pegawai.....	13
2.2.3 Produk Pembiayaan Bank Syariah.....	16
2.2.4 Jenis-jenis Produk Pembiayaan Bank Syariah.....	19
2.2.5 Produk Penyaluran Dana Bank Syariah.....	30
2.2.6 Pemerolehan Pembiayaan Dari Bank Syariah.....	32
2.3 Tinjauan Konseptual.....	37
2.4. Kerangka Pikir.....	40

BAB III	METODE PENELITIAN	
	3.1 Jenis Penelitian	42
	3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	42
	3.3 Fokus Penelitian.....	42
	3.4 Data dan Sumber Data	42
	3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	43
	3.6 Instrumen Penelitian	44
	3.7 Teknik Analisis Data	44
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	4.1 Hasil Penelitian	46
	4.1.1 Sistem Pembiayaan Pada Produk Bank Syariah	46
	4.1.2 Bentuk Fasilitas Produk Pembiayaan Bank Syariah	54
	4.1.3 Tanggapan Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah	71
	4.2 Pembahasan	74
BAB V	PENUTUP	
	5.1 Kesimpulan	86
	5.2 Saran	86
DAFTAR PUSTAKA		88
LAMPIRAN		



DAFTAR

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
4.1	Bentuk Syirkah dan Pandangan Ulama	50
4.2	Perbedaan Ijarah dan Leasing	61



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Proses Mudharabah	24
2.2	Kerangka Pikir	41
4.1	Bagan Proses Mudharabah	48
4.2	Bagan Proses Musyarakah	51
4.3	Bagan Proses Pembiayaan Murabahah	55
4.4	Bagan Proses Pembiayaan Salam	57
4.5	Bagan Proses Pembiayaan Istishna	59
4.6	Skema Transaksi Pola Sewa	61
4.7	Skema Pembiayaan Ijarah	62
4.8	Bagan Proses Pembiayaan Ijarah Muntahiya Bittaamlik (IMBT)	63
4.9	Skema Pinjaman Qardh atau Qardhul Hasan	64

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan perbankan memiliki fungsi yang penting dalam perekonomian suatu negara. Fungsi tersebut adalah fungsi intermediasi keuangan, artinya bank sebagai lembaga perantara dalam penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan penyaluran dana ke masyarakat dalam bentuk pinjaman atau kredit.¹

Seiring berjalannya waktu banyak lembaga-lembaga yang memberikan kredit, termasuk bank-bank syariah di Indonesia. Bukan hanya kredit yang bank syariah salurkan tetapi ada juga pinjaman ringan untuk para konsumen yang memerlukan uang. Konsumen atau nasabah yang meminjam tentunya harus memenuhi beberapa syarat tertentu.

Meskipun kredit syariah ini sudah dipasarkan ternyata banyak juga dari nasabah yang tidak mengetahui kredit syariah ini dan hanya sebagian dari nasabah yang mau memilih untuk menggunakan fasilitas pembiayaan pada bank syariah. Melihat masalah yang terjadi di atas setelah produk kredit syariah dipasarkan maka dalam judul laporan ini adalah bagaimana pendapat atau respon pegawai IAIN Parepare terhadap produk pembiayaan pada bank syariah.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit

¹ Zubair Hasan, *Undang-undang Tentang Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2009), h.260

unit. Menurut sifat penggunaannya, (1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. (2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: (a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.²

Keberadaan lembaga keuangan yang menawarkan berbagai bentuk fasilitas pembiayaan untuk lebih memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia usaha dalam sistem perekonomian modern sangatlah dibutuhkan. Lembaga pembiayaan diperlukan guna mendukung dan memperkuat sistem keuangan nasional yang terdiversifikasi sehingga dapat memberikan alternative yang lebih banyak bagi pengembangan sektor usaha.

Ketentuan lebih lanjut ada dua kegiatan yang dikeluarkan dari kegiatan perusahaan pembiayaan, yaitu kegiatan perdagangan surat berharga berdasarkan Keputusan Menteri keuangan No. 1256/KMK.00/1989 tanggal 18 November 1989 karena kegiatan perdagangan surat berharga terkait dengan kegiatan di pasar modal. Selanjutnya modal ventura berdasarkan keputusan menteri keuangan No. 468/KMK.017/1995 tanggal 3 Oktober 1995 juga dikeluarkan dari bidang usaha

² Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160.

lembaga pembiayaan dan dilakukan secara terpisah dengan badan hukum tersendiri dengan pertimbangan agar bisnis modal ventura dapat lebih berkembang dan berkonsentrasi pada penyaluran pembiayaan untuk membantu usaha kecil menengah.

Perkembangan selanjutnya, landasan hukum perusahaan pembiayaan makin kuat dengan Keputusan Menteri Keuangan RI No. 448/KMK-017/2000 yang diubah dengan Keputusan Menteri Keuangan No. 172/KMK.06/2002. Belakangan diterbitkan pula Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan.

Perusahaan pembiayaan adalah badan usaha di luar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga Pembiayaan.³ Kegiatan usaha lembaga pembiayaan adalah: Sewa guna usaha atau *leasing*, anjak piutang atau *factoring*, usaha kartu kredit atau *credit card*, dan pembiayaan konsumen (*consumer finance*).

Perusahaan pembiayaan selain beroperasi menggunakan sistem konvensional juga dapat melakukan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴

Bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak surplus dengan pihak deposit mempunyai sedikitnya dua fungsi, yaitu: pengumpulan dana dan penyaluran dana.

³ Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan yang diubah dengan Keputusan Menteri Keuangan No. 172/KMK.06/2002, dan PMK No.84/PMK.012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan. Diakses pada tanggal 13 nopember 2017.

⁴ DSN-MUI melalui surat Nomor: B-323/DSNMUI/XI/2007 tanggal 29 November 2007. Diakses pada tanggal 13 nopember 2017.

Penyaluran dana yang terdapat di bank konvensional dengan yang terdapat di bank syariah mempunyai perbedaan yang *esensial*, baik dalam hal nama, akad, maupun transaksinya. Dalam perbankan konvensional penyaluran dana ini dikenal dengan nama kredit sedangkan diperbankan syariah adalah pembiayaan.

Berbeda dengan pengertian kredit yang mengharuskan *debitur* mengembalikan pinjaman dengan pemberian bunga kepada bank, maka pembiayaan berdasarkan prinsip syariah pengembalian pinjaman dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara bank dan *debitur*.

Pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan penunjang kelangsungan usaha bank. Sebaliknya, bila pengelolaannya tidak baik akan menimbulkan permasalahan dan berhentinya usaha bank.

Indonesia merupakan suatu negara yang mayoritas penduduknya adalah beragama Islam, yang di dalamnya terdapat banyak institusi sekolah, perguruan tinggi, dan yayasan. Komunitas-komunitas seperti ini yang menjadi sasaran sosialisasi bagi bank syariah. Masih banyak segmen masyarakat yang dinilai sebagai lingkungan yang berpotensi dalam menumbuhkan dan menerapkan nilai-nilai syariah, khususnya ekonomi syariah, salah satunya yaitu perguruan tinggi Islam.

Keberhasilan sistem dalam produk pembiayaan hingga sekarang ini karena didukung oleh kualitas dan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tersebut. Oleh sebab itu faktor-faktor pengambilan keputusan dari calon nasabah dalam menggunakan pembiayaan pada bank syariah sangat penting diperhatikan demi kelangsungan dan tetap eksisnya suatu lembaga tersebut. Suatu lembaga dipandang

mempunyai reputasi apabila lembaga itu diakui atau dipercaya sebagai perusahaan jasa dan nama baiknya di mata masyarakat.⁵

Namun berbeda dengan respon yang tergambar oleh salah satu pegawai IAIN Parepare bahwa kebutuhan pegawai akan sebuah produk pembiayaan pada bank syariah, tidak menarik dikarenakan pada produk bank syariah itu sama dengan produk di bank konvensional, yang membedakan hanya ada pada nama produknya saja. Perguruan tinggi IAIN Parepare merupakan salah satu dari sekian banyaknya perguruan tinggi Islam di Indonesia, dan di dalam perguruan tinggi Islam tersebut terdapat sekian banyak umat Islam, mulai dari dosen, mahasiswa, pegawai, office boy/girl, bahkan sampai penjaga keamanan atau satpam. Mereka tersebut merupakan sasaran sosialisasi yang cukup besar bagi pembiayaan syariah, dalam usahanya menggaet nasabah guna meningkatkan kualitas perbankan syariah.

Melihat pembiayaan pada bank syariah dan beberapa perusahaan pembiayaan maka muncul masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu bagaimana sistem pembiayaan pada bank syariah, bagaimana manfaat dari pembiayaan pada bank syariah dan bagaimana respon mengenai pembiayaan pada bank syariah. Salah satu hal menarik dari permasalahan ini dengan mengkhhususkan pada pegawai yang berada di IAIN Parepare.

1.2 Rumusan Masalah

1.2.1 Bagaimana sistem pembiayaan pada produk bank syariah?

1.2.2 Bagaimana bentuk fasilitas produk pembiayaan bank syariah?

⁵ Munawarotul Kiptiah, *Respon kognitif, efektif dan konatif pegawai*
<http://repository.uinjkt.ac.id> (Akses 21/02/2018 10.41 am).

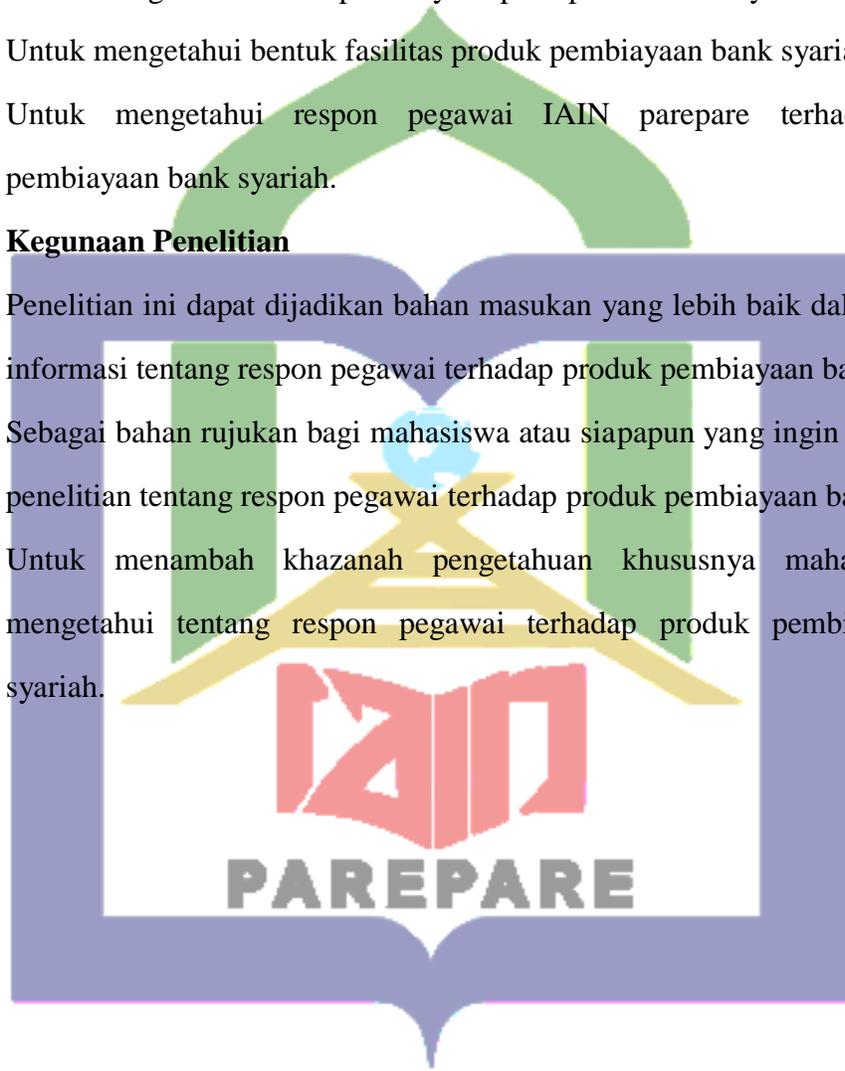
- 1.2.3 Bagaimana tanggapan pegawai IAIN parepare terhadap produk pembiayaan bank syariah?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk mengetahui sistem pembiayaan pada produk bank syariah.
- 1.3.2 Untuk mengetahui bentuk fasilitas produk pembiayaan bank syariah.
- 1.3.3 Untuk mengetahui respon pegawai IAIN parepare terhadap produk pembiayaan bank syariah.

1.4 Kegunaan Penelitian

- 1.4.1 Penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan yang lebih baik dalam berbagai informasi tentang respon pegawai terhadap produk pembiayaan bank syariah.
- 1.4.2 Sebagai bahan rujukan bagi mahasiswa atau siapapun yang ingin mengadakan penelitian tentang respon pegawai terhadap produk pembiayaan bank syariah.
- 1.4.3 Untuk menambah khazanah pengetahuan khususnya mahasiswa agar mengetahui tentang respon pegawai terhadap produk pembiayaan bank syariah.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Yang Relevan

Berdasarkan penelusuran berbagai kepustakaan, penulis belum menemukan penelitian mengenai Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah, namun penulis akan memaparkan hasil penelitian terdahulu yang menjadi pustaka acuan penulis dalam menyusun penelitian ini.

Annisa Prasetyanti, "*Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah Pada Bank Syariah*". Hasil penelitian dalam skripsi ini bahwa analisis calon nasabah pembiayaan Bank Muamalat berpedoman pada prinsip syariah, analisis calon nasabah dilakukan secara mendalam. Pengambilan keputusan kelayakan pembiayaan yang diajukan nasabah didasarkan pada analisis prinsip 6c yaitu *character, capacity, capital, collateral, condition of economy dan contrains*.⁶ Penelitian ini menyamakan akad yang digunakan yaitu akad pembiayaan dan perbedaannya terdapat pada variabel independen dan fokus penelitian.

Mirawati, "*Pembiayaan Murabahah: Analisis Persepsi Nasabah Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekanbaru*". Hasil penelitian dalam skripsi ini adalah bahwa keputusan konsumen dalam memilih bank Islam didorong oleh faktor agama, di mana konsumen menekankan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip Islam.

⁶ Annisa Prasetyanti, *Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah Pada Bank Syariah*. Universitas Merdeka Malang <https://media.neliti.com>. (Akses 22/11/2017 10.20 am).

Selanjutnya, keputusan juga termotivasi oleh faktor-faktor keuntungan, keluarga dan teman-teman, dan lokasi bank.⁷

Penelitian ini menyamakan tujuan yaitu dengan meminta respon atau pendapat mengenai produk pembiayaan. Tetapi terdapat perbedaan seperti variabel yang digunakan di khususkan kepada pembiayaan yang berupa kredit atau pinjaman melalui bank syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh En Rohmah dengan judul “*Analisis Respon Masyarakat Muslim Tentang Lembaga Keuangan Syariah*”. Hasil penelitian dalam skripsi ini bahwa Mengenai informasi atau pengetahuan masyarakat Kaliwungu terhadap Lembaga Keuangan Syariah sebanyak 93,33% menyatakan mengetahui tentang adanya informasi Lembaga Keuangan Syariah dengan alasan mengetahui Lembaga Keuangan Syariah dari teman atau saudara, ada yang dari media cetak, dari brosur, spanduk atau papan reklame dan lain-lain. Sedangkan yang menyatakan tidak tahu tentang informasi tersebut sebanyak 6,66% dengan alasan belum pernah mendapat informasi kemudian kurangnya sosialisasi dari lembaga keuangan syariah tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan masyarakat di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal cukup bagus antara yang mengetahui dan tidak mengetahui tentang informasi Lembaga Keuangan Syariah.⁸

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang sekarang dilakukan oleh penulis yaitu terletak pada fokus penelitian yaitu penulis fokus pada respon pegawai terhadap produk bank syariah. Tujuan penulis melakukan penelitian ini

⁷ Mirawati, *Pembiayaan Murabahah: Analisis Persepsi Nasabah Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekabaru*. Joernal.umsb.ac.id//213/175 (Akses 25/01/2018 23.53 pm).

⁸EN Rohmah, [http://eprints.walisongo.ac.id/3109/5/62311010_Bab Analisis Respon Masyarakat Muslim Tentang Lembaga Keuangan Syariah di Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kendal](http://eprints.walisongo.ac.id/3109/5/62311010_Bab_Analisis_Respon_Masyarakat_Muslim_Tentang_Lembaga_Keuangan_Syariah_di_Kecamatan_Kaliwungu_Kabupaten_Kendal). (Akses 10/10/2018 11.10 pm).

untuk bisa melihat secara garis besar implementasi yang terjadi dilapangan dengan teori yang diungkapkan oleh para ilmuwan.

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Respon

Respon berasal dari kata response, yang berarti jawaban, balasan atau tanggapan (reaction).⁹ Dalam kamus besar bahasa Indonesia, respon berarti tanggapan, reaksi dan jawaban.¹⁰ Dalam kamus besar ilmu pengetahuan disebutkan bahwa, “respon adalah reaksi psikologis-metabolik terhadap tibanya suatu rangsang, ada yang bersifat otomatis seperti refleksi dan reaksi emosional langsung, adapula yang bersifat terkendali”.¹¹ Dalam kamus lengkap Psikologi disebutkan bahwa, “Response (respon) adalah sebarang proses otot atau kelenjar yang dimunculkan oleh suatu perangsang, atau berarti satu jawaban, khususnya jawaban dari pertanyaan tes atau kuesioner, atau bisa juga berarti sebarang tingkah laku, baik yang jelas kelihatan atau yang lahiriah maupun yang tersembunyi atau yang samar”.¹²

Menurut Djalaludin Rakhmat, respon adalah suatu kegiatan (*activity*) dari organisme itu bukanlah semata-mata suatu gerakan yang positif, setiap jenis kegiatan (*activity*) yang ditimbulkan oleh suatu perangsang dapat juga disebut respon. Secara umum respon atau tanggapan dapat diartikan sebagai hasil atau kesan yang didapat

⁹ Jhon. M. Echoles dan Hassan Shadily, *Kamus Bahasa Inggris-Indonesia, cet. Ke-27*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2003), h. 481

¹⁰ Hasan Alwi dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia: Departemen Pendidikan, edisi ketiga*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2005), h. 952

¹¹ Save D. Dagun, *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan*, (Jakarta : Lembaga pengkajian dan kebudayaan Nusantara, 1997), h. 964

¹² J. P. Chaplin, *Kamus Lengkap Psikologi, cet. ke-9*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 432

(ditinggal) dari pengamatan tentang subjek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan-pesan.¹³

Abidin dalam Susanto, berpendapat bahwa respon adalah reaksi yang dilakukan seseorang terhadap rangsangan, atau perilaku yang dihadirkan rangsangan. Respon muncul pada diri manusia suatu reaksi dengan urutan yaitu: sementara, ragu-ragu, dan hati-hati yang dikenal dengan trial response, kemudian respon akan terpelihara jika organisme merasakan manfaat dari rangsangan yang datang¹⁴

Ahmad Subandi mengemukakan respon dengan istilah balik (*feedback*) yang memiliki peranan atau pengaruh yang besar dalam menentukan baik atau tidaknya suatu komunikasi.¹⁵ Dengan adanya respon yang disampaikan dari komunikan kepada komunikator maka akan menetralsir kesalahan penafsiran dalam sebuah proses komunikasi.

Respon secara pemahaman luas dapat diartikan pula ketika seseorang memberikan reaksinya melalui pemikiran, sikap, dan perilaku. Sikap yang ada pada diri seseorang akan memberikan warna pada perilaku atau perbuatan seseorang. Secara umum respon atau tanggapan dapat diartikan sebagai hasil atau kesan yang didapat dari sebuah pengamatan. Adapun dalam hal ini yang dimaksud dengan tanggapan ialah pengamatan tentang subjek, peristiwa-peristiwa yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan.¹⁶ Segala sesuatu yang

¹³ Jalaludin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1999), h. 51.

¹⁴ Susanto, *Dasar-dasar Manajemen Edisi Baru*, (Jakarta: Miswa, 1997), h. 51 s/d 57.

¹⁵ Ahmad Subandi, *Psikologi Sosial*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1982), h. 50.

¹⁶ E Kurniawati, Bab II Teori Respon *digilib.iainkendari.ac.id*, h.20, (Akses 26/12/2018 20.00 pm)

pernah dialami akan selalu meninggalkan jejak atau kesan dalam pikiran. Kesan atau jejak itulah yang dapat timbul kembali dan berperan sebagai sebuah tanggapan atau bisa disebut respon.

Secara umum, tanggapan atau respon merupakan bayangan atau kesan dari apa yang telah kita amati dan kenali. Selama tanggapan-tanggapan itu berada dalam bawah sadar, maka disebut dengan tanggapan laten, sedangkan tanggapan-tanggapan yang berada dalam kesadaran disebut tanggapan aktual.¹⁷

Poerdawarminta, respon diartikan sebagai tanggapan, reaksi dan jawaban. Respon akan muncul dari penerimaan pesan setelah terjadinya serangkaian komunikasi.¹⁸ Para ahli dalam menafsirkan respon antara satu dan lainnya berbeda. Tetapi walaupun para ahli berbeda-beda dalam mendefinisikan tanggapan, kesemuanya memiliki titik kesamaan.

1. Faktor Terbentuknya Respon

Tanggapan yang dilakukan seseorang dapat terjadi jika terpenuhi faktor penyebabnya. Hal ini perlu diketahui supaya individu yang bersangkutan dapat menanggapi dengan baik. Pada proses awalnya individu mengadakan tanggapan tidak hanya dari stimulus yang ditimbulkan oleh keadaan sekitar. Tidak semua stimulus yang ada persesuaian atau yang menarik darinya. Dengan demikian maka akan ditanggapi adalah individu tergantung pada stimulus juga bergantung pada keadaan individu itu sendiri.

Dengan kata lain, stimulus akan mendapatkan pemilihan dan individu akan bergantung pada 2 faktor, yaitu :

¹⁷ Alisuf Sabri, *Psikologi Umum dan Perkembangan*, (Jakarta: Pedoman Jaya, 2004), h. 60

¹⁸ Poerdawarminta, *Psikologi Komunikasi*, (Jakarta: UT, 1999), h. 43.

1) Faktor Internal

Faktor yang ada dalam diri individu manusia itu sendiri dari dua unsur yakni rohani dan jasmani. Seseorang yang mengadakan tanggapan terhadap stimulus tetap dipegaruhi oleh eksistensi kedua unsur tersebut. Apabila terganggu salah satu unsur saja, maka akan melahirkan hasil tanggapan yang berbeda intensitasnya pada diri individu yang melakukan tanggapan atau akan berbeda tanggapannya tersebut antara satu orang dengan orang lain. Unsur jasmani atau fisiologis meliputi keberadaan, keutuhan dan cara kerja atau alat indera, urat syaraf dan bagian-bagian tertentu pada otak. Unsur-unsur rohani dan fisiologisnya yang meliputi keberadaan dan perasaan (*feeling*), akal, fantasi, pandangan jiwa, mental, pikiran, motivasi, dan sebagainya.

2) Faktor Eksternal

Faktor yang ada pada lingkungan. Faktor ini intensitas dan jenis benda perangsang atau orang menyebutnya dengan faktor stimulus. Bimo walgito dalam bukunya menyatakan bahwa faktor psikis berhubungan dengan objek menimbulkan stimulus dan stimulus akan mengenai alat indera¹⁹

2. Macam-macam Respon

Istilah respon dalam komunikasi adalah kegiatan komunikasi yang diharapkan mempunyai hasil atau dalam setelah komunikasi dinamakan efek. Suatu kegiatan komunikasi itu memberikan efek berupa respon dari komunikasi terhadap pesan yang dilancarkan oleh komunikator. Menurut Steven M. Chaferespon dibedakan menjadi tiga bagian :

- 1) Kognitif : yang dimaksud dengan respon kognitif adalah respon yang berkaitan erat dengan pengetahuan keterampilan dan informasi seseorang

¹⁹ Bimo Walsito, *Psikologi Umum*, (Yogyakarta: UGM, 1999), h. 55.

mengenai sesuatu. Respon ini timbul apabila adanya perubahan terhadap yang dipahami oleh khalayak.

- 2) Afektif : yang dimaksud dengan respon afektif adalah respon yang berhubungan dengan emosi, sikap, dan menilai seseorang terhadap sesuatu.
- 3) Konatif (Psikomotorik) : yang dimaksud dengan psikomotorik adalah respon yang berhubungan dengan perilaku nyata yang meliputi tindakan atau kebiasaan.

2.2.2 Pegawai

Menurut Soedaryono, pegawai adalah seseorang yang melakukan penghidupan dengan bekerja dalam kesatuan organisasi baik kesatuan pemerintah maupun kesatuan kerja swasta. Menurut Robbins, pegawai adalah orang pribadi yang bekerja pada pemberi kerja, baik sebagai pegawai tetap atau tidak, berdasarkan suatu kesepakatan kerja baik tertulis maupun tidak tertulis, untuk melaksanakan suatu pekerjaan dalam jabatan atau kegiatan yang ditetapkan oleh pemberi kerja.²⁰

Pegawai adalah mereka yang bekerja pada suatu badan usaha, atau perusahaan, baik swasta maupun pemerintah, dan diberikan imbalan kerja sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, baik yang bersifat harian, mingguan, maupun bulanan. Berdasarkan uraian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa pegawai adalah seseorang yang bekerja pada kesatuan organisasi, badan usaha baik pemerintah maupun swasta, baik sebagai pegawai tetap ataupun tidak, yang diberikan imbalan kerja sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, untuk melaksanakan suatu pekerjaan dalam jabatan yang ditetapkan oleh pemberi kerja dan semua dilakukan untuk memenuhi kebutuhan.

²⁰ E Yonaria, Teori Pegawai Bab 2 Landasan Teori *repository.unair.ac.id* , h.4. (Akses 12/02/2018 19.04 pm).

1. Peranan Serta Fungsi Pegawai

Peranan pegawai adalah keterlibatan mereka dalam sebuah perencanaan, sistem, proses dengan segala kegiatannya dalam usaha mencapai hasil guna dan daya yang efektif dan efisien, sesuai dengan harapan perusahaan yang bersangkutan. Penjelasan ini sesuai dengan teori *Bottom Up* yang diungkapkan oleh Elmore, Lipsky, Berman, Herjn dan Porter. Mereka percaya bahwa implementasi akan berhasil jika kelompok sasaran dilibatkan dari awal proses sampai implementasi kebijakan.²¹

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Pegawai

Pekerjaan dengan hasil yang tinggi harus dicapai oleh pegawai. Menurut Mangkunegara ukuran yang perlu diperhatikan dalam penilaian kinerja antara lain:

- 1) Kualitas kerja, yaitu kerapian, ketelitian, dan keterkaitan hasil kerja dengan tidak mengabaikan volume pekerjaan. Dengan adanya kualitas kerja yang baik dapat menghindari tingkat kesalahan dalam penyelesaian suatu pekerjaan serta produktivitas kerja yang dihasilkan dapat bermanfaat bagi kemajuan perusahaan.
- 2) Kuantitas Kerja, yaitu volume kerja yang dihasilkan dibawah kondisi normal. Kuantitas kerja menunjukkan banyaknya jenis pekerjaan yang dilakukan dalam satu waktu sehingga efisiensi dan efektivitas dapat terlaksana sesuai dengan tujuan perusahaan.
- 3) Tanggung jawab, yaitu menunjukkan seberapa besar pegawai dapat mempertanggungjawabkan hasil kerjanya, sarana dan prasarana yang dipergunakan serta perilaku kerjanya.

²¹ E Yonaria, Teori Pegawai Bab 2 Landasan Teori *repository.unair.ac.id* , h.5. (Akses 12/02/2018 19.04 pm).

- 4) Inisiatif, yaitu menunjukkan seberapa besar kemampuan pegawai untuk menganalisis, menilai, menciptakan dan membuat keputusan terhadap penyelesaian masalah yang dihadapinya.
- 5) Kerja sama, yaitu merupakan kesediaan pegawai untuk berpartisipasi dan bekerja sama dengan pegawai lain secara vertikal atau horizontal didalam maupun diluar pekerjaan sehingga hasil pekerjaan semakin baik.
- 6) Ketaatan, yaitu merupakan kesediaan pegawai dalam mematuhi peraturan-peraturan yang melakukan pekerjaannya sesuai dengan instruksi yang diberikan kepada pegawai.²²

3. Pengukuran Kinerja

Menurut Sutrisno pengukuran kinerja diarahkan pada enam aspek yaitu:

- 1) Hasil kerja: tingkat kuantitas maupun kualitas yang telah dihasilkan dan sejauh mana pengawasan dilakukan.
- 2) Pengetahuan pekerjaan: tingkat pengetahuan yang terkait dengan tugas pekerjaan yang akan berpengaruh langsung terhadap kuantitas dan kualitas dari hasil kerja,
- 3) Inisiatif: tingkat inisiatif selama menjalankan tugas pekerjaan khususnya dalam hal penanganan masalah-masalah yang timbul.
- 4) Kecakapan mental: tingkat kemampuan dan kecepatan dalam menerima instruksi kerja dan menyesuaikan dengan cara kerja serta situasi kerja yang ada.
- 5) Sikap: tingkat semangat kerja serta sikap positif dalam melaksanakan tugas pekerjaan.
- 6) Disiplin waktu dan absensi: tingkat ketepatan waktu dan tingkat kehadiran.

²² OF Asmono, Bab II Landasan Teori Pegawai eprints.ums.ac.id/pdf , h.9-10. (Akses 06/12/2018 20.30 pm).

4. Indikator Kinerja Karyawan

Komponen indikator kinerja karyawan menurut Lazer :

- 1) Kemampuan teknis
 - A. Ilmu pengetahuan yang dimiliki pegawai.
 - B. Kemampuan menggunakan metode.
 - C. Teknik kerja yang di gunakan pegawai.
 - D. Peralatan yang dipergunakan untuk melaksanakan tugas.
 - E. Pengalaman yang pernah dialami pegawai dengan pekerjaan yang sejenis
 - F. Pelatihan yang diperoleh pegawai.
- 2) Kemampuan konseptual
 - A. Kemampuan untuk memahami kompleksitas perusahaan.
 - B. Penyesuaian bidang gerak dari unit masing-masing ke dalam bidang operasional perusahaan secara menyeluruh.
 - C. Tanggung jawab sebagai seorang pegawai.
- 3) Kemampuan hubungan interpersonal
 - A. Kemampuan untuk bekerjasama dengan orang lain.
 - B. Memotivasi pegawai.
 - C. Melakukan negosiasi.
 - D. Pekerjaan yang dihasilkan pegawai.²³

2.2.3 Produk Pembiayaan Bank Syariah

Pada dasarnya fungsi utama bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional yaitu menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat kemudian

²³ OF Asmono, Bab II Landasan Teori Pegawai eprints.ums.ac.id/pdf , h.11. (Akses 06/12/2018 20.40 pm).

menyalurkannya kembali atau lebih dikenal sebagai fungsi intermediasi. Dalam prakteknya bank syariah menyalurkan dana yang diperolehnya dalam bentuk pemberian pembiayaan (*financing*) dan jasa (*service*), baik itu pembiayaan modal usaha, investasi maupun untuk konsumsi.

Adapun pengertian pembiayaan menurut definisi UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan adalah usaha perbankan dalam menyediakan uang atau “tagihan yang dipersamakan dengan itu” kepada nasabahnya berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai (nasabah) mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²⁴

Konsep bagi hasil yang digambarkan dalam buku Fiqih pada umumnya diasumsikan bahwa para pihak yang bekerja sama bermaksud untuk memulai atau mendirikan suatu usaha patungan (*joint venture*) ketika semua mitra usaha turut berpartisipasi sejak awal beroperasi dan tetap menjadi mitra usaha sampai usaha berakhir pada waktu semua aset dilikuidasi. Jarang sekali ditemukan konsep usaha yang terus berjalan (*running business*) ketika mitra usaha bisa datang dan pergi setiap saat tanpa mempengaruhi jalannya usaha. Hal ini disebabkan buku-buku Fiqih Islam ditulis pada waktu usaha tidak sebesar dan serumit usaha zaman sekarang, sehingga konsep “*running business*” tidak mendapat perhatian.

Namun demikian, itu tidak berarti bahwa konsep bagi hasil tidak dapat diterapkan untuk pembiayaan suatu usaha yang sedang berjalan. Konsep bagi hasil berlandaskan pada beberapa prinsip dasar. Selama prinsip-prinsip dasar ini dipenuhi,

²⁴ Muhammad Syamsuddin, *Pembiayaan Pada Perbankan Syariah* www.nu.or.id/post/read/85247/macam-macam-pembiayaan-pada-perbankan-syariah, (Akses 06/12/2018 20.10 pm).

detail dari aplikasinya akan bervariasi dari waktu ke waktu. Ciri utama pola bagi hasil adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.²⁵ Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut.

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Sedangkan menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan :
 - (a) peningkatan produksi, Baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.

²⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.160.

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

2.2.4 Jenis-jenis Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah

1. Sistem Pembiayaan Modal Kerja

Unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen komponen alat Liquid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya terdiri atas persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*).²⁶

Sistem yang digunakan bank konvensional dalam memberikan kredit modal kerja, dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendanai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan produksi maupun perdagangan untuk jangka waktu tertentu, dengan imbalan berupa bunga.

Berbeda dengan sistem yang digunakan bank syariah dalam memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut, bukan dengan meminjamkan uang melainkan dengan menjalin hubungan *Partnership* dengan nasabah, dimana bank bertindak sebagai penyandang dana (*shahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan *mudharabah (trust*

²⁶ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Bagi Bankir dan Praktisi Keuangan* (Jakarta: Bank Indonesia dan Tazkia Institute, 1999), h.161.

financing). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil (yang belum dibagikan) yang menjadi bagian bank.

2. Sistem Pembiayaan Likuiditas (*Cash Financing*)

Pembiayaan ini pada umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara *cash in flow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut kredit *rekening koran*. Atas pemberian fasilitas ini, bank memperoleh imbalan manfaat berupa bunga atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang disediakan dalam fasilitas tersebut.

Bank syariah dapat menyediakan fasilitas semacam itu dalam bentuk *qardimbal balik* atau yang disebut *compensating balance*. Melalui fasilitas ini, nasabah harus membuka rekening giro dan bank tidak memberikan bonus atas giro tersebut. Bila nasabah mengalami situasi *mismatched*, nasabah dapat menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga menjadi negative sampai maksimum jumlah yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini, bank tidak dibenarkan meminta imbalan apapun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.²⁷

3. Sistem Pembiayaan Piutang (*Receivable Financing*)

Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barangnya dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktunya melebihi kapasitas modal

²⁷ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 162.

kerja yang dimilikinya. Untuk pembiayaan piutang, bank konvensional biasanya memberikan fasilitas berupa hal-hal berikut:

1) Pembiayaan Piutang(*Receivable Financing*)

Bank memberikan pinjaman dana kepada nasabah untuk mengatasi kekurangan dana karena masih tertanam dalam piutang. Atas pinjaman itu, bank meminta cession atas tagihan nasabah tersebut. Pada dasarnya, nasabah berkewajiban untuk menagih sendiri piutangnya. Akan tetapi, bila bank merasa perlu, dengan menggunakan cession tersebut, bank berhak untuk menagih langsung kepada pihak yang berhutang. Hasil penagihan tersebut pertama-tama digunakan untuk membayar kembali pinjaman nasabah berikut bunganya dan selebihnya dikreditkan ke rekening nasabah. Bila ternyata piutang tersebut tidak tertagih, nasabah wajib membayar kembali pinjaman tersebut berikut bunganya kepada bank.

2) Anjak Piutang(*Factoring*)

Fasilitas ini diberikan oleh bank dalam bentuk pengambilalihan piutang nasabah. Untuk keperluan tersebut, nasabah mengeluarkan draft (wesel tagih) yang diakses oleh pihak yang berhutang atau *promissory notes* (promes) yang diterbitkan oleh pihak yang berhutang, kemudian di-*endors* oleh nasabah. Draft atau promes tersebut lalu dibeli oleh bank dengan diskon sebesar tingkat bunga yang berlaku atau disepakati untuk jangka waktu yang tertera pada draft atau promes tersebut. Bila pada saat jatuh tempo draft atau promes tersebut ternyata tidak tertagih, nasabah wajib membayar kepada bank sebesar nilai nominal draft tersebut.

Bagi bank syariah, untuk kasus pembiayaan piutang seperti tersebut diatas hanya dapat dilakukan dalam bentuk *al-qardh* dimana bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasi.

Kasus anjak piutang, bank dapat memberikan fasilitas pengambil alihan piutang, yaitu yang disebut *hiwalah*. Akan tetapi, untuk fasilitas inipun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan. Dengan demikian, bank syariah meminjamkan uang (*qardh*) sebesar piutang yang tertera dalam dokumen piutang (wesel tagih atau promes) yang diserahkan kepada bank tanpa potongan.²⁸ Hal itu adalah bila ternyata pada saat jatuh tempo, hasil tagihan itu digunakan untuk melunasi utang nasabah kepada bank. Akan tetapi, bila ternyata utang tersebut tidak ditagih, nasabah harus membayar kembali utangnya itu kepada bank. Selain itu, sebagian ulama memberikan jalan keluar berupa pembelian surat utang (*ba'I ad-dayn*), tetapi sebagian ulama melarangnya.

4. Sistem Pembiayaan Persediaan (*Inventory Financing*)

Bank konvensional dapat dijumpai adanya kredit modal kerja yang dipergunakan untuk mendanai pengadaan persediaan (*inventory financing*) pola pembiayaan ini pada prinsipnya sama dengan kredit untuk mendanai komponen modal kerja lainnya, yaitu memberikan pinjaman dengan bunga.

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-ba'i*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah. Ada beberapa skema jual beli yang dipergunakan untuk meng-*approach* kebutuhan tersebut, yaitu sebagai berikut.

²⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h. 163.

1) *Ba'i al-Murabahah*

Pembiayaan persediaan dalam usaha produksi terdiri atas biaya pengadaan bahan baku yang penolong melalui proses produksi bahan-bahan tersebut akan menjadi barang setengah jadi, kemudian menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.²⁹ Bila barang jadi itu dijual dengan kredit, berubah menjadi piutang melalui proses *collection* akan berubah menjadi kas kembali.

Pembiayaan ini juga dapat diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong. Sementara itu, biaya proses produksi dan penjualan, seperti upah tenaga kerja, biaya pengepakan, biaya distribusi, serta biaya-biaya lainnya, dapat ditutup dalam jangka waktu sesuai dekat dengan lamanya perputaran modal kerja tersebut, yaitu dari pengadaan persediaan bahan baku sampai terjualnya hasil produksi dan hasil penjualan diterima dalam bentuk tunai (*cash*).

Perjanjian pembiayaan/penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada pengelola (*mudharib*), akad kemitraan ini dibagi menjadi dua tipe yaitu:

- a. *Mudharabah Mutlaqah* yaitu pemilik modal memberikan kebebasan penuh kepada pengelola untuk menggunakan modal tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan.

²⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h.164

b. *Mudharabah Muqayyad* yaitu pemilik modal menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam menggunakan modal tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha dan sebagainya.³⁰



Gambar 2.1. Bagan Proses Mudharabah

2) *Ba'I al-Istishna*

Nasabah juga membutuhkan pembiayaan untuk proses produksi sampai menghasilkan barang jadi, bank dapat memberikan fasilitas *ba'I al-istishna*. Melalui fasilitas ini bank melakukan pemesanan barang dengan harga yang disepakati kedua belah pihak (biasanya sebesar biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen, tetapi lebih rendah dari harga jual) dan dengan pembayaran dimuka secara bertahap, sesuai dengan tahap-tahap proses produksi. Setiap selesai satu tahap, bank meneliti spesifikasi dan kualitas *work in process* tersebut, kemudian melakukan pembayaran untuk proses tahap berikutnya, sampai tahap akhir dari proses produksi tersebut hingga berupa bahan jadi.³¹ Dengan demikian, kewajiban dan tanggung jawab pengusaha adalah keberhasilan proses produksi tersebut sampai menghasilkan barang jadi sesuai dengan kuantitas dan kualitas yang diperjanjikan. Bila produksi gagal,

³⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara* (Jakarta: Bank Indonesia, 2006), Hal. 62.

³¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h.165

pengusaha berkewajiban menggantinya, apakah dengan cara memproduksi lagi ataupun dengan cara membeli dari pihak lain.

Setelah barang selesai, produk tersebut statusnya menjadi milik bank. Tentu saja bank tidak bermaksud membeli barang itu untuk dimiliki, melainkan untuk segera dijual kembali dengan mengambil keuntungan. Pada saat yang kurang lebih bersamaan dengan proses pemberian fasilitas *ba'I al-istishna* tersebut, bank juga telah mencari *potential purchaser* dari produk yang dipesan oleh bank tersebut. Dalam praktiknya, *potential buyer* tersebut telah diperoleh nasabah. Kombinasi pembelian dari nasabah produsen dan penjualan kepada pihak pembeli itu menghasilkan skema pembiayaan berupa *istishna pararel* atau *istishna wal-murabahah*, dan bila hasil produksi tersebut disewakan, skemanya menjadi *istishna wal-ijarah*. Bank memperoleh keuntungan dari selisih harga beli (*istishna*) dengan harga jual (*murabahah*) atau dari hasil sewa (*ijarah*).

3) *Ba'I as-Salam*

Produksi yang prosesnya tidak dapat diikuti, seperti produksi pertanian, bank dapat memberikan fasilitas *ba'I as-salam*. Melalui fasilitas ini, bank melakukan pemesanan barang kepada nasabah dengan pembayaran di muka secara sekaligus dan nasabah berkewajiban men-*deliver* barang tersebut pada tanggal yang disepakati dalam kontrak. Pada waktu yang bersamaan, bank dapat mencari pembeli atas produk tersebut. Kombinasi ini disebut *salam pararel*.³²

Bila produksi itu dilakukan secara terus menerus dan perputaran modal kerja tersebut telah sedemikian secepatnya sehingga nasabah memerlukan pembiayaan

³² Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h. 165.

modal kerja secara evergreen, skema pembiayaan yang paing tepat adalah al-mudharabah.

5. Pembiayaan Modal Kerja Untuk Perdagangan

1) Perdagangan Umum

Perdagangan umum adalah perdagangan yang dilkaukan dengan target pembeli siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan ditempat penjual, baik pedagang eceran (*retailer*) maupun pedagang besar (*whole seller*). Pada umunya, perputaran modal kerja (*working capital turn over*)perdagangan semacam ini sangat tinggi, tetapi pedagang harus mempertahankan sejumlah persediaan yang cukup karena barang-barang yang dijual sebatas jumlah persediaan yang ada atau telah dikuasai penjual.³³ Untuk pembiayaan modal kerja perdagangan jenis ini, skema yang paling tepat adalah skema *mudharabah*.

2) Perdagangan Berdasarkan Pesanan

Perdagangan ini biasanya tidak dilakukan atau diselesaikan ditempat penjual, yaitu seperti perdagangan antarkota, perdagangan antarpulau, atau perdagangan antarnegara. Pembeli terlebih dulu memesan barang-barang yang dibutuhkan kepada penjual berdasarkan contoh barang atau daftar barang serta harga yang ditawarkan. Biasanya, pembeli hanya akan membayar apabila barang-barang yang dipesan telah diterimanya. Hal ini untuk menghindari kemungkinan risiko akibat ketidakmampuan penjual memenuhi pesanan atau ketidaksesuaian jumlah dan kualitas barang yang dikirimkan dengan spesifikasi yang dimaksud dalam surat penawaran atau pemesanan.

³³ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h. 166.

Berdasarkan pesanan itu, penjual lalu mengumpulkan barang-barang yang diminta dengan cara membeli atau memesan, baik dari produsen maupun dari pedagang lainnya. Setelah terkumpul, barulah dikirimkan kepada pembeli sesuai pesanan. Apabila barang telah dikirim, penjual juga menghadapi kemungkinan risiko tidak dibayanya barang yang dikirimnya itu.

Mengatasi permasalahan yang dihadapi kedua belah pihak, bank konvensional telah memberikan jalan keluarnya, yaitu fasilitas *letter of credit* (L/C). bank syariah telah dapat mengadopsi mekanisme L/C itu dengan menggunakan skema *al-wakalah*, *al-musyarakah*, *al-mudharabah*, ataupun *al-murabahah*. Dalam hal *al-wakalah*, bank syariah hanya memperoleh pendapatan berupa *fee* atas jasa yang diberikannya.

6. Sistem Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru.

ciri-ciri pembiayaan investasi adalah :

- 1) Untuk pengadaan barang-barang modal;
- 2) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang;
- 3) Berjangka waktu menengah dan panjang.

Pembiayaan investasi pada umumnya diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Setelah itu, barulah disusun jadwal *amortisasi* yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Penyusunan proyeksi arus kas ini harus disertai pula dengan perkiraan keadaan-keadaan pada masa yang akan datang, mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang cukup panjang. Untuk memperkirakannya perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan rugi laba (*projected balance sheet and projected income statement*) selama jangka waktu pembiayaan. Dari perkiraan itu akan diketahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba (*earning power*) dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya (*solvency*).

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau maka untuk pembiayaan investasi bank syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqisah*. Dalam hal ini bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap dan melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang pemegang saham baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh bank syariah adalah *al-ijarah al-muntahiyah bit tamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan.³⁴ Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini *amortisasi* atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber yang dapat diperoleh perusahaan.

7. Sistem Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan

³⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h. 167.

kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian, dan tempat tinggal, maupun berupa jasa, seperti pendidikan dasar dan pengobatan. Adapun kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan, yang secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti makanan dan minuman, pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan, dan sebagainya, maupun berupa jasa, seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

Bank konvensional pada umumnya membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah, seperti rumah dan kendaraan bermotor, yang kemudian menjadi barang jaminan utama (*main collateral*) adapun untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai *collateral*. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber pendapatan lain dan bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.

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

- 1) *Al-Ba'i Bi Tsaman Ajil* (salah satu bentuk murabahah) atau jual beli dengan angsuran.
- 2) *Al-Ijarah Al-Muntahia Bit Tamlik* atau sewa beli.
- 3) *Al-Musyarakah Mutanaqisha* atau *decreasing participation*, di mana secara bertahap bank menurunkan jumlah pertiasipasinya.
- 4) *Al-Rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.

Pembiayaan konsumsi tersebut di atas lazim digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sekunder. Adapaun kebutuhan primer pada umumnya tidak dapat dipenuhi

dengan pembiayaan komersil. Seseorang yang belum mampu memenuhi kebutuhan pokoknya tergolong fakir atau miskin. Oleh karena itu, ia wajib diberi zakat atau sedekah, atau maksimal diberikan pinjaman kebajikan (*al-qard al-hasan*), yaitu pinjaman dengan kewajiban pengembalian pinjaman pokoknya saja, tanpa imbalan apapun.³⁵

2.2.5. Produk Penyaluran Dana Bank Syariah

Produk penyaluran dana pada nasabah secara garis besar dibagi menjadi tiga kategori yang dibedakan tujuan penggunaannya yaitu:

1. Prinsip Jual Beli

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Produk yang ditawarkan adalah:

1) *Murabahah*

sering juga disebut *al Bai bitsaman ajil*. Yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan bank melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari nasabah. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.

2) *Salam*

Salam adalah akad jual beli *muslam fiih* (barang pesanan) dengan penangguhan pengiriman oleh *muslam ilaihi* (penjual) dan pelunasannya dilakukan

³⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, h. 168.

segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai dengan syarat-syarat tertentu. Dalam transaksi ini kualitas, kuantitas harga dan waktu penyerahan barang ditentukan secara pasti sehingga tidak seperti jual ijon.

3) *Istishna'*

Istishna' adalah akad jual beli antara *al mustashni* (pembeli) dan *as shani* (produsen yang juga bertindak sebagai penjual). Berdasarkan akad tersebut, pembeli menugasi produsen untuk menyediakan *al mashnu* (barang pesanan) sesuai spesifikasi yang disyaratkan pembeli dan menjualnya dengan harga yang disepakati. Cara pembayaran dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan, atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu.

Ketentuan umum:

Spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *istishna* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad. Jika terjadi perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

2. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahhiyah*

bittamlik (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

3. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Produk pembiayaan bank syariah yang didasarkan prinsip bagi hasil adalah:

1) Musyarakah

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (*syirkah* atau *syarikah* atau *serikat* atau *kongsi*). Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Termasuk dalam golongan *musyarakah* adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerjasama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewirasuwastaan (*entrepreneurship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau *goodwill*), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness*) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang. Dengan merangkum seluruh kombinasi dari bentuk kontribusi masing-masing pihak dengan atau tanpa batasan waktu menjadikan produk ini sangat fleksibel.³⁶

2.2.6. Pemerolehan Pembiayaan Dari Bank Syariah

1. Urgensi Peminjaman Dana Untuk Usaha

Manusia dalam Islam diwajibkan untuk berusaha mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan kehidupannya. Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa

³⁶ Ir. Adiwarmanto A. Karim, S.E., M.B.A., M.A.E.P., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Ketiga*. h.98-100.

Allah Maha Pemurah sehingga rezeki-Nya sangat luas. Bahkan, Allah tidak memberikan rezeki itu kepada kaum muslimin saja, tetapi kepada siapa saja yang bekerja keras.

Banyak ayat Al-Qur'an dan hadist Nabi yang memerintahkan manusia agar bekerja. Manusia dapat bekerja apa saja, yang penting tidak melanggar garis-garis yang telah ditentukan-Nya. Ia bisa melakukan aktivitas produksi, seperti pertanian, perkebunan, peternakan, pengolahan makanan dan minuman, dan sebagainya. Ia juga dapat melakukan aktivitas distribusi, seperti perdagangan; atau dalam bidang jasa, seperti transportasi, kesehatan, dan sebagainya.

Memulai usaha seperti ini diperlukan modal, seberapa pun kecilnya. Adakalanya orang mendapatkan modal dari simpanannya atau dari keluarganya. Adapula yang meminjam kepada rekan-rekannya. Jika tidak tersedia, peran institusi keuangan menjadi sangat penting karena dapat menyediakan modal bagi orang yang ingin berusaha.

Hubungan pinjam-meminjam dalam Islam tidak dilarang, bahkan dianjurkan agar terjadi hubungan saling menguntungkan, yang pada gilirannya berakibat kepada hubungan persaudaraan. Hal yang perlu diperhatikan adalah apabila hubungan itu tidak mengikuti aturan yang diajarkan oleh Islam. Karena itu, pihak-pihak yang berhubungan harus mengikuti etika yang digariskan oleh Islam.

2. Etika Peminjaman Dana Secara Islami

Perbankan syariah sebenarnya penggunaan kata pinjam-meminjam kurang tepat digunakan disebabkan dua hal. Pertama, pinjaman merupakan salah satu metode hubungan finansial dalam Islam. Masih banyak metode yang diajarkan oleh syariah selain pinjaman, seperti jual beli, bagi hasil, sewa, dan sebagainya. Kedua, dalam

Islam, pinjam-meminjam adalah akad sosial, bukan akad komersial. Artinya, bila seseorang meminjam sesuatu, ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Hal ini didasarkan pada hadits Nabi saw. Yang mengatakan bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah riba, sedangkan para ulama sepakat bahwa riba itu haram. Karena itu, dalam perbankan syariah, pinjaman tidak disebut kredit tapi pembiayaan (financing). (Q.S. Al-Baqarah 2:275) dan (Q.S. Al-Hujuraat 49:11).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِّن قَوْمٍ عَسَىٰ أَن يَكُونُوا خَيْرًا مِّنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِّن نِّسَاءٍ عَسَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْرًا مِّنْهُنَّ وَلَا تَلْمِزُوا أَنفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَزُوا بِاللِّقَبِّ بِنِسِ الْأَسْمِ الْفُسُوقِ بَعْدَ الْإِيمَانِ وَمَن لَّمْ يَتُبْ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِّن قَوْمٍ عَسَىٰ أَن يَكُونُوا خَيْرًا مِّنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِّن نِّسَاءٍ عَسَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْرًا مِّنْهُنَّ وَلَا تَلْمِزُوا أَنفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَزُوا بِاللِّقَبِّ بِنِسِ الْأَسْمِ الْفُسُوقِ بَعْدَ الْإِيمَانِ وَمَن لَّمْ يَتُبْ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah sekumpulan orang laki-laki merendahkan kumpulan yang lain, boleh jadi yang ditertawakan itu lebih baik dari mereka. Dan jangan pula sekumpulan perempuan merendahkan kumpulan lainnya, boleh jadi yang direndahkan itu lebih baik. Dan janganlah suka mencela dirimu sendiri dan jangan memanggil dengan gelaran yang mengandung ejekan. Seburuk-buruk panggilan adalah (panggilan) yang buruk sesudah iman dan barangsiapa yang tidak bertobat, maka mereka itulah orang-orang yang zalim.³⁷

³⁷ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya Juz 1-30 Edisi Baru (Surabaya: Pustaka Agung Harapan, 2006), h. 744

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Terjemahnya:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”³⁸

Seseorang yang datang kepada bank syariah dan ingin meminjam dana untuk membeli barang tertentu, misalnya mobil atau rumah, suka atau tidak harus melakukan jual beli dengan bank syariah. Di sini, bank syariah bertindak selaku penjual dan nasabah bertindak selaku pembeli. Bank memberikan pinjaman (dalam pengertian konvensional) kepada nasabah untuk membeli barang-barang itu, bank tidak boleh mengambil keuntungan dari pinjaman itu. Sebagai lembaga komersial yang mengharapkan keuntungan, bank syariah tentu tidak mungkin melakukannya. Karena itu, harus dilakukan jual beli, di mana bank syariah dapat mengambil keuntungan dari harga barang yang dijual dan keuntungan dari jual beli dibolehkan dalam Islam.

³⁸ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya Juz 1-30 Edisi Baru, h. 58.

Bank dan petani dalam menyepakati kerja sama yang saling menguntungkan untuk keperluan seperti bertani. Biasanya ada dua pilihan, yaitu menggunakan skema ba'I as-salam atau bagi hasil. Jika menggunakan ba'I as-salam, bank bertindak sebagai pembeli dan petani sebagai penjual. Bank membeli gabah dari petani dengan harga, kualitas, dan kuantitas yang disepakati saat diserahkan pada waktu yang akan datang, misalnya tiga bulan kemudian. Bank lalu membayar sesudah dilakukan perjanjian. Ketika jatuhtempo, petani berkewajiban untuk menyerahkan barang yang dibeli itu (gabah). Gabah itu bisa dijual lagi kepada pihak lain dan bank mendapat keuntungan darinya.

Usaha pertanian seperti di atas menggunakan bagi hasil, bank menyediakan modalnya, sedangkan petani menjadi penggarapannya. Keduanya harus menyepakati pembagian hasil sebelum petani memulai garapannya.

Contoh lainnya adalah perdagangan. Karena dalam perdagangan umumnya ada perputaran dana, nasabah dapat mengajukan pembiayaan mudharabah. Bank dan nasabah dapat berbagi hasil/keuntungan dengan memperkirakan perputaran rata-rata omzet pada tiap bulannya.

3. Syarat Administratif

Seperti juga dalam perbankan konvensional, perbankan syariah menetapkan syarat-syarat umum untuk sebuah pembiayaan, seperti hal-hal berikut:

- 1) Surat permohonan tertulis, dengan dilampiri proposal yang memuat (antara lain) gambaran umum usaha, rencana atau prospek usaha, rincian dan rencana penggunaan dana, jumlah kebutuhan dana, dan jangka waktu penggunaan dana.
- 2) Legalitas usaha, seperti identitas diri, akta pendirian usaha, surat izin umum perusahaan, dan tanda daftar perusahaan.

- 3) Laporan keuangan, seperti neraca dan laporan rugi laba, data persediaan terakhir, data penjualan, dan fotokopi rekening bank.

2.3 Tinjauan Konseptual (Penjelasan Judul)

Penelitian ini berjudul “**Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah**”. Untuk memperjelas maksud dari judul tersebut maka perlu adanya penguraian definisi operasional untuk mengetahui konsep dasar atau batasan dalam penelitian ini sehingga dapat menjadi suatu interpretasi dasar dalam pengembangan penelitian.

2.3.1. Respon

Respon adalah reaksi, tanggapan, sambutan, atau jawaban.³⁹ Yang dimaksud dalam hal ini adalah bagaimana pegawai merespon atau memberikan jawaban terkait pembiayaan pada bank syariah. Respon secara pemahaman luas dapat diartikan pula ketika seseorang memberikan reaksinya melalui pemikiran, sikap, dan perilaku.

Sikap yang ada pada diri seseorang akan memberikan warna pada perilaku atau perbuatan seseorang. Secara umum respon atau tanggapan dapat diartikan sebagai hasil atau kesan yang didapat dari sebuah pengamatan. Adapun dalam hal ini yang dimaksud dengan tanggapan ialah pengamatan tentang subjek, peristiwa-peristiwa yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Segala sesuatu yang pernah dialami akan selalu meninggalkan jejak atau kesan dalam pikiran. Kesan atau jejak itulah yang dapat timbul kembali dan berperan sebagai sebuah tanggapan atau bisa disebut respon.

³⁹Tim Prima Pena, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Gitamedia Press, 2006), h. 554

2.3.2. Pegawai

Pegawai adalah karyawan, orang yang bekerja di suatu instansi dan mendapatkan upah (baik tetap maupun borongan, dsb); yang bekerja pada pekerjaan; alat, perkakas.⁴⁰ Dalam hal ini adalah pegawai IAIN Parepare yang merupakan responden dalam penelitian.

2.3.3. Pembiayaan

Pembiayaan adalah segala sesuatu yang berkenaan dengan ongkos atau biaya.⁴¹ Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.⁴²

Sistem pembiayaan adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang berhubungan dengan proses penyediaan uang atau tagihan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan dalam perbankan syariah dapat dibagi tiga :

2. *Return bearing financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
3. *Return free financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan (poor), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.

⁴⁰Tim Prima Pena, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, h.500.

⁴¹Tim Prima Pena, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, h.133.

⁴²Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160.

4. *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

2.3.4. Bank Syariah

Bank adalah lembaga yang menangani masalah keuangan termasuk mengatur lalu lintas keuangan (memberi kredit, jasa, dsb); lembaga yang mengatur dan menangani peredaran uang.⁴³ Bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam.

Mekanisme kerja bank syariah adalah melakukan kegiatan pengumpulan dana dari nasabah melalui deposito/investasi maupun titipan giro dan tabungan. Dana yang terkumpul kemudian diinvestasikan pada dunia usaha melalui investasi sendiri (nonbagi hasil/*trade financing*) dan investasi dengan pihak lain (bagi hasil/*investment financing*). Ketika ada hasil (keuntungan), maka bagian keuntungan untuk bank dibagi kembali antara bank dan nasabah pendanaan. Di samping itu, bank syariah dapat memberikan berbagai jasa perbankan kepada nasabahnya.

Berdasarkan definisi di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah dalam penelitian ini adalah reaksi atau jawaban pegawai terkait hal sistem pembiayaan dan bentuk fasilitas produk pembiayaan pada bank yang berprinsip syariah. Respon pegawai digunakan dalam hal ini untuk mengetahui

⁴³ Tim Prima Pena, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya: Gitamedia Press, 2006), h. 96.

seberapa besar pegawai yang merespon baik atau tertarik dalam hal pembiayaan pada bank syariah.

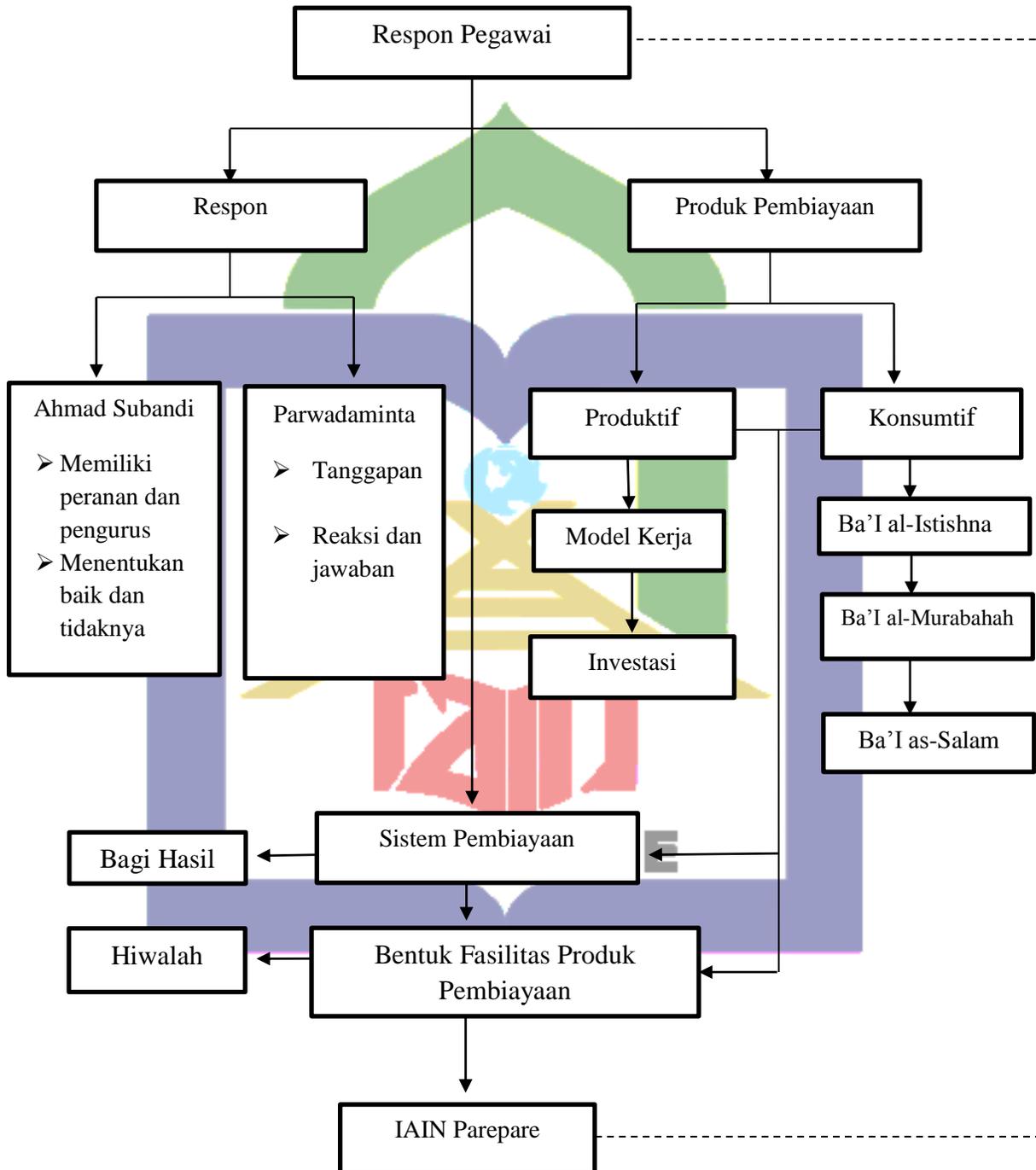
2.4. Bagan Kerangka Pikir

Kerangka pikir ini bertujuan sebagai landasan sistematis berpikir dan mengukur masalah-masalah yang di bahas dalam proposal penelitian ini. Memperoleh informasi tentang bagaimana respon pegawai IAIN Parepare terhadap produk pembiayaan bank syariah.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian ini, maka peneliti membuat suatu bagan kerangka pikir sebagai berikut:



Gambar 2.2 bagan kerangka pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Oleh karena itu, penulis memilih menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengelola, dan menganalisis data hasil penelitian tersebut. Penelitian kualitatif ini dapat digunakan untuk memahami peristiwa yang terjadi misalnya dengan wawancara mendalam sehingga akan ditemukan pola-pola yang jelas.

3.2 Lokasi dan Waktu

Penelitian ini akan dilaksanakan di Kampus IAIN Parepare jalan amal bakti no. 58. Waktu penelitian yang diperlukan oleh peneliti selama \pm 2 bulan.

3.3 Fokus Penelitian

Fokus dalam penelitian ini adalah respon pegawai terhadap produk pembiayaan. Pembahasan mengenai produk pembiayaan sangat meluas apabila ingin di deskripsikan, maka peneliti memfokuskan produk pembiayaan melalui respon pegawai IAIN Parepare.

3.4 Data dan Sumber Data

Data yang digunakan penulis terbagi atas dua bagian, berikut bagian-bagian dari sumber data.

3.4.1 Sumber Data Primer

Data primer adalah jenis pengumpulan data dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer diperoleh langsung dari subjek penelitian (pegawai di

IAIN Parepare) dengan menggunakan alat pengukuran dan pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari. Data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti dan merupakan data yang belum pernah ada sebelumnya.

3.4.2 Sumber Data Sekunder

Data sekunder disebut juga data tangan kedua. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung atau tidak melalui subjek penelitian. Data ini dapat diperoleh dari berbagai sumber data yang telah tersedia sebelumnya seperti buku, laporan, jurnal, dan lain-lainnya.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

3.5.1 Observasi

Observasi adalah aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian.

3.5.2 Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan jalan mengadakan komunikasi dengan sumber data. Komunikasi tersebut dilakukan dengan dialog (Tanya jawab) secara lisan, baik langsung maupun tidak langsung. Dalam teknik wawancara peneliti akan melakukan dialog (Tanya jawab) secara langsung dengan pegawai IAIN Parepare yang telah dipilih.

3.5.3 Teknik Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara melalui peristiwa-peristiwa yang ada di lapangan dalam penyimpanan informasi.

Pengumpulan bukti dan keterangan seperti: gambar, kutipan, dan pengumpulan data dari dokumen-dokumen yang sudah ada.

3.5.4 Teknik Quisioner (Daftar Pertanyaan)

Daftar pertanyaan (kuisisioner) adalah suatu daftar yang berisi pertanyaan-pertanyaan untuk tujuan yang memungkinkan seorang peneliti untuk mengumpulkan data dan pendapat dari responden yang telah dipilih. Daftar pertanyaan ini kemudian akan dikirim kepada para responden yang akan mengisinya sesuai dengan pendapat mereka.

3.6 Instrumen Penelitian

3.6.1 Pedoman Observasi

Dalam penelitian ini peneliti bertindak sebagai observer atau yang mengamati secara langsung kegiatan di lingkup IAIN Parepare yang berkaitan dengan kegiatan pegawai dalam melayani dan memberikan informasi kepada mahasiswa.

3.6.2 Pedoman Wawancara

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara bebas terpimpin dengan menggunakan daftar wawancara (terlampir) yang sudah dipersiapkan sebelumnya untuk ditanyakan kepada responden. dalam hal ini peneliti melakukan wawancara terhadap pegawai IAIN Parepare berkaitan dengan respon pegawai terhadap produk pemboayaan bank syariah

3.7 Teknik Analisis Data

3.7.1 Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam hal ini berupa data-data mentah dari hasil penelitian, yaitu: hasil wawancara langsung, catatan lapangan, dokumentasi dan daftar kuisisioner.

Daftar kuisioner digunakan dalam penelitian ini untuk memperkuat wawancara dari responden yang telah dipilih menjadi responden.

3.7.2 Reduksi Data

Setelah data terkumpul dari hasil pengamatan, wawancara, catatan lapangan, serta bahan-bahan data lain yang ditemukan di lapangan dikumpulkan dan diklasifikasikan dengan membuat catatan-catatan ringkasan, mengkode untuk menyesuaikan menurut hasil penelitian.

3.7.3 Penyajian Data

Data yang sudah dijadikan catatan ringkasan dan sudah disesuaikan akan dituliskan dalam tulisan deskriptif agar mudah dipahami oleh peneliti untuk menarik sebuah kesimpulan.

3.7.4 Kesimpulan atau Verifikasi

Analisis data merupakan proses akhir dalam penelitian kualitatif teknik atau metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deduktif dengan menggunakan prosedur fenomenologi.⁴⁴ Teknik dipilih karena penelitian ini akan berawal dari hasil temuan umum yang ada di lapangan yang kemudian diinterpretasikan secara khusus sesuai dengan judul penelitian.

Metode deduktif adalah suatu paragraf yang kalimat utamanya terletak di awal paragraf. Paragraf ini diawali dengan pernyataan yang bersifat umum dan kemudian dilengkapi dengan penjelasan-penjelasan khusus yang berupa contoh-contoh, rincian khusus, bukti-bukti dan lain-lain. Pola kalimat dalam metode deduktif adalah dari umum ke khusus, maka peneliti memulai penelitiannya mulai dari umum kemudian menarik kesimpulan secara khusus.

⁴⁴ Yusuf. *Jurnal penelitian kualitatif* <http://yusuf.staff.ub.ac.id> (Akses 22/11/2017 12.32 am).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Sistem Pembiayaan Pada Produk Bank Syariah

Perbankan syariah adalah suatu sistem yang pelaksanaannya berdasarkan hukum Islam (syariah). Dalam pembentukan sistem perbankan syariah ini berdasarkan adanya larangan didalam agama Islam untuk meminjamkan atau memungut pinjaman dengan mengenakan bunga atau yang disebut dengan *riba*. Sistem pembiayaan pada produk bank syariah khususnya pada produk mudharabah menganut sistem bagi hasil.

Pengetahuan seseorang bisa dipersepsikan secara berbeda oleh orang yang berbeda. Penelitian ini untuk mengetahui respon pegawai mengenai sistem pembiayaan pada produk perbankan syariah. Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pegawai IAIN Parepare menunjukkan bahwa pegawai IAIN Parepare mengetahui informasi sistem pembiayaan atau profil tentang adanya bank syariah. Informasi yang lengkap akan menimbulkan citra atau *image* yang baik bagi pegawai dalam memilih produk-produk pada bank syariah.

Wawancara dengan Sirajuddin menyampaikan bahwa :

“Iya, saya tahu bank syariah itu adalah bank yang menganut prinsip Islam”.⁴⁵

Hal serupa diungkapkan oleh Sunandar, mengatakan bahwa:

“Tahu, karena saya menjadi salah satu nasabah pada bank syariah. Kenapa saya tahu karena pernah menawarkan kredit kepada pegawai dan dosen, dan saya menjadi salah satu nasabah yang mengambil kredit/pembiayaan disana dari

⁴⁵ Sirajuddin (ASN/Pustakawan), 45 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 26 November 2018

banyaknya dosen dan pegawai. Kenapa saya waktu itu tertarik awalnya saya merasa terfasilitas dengan kemudahan prosesnya”.⁴⁶

Pandangan lain yang serupa diberikan Nur Aeni K., yang mengatakan :

“Ya tahu, yang sistemnya bagi hasil”.⁴⁷

Produk-produk pembiayaan bank syariah menggunakan empat sistem atau pola yang berbeda :

1. Sistem Bagi Hasil (*Investment Financing*)

Konsep bagi hasil yang digambarkan dalam buku Fiqih pada umumnya diasumsikan bahwa para pihak yang bekerja sama bermaksud untuk memulai atau mendirikan suatu usaha patungan (*joint venture*) ketika semua mitra usaha turut berpartisipasi sejak awal beroperasi dan tetap menjadi mitra usaha sampai usaha berakhir pada waktu semua aset dilikuidasi. Jarang sekali ditemukan konsep usaha yang terus berjalan (*running business*) ketika mitra usaha bisa datang dan pergi setiap saat tanpa mempengaruhi jalannya usaha. Hal ini disebabkan buku-buku Fiqih Islam ditulis pada waktu usaha tidak sebesar dan serumit usaha zaman sekarang, sehingga konsep “*running business*” tidak mendapat perhatian.

Namun demikian, itu tidak berarti bahwa konsep bagi hasil tidak dapat diterapkan untuk pembiayaan suatu usaha yang sedang berjalan. Konsep bagi hasil berlandaskan pada beberapa prinsip dasar. Selama prinsip-prinsip dasar ini dipenuhi, detail dari aplikasinya akan bervariasi dari waktu ke waktu. Ciri utama pola bagi hasil

⁴⁶ Sunandar (Koordinator Bidang Akademik), 42 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 28 November 2018

⁴⁷ Nur Aeni K. (Staf Perpustakaan), 28 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 26 November 2018

adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung bersama baik oleh pemilik dana maupun pengusaha.

Berdasarkan komposisi *share* modal bank dalam usaha nasabah, terdapat (dua) pola pembayaran, yaitu :

1. *Mudharabah*

Perjanjian pembiayaan/penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada pengelola (*mudharib*), akad kemitraan ini dibagi menjadi dua tipe yaitu:

- Mudharabah Mutlaqah* yaitu pemilik modal memberikan kebebasan penuh kepada pengelola untuk menggunakan modal tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan.
- Mudharabah Muqayyad* yaitu pemilik modal menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam menggunakan modal tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha dan sebagainya.⁴⁸



Gambar 4.1. Bagan Proses Mudharabah

⁴⁸ <http://rikiabulrahman.blogspot.com/2014/01/jenis-jenis-akad-pembiayaan-bank.html>

2. *Musyarakah*

Musyarakah merupakan istilah yang sering dipakai dalam konteks skim pembiayaan syariah. Istilah ini berkonotasi lebih terbatas dari pada istilah *syirkah* yang lebih umum digunakan dalam fikih Islam. *Syijirrah* berarti sharing ‘berbagi’, dan di dalam terminologi Fikih Islam dibagi dalam dua jenis.

- a. *Syirkah al-milk* atau *syirkah amlak* atau *syirkah* kepemilikan, yaitu kepemilikan bersama dua pihak atau lebih dari suatu properti; dan
- b. *Syirkah al-‘aqd* atau *syirkah ‘ukud* atau *syirkah* akad, yang berarti kemitraan yang terjadi karena adanya kontrak bersama, atau usaha komersial bersama. *Syirkah al-‘aqd* sendiri ada empat (Mazhab Hambali memasukkan *syirkah mudharabah* sebagai *syirkah al-‘aqd* yang kelima), satu yang disepakati dan tiga yang diperselisihkan, yaitu:
 - 1) *Syirkah al-amwal* atau *syirkah al-‘Inan*, yaitu usaha komersial bersama ketika semua mitra usaha ikut andil menyertakan modal dan kerja, yang tidak harus sama porsinya, ke dalam perusahaan. Para ulama sepakat membolehkan bentuk *syirkah* ini.
 - 2) *Syirkah al-mufawadhah*, yaitu usaha komersial bersama dengan syarat adanya kesamaan pada penyertaan modal, pembagian keuntungan, pengelolaan, kerja, dan orang. Mazhab Hanafi dan Maliki membolehkan bentuk *syirkah* ini. Sementara itu, mazhab Syafi’i dan Hambali melarangnya karena secara realita sukar terjadi persamaan pada semua unsurnya, dan banyak mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan.
 - 3) *Syirkah al-a’mal* atau *syirkah Abdan*, yaitu usaha komersial bersama ketika semua mitra usaha ambil bagian dalam memberikan jasa kepada pelanggan.

Jumhur (mayoritas) ulama, yaitu dari mazhab Hanafi, Maliki dan Hambali, membolehkan bentuk *syirkah* ini. Sementara itu, mazhab Syafi'i melarangnya karena mazhab ini hanya membolehkan *syirkah* modal dan tidak boleh *syirkah* kerja.

- 4) *Syirkah al-wujuh* adalah usaha komersial bersama ketika mitra tidak mempunyai investasi sama sekali. Mereka membeli komoditas dengan pembayaran tangguh dan menjualnya tunai. Mazhab Hanafi dan Hambali membolehkan bentuk *syirkah* ini, sedangkan mazhab Maliki dan Syafi'i melarangnya.

Secara ringkas pandangan berbagai ulama terhadap berbagai jenis *syirkah* dapat dibaca pada tabel 4.8.

Tabel 4.1
Berbagai Bentuk *Syirkah* dan Pandangan Ulama

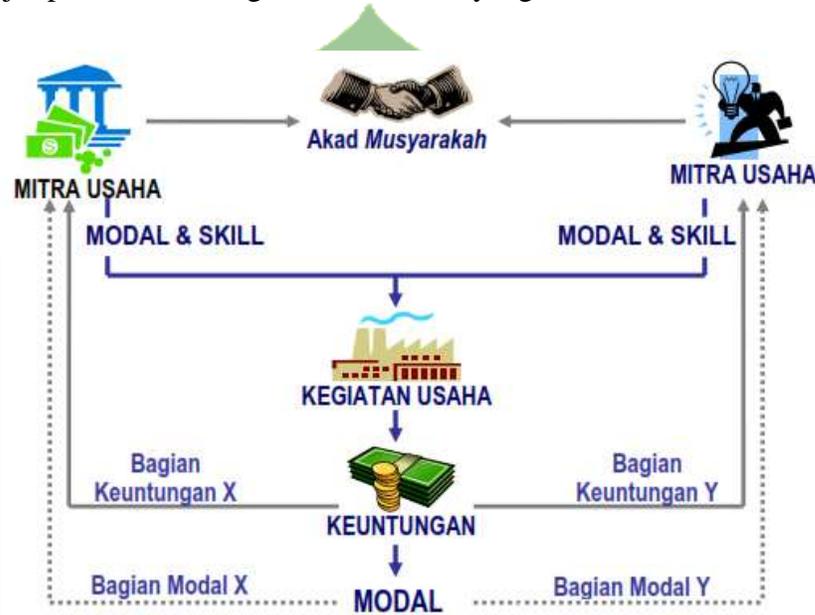
<i>Syirkah</i>	Hanafi	Maliki	Syafi'i	Hambali
1. Al-Milk	V	V	V	V
2. Al-'Aqd				
a. Al-'Inan	V	V	V	V
b. Al-Mufawadhah	V	V	X	X
c. Al-'A'mal	V	V	X	V
d. Al-Wujuh	V	X	X	V

Catatan : V = dibolehkan; X = dilarang

Istilah *musharakah* tidak ada dalam Fikih Islam, tetapi baru diperkenalkan belum lama ini oleh mereka yang menulis tentang skim-skim pembiayaan Syariah yang biasanya terbatas pada jenis *syirkah* tertentu, yaitu *syirkah al-amwal* yang dibolehkan oleh semua ulama.

Musyarakah merupakan akad bagi hasil ketika dua atau lebih pengusaha pemilik dana/modal bekerja sama sebagai mitra usaha, membiayai investasi usaha

baru atau yang sudah berjalan. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam manajemen perusahaan, tetapi itu tidak merupakan keharusan. Para pihak dapat membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai kesepakatan dan mereka juga dapat meminta gaji/upah untuk tenaga dan keahlian yang mereka curahkan untuk usaha tersebut.



Gambar 4.2. Bagan Proses *Musyarakah*

Musyarakah pada umumnya merupakan perjanjian yang berjalan terus sepanjang usaha yang dibiayai bersama terus beroperasi. Meskipun demikian, perjanjian *musyarakah* dapat diakhiri dengan atau tanpa menutup usaha. Apabila usaha ditutup dan dilikuidasi, maka masing-masing mitra usaha mendapat hasil likuidasi aset sesuai nisbah penyertaannya. Apabila usaha terus berjalan, maka mitra usaha yang ingin mengakhiri perjanjian dapat menjual sahamnya ke mitra usaha yang lain dengan harga yang disepakati bersama.

2. Sistem Jual Beli (*Trade Financing*)

Jual beli (*buyu'*, jamak dari *bai'*) atau perdagangan atau perniagaan atau trading secara terminologi Fiqih Islam berarti tukar menukar harta atas dasar saling ridha (rela), atau memindahkan kepemilikan dengan imbalan pada sesuatu yang diizinkan.

Dalam Fiqih Islam dikenal berbagai macam jual beli. Dari sisi objek yang diperjualbelikan, jual beli dibagi tiga, yaitu:

- 1) Jual beli *mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang;
- 2) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli atau pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang lain;
- 3) Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli dimana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (barter), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing (*counter trade*);

Dari sisi cara menetapkan harga, jual beli dibagi empat, yaitu:

- 1) Jual beli *musawamah* (tawar menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya;
- 2) Jual beli amanah, yaitu jual beli dimana penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli amanah ada tiga, yaitu:
 - (a) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan;
 - (b) Jual beli *muwadha'ah* (discount), yaitu jual beli dengan harga dibawah modal dengan jumlah kerugian yang diketahui, untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah;

- (c) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.
- 3) Jual beli dengan harga tangguh, *Bai' bitsaman ajil*, yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil (concern pada cara menetapkan harga, bukan pada cara pembayaran);
- 4) Jual beli *muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli berlomba menawar, lalu penawar tertinggi terpilih sebagai pembeli. Kebalikannya, disebut jual beli *munaqadhah*, yaitu jual beli dengan penawaran pembeli untuk membeli barang dengan spesifikasi tertentu dan para penjual berlomba menawarkan dagangannya, kemudian pembeli akan membeli dari penjual yang menawarkan harga termurah.

Dari sisi cara pembayaran, jual beli dibagi empat, yaitu:

- 1) Jual beli tunai dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung;
- 2) Jual beli dengan pembayaran tertunda, *bai' muajjal* (*deferred payment*), yaitu jual beli dengan penyerahan barang secara langsung (tunai), tetapi pembayaran dilakukan kemudian dan bisa dicicil;
- 3) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda (*deferred delivery*), yang meliputi:
 - (a) *Bai' as salam*, yaitu jual beli ketika pembeli membayar tunai di muka atas barang yang dipesan (biasanya produk pertanian) dengan spesifikasinya yang akan diserahkan kemudian; dan
 - (b) *Bai' al istishna*, yaitu jual beli dimana pembeli membayar tunai atau bertahap atas barang yang dipesan (biasanya produk manufaktur) dengan spesifikasinya yang harus diproduksi dan diserahkan kemudian.

4) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda.

Namun demikian, bentuk jual beli yang diadopsi dalam perbankan syariah dalam pemberian pembiayaan secara luas ada tiga, yaitu *bai' al murabahah* (biasa disebut *murabahah* saja), *bai' as salam* (biasa disebut *salam* saja), dan *bai' al istishna* (biasa disebut *istishna* saja). Sedangkan, *bai' al sharf* (biasa disebut *sharf* saja) diterapkan dalam jasa pertukaran uang (*money changer*).

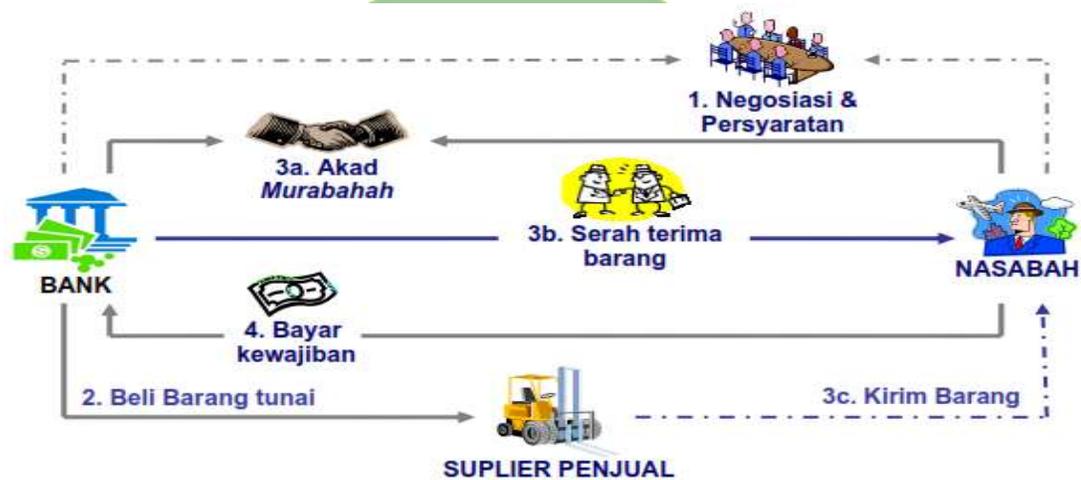
1. *Murabahah*

Murabahah adalah istilah dalam Fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.

Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan di kemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu, *murabahah* tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (*deferred payment*), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui *murabahah* hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di perbankan syariah, tetapi tidak memahami Fiqih Islam.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah.

Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan hutangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil. Bagan proses pembiayaan *murabahah* dapat dilihat pada Gambar 4.3.



Gambar 4.3. Bagan Proses Pembiayaan Murabahah

2. Salam

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran di muka dan penyerahan barang di kemudian hari (*advanced payment* atau *forward buying* atau *future sales*) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, dan tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.

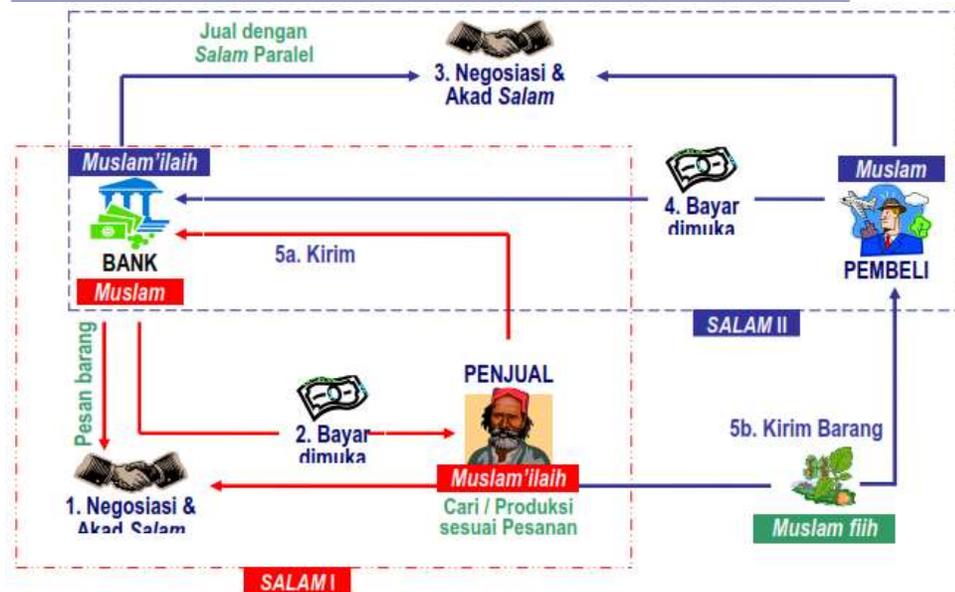
Barang yang diperjualbelikan belum tersedia pada saat transaksi dan harus diproduksi terlebih dahulu, seperti produk-produk pertanian dan produk-produk fungible (barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya) lainnya. Risiko terhadap barang yang diperjualbelikan masih berada pada penjual sampai waktu penyerahan barang. Pihak pembeli berhak untuk meneliti dan

dapat menolak barang yang akan diserahkan apabila tidak sesuai dengan spesifikasi awal yang disepakati.

Salam diperbolehkan oleh Rasulullah SAW dengan beberapa syarat yang harus dipenuhi. Tujuan utama dari jual beli salam adalah untuk memenuhi kebutuhan para petani kecil yang memerlukan modal untuk memulai masa tanam dan untuk menghidupi keluarganya sampai waktu panen tiba. Setelah pelarangan riba, mereka tidak dapat lagi mengambil pinjaman ribawi untuk keperluan ini sehingga diperbolehkan bagi mereka untuk menjual produk pertaniannya di muka. Sama halnya dengan para pedagang arab yang biasa mengeksport barang ke wilayah lain dan mengimpor barang lain untuk keperluan negerinya. Mereka membutuhkan modal untuk menjalankan usaha perdagangan ekspor-impor itu. Untuk kebutuhan modal perdagangan ini, mereka tidak dapat lagi meminjam dari para rentenir setelah dilarangnya riba. Oleh sebab itulah, mereka diperbolehkan menjual barang di muka. Setelah menerima pembayaran tunai tersebut, mereka dengan mudah dapat menjalankan usaha perdagangan mereka.

Salam bermanfaat bagi penjual karena mereka menerima pembayaran di muka. Salam juga bermanfaat bagi pembeli karena pada umumnya harga dengan akad salam lebih murah daripada harga dengan akad tunai. *Salam* dimaksudkan sebagai bentuk pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pedagang dan petani kecil sebagai penjual yang membutuhkan modal awal untuk dapat menjalankan usahanya untuk memenuhi pesanan pembeli. Bentuk pembiayaan salam ini dapat juga dilakukan oleh perbankan syariah modern, khususnya untuk membiayai sektor pertanian. Bank syariah dapat mengambil keuntungan dari perbedaan harga salam yang lebih rendah daripada harga tunai. Untuk memastikan penyerahan barang pada tanggal yang

ditentukan, bank dapat meminta jaminan. Karena dalam sistem *salam* ini bank bertindak sebagai penyedia pembiayaan, dan tidak sebagai pembeli akhir komoditas yang diproduksi oleh penjual, bank kemudian menjual kembali dengan akad *salam* paralel kepada pembeli akhir dengan waktu penyerahan barang yang sama. Dapat juga bank (sebagai penjual/*muslam ilaih*) menerima pesanan barang dari nasabah (pembeli/*muslam*), kemudian bank (sebagai pembeli/*muslam*) memesan permintaan barang nasabah kepada produsen penjual (*muslam ilaih*) dengan pembayaran di muka, dengan jangka waktu penyerahan yang disepakati bersama. Bagan proses pembiayaan *salam* disajikan pada Gambar 4.4.



Gambar 4.4. Bagan Proses Pembiayaan *Salam*

3. *Istishna*

Istishna adalah memesan kepada perusahaan untuk memproduksi barang atau komoditas tertentu untuk pembeli/pemesan. *Istishna* merupakan salah satu bentuk jual beli dengan pemesanan yang mirip dengan *salam* yang merupakan bentuk jual beli forward kedua yang dibolehkan oleh syariah.

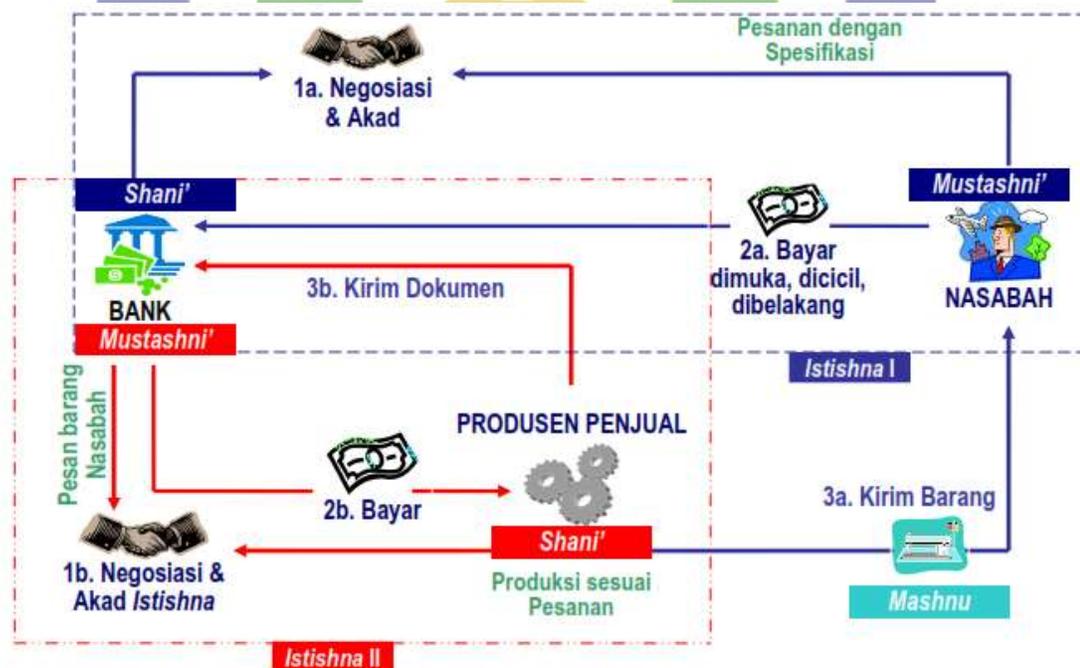
Jika perusahaan mengerjakan untuk memproduksi barang yang dipesan dengan bahan baku dari perusahaan, maka kontrak/akad *istishna* muncul. Agar akad *istishna* menjadi sah, harga harus ditetapkan di awal sesuai kesepakatan dan barang harus memiliki spesifikasi yang jelas yang telah disepakati bersama. Dalam *istishna* pembayaran dapat di muka, dicicil sampai selesai, atau di belakang, serta *istishna* biasanya diaplikasikan untuk industri dan barang manufaktur.

Sistem *istishna* menciptakan kewajiban moral bagi perusahaan untuk memproduksi barang pesanan pembeli. Sebelum perusahaan mulai memproduksinya, setiap pihak dapat membatalkan kontrak dengan memberitahukan sebelumnya kepada pihak yang lain. Namun demikian, apabila perusahaan sudah memulai produksinya, kontrak *istishna* tidak dapat diputuskan secara sepihak.

Sebagai bentuk jual beli forward, *istishna* mirip dengan *salam*. Namun, ada beberapa perbedaan di antara keduanya, antara lain:

- (a) Obyek *istishna* selalu barang yang harus diproduksi, sedangkan obyek *salam* bisa untuk barang apa saja, baik harus diproduksi lebih dahulu maupun tidak diproduksi lebih dahulu.
- (b) Harga dalam sistem *salam* harus dibayar penuh di muka, sedangkan harga dalam sistem *istishna* tidak harus dibayar penuh di muka, melainkan dapat juga dicicil atau dibayar di belakang;
- (c) Sistem *salam* efektif tidak dapat diputuskan secara sepihak, sedangkan dalam *istishna* dapat diputuskan sebelum perusahaan mulai memproduksi; dan
- (d) Waktu penyerahan yang tertentu merupakan bagian penting dari *salam*, namun dalam *istishna* tidak merupakan keharusan.

Meskipun waktu penyerahan tidak harus ditentukan dalam *istishna*, pembeli dapat menetapkan waktu penyerahan maksimum yang berarti bahwa jika perusahaan terlambat memenuhinya, pembeli tidak terikat untuk menerima barang dan membayar harganya. Namun demikian, harga dalam *istishna* dapat dikaitkan dengan waktu penyerahan. Jadi, boleh disepakati bahwa apabila terjadi keterlambatan penyerahan harga dapat dipotong sejumlah tertentu per hari keterlambatan. Dalam aplikasinya bank syariah melakukan *istishna*, yaitu bank (sebagai penerima pesanan/*shani*') menerima pesanan barang dari nasabah (pemesan/*mustashni*'), kemudian bank (sebagai pemesan/*mustashni*') memesan permintaan barang nasabah kepada produsen penjual (*shani*') dengan pembayaran di muka, cicil, atau di belakang, dengan jangka waktu penyerahan yang disepakati bersama. Bagan sistem pembiayaan *istishna* dapat dilihat pada Gambar 4.5.



Gambar 4.5. Bagan Proses Pembiayaan *Istishna*

3.Sistem Sewa (*Trade Financing*)

Transaksi nonbagi hasil selain yang berpola jual beli adalah transaksi berpola sewa atau *ijarah*. *Ijarah*, biasa juga disebut sewa, jasa, atau imbalan, adalah akad yang dilakukan atas dasar suatu manfaat dengan imbalan jasa. *Ijarah* adalah istilah dalam Fikih Islam dan berarti memberikan sesuatu untuk disewakan.

Ada dua jenis *ijarah* dalam hukum Islam, yaitu:

- (a) *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa. Pihak yang mempekerjakan disebut *musta'jir*, pihak pekerja disebut *ajir*, upah yang dibayarkan disebut *ujrah*.
- (b) *Ijarah* yang berhubungan dengan sewa aset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari aset atau properti tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa. Bentuk *ijarah* ini mirip dengan *leasing* (sewa) di bisnis konvensional. Pihak yang menyewa (*lessee*) disebut *musta'jir*, pihak yang menyewakan (*lessor*) disebut *mu'jir/muaajir*, sedangkan biaya sewa disebut *ujrah*.

Ijarah bentuk pertama banyak diterapkan dalam pelayanan jasa perbankan syariah. Sementara itu, *ijarah* bentuk kedua biasa dipakai sebagai bentuk investasi atau pembiayaan di perbankan syariah.

Secara skematis, transaksi berpola sewa atau *ijarah* bentuk kedua disajikan pada gambar 4.6. *Ijarah* adalah transaksi sewa-menyewa barang tanpa alih kepemilikan di akhir periode. *Ijarah wa Iqtina* atau *Ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT) adalah transaksi sewa beli dengan perjanjian untuk menjual atau

menghibahkan obyek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan obyek sewa.



Gambar 4.6. Skema Transaksi Pola Sewa

Ijarah mempunyai kemiripan dengan *leasing* pada sistem keuangan konvensional karena keduanya terdapat pengalihan sesuatu dari satu pihak kepada pihak lain atas dasar manfaat. Namun demikian, karakter keduanya berbeda seperti diperlihatkan pada tabel 4.2.

Tabel 4.2
Perbedaan *Ijarah* dan *Leasing*

No.	Item	<i>Ijarah</i>	<i>Leasing</i>
1.	Objek	Manfaat barang dan jasa	Manfaat barang saja
2.	Alih Kepemilikan	Jelas: 1. <i>Ijarah</i> – tidak ada 2. IMBT – ada	Tidak semuanya jelas : 1. <i>Operating Lease</i> – tidak ada 2. <i>Financial Lease</i> – ada pilihan untuk membeli atau tidak pada akhir periode
3.	Sewa Beli	Tidak boleh karena ada unsur <i>gharar</i> (tidak jelas) antara sewa dan beli	Boleh
4.	<i>Sale dan Lease Back</i>	Boleh	Boleh

1. *Ijarah*

Sewa atau *ijarah* dapat dipakai sebagai bentuk pembiayaan, pada mulanya bukan merupakan bentuk pembiayaan, tetapi merupakan aktivitas usaha seperti jual beli. Individu yang membutuhkan pembiayaan untuk membeli aset dapat mendatangi pemilik dana (dalam hal ini bank) untuk membiayai pembelian aset produktif. Pemilik dana kemudian membeli barang dimaksud dan kemudian menyewakannya kepada yang membutuhkan aset tersebut. Bentuk pembiayaan ini merupakan salah satu teknik pembiayaan ketika kebutuhan pembiayaan investor untuk membeli aset terpenuhi, dan investor hanya membayar sewa pemakaian tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar untuk membeli aset tersebut. Gambar 4.7 menunjukkan skema pembiayaan *Ijarah*.



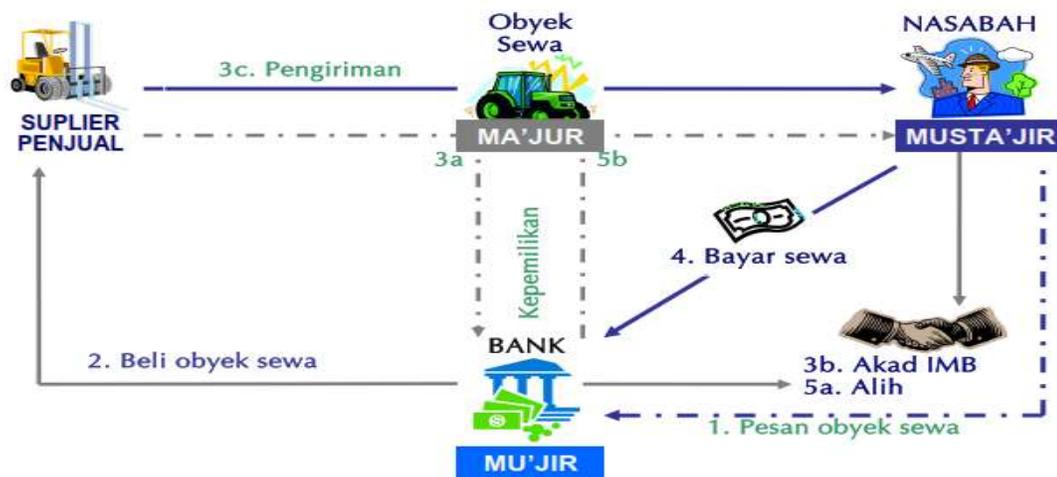
Gambar 4.7. Skema Pembiayaan *Ijarah*

2. *Ijarah wa Iqtina* atau *Ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT)

Ijarah wa Iqtina atau *Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT) adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan obyek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan obyek sewa. Berbagai bentuk alih kepemilikan IMBT antara lain:

- (a) Hibah di akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa aset dihibahkan kepada penyewa;
- (b) Harga yang berlaku pada akhir periode, yaitu ketika pada akhir periode sewa aset dibeli oleh penyewa dengan harga yang berlaku pada saat itu
- (c) Harga ekuivalen dalam periode sewa, yaitu ketika penyewa membeli aset dalam periode sewa sebelum kontrak sewa berakhir dengan harga ekuivalen; dan
- (d) Bertahap selama periode sewa, yaitu ketika alih kepemilikan dilakukan bertahap dengan pembayaran cicilan selama periode sewa.

Bagan proses pembiayaan *ijarah wa iqtina* atau *ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT) dapat dilihat pada Gambar 4.8.



Gambar 4.8. Bagan Proses Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT)

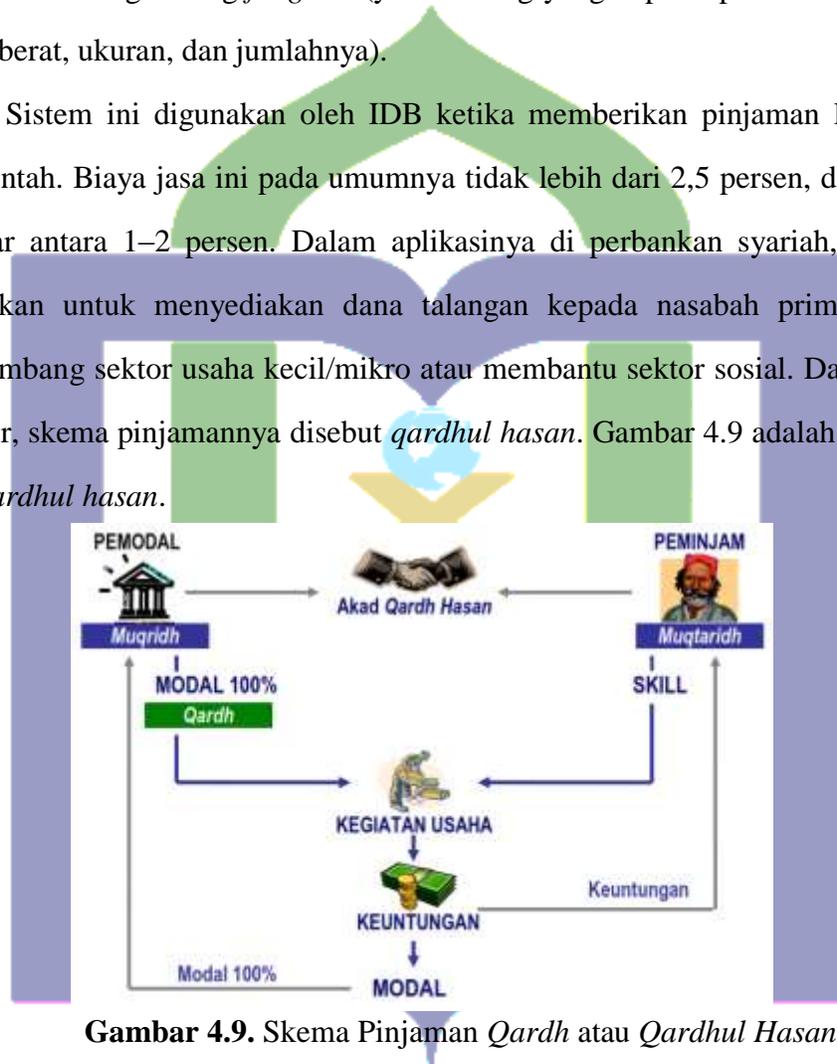
4.Sistem Pinjaman (Dana Talangan)

Sistem berbentuk pinjaman atau dana talangan yang diterapkan dalam perbankan syariah adalah *Qardh* dan turunannya *Qardhul Hasan*. Karena bunga dilarang dalam Islam, maka pinjaman *Qardh* maupun *Qardhul Hasan* merupakan

pinjaman tanpa bunga. Lebih khusus lagi, pinjaman *Qardhul Hasan* merupakan pinjaman kebajikan yang tidak bersifat komersial, tetapi bersifat sosial.

Qardh merupakan pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible* (yaitu barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya).

Sistem ini digunakan oleh IDB ketika memberikan pinjaman lunak kepada pemerintah. Biaya jasa ini pada umumnya tidak lebih dari 2,5 persen, dan selama ini berkisar antara 1–2 persen. Dalam aplikasinya di perbankan syariah, *qardh* biasa digunakan untuk menyediakan dana talangan kepada nasabah prima dan untuk menyumbang sektor usaha kecil/mikro atau membantu sektor sosial. Dalam hal yang terakhir, skema pinjamannya disebut *qardhul hasan*. Gambar 4.9 adalah skema *qardh* atau *qardhul hasan*.



Gambar 4.9. Skema Pinjaman *Qardh* atau *Qardhul Hasan*

Rukun dari *Qardh* atau *Qardhul Hasan* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa :

- 1) Pelaku, yaitu *muqtaridh* (peminjam), pihak yang membutuhkan dana, dan *muqridh* (pemberi pinjaman), pihak yang memiliki dana;

- 2) Objek, yaitu *qardh* (dana);
- 3) Tujuan, yaitu *'iwad* atau *countervalue* berupa pinjaman tanpa imbalan (pinjam Rp. X,- dikembalikan Rp. X,-); dan
- 4) *Shighah*, yaitu Ijab dan Qabul.

Sedangkan syarat dari akad Qardh atau Qardhul Hasan yang harus dipenuhi dalam transaksi, yaitu:

- 1) Kerelaan kedua belah pihak; dan
- 2) Dana digunakan untuk sesuatu yang bermanfaat dan halal.

Pinjaman *qardh* biasanya diberikan oleh bank kepada nasabahnya sebagai fasilitas pinjaman talangan pada saat nasabah mengalami *overdraft*. Fasilitas ini dapat merupakan bagian dari satu paket pembiayaan lain, untuk memudahkan nasabah bertransaksi.

Ketika peneliti bertanya dari mana sumber informasi responden peroleh, responden mengatakan bahwa pegawai mengetahui informasi produk-produk bank syariah bersumber dari keluarga/teman sebagai sumber utama informasi responden yang lebih dominan, biasanya digunakan dari mulut ke mulut.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Sirajuddin mengatakan bahwa :

“Dari teman-teman kantor, di kampus juga karena ada jurusan perbankan syariah. Karena itu juga saya tahu ada yang dinamakan bank syariah”.⁴⁹

Hal serupa diungkapkan oleh Fatmawati, yang mengatakan:

“Dari seorang mahasiswa yang membuka bank mini di kampus. Dia menawarkan produk syariah kepada saya, sehingga saya tertarik untuk membuka tabungan syariah dan sampai sekarang saya ketagihan menjadi nasabah tetapnya”.⁵⁰

Tambahan wawancara dari fatmawati bahwa:

⁴⁹ Sirajuddin (ASN/Pustakawan), 45 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 26 November 2018

⁵⁰ Fatmawati (Staf Perpustakaan), 30 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 30 November 2018

“Pada saat melakukan pembukaan rekening di bank syariah mandiri parepare yaitu fotocopy KTP, fotocopy KK dan kemudahan dana awal atas tabungan sebanyak Rp 100.000,00”.⁵¹

Adapun produk-produk pada bank syariah mandiri adalah tabungan, giro, deposito, mandiri syariah priority, pembiayaan konsumen, investasi, tabungan emas, tabungan haji & umroh, jasa produk dan jasa operasional.

Pihak perbankan syariah selain melakukan sosialisasi ke IAIN Parepare, juga telah melaksanakan MOU (*Momerandum Of Understanding*) dengan instansi terkait dengan IAIN Parepare seperti bank syariah mandiri, bank muamalat, dan BNI syariah Parepare.

Sosialisasi bank dan melalui brosur/iklan juga memegang peranan dalam pemberian informasi kepada pegawai IAIN Parepare. Kenyataan tersebut diungkapkan Nur Aeni K. melalui wawancara dengan peneliti.

“Dari sosialisasi bank syariah ke kantor yang pernah ada di kampus”.⁵²

Hal tersebut dibenarkan oleh Subhan Saleh di meja kerjanya yang mengatakan:

“Awalnya dari brosur oleh salah satu bank syariah di Makassar tahun 2006”.⁵³

Tanggapan responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan positif. Kondisi ini memberikan kesan bahwa respon pegawai mengenai perbankan syariah dipersepsikan secara positif oleh responden.

⁵¹ Fatmawati (Staf Perpustakaan), 30 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 30 November 2018

⁵² Nur Aeni K. (Staf Perpustakaan), 28 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 26 November 2018

⁵³ Subhan Saleh (Pustawakan), 32 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 28 November 2018

Hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pegawai IAIN Parepare diketahui bahwa mayoritas responden yang menjawab produk simpanan yang dipilih responden dalam memilih produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah.

Produk penghimpunan dana atau tabungan di bank syariah terdiri dari tabungan mudharabah, deposito mudharabah dan giro wadiah.

Dari wawancara dengan Ilhamah Felayati, mengatakan bahwa:

“Saat ini produk perbankan syariah belum memuaskan, masih banyak produk perbankan syariah yang copy paste dari produk bank konvensional, produk yang ditawarkan belum memiliki karakteristik sebagai produk perbankan syariah. Produk perbankan syariah dengan produk bank konvensional dibedakan oleh penggunaan akad dalam setiap transaksi produk tersebut”.⁵⁴

Lain halnya dengan Nining Artianasari, mengatakan bahwa:

“Saat ini produk perbankan syariah belum sebanyak produk bank konvensional sehingga belum banyak alternatif pilihan bagi pegawai dalam bertransaksi perbankan, berbeda dengan konvensional seperti bank Mandiri, BNI, BRI, produk bank tersebut memang dibutuhkan oleh pegawai. Produk simpanan di bank syariah belum memiliki variasi produk sesuai kebutuhan, inovasi produk di bank syariah masih sangat kurang”.⁵⁵

Variasi produk dan inovasi yang dipasarkan bank syariah seperti credit card, e-money atau setor tunai, fasilitas e-banking, dll.

Pendapat yang lain datang dari Subhan Saleh mengatakan bahwa:

“Saya memiliki tabungan syariah karena tidak menginginkan sistem bunga isunya riba, karena pada bank syariah dikenal dengan sistem bagi hasil”.⁵⁶

⁵⁴ Ilhamah Felayati (Staf Perpustakaan), 29 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 03 Desember 2018

⁵⁵ Nining Artianasari (Staf Administrasi), 28 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 30 November 2018

⁵⁶ Subhan Saleh (Pustawakan), 32 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 28 November 2018

4.1.2. Bentuk Fasilitas Produk Pembiayaan Bank Syariah

Respon pegawai yang menganggap bahwa fasilitas produk pembiayaan bank syariah menguntungkan nasabah yang menggunakan produk pembiayaan untuk usaha/investasinya yang didapat dari bank syariah pada akhirnya saat pengembalian dana tersebut bila dihitung-hitung ternyata lebih banyak jumlahnya bila dibandingkan dari sistem bunga pada bank konvensional, sehingga nasabah merasa rugi, dan akhirnya memilih bank konvensional sebagai tempat untuk mengambil produk pembiayaannya.

Hal ini dapat dipahami karena sistem bagi hasil dihitung berdasarkan jumlah laba yang diperoleh berdasarkan dari modal yang dipinjamkan. Sedangkan pada bank konvensional, bunga sudah ditetapkan pada saat akad sehingga laba yang besar yang diperoleh oleh nasabah akan dapat dinikmatinya sendiri.

Ada sebagian pegawai IAIN Parepare menjadi nasabah bank syariah yang kecewa dan mengeluhkan laporan pembayaran angsuran yang diberikan bank syariah, yang ternyata setiap membayar angsuran pinjaman pada awal-awal tahun perjanjian pembiayaan sebagian besar hanya membayar bunganya saja dan untuk pembayaran pokoknya hanya sedikit sekali, sehingga outstanding pokok pinjaman-nya turun tidak signifikan. Untuk itu mereka mau mengalihkan hutangnya ke bank konvensional, karena di bank konvensional setiap membayar angsuran antara pembayaran pokok dengan pembayaran margin hampir berimbang, sehingga penurunan outstanding pokok pinjamannya signifikan. Hal ini terungkap saat peneliti mewawancarai Sunandar :

“.... tapi yang membuat saya kecewa, waktu itu karena saya sudah bayar 2 tahun tapi kenapa utang saya masih ada sekitaran 72an juta gitu. Jadi saya tanya dan menariknya mereka bilang yang saya bayar itu katanya masih bunganya, tapi entah

apalah namanya. Ya seperti yang saya katakan tadi itu hanya perbedaan namanya sajalah”.⁵⁷

Lain halnya dengan Nur Aeni, yang mengatakan bahwa:

“Potongan tidak berat, beda dengan potongan bank lain banyak sekali”.⁵⁸

Hal ini juga dibenarkan oleh Nining Artianasari, yang mengatakan bahwa:

“Potongan yang diberikan sangat kecil karena tidak memberatkan”.⁵⁹

Respon positif dari sebagian pegawai IAIN Parepare akan jasa keuangan syariah telah membawa mereka pada satu kebutuhan untuk mengalihkan dana yang selama ini mereka simpan di lembaga keuangan konvensional ke lembaga keuangan syariah. Bank yang berasaskan Islam sebagai salah satu lembaga keuangan yang mampu melayani nasabah dengan menyediakan produk pembiayaan dengan akad bagi hasil.

Respon sebagian pegawai IAIN Parepare yang kurang memahami konsep sistem bagi hasil sehingga mereka menilai bahwa operasional bank syariah masih kalah dengan bank konvensional baik kualitas maupun kuantitasnya. Respon pegawai yang menganggap bahwa keuntungan nasabah yang melakukan akad kredit untuk usaha/investasinya yang di dapat dari bank syariah pada akhirnya saat pengembalian kredit bila dihitung-hitung ternyata lebih banyak jumlahnya bila dibandingkan dari sistem bunga pada bank konvensional, sehingga nasabah merasa rugi, dan akhirnya memilih bank konvensional sebagai tempat kredit.

Respon para pegawai terhadap nilai bagi hasil yang berada pada tingkat sangat memadai, tercermin pada akad yang dilakukan pada perbankan syariah. Sehingga

⁵⁷ Sunandar (Koord. Bid. Akademik), 42 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 28 November 2018

⁵⁸ Nur Aeni K. (Staf Perpustakaan), 28 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 26 November 2018

⁵⁹ Nining Artianasari (Staf Administrasi), 28 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 30 November

praktek akad kontrak pembiayaan sistem bagi hasil memberikan keuntungan bagi nasabah contoh oleh sebagian pegawai yang menggambarkan kebijakan bagi hasil pada praktek pembiayaan/perkreditan yang menggunakan konsep bagi hasil bagi debitur dan kreditur yang bersifat fleksibel dengan dilandasi dengan prinsip-prinsip syariah sangat berbeda dengan konsep bunga yang dilakukan oleh bank konvensional dalam melakukan pembiayaan.

Pada dasarnya fungsi utama bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional yaitu menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat kemudian menyalurkannya kembali atau lebih dikenal sebagai fungsi intermediasi. Dalam prakteknya bank syariah menyalurkan dana yang diperolehnya dalam bentuk pemberian pembiayaan (*financing*) dan jasa (*service*), baik itu pembiayaan modal usaha, investasi maupun untuk konsumsi.

Sistem pembiayaan adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang berhubungan dengan proses penyediaan uang atau tagihan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan dalam perbankan syariah dapat dibagi tiga :

2. *Return bearing financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
3. *Return free financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.

4. *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

Konsep bagi hasil menurut pegawai IAIN Parepare merupakan salah satu instrumen produk perbankan syariah yang bersifat menguntungkan, dimana konsep ini memberikan keuntungan yang rata antara bank dan nasabah, kedua belah pihak tidak melakukan dominasi atau tindakan penzoliman satu pihak atas pihak lain.

5) **Tanggapan Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah**

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti kepada sejumlah pegawai di IAIN Parepare diperoleh informasi bahwa perlu adanya peningkatan dan mengintensifkan kegiatan promosi melalui berbagai media agar lebih banyak lagi masyarakat yang mengenal produk pembiayaan syariah serta lebih dapat bersaing dengan produk pembiayaan kompetitor. Karena selama ini citra (*image*) bank syariah di masyarakat sebagai bank yang tidak jauh beda dengan bank konvensional. Sehingga perlu promosi yang lebih gencar dan intensif lagi untuk terus memperkenalkan produk-produk bank dengan mengembangkan nilai-nilai syariah yang bersifat universal yaitu adanya aspek keadilan, transparansi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi secara umum dengan menerapkan sistem bagi hasil agar pangsa pasar semakin luas. Hal ini senada dengan yang diungkapkan oleh Subhan, mengatakan bahwa :

“Harapan saya mungkin bank syariah disetarakan atau lebih bagus dari bank konvensional serta promosi juga lebih ditingkatkan”.⁶⁰

⁶⁰ Subhan Saleh (Pustawakan), 32 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 28 November 2018

Lain halnya dengan Sunandar, mengatakan bahwa:

“Saya kira semua bank syariah itu meniru bank konvensional, dimana mereka dapat keuntungan kalau bukan dengan bunga. Dan saya harap ketika prospek harus sesuai dengan kenyataan”.⁶¹

Selain promosi, pegawai IAIN Parepare juga berharap agar proses pembukaan produk pembiayaan lebih dipermudah dan fasilitas-fasilitas yang diberikan lebih ditingkatkan lagi.

Hal ini diungkapkan Sirajudin :

“Harapannya agar dipermudah dalam hal proses dan pemberkasan serta waktu juga diperpanjang dan pembayaran sedikit”.⁶²

Pandangan lain diberikan Ilhamah Felayati, yang mengatakan :

“Agar fasilitas-fasilitas yang disediakan lebih ditingkatkan dan diperbanyak lagi”.⁶³

Hasil wawancara peneliti dengan responden diperoleh gambaran bahwa produk perbankan yang berasaskan Islam tidaklah jauh berbeda dengan produk perbankan konvensional. Hal ini diungkapkan oleh :

“Dalam pandangan saya sebagai nasabah bank pada perbankan syariah berpendapat bahwa perbankan yang berasaskan Islam belum 100% bebas dari instrumen bunga, karena masih banyak biaya-biaya yang memiliki kemiripan dengan bunga, serta hal ini sangat memberatkan saya sebagai nasabah. Jadi alasan saya menabung di bank konvensional karena menurut saya pelayanan dan sosialisasinya lebih jelas”.⁶⁴

Senada dengan hal tersebut, Nining Artianasari menanggapi pula :

“Bank yang berdasarkan prinsip islam dalam hal transparansi belum diwujudkan sehingga saya sebagai nasabah beralih menabung di bank konvensional karena

⁶¹ Sunandar (Koord. Bid. Akademik), 42 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 28 November 2018

⁶² Sirajuddin (ASN/Pustakawan), 45 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 26 November 2018

⁶³ Ilhamah Felayati (Staf Perpustakaan), 29 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 03 Desember 2018

⁶⁴ Ilhamah Felayati (Staf Perpustakaan), 29 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 03 Desember 2018

pelayanan dan sosialisasi bank konvensional lebih bagus dibandingkan bank syariah”.⁶⁵

Praktik sekarang yang dilakukan oleh sebagian industri keuangan syariah, produk yang ditawarkannya ada yang masih belum sesuai dengan konsep dasar bank syariah itu sendiri. Akan tetapi, adapula yang mengetahui tentang keharaman bunga dan diganti bagi hasil. Hal ini bisa jadi dikarenakan faktor SDM yang belum memahami bentuk teori dan konsep dari bank syariah. Sehingga praktik di lapangan mengindikasikan kemiripan antara produk bank syariah dengan produk bank konvensional. Kondisi seperti ini memang perlu diluruskan sehingga tidak ada kesan bahwa praktik bank syariah dengan produk pada bank konvensional sama.

Wawancara dengan Sunandar menyampaikan bahwa :

“Saat ini biaya yang dikenakan bank syariah masih mahal khususnya dalam pembiayaan. Bank syariah seharusnya menetapkan harga berdasarkan perhitungan bagi hasil yang diperoleh dari produktif yang dimiliki, sehingga bank syariah memiliki perbedaan dengan bank konvensional”.⁶⁶

Tanggapan lain dari Nur Aeni K., mengatakan bahwa:

“Menggunakan bank syariah sangat bermanfaat sekali, karena tidak ada potongan dan sistemnya bagi hasil”.⁶⁷

⁶⁵ Nining Artianasari (Staf Administrasi), 28 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 30 November 2018

⁶⁶ Sunandar (Koordinator Bidang Akademik), 42 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 28 November 2018.

⁶⁷ Nur Aeni K. (Staf Perpustakaan), 28 Tahun, *Wawancara*, Parepare, 26 November 2018.

4.2. Pembahasan

Bank syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung risiko usaha dan berbagi hasil usaha antara: pemilik dana (*shahibul mal*) yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana (*mudharib*), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bias berstatus peminjam dana atau pengelola usaha.

Pada sisi pengerahan dana masyarakat, *shahibul maal* berhak atas bagi hasil dari usaha lembaga keuangan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama. Bagi hasil yang diterima *shahibul maal* akan naik turun secara wajar sesuai dengan keberhasilan usaha lembaga keuangan dalam mengelolah dana yang dipercayakan kepadanya. Tidak ada biaya yang perlu digeserkan karena bagi hasil bukan konsep biaya.⁶⁸

Bank Islam yaitu yang paling menonjol adalah tidak mengenal konsep bunga uang dan yang tidak kalah pentingnya adalah untuk tujuan komersial Islam tidak mengenal peminjaman uang tetapi adalah kemitraan / kerjasama (*mudharabah* dan *musyarakah*) dengan prinsip bagi hasil, sedang peminjaman uang hanya dimungkinkan untuk tujuan sosial tanpa adanya imbalan apapun. Didalam menjalankan operasinya fungsi bank Islam akan terdiri dari:

1. Sebagai penerima amanah untuk melakukan investasi atas dana-dana yang dipercayakan oleh pemegang rekening investasi / deposan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kebijakan investasi bank.

⁶⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015), h.25.

2. Sebagai pengelola investasi atas dana yang dimiliki oleh pemilik dana / sahibul mal sesuai dengan arahan investasi yang dikehendaki oleh pemilik dana (dalam hal ini bank bertindak sebagai manajer investasi).
3. Sebagai penyedia jasa lalu lintas pembayaran dan jasa-jasa lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
4. Sebagai pengelola fungsi sosial seperti pengelolaan dana zakat dan penerimaan serta penyaluran dana kebajikan (fungsi optional).

Dari fungsi tersebut maka produk bank Islam terdiri dari :

1. *Prinsip mudharabah* yaitu perjanjian antara dua pihak dimana pihak pertama sebagai pemilik dana/sahibul mal dan pihak kedua sebagai pengelola dana/mudharib untuk mengelola suatu kegiatan ekonomi dengan menyepakati nisbah bagi hasil atas keuntungan yang akan diperoleh sedangkan kerugian yang timbul adalah resiko pemilik dana sepanjang tidak terdapat bukti bahwa mudharib melakukan kecurangan atau tindakan yang tidak amanah (misconduct). Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada mudharib maka mudharabah dibedakan menjadi mudharabah mutlaqah dimana mudharib diberikan kewenangan sepenuhnya untuk menentukan pilihan investasi yang dikehendaki, sedangkan jenis yang lain adalah *mudharabah muqayyaddah* dimana arahan investasi ditentukan oleh pemilik dana sedangkan mudharib bertindak sebagai pelaksana/pengelola.
2. *Prinsip Musyarakah* yaitu perjanjian antara pihak-pihak untuk menyertakan modal dalam suatu kegiatan ekonomi dengan pembagian keuntungan atau kerugian sesuai nisbah yang disepakati Musyarakah dapat bersifat tetap atau

bersifat temporer dengan penurunan secara periodik atau sekaligus diakhir masa proyek.

3. *Prinsip Wadiah* adalah titipan dimana pihak pertama menitipkan dana atau benda kepada pihak kedua selaku penerima titipan dengan konsekuensi titipan tersebut sewaktu-waktu dapat diambil kembali, dimana penitip dapat dikenakan biaya penitipan. Berdasarkan kewenangan yang diberikan maka wadiah dibedakan menjadi *wadiah yat dhamanah* yang berarti penerima titipan berhak mempergunakan dana/barang titipan untuk didayagunakan tanpa ada kewajiban penerima titipan untuk memberikan imbalan kepada penitip dengan tetap pada kesepakatan dapat diambil setiap saat diperlukan, sedang disisi lain wadiah amanah tidak memberikan kewenangan kepada penerima titipan untuk mendayagunakan barang/dana yang dititipkan.
4. *Prinsip Jual Beli (Al Buyu')* yaitu terdiri dari: *Murabahah* yaitu akad jual beli antara dua belah pihak dimana pembeli dan penjual menyepakati harga jual yang terdiri dari harga beli ditambah ongkos pembelian dan keuntungan bagi penjual. *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai bisa juga secara bayar tangguh atau bayar dengan angsuran. *Salam* yaitu pembelian barang dengan pembayaran dimuka dan barang diserahkan. *Ishitsna'* yaitu pembelian barang melalui pesanan dan diperlukan proses untuk pembuatannya sesuai dengan pesanan pembeli dan pembayaran dilakukan dimuka sekaligus atau secara bertahap.⁶⁹

⁶⁹ www.bcasyariah.co.id, <http://www.bcasyariah.co.id/2011/04/prinsip-dasar-operasional-perbankan-syariah/> . (Akses 02/01/2019).

5. Jasa-Jasa terdiri dari: *Ijarah* yaitu kegiatan penyewaan suatu barang dengan imbalan pendapatan sewa, bila terdapat kesepakatan pengalihan pemilikan pada akhir masa sewa disebut *Ijarah muntahiya bi tamlik* (sama dengan operating lease). *Wakalah* yaitu pihak pertama memberikan kuasa kepada pihak kedua (sebagai wakil) untuk urusan tertentu dimana pihak kedua mendapat imbalan berupa fee atau komisi. *Kafalah* yaitu pihak pertama bersedia menjadi penanggung atas kegiatan yang dilakukan oleh pihak kedua sepanjang sesuai dengan yang diperjanjikan dimana pihak pertama menerima imbalan berupa fee atau komisi (garansi). *Sharf* yaitu pertukaran /jual beli mata uang yang berbeda dengan penyerahan segera /spot berdasarkan kesepakatan harga sesuai dengan harga pasar pada saat pertukaran
6. *Prinsip Kebajikan* yaitu penerimaan dan penyaluran dana kebajikan dalam bentuk zakat infaq shodaqah dan lainnya serta penyaluran alqardul hasan yaitu penyaluran dan dalam bentuk pinjaman untuk tujuan menolong golongan miskin dengan penggunaan produktif tanpa diminta imbalan kecuali pengembalian pokok hutang.

Fasilitas-fasilitas produk pembiayaan di bank syariah mandiri terdiri dari:

1. Pemberian fasilitas pembiayaan konsumen dengan pola *channeling* kepada sejumlah karyawan (kolektif) dengan rekomendasi Perusahaan.
2. Limit pembiayaan minimum sebesar Rp5 juta dan maksimum sebesar Rp250 juta per calon nasabah
 - 1) Limit pembiayaan konsumen tanpa agunan per nasabah adalah maksimal Rp50 juta.

- 2) Khusus untuk Pegawai Negeri Sipil/BUMN/TNI POLRI, limit pembiayaan konsumen tanpa agunan per nasabah adalah maksimal Rp100 juta.
3. Jangka waktu pembiayaan bervariasi sbb:
 - 1) Untuk pembelian keperluan konsumen dengan limit pembiayaan hingga Rp50 juta (tanpa agunan), jangka waktu pembiayaan maksimal 3 (tiga) tahun
 - 2) khusus untuk Pegawai Negeri Sipil/BUMN/TNI POLRI dengan limit pembiayaan hingga Rp100 juta (tanpa agunan), jangka waktu pembiayaan maksimal 5 (lima) tahun
 - 3) Untuk pembelian keperluan konsumen dengan agunan (selain untuk pembelian rumah/mobil) dengan limit di atas Rp50 juta s.d. Rp100 juta, jangka waktu pembiayaan maksimal 5 (lima) tahun.
 - 4) Untuk pembelian kendaraan mobil pribadi dengan limit di atas Rp50 juta hingga Rp200 juta, jangka waktu pembiayaan maksimal 5 (lima) tahun dan usia kendaraan pada saat jatuh tempo pembiayaan maksimal 10 tahun.
 - 5) Untuk pembelian tanah berikut bangunan rumah di atasnya dengan limit di atas Rp50 juta s.d. Rp250 juta mengacu pada ketentuan Pembiayaan Griya BSM.⁷⁰

Produk pembiayaan pada bank Muamalat disebut dengan Pembiayaan iB Modal Kerja. Produk pembiayaan jangka pendek yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha baik berupa pembelian bahan baku, bahan persediaan, maupun pelaksanaan proyek, kelancaran operasional sehingga rencana pengembangan usaha nasabah akan terjamin

⁷⁰ BSM, www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-implan. (Akses 02/01/2019).

Peruntukkan:

Perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di Indonesia

Keuntungan berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad berbasis jual beli (Murabahah) maupun bagi hasil (Mudharabah dan Musyarakah):

- a. Dapat digunakan untuk membiayai pelaksanaan proyek;
- b. Jangka waktu pembiayaan hingga 1 tahun;
- c. Plafond mulai Rp 500 juta sampai Rp 5 milyar;
- d. Untuk Nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila nasabah meninggal dunia;
- e. Dapat menggunakan skema revolving maupun non-revolving (bergantung karakteristik Nasabah);
- f. Pricing yang kompetitif dengan sistem margin yang diperjanjikan diawal akad;
- g. Dapat diberikan dalam mata uang Rupiah ataupun USD;
- h. Dapat digunakan sebagai "settlement" SKBDN ataupun L/C.

Adapun syarat pengajuan kriteria calon nasabah:

Pelaku Usaha Kecil Menengah baik perorangan atau badan usaha yang memiliki pengalaman usaha minimal 2 tahun pada usaha yang sama, dibuktikan dengan dokumen legalitas.

Persyaratan Administrasi

- a. Mengisi formulir permohonan pembiayaan;

- b. Fotocopy KTP calon nasabah dan pasangan (perorangan) / KTP pengurus (non perorangan);
- c. Fotocopy Surat Nikah dan Kartu Keluarga (perorangan);
- d. Fotocopy NPWP Pribadi (perorangan) atau NPWP Perusahaan dan Pengurus (non perorangan);
- e. SIUP, TDP dan Surat Keterangan Domisili;
- f. Fotocopy Akta Pendirian / Anggaran dasar dan perubahannya (non perorangan);
- g. Fotocopy pengesahan dari Instansi yang berwenang (non perorangan);
- h. Laporan keuangan/ laporan usaha 3 periode terakhir;
- i. Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 6 bulan terakhir;
- j. Bukti legalitas jaminan (SHM/bilyet deposito/jaminan lainnya);
- k. Bukti-bukti purchase order atau Surat Perintah Kerja (SPK) jika ada.⁷¹

Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor 1 Tahun 2004 Tentang Bunga (Interest/Fa'idah)

Pertama : Pengertian Bunga (Interest) dan Riba

1. Bunga (interest/fa'idah) adalah tambahan yang dikenakan dalam transaksi pinjaman uang (al-qardh) yang diperhitungkan dari pokok pinjaman tanpa mempertimbangkan pemanfaatan/hasil pokok tersebut, berdasarkan tempo waktu, diperhitungkan secara pasti di muka, dan pada umumnya berdasarkan persentase.
2. Riba adalah tambahan (ziyadah) tanpa imbalan yang terjadi karena penangguhan dalam pembayaran yang diperjanjikan sebelumnya, Dan inilah yang disebut riba nasi'ah.

⁷¹ www.bankmuamalat.co.id, <http://www.bankmuamalat.co.id/pembiayaan-retail/pembiayaan-ib-muamalat-modal-kerja>. (Akses 02/01/2019).

Kedua : Hukum Bunga (Interest)

1. Praktek pembungaan uang saat ini telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada zaman Rasulullah SAW, yakni riba nasi'ah. Dengan demikian, praktek pembungaan uang termasuk salah satu bentuk riba, dan riba haram hukumnya.

2. Praktek pembungaan tersebut hukumnya adalah haram, baik dilakukan oleh Bank, Asuransi, Pasar Modal, Pegadaian, Koperasi, dan Lembaga Keuangan lainnya maupun dilakukan oleh individu.

Ketiga : Bermu'amalah dengan Lembaga Keuangan Konvensional

1. Untuk wilayah yang sudah ada kantor/jaringan Lembaga Keuangan Bidang Sosial Dan Budaya Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Syari'ah dan mudah dijangkau, tidak dibolehkan melakukan transaksi yang didasarkan kepada perhitungan bunga.

2. Untuk wilayah yang belum ada kantor /jaringan Lembaga Keuangan Syariah, diperbolehkan melakukan kegiatan transaksi di lembaga keuangan konvensional berdasarkan prinsip dharurat/hajat.⁷²

Prinsip bagi hasil merupakan landasan operasional utama bagi produk-produk pembiayaan mudharabah dan musyarakah dalam perbankan syariah. Prinsip dasar inilah yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional. Prinsip bagi hasil di Indonesia diterapkan dengan dua metode, yaitu dengan profit sharing dan revenue sharing menggunakan basis berupa pendapatan yang diperoleh mudharib. Penentuan bagi hasil yang berlaku dapat ditentukan dengan langkah berikut :

1. Penentuan besarnya rasio bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi

⁷² Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia, mui.or.id/Bunga-InterestFaidah.pdf, h.434. (Akses 02/01/2019).

2. Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh
3. Besarnya penetapan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Taradhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.
4. Bagi hasil tergantung pada keuntungan proyek yang di jalankan sekiranya itu tidak mendapatkan keuntungan maka kerugian ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.
5. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.

Profit sharing adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan kepada hasil net dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Apabila suatu bank menggunakan sistem profit sharing, kemungkinan yang akan terjadi adalah bagi hasil yang akan diterima shabibul mal akan semakin kecil.⁷³ Kondisi ini akan mempengaruhi keinginan masyarakat untuk menginvestasikan dananya pada bank syariah yang berdampak menurunnya jumlah dana pihak ketiga secara keseluruhan.

Respon merupakan suatu kegiatan (*activity*) atau reaksi *feedback* yang dilakukan seseorang terhadap rangsangan, atau perilaku yang dihadirkan rangsangan.⁷⁴ Respon dapat dikemukakan karena perasaan, kemampuan berpikir, pengalaman yang tidak sama dalam melakukan umpan balik antar individu satu dengan individu lainnya. Poerdawarminta, respon diartikan sebagai tanggapan, reaksi

⁷³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, h.98-99.

⁷⁴ Lihat Bab II Hal. 9

dan jawaban.⁷⁵ Respon akan muncul dari penerimaan pesan setelah terjadinya serangkaian komunikasi.

Respon pegawai akan dapat diketahui dengan mengukur tingkat kegunaan nilai relatif penting yang terdapat pada suatu produk pembiayaan. Bentuk fasilitas yang ditampilkan pada suatu produk pembiayaan dapat menimbulkan daya tarik pertama yang dapat mempengaruhi respon pegawai. Penilaian pegawai terhadap produk pembiayaan menggambarkan sikap pegawai terhadap produk pembiayaan tersebut, sekaligus dapat mencerminkan perilaku pegawai dalam menggunakan atau mengkonsumsi suatu produk pembiayaan.

Dari data yang diperoleh penulis melalui wawancara kepada pegawai IAIN Parepare dengan menjawab kuesioner dari responden. Ada beberapa hal yang perlu di analisis berdasarkan rumusan masalah, yakni bagaimana respon pegawai IAIN Parepare terhadap produk pembiayaan bank syariah? artinya responden diminta menjawab dan memberikan respon terhadap produk pembiayaan yang mereka gunakan dan memberikan alasan mengapa mereka memilih produk pembiayaan bank syariah tersebut.

Dalam hal ini hanya satu responden yang sesuai teori Parwadaminta yaitu dengan menanggapi serta memberikan reaksi dan jawaban mengenai respon terhadap pembiayaan pada bank syariah.⁷⁶ Hal ini diungkapkan sunandar:

“..... saya pernah menjadi salah satu nasabah pada bank syariah. Kenapa saya tahu karena pernah menawarkan kredit kepada pegawai dan dosen, dan saya menjadi salah satu nasabah yang mengambil kredit/pembiayaan disana dari banyaknya dosen dan pegawai. Kenapa saya waktu itu tertarik awalnya saya merasa terfasilitas dengan kemudahan prosesnya”.

⁷⁵ Poerdawarminta, *Psikologi Komunikasi*, (Jakarta: UT, 1999), h. 43.

⁷⁶ Lihat Bab IV Hal. 37-38.

Responden penelitian ini adalah pegawai IAIN Parepare yang di ambil secara acak. Dari beberapa produk yang ada di bank syariah, ternyata produk simpanan yang banyak diminati oleh pegawai IAIN Parepare yaitu produk Tabungan dengan akad *mudharabah* dengan sistem bagi hasil, sedangkan produk-produk lainnya seperti produk pembiayaan kurang mendapat perhatian dari pegawai IAIN Parepare hanya sebagian kecil pegawai yang memilih produk pembiayaan bank syariah.

Dari wawancara di atas, diketahui bahwa alasan yang membentuk respon terhadap yang menyebabkan pengetahuan dan sikap pegawai dalam memilih bank dilihat dari segi produk. Produk perbankan syariah belum memiliki nilai tambah dan keuntungan bagi penggunanya. Produk yang saat ini ditawarkan hampir sama bahkan sama dengan produk konvensional hanya kemasan dan namanya saja yang berbeda sehingga pegawai di IAIN Parepare belum sepenuhnya menggunakan produk perbankan syariah. Penggunaan produk perbankan syariah dilakukan apabila produk tersebut dapat memberikan keuntungan yang lebih dibandingkan produk perbankan konvensional. Untuk produk pembiayaan di bank syariah keuntungan yang diterima pegawai IAIN Parepare masih kalah apabila dibandingkan dengan produk bank konvensional, bahkan produk bank konvensional lebih variatif dan kompetitif sehingga pegawai IAIN Parepare memiliki alternatif dalam pemilihan produk tersebut.

Dari wawancara hasil penelitian, diketahui pula bahwa pegawai IAIN Parepare masih memiliki *image* mahal terhadap harga perbankan syariah khususnya produk pembiayaan, hal tersebut masih menjadi salah satu bahan pertimbangan pegawai dalam memilih perbankan serta diperoleh fakta bahwa *image* mahalnya produk pembiayaan di bank syariah umumnya diperoleh dari informasi teman atau

relasi kantor, bisnis dan lain-lain. Selain itu juga, pada dasarnya perbankan syariah mendapat angin segar yaitu keunggulan di mana bank syariah memiliki sistem bagi hasil yaitu antara pihak pemodal dan yang menjalankan usaha sama-sama memberikan kontribusi dalam mendapatkan suatu keuntungan untuk memilih menggunakan jasa perbankan syariah. Tanggapan responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan positif. Kondisi ini memberikan kesan bahwa respon pegawai mengenai perbankan syariah dipersepsikan secara positif oleh responden.



BAB V

PENUTUP

5.1. KESIMPULAN

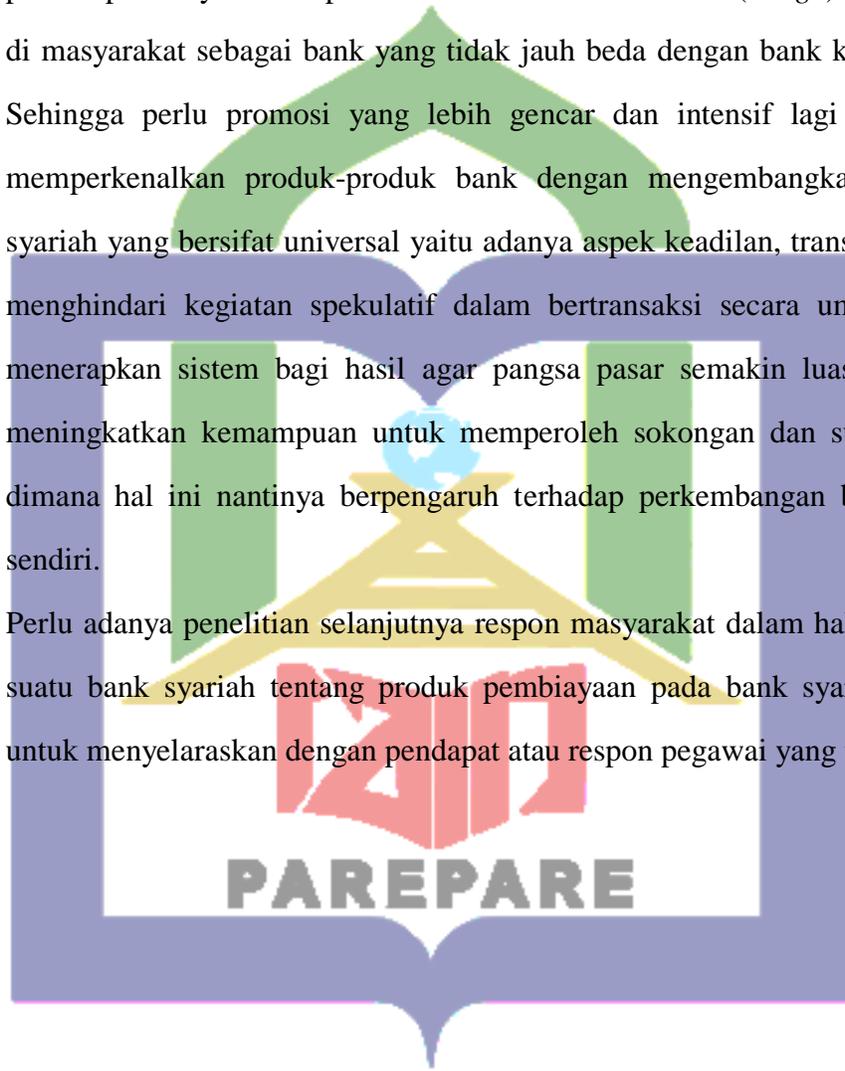
Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta hasil yang diperoleh seperti yang telah dideskripsikan pada pembahasan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

- 5.1.1. Sistem pembiayaan pada produk bank syariah menggunakan empat pola atau sistem yang berbeda, yaitu : sistem bagi hasil, sistem jual beli, sistem sewa, sistem pinjaman.
- 5.1.2. Fasilitas yang diberikan oleh bank syariah berupa penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak dengan sistem bagi hasil.
- 5.1.3. Tanggapan responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan tanggapan positif. Kondisi ini memberikan kesan bahwa respon pegawai mengenai perbankan syariah dipersepsikan secara positif oleh responden. Dari berbagai jenis produk yang ada di bank syariah hanya tabungan yang paling banyak diminati nasabah bank syariah serta alasan mereka memilih produk tersebut karena produk bank syariah sesuai syariah, halal dan aman.

5.2. SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan saran-saran dalam upaya mengembangkan produk pembiayaan bank syariah adalah sebagai berikut :

- 5.2.1 Kepada bank syari'ah hendaknya lebih meningkatkan dan mengintensifkan kegiatan promosi melalui berbagai media agar lebih banyak lagi masyarakat yang mengenal produk pembiayaan syariah serta lebih dapat bersaing dengan produk pembiayaan kompetitor. Karena selama ini citra (*image*) bank syariah di masyarakat sebagai bank yang tidak jauh beda dengan bank konvensional. Sehingga perlu promosi yang lebih gencar dan intensif lagi untuk terus memperkenalkan produk-produk bank dengan mengembangkan nilai-nilai syariah yang bersifat universal yaitu adanya aspek keadilan, transparansi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi secara umum dengan menerapkan sistem bagi hasil agar pangsa pasar semakin luas serta lebih meningkatkan kemampuan untuk memperoleh sokongan dan sumber dana, dimana hal ini nantinya berpengaruh terhadap perkembangan bank syariah sendiri.
- 5.2.2. Perlu adanya penelitian selanjutnya respon masyarakat dalam hal ini nasabah suatu bank syariah tentang produk pembiayaan pada bank syariah tersebut untuk menyelaraskan dengan pendapat atau respon pegawai yang telah diteliti.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Mustaq. 2003. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar.
- Alwi, Hasan dkk. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia: Departemen Pendidikan, edisi ketiga*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. *Bank syariah: bagi banker dan praktisi keuangan*. Jakarta: Bank Indonesia Dan Tazkia Institute.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Ascarya, 2006. *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Chaplin, J. P. 2004. *Kamus Lengkap Psikologi, cet. ke-9*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Dagun, Save D. 1997. *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan*. Jakarta: Lembaga pengkajian dan kebudayaan Nusantara.
- Departemen Agama RI. 2006. *Al-Qur'an dan Terjemahnya Juz 1-30 Edisi Baru*. Surabaya: Pustaka Agung Harapan..
- Echoles, John M dan Hassan Shadily. 2003, *Kamus Bahasa Inggris-Indonesia, cet. Ke-27*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Hasan, Zubair. 2009. *Undang-Undang Tentang Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Karim, Adiwarmarman A. 2008. *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Muhammad. 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Poerdawinata. 1999. *Psikologi Komunikasi*. Jakarta: UT
- Rahmat, Jalaludin. 1999. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah Dan Skripsi)*. Parepare: IAIN.
- Subandi, Ahmad. 1982. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Bulan Bintang.

Susanto. 1997. *Dasar-dasar Manajemen. Edisi Baru*. Jakarta: Miswa.

Tim Prima Pena. 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: Gitamedia Press.

Walsito, Bimo. 1999. *Psikologi Umum*. Yogyakarta: UGM.

Dari Jurnal lain:

Annisa Prasetyanti, *Pelaksanaan dan Sistem Bagi Hasil Pembiayaan Al-Mudharabah Pada Bank Syariah*. Universitas Merdeka Malang <https://media.neliti.com>.

E Yonaria, *Teori Pegawai Bab 2 Landasan Teori* repository.unair.ac.id

E Kurniawati. *Bab II Teori Respon*. digilib.iainkendari.ac.id.

Himpunan Fatwa Majelis Ulama Indonesia, mui.or.id/Bunga-InterestFaidah.pdf.

Mirawati, *Pembiayaan Murabahah: Analisis Persepsi Nasabah Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekabaru*. Joernal.umsb.ac.id/213/175

Munawarotul Kiptiah, *Respon kognitif, efektif dan konatif pegawai* <http://repository.unair.ac.id>

Muttaqim Nurhuda, *Analisis Pelaksanaan Akad Pembiayaan Murabahah di BMT Palur Karanganyar*. <http://eprints.ums.ac.id>. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

OF Asmono. *Bab II Landasan Teori Pegawai*. eprints.ums.ac.id/pdf.

Bcasyariah.co.id

Bankmuamalat.co.id

Syariahmandiri.co.id



Lampiran

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara untuk pegawai IAIN Parepare:

1. Apa saja produk di Bank syariah?
2. Apa pengertian dari produk pembiayaan Bank syariah?
3. Apa syarat yang harus dipenuhi untuk mengambil pembiayaan Bank syariah?
4. Bagaimana sistem pembiayaan Bank syariah?
5. Bagaimana fasilitas produk pembiayaan bank syariah?
6. Apakah kelebihan dan kekurangan dari produk pembiayaan Bank syariah?



WAWANCARA PENELITIAN

Wawancara ini bertujuan untuk mengambil data penelitian yang berhubungan dengan tugas akhir (skripsi) peneliti. Data yang diberikan benar-benar digunakan untuk kepentingan riset dan tidak akan disalah gunakan untuk kepentingan yang lain.

Nama : Nur Aeri K
Alamat : Perumnas Dekke'o
Umur : 20 thn
Pekerjaan / Jabatan : Staf Perpustakaan

Pertanyaan

1. Apakah Anda mengetahui tentang bank syariah?
2. Darimana Anda mengetahui bank syariah?
3. Apa saja produk pada bank syariah?
4. Bagaimana manfaat produk yang Anda ketahui?
5. Adakah potongan administrasi saat menggunakan produk di bank syariah?
6. Apakah angsuran biaya yang dikenakan pada penggunaan produk pembiayaan di bank syariah cukup ringan?
7. Bagaimana perolehan keuntungan bagi hasil di bank syariah?
8. Apa harapan Anda terhadap produk yang ditawarkan bank syariah?
9. Apa alasan Anda memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional?

Parepare, 26 Nopember 2018
Yang Bersangkutan



WAWANCARA PENELITIAN

Wawancara ini bertujuan untuk mengambil data penelitian yang berhubungan dengan tugas akhir (skripsi) peneliti. Data yang diberikan benar-benar digunakan untuk kepentingan riset dan tidak akan disalah gunakan untuk kepentingan yang lain.

Nama : Fatmawati
Alamat : Jl. Lingkar Sari Mungkar E Kom PAM R12
Umur : 30 thn
Pekerjaan / Jabatan : staf perpustakaan

Pertanyaan

1. Apakah Anda mengetahui tentang bank syariah?
2. Darimana Anda mengetahui bank syariah?
3. Apa saja produk pada bank syariah?
4. Bagaimana manfaat produk yang Anda ketahui?
5. Adakah potongan administrasi saat menggunakan produk di bank syariah?
6. Apakah angsuran biaya yang dikenakan pada penggunaan produk pembiayaan di bank syariah cukup ringan?
7. Bagaimana perolehan keuntungan bagi hasil di bank syariah?
8. Apa harapan Anda terhadap produk yang ditawarkan bank syariah?
9. Apa alasan Anda memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional?

Parepare, 26 Nov 2018
Yang Bersangkutan


Fatmawati

WAWANCARA PENELITIAN

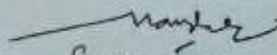
Wawancara ini bertujuan untuk mengambil data penelitian yang berhubungan dengan tugas akhir (skripsi) peneliti. Data yang diberikan benar-benar digunakan untuk kepentingan riset dan tidak akan disalah gunakan untuk kepentingan yang lain.

Nama : SUSANDAR
Alamat : PERUMNAS Blok H 00293 Parepare
Umur : 42 TB
Pekerjaan / Jabatan : Fasilitator akademik

Pertanyaan

1. Apakah Anda mengetahui tentang bank syariah?
2. Darimana Anda mengetahui bank syariah?
3. Apa saja produk pada bank syariah?
4. Bagaimana manfaat produk yang Anda ketahui?
5. Adakah potongan administrasi saat menggunakan produk di bank syariah?
6. Apakah angsuran biaya yang dikenakan pada penggunaan produk pembiayaan di bank syariah cukup ringan?
7. Bagaimana perolehan keuntungan bagi hasil di bank syariah?
8. Apa harapan Anda terhadap produk yang ditawarkan bank syariah?
9. Apa alasan Anda memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional?

Parepare, 28 Nopember 2018
Yang Bersangkutan


SUSANDAR

WAWANCARA PENELITIAN

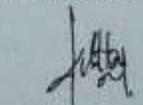
Wawancara ini bertujuan untuk mengambil data penelitian yang berhubungan dengan tugas akhir (skripsi) peneliti. Data yang diberikan benar-benar digunakan untuk kepentingan riset dan tidak akan disalah gunakan untuk kepentingan yang lain.

Nama : Subhan Saleh
Alamat : Kompleksi Pondok Bahah Blok C6 No.4
Umur : 32
Pekerjaan / Jabatan : ASN

Pertanyaan

1. Apakah Anda mengetahui tentang bank syariah?
2. Darimana Anda mengetahui bank syariah?
3. Apa saja produk pada bank syariah?
4. Bagaimana manfaat produk yang Anda ketahui?
5. Adakah potongan administrasi saat menggunakan produk di bank syariah?
6. Apakah angsuran biaya yang dikenakan pada penggunaan produk pembiayaan di bank syariah cukup ringan?
7. Bagaimana perolehan keuntungan bagi hasil di bank syariah?
8. Apa harapan Anda terhadap produk yang ditawarkan bank syariah?
9. Apa alasan Anda memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional?

Parepare, 30-11-2018
Yang Bersangkutan



Subhan Saleh

WAWANCARA PENELITIAN

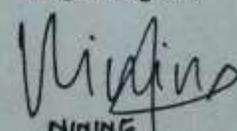
Wawancara ini bertujuan untuk mengambil data penelitian yang berhubungan dengan tugas akhir (skripsi) peneliti. Data yang diberikan benar-benar digunakan untuk kepentingan riset dan tidak akan disalah gunakan untuk kepentingan yang lain.

Nama : NINING ARTIANASARI
Alamat : JL. MATIRO JOMPI NO 5A
Umur : 28 TAHUN
Pekerjaan / Jabatan : STAF ADMINISTRASI

Pertanyaan

1. Apakah Anda mengetahui tentang bank syariah?
2. Darimana Anda mengetahui bank syariah?
3. Apa saja produk pada bank syariah?
4. Bagaimana manfaat produk yang Anda ketahui?
5. Adakah potongan administrasi saat menggunakan produk di bank syariah?
6. Apakah angsuran biaya yang dikenakan pada penggunaan produk pembiayaan di bank syariah cukup ringan?
7. Bagaimana perolehan keuntungan bagi hasil di bank syariah?
8. Apa harapan Anda terhadap produk yang ditawarkan bank syariah?
9. Apa alasan Anda memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional?

Parepare, 30.11.2018
Yang Bersangkutan


NINING

WAWANCARA PENELITIAN

Wawancara ini bertujuan untuk mengambil data penelitian yang berhubungan dengan tugas akhir (skripsi) peneliti. Data yang diberikan benar-benar digunakan untuk kepentingan riset dan tidak akan disalah gunakan untuk kepentingan yang lain.

Nama : Ikhwan Felayati
Alamat : Soreang
Umur : 29 Tahun
Pekerjaan / Jabatan : Staf Perpustakaan

Pertanyaan

1. Apakah Anda mengetahui tentang bank syariah?
2. Darimana Anda mengetahui bank syariah?
3. Apa saja produk pada bank syariah?
4. Bagaimana manfaat produk yang Anda ketahui?
5. Adakah potongan administrasi saat menggunakan produk di bank syariah?
6. Apakah angsuran biaya yang dikenakan pada penggunaan produk pembiayaan di bank syariah cukup ringan?
7. Bagaimana perolehan keuntungan bagi hasil di bank syariah?
8. Apa harapan Anda terhadap produk yang ditawarkan bank syariah?
9. Apa alasan Anda memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional?

Parepare, 3 / 12 / 2018
Yang Bersangkutan


Ikhwan Felayati

WAWANCARA PENELITIAN

Wawancara ini bertujuan untuk mengambil data penelitian yang berhubungan dengan tugas akhir (skripsi) peneliti. Data yang diberikan benar-benar digunakan untuk kepentingan riset dan tidak akan disalah gunakan untuk kepentingan yang lain.

Nama : SIRAJUDDIN
Alamat : PERUM. GRAND SULAWESI BLOK D NO 14
Umur : 45 TH
Pekerjaan / Jabatan : ASN / PUSTAKAWAN

Pertanyaan

1. Apakah Anda mengetahui tentang bank syariah?
2. Darimana Anda mengetahui bank syariah?
3. Apa saja produk pada bank syariah?
4. Bagaimana manfaat produk yang Anda ketahui?
5. Adakah potongan administrasi saat menggunakan produk di bank syariah?
6. Apakah angsuran biaya yang dikenakan pada penggunaan produk pembiayaan di bank syariah cukup ringan?
7. Bagaimana perolehan keuntungan bagi hasil di bank syariah?
8. Apa harapan Anda terhadap produk yang ditawarkan bank syariah?
9. Apa alasan Anda memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional?

Parepare, 4 Desember 2018

Yang Bersangkutan



SIRAJUDDIN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE PAREPARE

Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang Kota Parepare 81132 ☎ (0421)21307
Po Box : Website : www.iainparepare.ac.id Email: info.iainparepare.ac.id

Nomor : B 2966 /In.39/PP.00.9/11/2018
Lampiran : -
Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Daerah KOTA PAREPARE
Badan Perencanaan Pembangunan Daerah
di
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE :

Nama : FADHLIYAH ULFAH RUSTAN
Tempat/Tgl. Lahir : PAREPARE, 13 Nopember 1996
NIM : 14.2300.038
Jurusan / Program Studi : Syari'ah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
Semester : IX (Sembilan)
Alamat : Jl. H. A. M. ARSYAD NO.138 B, KEC. SOREANG, KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah **KOTA PAREPARE** dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

"RESPON PEGAWAI IAIN PAREPARE TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN BANK SYARIAH"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan **Nopember** sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diharapkan kiranya yang bersangkutan diberi izin dan dukungan seperlunya.

Terima kasih,

05 Nopember 2018

A.n Rektor

Pt. Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (APL)



Donaldy



PEMERINTAH KOTA PAREPARE
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Jln. Jend. Sudirman Nomor 79, Telp. (0421) 25250, Fax (0421) 26111, Kode Pos 91122
Email: dispeda@pareparekota.go.id; Website: www.bappeda.pareparekota.go.id

PAREPARE

Parepare, 7 November 2018

Kepada

Nomor : 050 / 099 / Bappeda

Yth. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

Lampiran : -

Di -

Perihal : **Izin Penelitian**

Parepare

DASAR :

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 17 Tahun 2016 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
4. Peraturan Daerah Kota Parepare No. 8 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah.
5. Surat Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Nomor : B 2966/In.39/PP.00.9/11/2018 tanggal 5 Nopember 2018 Perihal Izin Melaksanakan Penelitian.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka pada perinsipnya Pemerintah Kota Parepare (Cq. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah kota Parepare) dapat memberikan **Izin Penelitian** kepada :

N a m a : FADHILYAH ULFAH RUSTAN
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare / 13 November 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Mahasiswa
A l a m a t : Jl. H. A. M. Arsyad No. 138 B, Kec. Soreang, Kota Parepare

Bermaksud untuk melakukan **Penelitian/Wawancara** di Kota Parepare dengan judul :

"Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah"

Selama : Tmt. 12 Nopember s.d. 27 Desember 2018

Pengikut/Peserta : **Tidak Ada**

Sehubungan dengan hal tersebut pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan harus melaporkan diri kepada Instansi/Perangkat Daerah yang bersangkutan.
2. Pengambilan Data/penelitian tidak menyimpang dari masalah yang telah diizinkan dan semata-mata untuk kepentingan ilmiah.
3. Menaatikan ketentuan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku dengan mengutamakan sikap sopan santun dan menghormati Adat Istiadat setempat.
4. Setelah melaksanakan kegiatan Penelitian agar melaporkan hasilnya kepada Walikota Parepare (Cq. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Parepare).
5. Menyerahkan 1 (satu) berkas Foto Copy hasil "**Penelitian**" kepada Pemerintah Kota Parepare (Cq. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Parepare).
6. Kepada Instansi yang dihubungi mohon memberikan bantuan.
7. Surat Izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang Surat Izin tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian izin penelitian ini diberikan untuk dilaksanakan sesuai ketentuan berlaku.



TEMBUSAN : Kepada Yth.

1. Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan Cq. Kepala BKB Sulsel di Makassar
2. Walikota Parepare di Parepare
3. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare di Parepare
4. Saudara FADHILYAH ULFAH RUSTAN
5. Arsip.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE**

Jalan Amai Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax: (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : B-39/12/ln.39/PP.00.9/12/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini, Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare menerangkan sesungguhnya bahwa :

Nama : FADHLYAH ULFAH RUSTAN
Tempat/Tanggal Lahir : PAREPARE, 13 Nopember 1996
Nim : 14.2300.038
Jurusan/ Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/Perbankan Syariah
Alamat : Jl. H.A.M Arsyad No. 138 B, Kec. Soreang Kota Parepare

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di IAIN Parepare dengan Judul Skripsi :
"RESPON PEGAWAI IAIN PAREPARE TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN BANK SYARIAH"

Mulai Bulan Nopember s/d. Desember 2018

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

27 Desember 2018



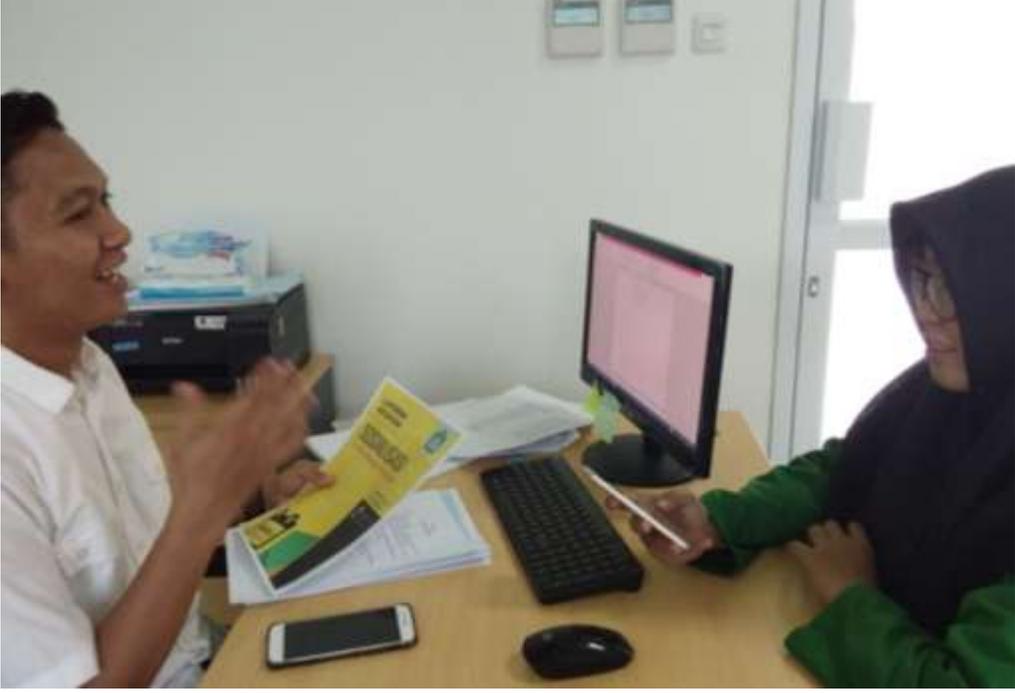
Rektor,
P. Wakil Rektor Bidang APL

Muh. Djunaidi

DOKUMENTASI









BIOGRAFI PENULIS



FADHLIYAH ULFAH RUSTAN Lahir pada tanggal 13 Nopember 1996. Di Kota Parepare, anak ketiga dari empat bersaudara. Ayah bernama Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si dan Ibu bernama St. Mulyani, M.A. Adapun riwayat hidup pendidikan penulis yaitu pada tahun 2001 mulai masuk RA UMDI Ujung Lare Parepare dan pada tahun 2002 masuk sekolah dasar di SDN 1 Parepare dan kemudian selesai pada tahun 2008, kemudian kembali melanjutkan jenjang pendidikan di MTS DDI Lil-Banat Parepare dan selesai tahun 2011. Dan melanjutkan pendidikan pada jenjang sekolah menengah atas di MA DDI Lil-Banat Parepare, dan selesai pada tahun 2014. Penulis melanjutkan S1 di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare, dengan mengambil jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam Program studi Perbankan Syari'ah pada tahun 2014. Kemudian menyelesaikan pada tahun 2019 dengan judul skripsi: **Respon Pegawai IAIN Parepare Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah.**