

**ANALISIS PENILAIAN KARAKTERISTIK NASABAH DALAM
PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI AREA
CIREBON**



LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya

Oleh :

NUR HALIMAH

NIM : 1423204073

IAIN PURWOKERTO

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
TAHUN 2017**

ANALISIS PENILAIAN KARAKTERISTIK NASABAH DALAM
PEMBIAYAAN CICIL EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI AREA
CIREBON

NUR HALIMAH
NIM: 1423204073

ABSTRAK

Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon menawarkan berbagai produk pendanaan, produk pembiayaan, dan produk jasa. Produk-produk tersebut ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Salah satu produk yang diminati masyarakat, yaitu produk pembiayaan cicil emas dalam pembiayaan cicil emas menilai karakter nasabah menjadi yang sangat penting dan adapun cara untuk menilai karakter nasabah dalam pembiayaan cicil emas dengan menggunakan *Bi Checking* ataupun wawancara. Dengan *Bi Checking* dan wawancara memudahkan pihak bank untuk mengetahui kemampuan nasabah, pendapatan nasabah, dan kondisi nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Metode yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah penelitian deskriptif- kualitatif. Dalam teknik pengumpulan data penulis menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon.

Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon memudahkan nasabah yang ingin memiliki emas dengan dana terbatas dengan cara mengansur dan akad yang digunakan adalah akad murabahah dengan rahn sebagai jaminan. Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon Dalam pembiayaan cicil emas hanya menyediakan emas lantakan.

Kata kunci : Penilaian Charater, Cicil Emas, Murabahah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN	
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
MOTTO	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTARTABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	7
D. Metode Penelitian.....	7
1. Jenis Penelitian	7
2. Lokasi Dan Waktu Penelitian	8
3. Teknik Pengumpulan Data.....	8
4. Metode Analisis Data	10
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Pembiayaan	13
1. Pengertian Pembiayaan.....	13
2. Analisis Pembiayaan Berdasarkan Prinsip 6C	13
B. Cicil Emas	17
1. Pengertian Cicil Emas.....	17
2. Akad Cicil Emas	17

a) Akad Murabahah	17
b) Akad Rahn	22
3. Telaah Pustaka	23
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN.....	25
A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri Area Cirebon	25
1. Sejarah Singkat Bank SyariahMandiri	25
2. Visi Dan Misi Bank Syari'ah Area Cirebon	27
3. Budaya Kerja Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon.....	28
4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Purwokerto.....	29
A. Fungsi Dan Tugas Bank.....	29
B. Produk-Produk Bank Mandiri Syariah Area Cirebon	34
1. Produk Tabungan.....	34
2. Produk Pembiayaan.....	41
C. Mekanisme Produk Pembiayaan Cicil Emas Bsm Area Cirebon.....	44
1. Proses Pembiayaan Cicil Emas Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon	44
2. Perhitungan Cicil Emas.....	47
D. Analisis Penilaian Karakteristik Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas di BSM Area Cirebon.....	49
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	58
A. Kesimpulan	58
B. Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Telaah Pustaka	23
Tabel 1.2 Simulasi Pembiayaan Cicil Emas	47



DAFTAR GAMBAR

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Area Cirebon 29



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Dokumentasi

Lampiran 3. Brosur Produk Pembiayaan Cicil Emas BSM Area Cirebon

Lampiran 4. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 77/ DSN
MUI/V/2010. Mengenai Jual Beli Emas Tidak Tunai

Lampiran 5. Blanko Bimbingan Tugas Akhir

Lampiran 6. Sertifikat-Sertifikat

Lampiran 7. Biodata Mahasiswa



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Di zaman serba modern dan canggih ini setiap manusia dituntut untuk dapat hidup maju mengikuti perkembangan zaman. Kebutuhan manusia yang semakin beragam dan bertambah banyak menuntut manusia untuk bekerja keras memenuhinya. Sempitnya lapangan pekerjaan yang ditawarkan seringkali menimbulkan masalah untuk itu manusia dituntut untuk menggunakan kemampuannya membuka usaha baru untuk memenuhi kebutuhan dan bersaing di dunia internasional. Sejarah perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia diawali dari aspirasi masyarakat Indonesia yang mayoritas adalah muslim untuk memiliki sebuah alternatif sistem perbankan yang Islami.

Perkembangan dunia perbankan terus mengalami kemajuan yang signifikan. Kegiatan bank syariah pada dasarnya merupakan perluasan jasa perbankan bagi masyarakat yang membutuhkan dan menghendaki pembayaran imbalan yang tidak didasarkan pada sistem bunga melainkan atas prinsip bagi hasil yang sesuai prinsip syariah.¹ Pengembangan perbankan yang didasarkan kepada konsep dan prinsip ekonomi Islam merupakan suatu inovasi dalam sistem perbankan internasional. Meskipun telah lama menjadi wacana pada kalangan publik dan para ilmuwan muslim maupun nonmuslim,

¹ Elsa Elviana, *Analisis Terhadap Akad Pada Produk Bsm Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Semarang*, 2015) Hal 1

namun pendirian industri bank islam secara komersial dan formal belum lama terwujud.²

Investasi logam mulia seperti emas merupakan salah satu alternatif investasi menarik yang bisa menjadi pilihan masyarakat, akan tetapi kebanyakan masyarakat belum berani berinvestasi di sektor ini, karena masyarakat berfikir membutuhkan dana atau modal yang besar, sehingga Bank Mandiri Syariah memiliki solusi bagi masyarakat ingin berinvestasi emas namun anggarannya terbatas. Caranya adalah dengan cara mencicil emas yang diinvestasikan.

Bank Syariah Mandiri (BSM) meluncurkan produk BSM Cicil Emas (iB). Produk cicil emas tersebut merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat. BSM cicil emas (iB) memberi kesempatan kepada masyarakat untuk memiliki emas batangan dengan cara mencicil. Akad yang digunakan pada pembiayaan kepemilikan emas adalah *murabahah* dengan jaminan diikat dengan *rahn* (gadai). Dan produk cicil emas (iB) ini yang ada di Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu produk unggulan yang dilihat dari dana kreditur oleh debitur atau Outstanding Loan (OSL) untuk produk ini mencapai Rp 289 Miliar pada 2016.³

Dan BSM cicil emas (iB) merupakan fasilitas yang disediakan untuk membantu nasabah dalam membiayai pembelian atau kepemilikan emas berupa lantakan atau batangan dengan cara mudah dan menguntungkan. Dan

² Veitzhal Rivai, *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan dan Ekonomi Global* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010) hal 29

³ [http://makassar.tribunnew.com/2017/04/26/Cicil emas di bank syari'ah](http://makassar.tribunnew.com/2017/04/26/Cicil%20emas%20di%20bank%20syari%27ah)

BSM pun mengklaim, ada beberapa manfaat yang diperoleh nasabah jika mengikuti produk bsm cicil emas, diantaranya:

1. Emas nasabah diasuransikan sehingga aman
2. Tarif murah dan menguntungkan
3. BSM merupakan perusahaan terpercaya
4. Pembelian emas bisa dengan angsuran atau sistem kredit
5. Emas dapat diuangkan dengan cara digadaikan untuk kebutuhan mendesak.⁴

Dalam hal ini Pasal 8 Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998, mewajibkan pula Bank Umum Syari'ah untuk memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah dengan ketentuan yang telah ditetapkan Bank Indonesia dengan memperhatikan analisis 5C yaitu⁵ :

Character artinya sifat dasar yang ada dalam hati seseorang, watak dapat berupa baik dan jelek bahkan ada yang terletak diantara baik dan jelek. Watak merupakan bahan pertimbangan untuk mengetahui resiko, *Capital* (Modal) artinya Seseorang atau badan usaha yang akan menjalankan usaha atau bisnis memerlukan modal untuk memperlancar kegiatan bisnisnya. Seseorang yang akan mengajukan pembiayaan baik kepentingan produktif maupun konsumtif maka orang tersebut harus memiliki modal. Permohonan pembiayaan yang berbentuk badan usaha, besarnya modal yang dimiliki pemohon nasabah dapat dicermati dari laporan keuangannya, *Capacity* (

⁴ www.MandiriSyari'ah.co.id di akases

⁵ Rachamadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia* (Jakarta : Sinar Grafika , 2012) Hal 147-148

Kemampuan) artinya seorang nasabah yang mempunyai karakter ataupun watak yang baik pasti memiliki kemampuan untuk membayar tanggung jawabnya dan akan selalu akan memikirkan mengenai pembayaran kembali hutangnya sesuai waktu yang ditentukan, *Collaterall* (Jaminan) artinya kekayaan yang dapat diikat sebagai jaminan sebagai guna menjamin kepastian pelunasan hutang jika debitur tidak melunasi hutangnya dengan jalan menjual jaminannya, *Condition of Economy* (Keadaan Ekonomi) artinya situasi ekonomi pada waktu dan jangka waktu tertentu.⁶

Dalam penilaian pemberian pembiayaan Cicil emas Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon lebih memperhatikan karakter dari nasabah supaya tidak menambah resiko, walaupun tingkat resiko dalam pembiayaan cicil emas tidak begitu besar, karena investasi emas merupakan investasi yang nilainya stabil.

Dan dalam pembiayaan cicil emas dalam jaminannya telah di cover oleh asuransi begitu pula dengan kemampuan nasabah dan pendapatan nasabah telah diterapkan pada prinsip karakter sehingga karakter merupakan hal yang penting dalam penilainya pembiayaan cicil emas. Oleh karena itu penilaian karakter dalam pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon sangat penting diterapkan, karena dengan *character* dapat mengetahui watak perilaku nasabah, kemampuan nasabah dalam membayar angsuran, pendapatan nasabah, dan kondisi nasabah dengan menggunakan *Bi Checking*, merupakan suatu sistem yang digunakan oleh pihak bank untuk

⁶Sutarno, *aspek- aspek hukum perkreditan pada bank* (Bandung :Alfabeta,2009) Hal 93-94

mengetahui nasabah memiliki pembiayaan di bank lain, ataupun dengan Wawancara secara langsung dengan nasabah juga dapat mengetahui pendapatan nasabah, kemampuan nasabah dalam membayar dan pihak bank juga dapat mengetahui watak nasabah baik atau buruknya dengan cara wawancara, karena wawancara salah satu menjalin kekeluargaan antara bank dan nasabah.⁷

Dan menurut Suhardjono dalam bukunya *Manajemen Perkreditan Usaha kecil dan Menengah*, menjelaskan bahwa dalam analisa *character* nasabah sangatlah penting, karena analisa watak atau *character* nasabah bertujuan untuk mendapatkan gambaran akan kemauan membayar atau mengembalikan pinjaman. Sumber informasi yang dapat dipergunakan untuk menilai perilaku pemohon antara lain reputasi bisnis atau reputasi perusahaan diantara relasi-relasinya, riwayat perusahaan, catatan kriminal, riwayat hidup, riwayat gaya hidup, tingkat kerjasama selama proses analisis dilakukan, tingkat hubungan kerjasama antara bank, dan kecenderungan berbisnis selama ini.⁸

Sedangkan menurut Moh.Tjoekam dalam bukunya *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep Terknik dan Kasus* menjelaskan bahwa penilaian karakter nasabah sangat penting karena *character* untuk mengetahui sifat-sifat positif atau negatif para calon nasabah sebagai pemilik perusahaan. Dan bank pun untuk mengetahui karakteristik nasabah dengan cara melakukan survei, studi dan riset terhadap tingkah laku, terutama sikap mengenai kemauan dan

⁷Wawancara oleh Jelli Area Pawning Manager Bsm Cirebon Pada tanggal 19 Januari 2017

⁸Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Dan Menengah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1987) Hal 198

tanggung jawab (*willingness and responsibility*) atas setiap kewajiban yang diperjanjikan.⁹

Berdasarkan pemaparan di atas penulis tertarik untuk mengkaji Analisis Penilaian Karakteristik Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon, dalam bentuk tugas akhir dengan judul :
“Analisis Penilaian Karakteristik Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon”

B. Rumusan Masalah

Dengan latar belakang masalah diatas, dapat diambil rumusan masalah dari penelitian ini adalah :

1. “Bagaimana Penilaian Karakteristik Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas ?”
2. “Bagaimana Mekanisme Produk Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon ?”

C. Maksud Dan Tujuan Penelitian

Maksud penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk mengetahui bagaimana penilaian karakteristik nasabah dalam pembiayaan cicil emas. Dalam hal ini, penulis mencoba untuk membandingkan antara teori-teori yang ada dengan praktek yang terjadi di lembaga keuangan perbankan syari'ah, yaitu dengan melakukan observasi secara langsung di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon.

⁹Moh.Tjoekam, *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep Terknik dan Kasus*,(Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama. 1999) Hal 95

Tujuan Penulisan laporan Tugas Akhir adalah untuk mengembangkan kemampuan mahasiswa dalam menulis hasil laporan penelitian, maka dengan demikian mahasiswa dapat memaparkan secara detail tugas akhir yang dilaksanakan sesuai dengan persyaratan yang ditentukan oleh Program DIII MPS Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.¹⁰

D. Metode Penelitian Tugas Akhir

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian dalam penyusunan penulisan Tugas Akhir yaitu berdasarkan lapangan dengan menggunakan metode kualitatif, yaitu metode yang digunakan untuk mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual (Secara menyeluruh dan sesuai dengan konteks apa adanya) melalui perkumpulan data dari latar alami sebagai sumber langsung dengan instrumen kunci penelitian sendiri. Dan penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati¹¹

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Lokasi Penelitian

Lokasi ini dilakukan di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon yang beralamat di Dr. Cipto Mangunkusumo No 89 Cirebon.

b. Waktu Penelitian

¹⁰Chandra Warsito, *Panduan Penyusunan Tugas Akhir Program D III Manajemen Perbankan Syari'ah*, (Purwokerto, 2016) Hal 3.

¹¹ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009) Hal 10

Waktu pelaksanaan Penelitian ini dilaksanakan mulai dari hari Kamis 12 Januari 2017 sampai Jum'at 10 Febuari 2017

3. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam melakukan penelitian. Tanpa upaya pengumpulan data berarti penelitian tidak dapat dilakukan. Namun, bukan berarti setelah dilakukan pengumpulan data penelitian dijamin akan menghasilkan kesimpulan yang memuaskan karena kualitas penelitian tidak ditentukan hanya oleh keberadaan data, tetapi juga oleh cara pengambilan data.¹²

Bila dilihat dari *segi cara* atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data yang penulis lakukan yaitu dengan:

a. Observasi

Observasi berasal diturunkan dari bahasa latin yang berarti “*melihat*” dan “*memperhatikan*”. Istilah observasi diarahkan pada kegiatan memperhatikan secara akurat, mencatat fenomena yang muncul, dan mempertimbangkan hubungan antara aspek dalam fenomena tersebut.

Teknik observasi adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung atau tanpa alat terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki baik pengamatan itu

¹² Mahi M.Hikmat, *Metode Penelitian Dalam Perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2014) Hal 71

dilakukan di dalam situasi sebenarnya maupun dilakukan dalam situasi buatan yang khusus diadakan.¹³

Metode Observasi digunakan untuk mendeskripsikan Analisis karakteristik nasabah dalam pembiayaan cicil emas.

b. *Interview* (Wawancara)

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dalam metode survei melalui daftar pertanyaan yang diajukan secara lisan terhadap responden (subjek). Biasanya data yang dikumpulkan bersifat kompleks, sensitif, dan kontroversial sehingga penyebab kurang mendapat respon dari subjeknya.¹⁴ Dalam teknik ini bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam tentang operasional di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon mengenai informasi tentang Analisis penilaian karakteristik nasabah dalam pembiayaan cicil emas. Pihak-pihak yang diwawancarai dalam hal ini, yaitu *Area pawning Manager* (Gadai), *Area Pawning Staff*, dan Admin Mikro

Wawancara dapat dibagi menjadi dua yaitu wawancara terstruktur dan tidak terstruktur.

1. Wawancara terstruktur adalah wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan yang akan diajukan.

¹³ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik*, (Jakarta : Paragonatama Jaya, 2014) Hal 143

¹⁴ Rosady Ruslan, “ *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*”, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2003) Hal 23

2. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang beda dengan yang berstruktur.¹⁵

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan penelusuran dan peroleh data yang diperlukan melalui data yang telah tersedia. Biasanya berupa data statistik, agenda kegiatan, produk keputusan dan kebijakan, sejarah, dan hal lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Data yang bersifat dokumen ini terutama lebih difokuskan pada masalah penelitian, diantaranya mengenai sejarah kelembagaan, daerah penyebaran, kewilayahan, kependudukan, agama, dan hal lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian.¹⁶

4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikan ke dalam suatu pola, katagori dan satuan uraian dasar.¹⁷ Dalam penelitian ini, penulis akan menjelaskan penilaian karakteristik nasabah dalam pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon dengan menggunakan metode deskriptif analisis kualitatif.¹⁸

¹⁵ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik*, Hal 160-161

¹⁶ Mahi M.Hikmat, *Metode Penelitian Dalam Perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*, Hal 83

¹⁷ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, Hal 69

¹⁸ Moh kasiram, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: UIN MALIKI PRESS,2010), hlm.,

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, makin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan makin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak diperlukan. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

c. *Conclusion Drawing / Verification*

Langkah ke tiga dalam analisa data kualitaitaif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak

ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.¹⁹



¹⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung:Alfabeta, 2013) hlm., 337-346

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syari'ah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syari'ah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.²⁰

Menurut Veitzhal Rivai dalam bukunya *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan dan Ekonomi Global* menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melakukan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan syarat-syarat yang jelas menguntungkan bagi kedua pihak.²¹

2. Analisis Pembiayaan Berdasarkan Prinsip 6C

Ketentuan dalam pasal 36 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 menentukan bahwa “*menyalurkan dana pembiayaan dan melakukan kegiatan usaha lainnya*”. Bank Syari'ah dan UUS wajib menempuh cara-cara tidak merugikan Bank Syari'ah dan atau UUS dan kepentingan

²⁰ Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta :Prenada Media Group, 2011) Hal 105

²¹Veitzhal Rivai, *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan dan Ekonomi Global* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010) Hal 698

nasabah yang mempercayakan dananya. Dalam hal ini Pasal 8 Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998, mewajibkan pula Bank Umum Syari'ah untuk memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah dengan ketentuan yang telah ditetapkan Bank Indonesia dengan memperhatikan analisis 6C, sebagai berikut:²²

Menurut binti nur aisyah, dalam bukunya *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* bahwa dalam pemberian pembiayaan memperhatikan analisis 6C, yaitu sebagai berikut :

1. *Character*, artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan. Hal ini perlu ditekankan pada nasabah di bank syari'ah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seseorang nasabah.
2. *Capacity*, artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman atau pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Pembiayaan ini dapat bermanfaat untuk mengukur *mudharib* mampu melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya.

Pengukuran ini dapat dilakukan dengan :

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.

²²Rachamadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia* (Jakarta : Sinar Grafika , 2012) Hal 147-148

- b. Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini untuk menjamin profesionalitas kerja perusahaan.
 - c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon mudharib mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk melakukan perjanjian pembiayaan dengan bank tidak.
 - d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan customer melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
 - e. Pendekatan Teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon mudharib mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, bahan baku, peralatan atau mesin-mesin, administrasi keuangan, industrial relation sampai dengan kemampuan merebut pasar.
3. *Capital* artinya, besarnya modal yang diperlukan peminjam. Hal ini juga termasuk struktur modal, kinerja hasil dari modal apabila debitemnya merupakan perusahaan, dan segi pendapatan jika debitemnya merupakan perorangan.
4. *Collateral*, artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan pinjaman kepada bank. Penilaian terhadap *collateral* meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukum. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu :
- a. Segi Ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang yang digunakan.

- b. Segi Yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.
5. *Condition Of Economy*, artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari :
- a. Peraturan-Peraturan Pemerintah
 - b. Situasi, politik, dan perekonomian dunia
 - c. Keadaan lain yang mempengaruhi penasarannya
6. *Constrain*, artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.²³

Sedangkan menurut Maryanto Supriyono dalam bukunya *buku pintar perbankan* menjelaskan bahwa penilaian karakter sangat menyangkut nasabah yang harus mempunyai itikad baik dan komitmen tinggi untuk mengembalikan seluruh kewajiban sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani bersama antara pihak Bank ataupun dan pihak nasabah.

Dan adapun beberapa gambaran sifat calon nasabah yang akan menentukan karakter, seperti :

- a. Usia, pendidikan, status, kesehatan
- b. Pengendalian emosi
- c. Pergaulan, lingkungan, relasi, dan sosialisasi
- d. Hobi atau kegemaran baik atau buruk

²³Binti Nur Aisyah, Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah (Yogyakarta: Kalimedia, 2015) Hal 80-84

- e. Tanggung jawab terhadap kewajiban pada semua pihak yang berhubungan.²⁴

Sedangkan menurut kasmir dalam bukunya *Bank dan lembaga keuangan lainnya* menjelaskan bahwa *character* merupakan suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan memberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Sedangkan menurut Khaerul Umam dalam bukunya *Manajemen Perbankan Syari'ah* menjelaskan bahwa *character* merupakan keadaan waktu atau sifat nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha. Kegunaan dari penelitian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana itikad atau kemampuan *customer* untuk memenuhi kewajibannya. Dan dalam penilaian Karakter dapat dilihat dari beberapa upaya dengan cara sebagai berikut :

- a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- b. Meneliti reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya
- c. Meminta informasi dari bank lain

Dan adapun penilaian karakteristik nasabah ketika melakukan wawancara ada nilai-nilai yang diperhatikan di dalam dirinya :

- a. *Social value* (Nilai Sosial)
- b. *Theoretical value* (Nilai Teoritis)
- c. *Esthical value* (Nilai Etika)
- d. *Economy value* (Nilai Ekonomi)

²⁴Maryanto Supriyono, *Buku Pintar Perbankan* (CV Andi Offset : Yogyakarta, 2011) Hal162

e. *Politic value* (Nilai Politik)²⁵

Sedangkan menurut Ismail dalam bukunya *Perbankan Syari'ah* menjelaskan bahwa penilaian karakter nasabah dapat dilakukan dengan sebagai berikut :

a. *Bi Checking*

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan *Bi Checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer online dengan Bank Indonesia. *Bi Checking* dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur di bank lain.

b. Informasi Pihak Lain

Dalam hal ini calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara efektif ditempuh, yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah.

Misalnya, mencari informasi karakter nasabah melalui tetangga, teman kerja, atau rekan usahanya. *Character* merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.²⁶

Dan adapun Penilaian *Character* calon nasabah dapat dilihat Melalui 2 (dua) aspek, yaitu sebagai berikut:

²⁵ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syari'ah*, (Bandung: CV Mustika Setia, 2013) Hal 234-235

²⁶ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta : Kencana Pernada Media Group, 2011) Hal 121

a. Aspek internal

Mengenai aspek internal ini meliputi hal-hal yang langsung berkaitan dengan diri calon nasabah seperti faktor keturunan keluarga calon nasabah, latar belakang pendidikan, daftar riwayat hidup calon nasabah.

b. Aspek Eksternal

Umumnya aspek eksternal adalah hal-hal yang muncul dari luar diri calon nasabah dan bisa mempengaruhi perubahan sifat dan *character* calon nasabah. Adapun aspek eksternal antara lain faktor lingkungan baik itu lingkungan kehidupan sosial, lingkungan pekerjaan maupun lingkungan pergaulan.²⁷

Dan adapun aspek- aspek *character* menurut ikatan Bankir Indonesia (IBI), analisa aspek karakter dan manajemen ditekankan pada penelaahan karakter dan reputasi permohonan pembiayaan. Tidak mudah menilai karakter permohonan pembiayaan perorangan atau perusahaan. Sehingga untuk mengetahui karakter seseorang dapat diketahui dengan melakukan *trade checking*, atau *BI checking*.

a. *Trade Checking*

Dalam *trade checking*, bank dapat memperoleh informasi mengenai kebiasaan baik atau buruk seseorang atau pengurus perusahaan dengan cara sebagai berikut :

²⁷<https://sanoesi.wordpress.com> Diakses 25 febuari 2017

- 1) Mencari informasi lingkungan tempat kerja seseorang. Jika diperoleh informasi bahwa permohonan pembiayaan memiliki utang yang cukup banyak atau suka berhutang dan pelunasannya tidak lancar, hal ini tentunya menjadi indikasi karakter yang kurang baik. Demikian pula sebaliknya, jika diperoleh informasi yang positif, dapat diindikasikan bahwa permohonan pembiayaan tersebut baik.
- 2) Mencari informasi ke pelaku bisnis yang sama dengan (calon) nasabah. Jika diperoleh informasi bahwa pengurus perusahaan memiliki komitmen dalam melakukan pembayaran, maka hal ini mengidentifikasi karakter yang baik. Namun jika informasi yang diperoleh bertolak belakang, maka hal tersebut tentu mengidentifikasi karakter yang kurang baik.

b. BI Checking

Bank Checking merupakan pengecekan informasi kredit yang diperoleh debitur sebelumnya beserta kolektabilitasnya. Hasil *BI Checking* dinilai lebih objektif karena menghasilkan informasi yang sesungguhnya. Apakah seseorang perusahaan memiliki komitmen dalam melunasi kewajiban pembayaran yang diperjanjikan dengan bank.²⁸

²⁸ Rina Dwi Ariani, Analisis Penerapan Prinsip Pembiayaan Character dan Collection pada Pembiayaan Murabahah Baitul Mal Wat Tamwil Al Amin Wangon, 2016 Hal 16

B. Cicil Emas

1. Pengertian Cicil Emas

Cicil Emas merupakan fasilitas yang disediakan oleh Bank Syariah Mandiri Area Cirebon untuk pembiayaan kepemilikan emas berupa emas batangan dengan jangka waktu 2 sampai dengan 5 tahun dengan cara mencicil. Dan emas yang disediakan oleh Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon minimal 10 gram sampai 250 gram. Akad yang digunakan dalam pembiayaan cicil emas menggunakan akad *murabahah* terikat dengan *rahn* untuk jaminannya.²⁹

2. Akad Pada Cicil Emas

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

a. Akad *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* diambil dari kata *rabiha yarbahu ribhan warabahan warabahan* yang berarti beruntung atau memberikan keuntungan. Sedangkan kata *ribh* itu sendiri berarti suatu kelebihan yang diperoleh dari produksi atau modal. Secara istilah, *murabahah* adalah jual beli dengan harga jualnya sama dengan harga belinya ditambah dengan keuntungan.³⁰ Secara umum pengertian *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, penjual harus memberi tahu harga

²⁹ www.Syari'ahmandiri.co.id di akses Pada tanggal 10 Febuari 2017

³⁰ Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2015)

produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya harga asal dengan tambahan keuntungan.³¹

Landasan hukum tentang *murabahah* :

1) Al Qur ‘an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَا مَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِ لَا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu” (Qs An Nisa : 29).

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Qs Al-Baqarah :275

2) Al-Hadist

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن

ماجه و صححه ابنحبان)

Artinya: Dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah S.A.W bersabda “Sesungguhnya jual beli itu dilakukan suka sama suka”(HR Al Baihaqi dan Ibnu Majah,dan dinilai Shahih oleh Ibnu Hibban)³²

³¹Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah’h Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001) Hal 101.

³²Wiroso, *Jual-Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2005) Hal 46

Sedangkan mengenai akad *murabahah* cicil emas tertulis dalam Fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2002 tentang *murabahah* yang berisi:

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

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut hak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.³³

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

³³ www.dsnmui.or.id di akses pada tanggal 16 Juni 2017

- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak "*urbun*" sebagai alternatif dari uang muka, maka :
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam *Murabahah*:

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

Keempat : Utang dalam *Murabahah*

- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

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

Keenam : Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan *failed* atau gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.³⁴

b. Akad *Rahn* (Gadai)

Rahn Secara bahasa, *rahn* berarti *tsubut wa dawam* (tetap dan lama). Ada sebagian yang menyatakan bahwa kata *rah* bermakna tertahan dengan dasar firman Allah Al Qur'an surat Al Mudatstsir ayat 38:

³⁴.Zainuddin Ali,*Hukum Perbankan Syari'ah*,(Jakarta : Sinar Grafika, 2010) Hal 246-248

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

“ Tiap-tiap diri bertanggung jawab (tertahan) atas apa yang telah diperbuatnya”

Sedangkan secara istilah, *rahn* berarti menjadikan sebuah barang sebagai jaminan utang yang dapat dijadikan pembayar apabila tidak dapat membayar utang. Hal ini berarti bahwa *rahn* yakni sesuatu yang digadaikan oleh orang yang berutang dan sewaktu-waktu bisa disita apabila pihak yang berutang tersebut tidak bisa membayar utangnya.³⁵

3. TELAAH PUSTAKA

Untuk mendukung materi dalam penelitian ini, penulis membandingkan dengan beberapa penelitian terdahulu, seperti tabel dibawah ini :

NO	Nama	Judul Penelitian Terdahulu	Persamaan	Perbedaan
1.	Elsa Elviana, Uin Walisongo Semarang	Analisis Terhadap Akad Pada Produk Bsm Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Semarang, Elsa Elviana, 2015	Sama- sama meneliti tentang pembiayaan	Lokasi kajian Elsa Elviana terfokus pada akad yang digunakan dalam pembiayaan, sedangkan penulis terfokus pada analisis penilaian karakter nasabah
2.	Aida Isti Nabila, Uin Syarif Hidayatull	Starategi Penanganan Resiko Kerugian Pada Bank	Sama-sama meneliti tentang pembiayaan	Lokasi kajian Aida Isti Nabila terfokus pada Pemberian

³⁵Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, Hal 102

	ah	Syari'ah (Studi Kasus Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Ciputat)		pembiayaan untuk mengurangi resiko pada pembiayaan sedangkan penulis terfokus pada analisis penilaian karakter nasabah berdasarkan prinsip 6 c
3.	Rina Dwi Ariani, Stain Purwokerto	Analisis Penerapan Prinsip Pembiayaan Prinsip <i>Character</i> dan <i>Collection</i> pada Pembiayaan Murabahah Biatul Mal Wat Tamwil AL-Amin Wangon	Sama-sama meneliti tentang pembiayaan	Lokasi kajian Aida Isti Nabila terfokus pada Pemberian pembiayaan dengan menggunakan pirnsip character dan collection dalam pada pembiayaan sedangkan penulis terfokus pada akad yang digunakan dalam pembiayaan

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah dan Perkembangan Bank Syariah Mandiri

Bank syariah mandiri berawal sejak tahun 1999. Telah kita ketahui bersama bahwa kurang lebih dua tahun sebelum kehadiran bank ini Indonesia mengalami krisis Ekonomi dan moneter yang begitu hebat sejak bulan Juli 1997 yang berlanjut dengan dampak krisis diseluruh sendi kehidupan bangsa terutama yang terjadi di dunia usaha. Dampak yang ditimbulkannya bagi bank konvensional dimasa itu mengharuskan pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan restrukturisasi dan merekapitalisasi sejumlah bank di Indonesia. Dominasi industry perbankan nasional oleh bank konvensional ditanah air saat itu mengakibatkan begitu meluasnya dampak krisis ekonomi dan moneter yang terjadi.

Bank konvensional saat itu yang merasakan dampak krisis yang diantaranya: PT. Bank Susila Bhakti (BSB) milik Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi. BSB saat itu berupaya untuk keluar dari krisis dengan melakukan merger atau penggabungan dengan sejumlah bank lain serta mengundang investor asing. Kemudian disaat bersamaan, pada tanggal 31 Juli 1999 pemerintah melakukan merger 4 bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Eksim, dan Bank Bapindo) menjadi satu bank baru bernama

PT. Bank Mandiri (Persero). Kebijakan ini juga menempatkan sekaligus menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero Tbk) sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk kemudian melakukan konsolidasi dan membentuk tim pengembangan perbankan syariah sebagai follow up atau tindak lanjut dari keputusan merger oleh pemerintah. Tim yang dibentuk bertujuan untuk mengembangkan layanan Perbankan Syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UUD NO.10 Tahun 1998, yang memberikan peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (Dual Banking System).

Tim yang bekerja tersebut memandang bahwa berlakunya UUD NO. 10 Tahun 1998 menjadi momentum waktu tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bhakti sebagai bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karena itu, tim pengembangan Perbankan Syariah segera menyiapkan infrastruktur dan sistemnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi Bank Syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mandiri dengan akta notaris : Sucipto, SH, Nomor .23 tanggal 8 September. Kegiatan usaha BSB yang berubah menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur BI melalui SK Gubernur BI No1/24/kep.BI/1999,25 Oktober 1999.

Selanjutnya via surat keputusan Deputi Gubernur, senior Bank Indonesia no1/1/kep.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Dengan ini, PT Bank Syariah Mandiri secara

resmi mulai beroperasi sejak senin,tanggal 25 rajab 1420H atau tanggal 1 november 1999 M sampai sekarang.Tampil, tumbuh dan berkembang sebagai bank yang melandasi kegiatan operasionalnya dalam melakukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani.Inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di Perbankan Syariah di Indonesia.³⁶

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri area Cirebon

a. Visi

“ Bank Syariah terdepan dan modern”

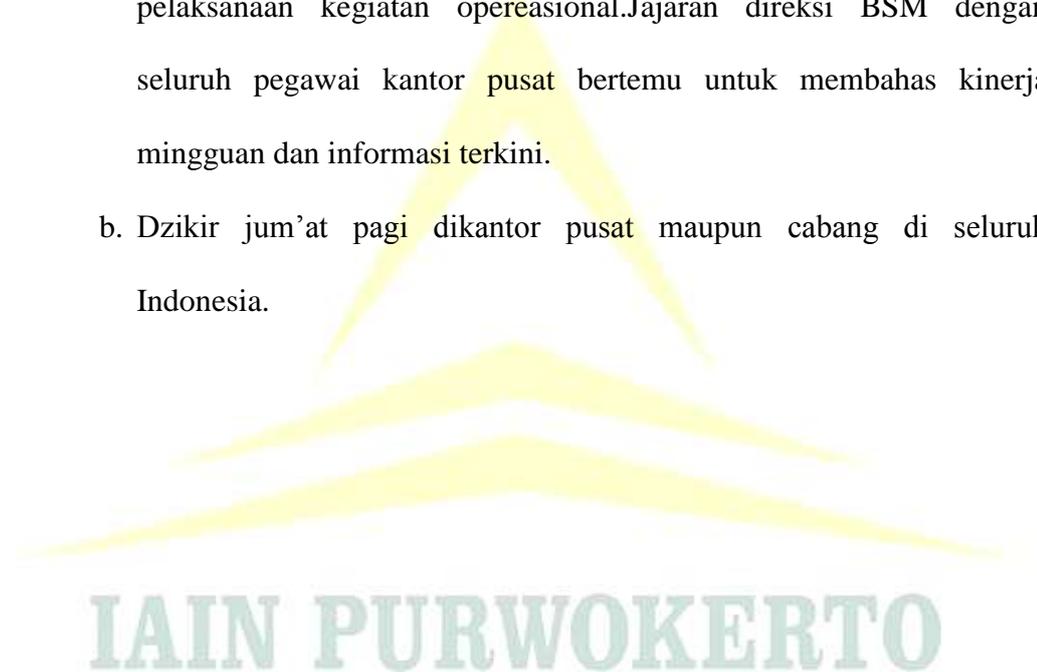
1. Bank syariah terdepan : menjadi bank syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer mikro sme, commercial, corporate*.
2. Bank syariah modern : menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mukhtahir yang melampaui harapan nasabah.

b. Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel

³⁶ www.syahiahmandiri.co.id diakses 10 februari 2017

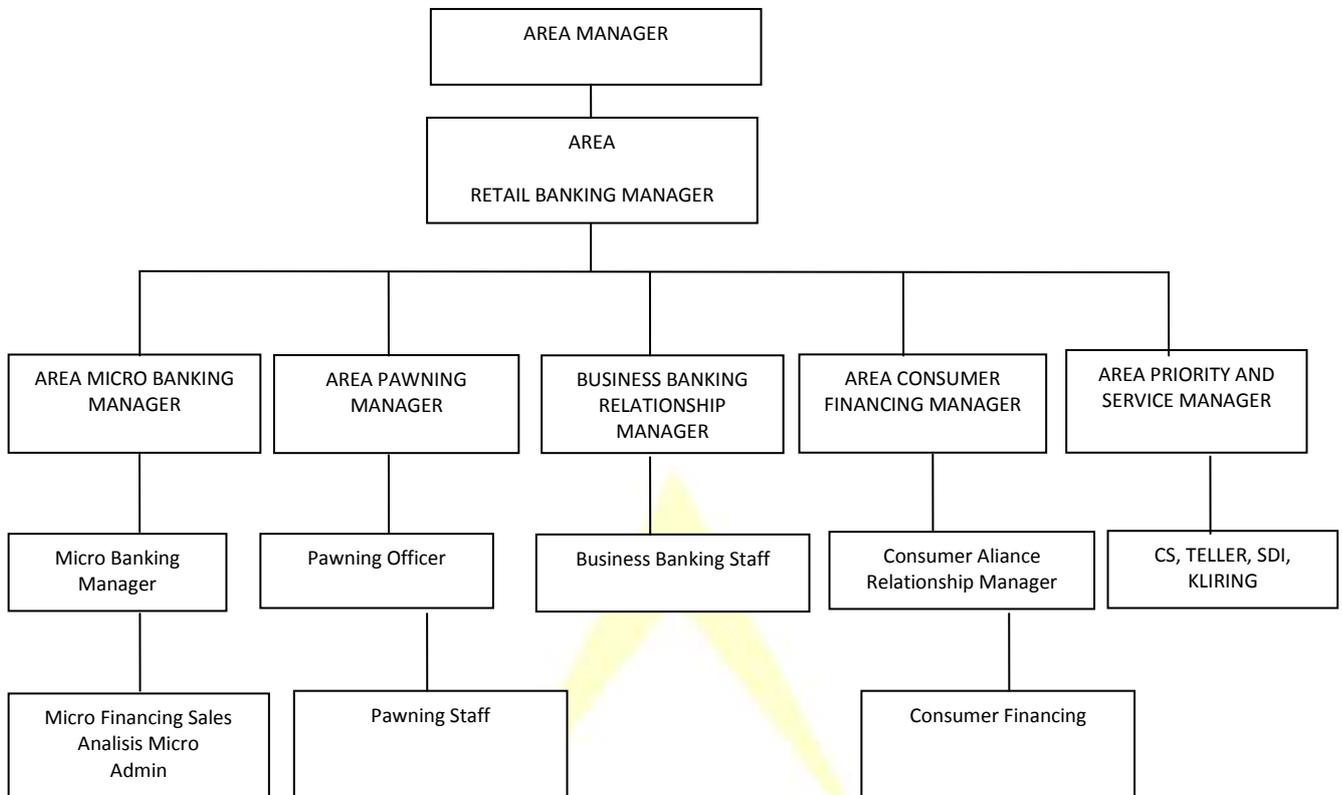
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal
 5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
 6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan³⁷
3. Budaya Kerja BSM area Cirebon
- a. Forum doa pagi (FDP) yang dilakukan dihari kerja sebelum pelaksanaan kegiatan operasional. Jajaran direksi BSM dengan seluruh pegawai kantor pusat bertemu untuk membahas kinerja mingguan dan informasi terkini.
 - b. Dzikir jum'at pagi di kantor pusat maupun cabang di seluruh Indonesia.



IAIN PURWOKERTO

³⁷ Brosur Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon

4. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah area Cirebon



Gambar Struktur organisasi Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon

B. Fungsi dan Tugas Bank

1. Area Manager

- a. Memastikan tercapainya target bisnis cabang yang telah ditetapkan berikut unit kerja dibawah koordinasinya meliputi pendanaan, pembiayaan, fee based, dan laba bersih secara kuantitatif maupun kualitatif
- b. Memastikan kepatuhan tingkat kesehatan dan prudentialitas seluruh aktifitas cabang
- c. Mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja menurut tugasnya pelayanan nasabah, pengembangan, dan

pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi dilingkungan cabang

2. *Area Retail Banking Manager*

- a. Mendapatkan calon nasabah pembiayaan dan pendanaan yang prospektif
- b. Memastikan kelengkapan dokumen, aplikasi pembiayaan dan pendanaan
- c. Melaksanakan pengawalan terhadap seluruh nasabah pembiayaan yang dikelola agar kolektabilitas lancar
- d. Meningkatkan bisnis relation antara bank dan nasabah sesuai dengan target yang ditetapkan³⁸

3. *Area Micro Banking Manager*

- a. Secara terus menerus berupaya meningkatkan kemampuan atau pemahaman produk-produk bank syariah mandiri dan tatacara pelayanannya termasuk syarat-syarat dari masing-masing jenis produk.
- b. Melaksanakan pengumpulan data atau informasi mengenai perkembangan ekonomi, pembangunan, dan dunia usaha setempat untuk dijadikan indikator pengembangan usaha.
- c. Menginput, melakukan *Bi Checking*, dan menyimpan berkas-berkas pembiayaan.

³⁸ Wawancara oleh Ade Nurmansyah selaku SDI pada 19 Januari 2017

4. *Area Pawning Manager*

a. *Pawning Officer*

- a) Meningkatkan kemampuan dan pemahaman akan produk pembiayaan gadai emas
- b) Melayani nasabah dalam melakukan pembiayaan gadai emas
- c) Memeriksa keabsahan syarat-syarat atau kelengkapan yang diberikan oleh nasabah dalam melakukan pembiayaan
- d) Menentukan besaran dari nilai taksiran emas serta biaya-biaya diperlukan dalam pelaksanaan gadai emas.

b. *Pawning Staff*

- a) Secara menyeluruh *pawning staff* bertugas untuk membantu tugas-tugas *pawning officer* dalam konter layanan gadai
- b) Menggantikan tugas sementara dari *pawning officer*

5. *Businnes Banking Manager and Staff*

- a. Memastikan target pembiayaan, pendanaan, *fee based income* cabang
- b. Memastikan kualitas aktiva produktif dalam kondisi terkendali dan pelaksanaan pengawalan terhadap seluruh nasabah pembiayaan
- c. Mengurusi pembiayaan yang khusus diberikan kepada perusahaan yang memiliki asset perusahaan besar dan pada plafond hingga 30 milyar
- d. Memastikan lancarnya pembiayaan yang diberikan kepada nasabah agar NPF Bank mencapai nilai nol

6. *Area Consumer Financing Manager*

- a. Bertanggung jawab pada pembiayaan yang memiliki plafond 5 milyar, khususnya pada pembiayaan bisnis perseorangan
- b. Mencatat, mengawasi, dan mengelola dana yang diberikan kepada nasabah
- c. Mencegah terjadinya kredit macet yang diakibatkan tidak lancarnya dana pengembalian dari nasabah

7. *Area Realitionship and Service Manager*

a. *Realitionship manager*

1. SDI

- a. Mengurus kepegawaian dan pemeliharaan kantor
- b. Recruitment karyawan
- c. Membuat laporan bulanan kegiatan kepegawaian
- d. Menatausahakan gaji pegawai, data lembur pegawai, dan fasilitas pegawai lainnya
- e. Menatausahakan absensi harian pegawai, cuti pegawai, dan pemberian pinjaman pegawai

2. Kliring

- a. Melaksanakan transaksi transfer (SKN dan RTGS) keluar dan masuk sesuai dengan ketentuan SOP yang berlaku
- b. Melaksanakan transaksi kliring keluar dan masuk sesuai SOP yang berlaku

- c. Melaksanakan inkaso keluar dan masuk sesuai dengan SOP yang berlaku³⁹
8. CSO (Customer Service Officer) dan CS (Customer Service)
 - a. CSO
 1. Memastikan terlaksananya kegiatan operasional CSO dan layanan nasabah sesuai dengan ketentuan dan standar pelayanan
 2. Memastikan kelengkapan dan akurasi data consumer
 3. Memastikan ketersediaan dan keamanan dokumen berharga bank, pin ATM, maupun *key access* layanan *e-banking* lainnya
 - b. CS
 1. Memberikan penjelasan kepada nasabah tentang produk, syarat, dan tata caranya
 2. Melayani pembukaan rekening giro, tabungan, dan deposito.
 3. Melayani permintaan nasabah untuk melakukan pemblokiran
 4. Melayani permintaan CEK atau Bilyet Giro.
 9. Head Teller dan Teller
 - a. Head Teller
 1. Mengkoordinir seluruh teller untuk melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan kepada nasabah sesuai dengan ketentuan bank
 2. Memastikan keamanan kegiatan dan ruang operasional teller

³⁹ Wawancara oleh Ade Nurmansyah selaku SDI pada 19 Januari 2017

3. Memastikan kesesuaian jumlah fisik dan pembukuan transaksitunai di masing-masing teller dan kasanah.

b. Teller

1. Menerima setoran tunai atau non tunai sesuai dengan ketentuan SOP
2. Mengambil atau menyetor uang dari bank yang bersangkutan kepada Bank Indonesia, kantor pusat, kantor cabang lain atau tempat lain sesuai penugasan
3. Melakukan pembayaran, mengamankan, dan menyimpan uang tunai, surat berharga, dan membuat laporan sesuai dengan bidangnya⁴⁰

C. Produk-Produk Bank Mandiri Syariah area Cirebon

1. Produk Tabungan

a. Tabungan BSM

Tabungan BSM merupakan tabungan harian yang menggunakan mata uang rupaiah yang berdasarkan akad *mudharabah muthlaqah* dan merupakan simpanan yang penarikannya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

Karakteristik:

- | | |
|-------------------------------|----------------|
| 1) Minimum setoran awal | : Rp 80.000,-. |
| 2) Minimum setoran berikutnya | : Rp 10.000,-. |
| 3) Saldo minimum | : Rp 50.000,-. |

⁴⁰Wawancara oleh Ade Nurmansyah selaku SDI pada 19 Januari 2017.

- 4) Apabila ingin melakukan tutup
- 5) Rekening dikenakan biaya sebesar : Rp 20.000,-.
- 6) Biaya administrasi/bulan : Rp 6.000,-.

b. Tabungan BSM Simpatik

Tabungan BSM Simpatik merupakan tabungan harian yang menggunakan mata uang rupiah berdasarkan akad *wadi'ah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Karakteristik :

- 1) Setoran awal minimal Rp 20.000,- (tanpa ATM) dan Rp 30.000,- (dengan ATM).
- 2) . Setoran berikutnya minimal Rp 10.000,-.
- 3) Saldo minimal Rp 20.000,-.
- 4) Biaya tutup rekening Rp 10.000,-.
- 5) Biaya administrasi per rekening Rp 2.000

Per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal).

- 6) Biaya pemeliharaan kartu ATM Rp 2.000,- perbulan
- 7) Meskipun tidak mendapatkan bagi hasil,tetapi memperoleh bonus bulanan.
- 8) Bisa menikmati fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan kartu debit sekaligus.

9) Fasilitas tambahan berupa *e-banking* (*mobile banking* dan *net banking*)

c. TabunganKu

TabunganKu merupakan program pemerintah untuk meningkatkan gemar menabung pada masyarakat.

Karakteristik:

- a. Berdasar prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
- b. Bebas biaya administrasi rekening.
- c. Biaya pemeliharaan Kartu TabunganKu Rp 2.000,- (bila ada).
- d. Setoran awal ringan minimum Rp 20.000 (Tanpa ATM) dan Rp 80.000,- (dengan ATM)
- e. Setoran selanjutnya minimum Rp 10.000,-
- f. Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp 20.000,- (tanpa ATM) dan Rp 50.000,- (dengan ATM).
- g. Jumlah minimum penarikan di *counter* Rp 100.000,- kecuali saat penutupan rekening.
- h. Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp 20.000,-
- i. Biaya ganti buku karena hilang atau rusak dan sebab lainnya Rp 0
- j. Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut turut):
 - 1) Biaya pinalti Rp 2.000,- per bulan.

- 2) Apabila saldo rekening mencapai < Rp 20.000, maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.⁴¹

d. Tabungan Berencana BSM

Tabungan Berencana BSM merupakan tabungan berjangka nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.
- 2) Periode tabungan 1 s.d 10 tahun.
- 3) Usia nasabah minimal 18 tahun dan maksimal 60 tahun saat jatuh tempo.
- 4) Minimum setoran awal Rp 50.000,-
- 5) Minimum setoran berikutnya Rp 25.000,-
- 6) Target dana minimal Rp 1.200.000,- dan maksimal Rp 200 juta.
- 7) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- 8) Tidak dapat menerima setoran diluar setoran bulanan.
- 9) Saldo tabungan tidak bisa ditarik. Apabila ditutup sebelum jatuh tempo (akhir masa kontrak) akan dikenakan biaya administrasi.

⁴¹ Brosur Produk Bsm TabunganKu

e. Tabungan Investa Cendekia BSM

Tabungan Investa Cendekia BSM merupakan produk bank syariah mandiri yang menggunakan prinsip *mudhrabah muthlaqah*. Rekening ini cocok untuk keperluan pendidikan anak.

Karakteristik:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.
- 2) Periode tabungan 1 s.d 20 tahun.
- 3) Usia nasabah minimal 17 tahun dan maksimal 55 tahun (usia masuk ditambah periode kontrak sama atau tidak melebihi 60 tahun).
- 4) Setoran bulanan minimal Rp 100.000,- s.d Rp 10.000.000,- dengan kelipatan Rp 50.000,-
- 5) Jumlah setoran bulanan dan periode tabungan tidak dapat diubah.
- 6) Penarikan sebagian saldo diperbolehkan, dengan saldo minimal Rp 1.000.000,-.⁴²

f. Tabungan Pensiun BSM

Tabungan Pensiun BSM merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia. Produk ini menggunakan akad *mudhrabah muthlaqah*.

g. Tabungan Maburr BSM

Tabungan Maburr BSM merupakan tabungan mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah Haji.

Karakteristiknya yaitu:

⁴² Brosur Produk Tabungan Investasi cendekia BSM

- 1) Berdasarkan dengan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
 - 2) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/Umrah (BPIH).
 - 3) Setoran awal minimal Rp 100.000,-.
 - 4) Setoran selanjutnya minimal Rp 100.000,-.
 - 5) Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp 25.100.000,- atau sesuai ketentuan Kementerian Agama.⁴³
 - 6) Biaya penutupan rekening karena batal Rp 25.000,-.
- h. Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar)

Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar), merupakan tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

i. BSM Tabungan Dollar

BSM Tabungan Dollar merupakan tabungan dalam mata uang dollar yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.

Karakteristik ;

- 1) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*
- 2) Minimum setoran awal USD100

⁴³Brosur Produk Bsm Tabungan Maburur

- 3) Saldo minimum USD100
- 4) Biaya administrasi maksimum USD0,5 dan dapat mengurangi saldo minimal.
- 5) Biaya tutup rekening USD5.⁴⁴

j. BSM Giro

BSM Giro merupakan sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad dhamanah*.

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syari'ah dengan *akad wadiah yad dhamanah*
- 2) Setoran awal minimum Rp 500.00,(perorangan) dan Rp 1.000.00, (Non perorangan).
- 3) Saldo minimum Rp 500.00, (Perorangan) dan Rp 1.000.000, (Non perorangan).⁴⁵

k. BSM Deposito

BSM Deposito merupakan investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*..

Karakteristik :

- 1) Jangka waktu fleksibel 1,3, 6, dan 12 bulan.
- 2) Dicairkan pada saat jatuh tempo.
- 3) Setoran awal minimum Rp 2.000.00,.

⁴⁴ Brosur Produk Bsm Tabungan Dollar

⁴⁵ Brosur Produk Bsm Giro

- 4) Biaya materai Rp 6.000,.
- 5) Biaya penarikan Rp 30.000, per rekening⁴⁶

1. BSM Deposito Valas

BSM Deposito Valas merupakan investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*.

Karakteristik :

- 1) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan
- 2) Dicairkan pada saat jatuh tempo
- 3) Setoran awal minimum USD1.000
- 4) Biaya Materai Rp6.000.

2. Produk Pembiayaan

a. BSM Griya

BSM Griya merupakan pembiayaan yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki rumah idaman sesuai prinsip syariah.⁴⁷

b. BSM Alat Kedokteran

BSM Alat Kedokteran merupakan pembiayaan yang digunakan untuk pembelian barang modal atau peralatan penunjang kerja pada bidang kesehatan.⁴⁸

- a) Angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan
- b) Proses permohonan yang mudah dan cepat

⁴⁶ Brosur Produk Bsm Deposito

⁴⁷ Brosur Produk Pembiayaan Bsm Griya Area Cirebon

⁴⁸ Brosur Produk Pembiayaan Alat Kedokteran

- c) Maksimum plafon pembiayaan sampai dengan Rp500 juta
- d) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.

c. BSM OTO Kendaraan Bermotor

BSM OTO Kendaraan Bermotor merupakan pembiayaan yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki kepemilikan kendaraan roda empat baik baru maupun bekas dengan sistem *murabahah*.⁴⁹

d. Warung Mikro BSM

Warung Mikro BSM merupakan pembiayaan yang bersifat produktif kepada nasabah atau calon nasabah perorangan atau badan usaha dengan limit sampai dengan Rp100 juta. Termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan multi guna kepada nasabah perorangan dengan limit sama dengan Rp 50 juta yang disalurkan melalui warung mikro.⁵⁰

- 1) Pembiayaan Usaha Mikro Tunas, merupakan Plafon pembiayaan Rp 2 juta-Rp 10 juta dalam jangka waktu maksimal 36 bulan dengan biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.
- 2) Pembiayaan Usaha Mikro Madya, merupakan plafon pembiayaan Rp 10 juta hingga Rp 50 juta dalam jangka waktu maksimal 36 bulan dengan biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.

⁴⁹ Brosur Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor

⁵⁰ Brosur Produk Pembiayaan warung mikro

- 3) Pembiayaan Usaha Mikro Utama, merupakan plafon pembiayaan Rp 50 juta hingga Rp 100 juta dalam jangka waktu maksimal 48 bulan dengan biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.

e. BSM Implan

BSM Implan merupakan pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan atau instansi yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok), dikoordinasi serta direkomendasikan oleh perusahaan atau instansi tersebut. Untuk pembelian barang digunakan akad *Wakalah wal Murabahah*⁵¹

Karakteristik :

- 1) Untuk pembelian barang digunakan akad *Wakalah wal Murabahah*
- 2) Untuk memperoleh manfaat atas jasa digunakan akad *Wakalah wal Ijarah*.
- 3) Pemberian fasilitas pembiayaan konsumen dengan pola *channeling* kepada sejumlah karyawan (kolektif) dengan rekomendasi Perusahaan.

f. BSM Gadai Emas

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

⁵¹ Brosur Produk Pembiayaan Bsm Implan

tunai dengan cepat. Penyerahan barang atau harga dari nasabah kepada bank sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang.

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Proses mudah dan cepat.
- 3) Biaya Pemeliharaan yang murah.
- 4) Dapat terkoneksi dengan fasilitas lainnya, seperti rekening tabungan, ATM, dll.

Keunggulan :

- 1) *Pricing* yang murah.
- 2) Nyaman layanannya.
- 3) Jaringan yang luas tersebar di seluruh kota-kota di Indonesia.

g. BSM Cicil Emas

Fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan Cara Mudah Punya Emas dan Menguntungkan.

Dan dalam cicil emas menggunakan akad murabahah terikat dengan akad rahn.⁵²

⁵² Katalog Gadai dan Cicil Emas Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon 2016

D. Analisis Penilaian Karakteristik Nasabah dalam Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon

Produk Cicil Emas adalah salah satu produk yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri sejak 25 Maret 2013 yang merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat. Produk Cicil Emas memberikan kesempatan masyarakat untuk memiliki emas batangan dengan cara mencicil dengan menggunakan akad *murabahah* dengan jaminan diikat dengan *rahn* (gadai) dengan berat minimal 10 gram hingga 250 gram. Bank Mandiri Syari'ah Area Cirebon membantu masyarakat yang ingin memiliki emas dengan dana terbatas dengan cara mengansur.⁵³

Dalam pemberian pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon menerapkan prinsip 5C, sedangkan menurut Binti Aisyah dalam Bukunya Menerapkan prinsip 6C dalam pemberian pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

Character, artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan. Hal ini perlu ditekankan pada nasabah di bank syari'ah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seseorang nasabah.⁵⁴ Sedangkan dalam Prakteknya di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon, *Character* merupakan dasar dari pemberian pembiayaan adalah kepercayaan, jadi perilaku seseorang yang sangat sulit dinilai, karena karakter merupakan sesuatu yang ada di dalam kepribadian seseorang oleh karena itu prinsip karakter nasabah sangatlah diperlukan dalam penilaian pembiayaan cicil emas untuk

⁵³ Wawancara oleh Rahardi Area Pawning Staff di Bsm Area Cirebon Pada tanggal 14 April 2017

⁵⁴ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Hal 80-84

memudahkan pihak bank dalam mengetahui kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya ataupun kemampuan dalam membayar angsurannya. Di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon menilai karakter nasabah dalam pembiayaan cicil emas menggunakan *Bi Checking* dan Wawancara secara langsung kepada nasabah.⁵⁵

Capacity, artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman atau pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Pembiayaan ini dapat bermanfaat untuk mengukur nasabah mampu melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya.

Pengukuran ini dapat dilakukan dengan :

- f. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- g. Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini untuk menjamin profesionalitas kerja perusahaan.
- h. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk melakukan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- i. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.

⁵⁵ Wawancara oleh Dera Istiati Admin Mikro Pada tanggal 17 Maret 2017

- j. Pendekatan Teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon *mudharib* mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, bahan baku, peralatan atau mesin-mesin, administrasi keuangan, *industrial relation* sampai dengan kemampuan merebut pasar.⁵⁶

Sedangkan dalam Prakteknya di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon *Capacity* merupakan kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Dan dalam pembiayaan cicil emas dengan cara *Bi Checking* ataupun wawancara dan bank dapat mengetahui kemampuan nasabah juga dengan memuhi persyaratan yang telah ditentukan oleh Bank dan menyertakan slip gaji.⁵⁷

Capital artinya, besarnya modal yang diperlukan peminjam. Hal ini juga termasuk struktur modal, kinerja hasil dari modal apabila nasabah merupakan perusahaan, dan segi pendapatan jika nasabah merupakan perorangan.⁵⁸ Sedangkan dalam Prateknya di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon dalam mengetahui pendapatan nasabah bisa memeriksa slip gaji nasabah secara langsung.⁵⁹

Collateral, artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan pinjaman kepada bank. Penilaian terhadap *collateral* meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukum. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu :

- c. Segi Ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang yang digunakan.

⁵⁶ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Hal 80-84

⁵⁷ Wawancara oleh Rahardi Area *Pawning Staff* di BSM Area Cirebon Pada 12 Juni 2017

⁵⁸ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Hal 80-84

⁵⁹ Wawancara Rahardi Area *Pawning Staff* di BSM Area Cirebon Pada 14 April 2017

- d. Segi Yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat- syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.⁶⁰

Sedangkan dalam Prateknya di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon dalam jaminan pembiayaan cicil emas, yaitu jaminannya mudah (liquid) dan aman, karena jaminannya sebelum nasabah melunasi pembiayaannya pihak Bank yang memegang jaminanya tersebut. Dan apabila nasabah mengalami keterlambatan dalam membayarnya yang telah disepakati, maka jaminan tersebut akan di eksekusi atau di jual untuk menutupi pembiayaan nasabah dan apabila hasilnya lebih akan diberikan hasilnya kepada nasabah. Dan adapun beberapa kriteria jaminan pada pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon, sebagai berikut :

1. Jaminan adalah barang yang menjadi objek pembiayaan
2. Jaminan diikat secara gadai.
3. Pengikat jaminan dilakukan selama masa pembiayaan.
4. Jaminan tidak dapat di tukar dengan anggunan lain.
5. Jaminan disimpan secara fisik oleh pihak bank.⁶¹

Condition Of Economy, artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari :

- d. Peraturan-Peraturan Pemerintah

⁶⁰ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Hal 80-84

⁶¹ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015) Hal 80-84

e. Situasi, politik, dan perekonomian dunia⁶²

Dalam Prateknya di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon juga dalam pembiayaan Cicil Emas harus mengetahui keadaan atau kondisi nasabah dengan menggunakan *Bi Checking* untuk mengetahui apakah nasabah memiliki pembiayaan di Bank lain ataupun penilaian *di Bi Checking* kurang baik sehingga pembiayaan cicil emas tidak di berikan untuk memimalisir resiko lain.⁶³

Constrain, artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.⁶⁴

Sedangkan dalam pemberian pembiayaan Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon lebih memperhatikan prinsip *Character*, karena memudahkan pihak Bank mengetahui kemampuan nasabah, pendapatan nasabah, kondisi nasabah dengan menggunakan *Bi Checking* ataupun wawancara secara langsung. Walaupun dalam pembiayaan Cicil emas resikonya rendah akan tetapi prinsip *Character* sangat diperhatikan untuk meminimalisir resiko lain yang muncul dan dalam pembiayaan cicil emas dalam jaminannya bank syari'ah telah mencover jaminanya dengan asuransi askrindo sehingga jaminan dalam pembiayaan cicil emas sangalah liquid.

Dan Bank Syari'ah pun bekerja sama dengan Toko Mustika di Cirebon untuk memudahkan pengiriman barang, karena Logam Mulia di kirim dari kota Jakarta ataupun Bandung, sehingga butuh kerja sama dengan toko emas

⁶² Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Hal 80-84

⁶³ Wawancara oleh Rahardi Area *Pawning Staff* di BSM Area Cirebon 14 April 2017

⁶⁴ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015) Hal 80-84

untuk memudahkan pengiriman barang, karena dengan bekerja sama dengan toko emas mustika meminimalisir resiko yang ada dan apabila terjadi resiko telah di asuransikan oleh pihak Toko Emas Mustika.⁶⁵ Dan adapun beberapa syarat dan kriteria yang perlu dipenuhi oleh calon Nasabah antara lain:

1. Kriteria nasabah yang dapat melakukan Cicil emas adalah sebagai berikut :
 - a. Golongan berpenghasilan tetap (Golbertap)
 - 1) Pegawai Swasta/PNS
 - 2) Usia Min 21 Tahun/Sudah Menikah Maksimal 55 tahun
 - 3) Belum pensiun saat jatuh tempo
 - b. Golongan Non Golbertap
 - 1) Profesional, wiraswasta dan ibu rumah tangga
 - 2) Usia minimal 21 tahun/sudah menikah maksimal 60 tahun saat jatuh tempo
 - 3) Pensiun maksimal 70 tahun saat jatuh tempo
2. Persyaratan Cicil Emas adalah sebagai berikut :
 - a. Asli formulir permohonan atau mengisi formulir permohonan yang telah diisi lengkap dan di tanda tangani nasabah
 - b. Fotocopy KTP
 - c. Dp minimal 20% dari harga logam mulia
 - d. Peruntukan profesional, pegawai negri/swasta,wiraswasta, ibu rumah tangga.
 - e. Jika pembiayaan >Rp 50 juta:

⁶⁵ Wawancara oleh Rahardi *Area Pawning Staff* di BSM Area Cirebon 13 Juni 2017

1. Fotocopy NPWP
2. Fotocopy KTP dan surat persetujuan

Serta kuasa Jual dari suami/Istri.⁶⁶

Dengan itu maka pihak BSM Area Cirebon dapat menilai *Character* melalui daftar riwayat hidup calon nasabah dengan cara pihak bank menanyakan langsung kepada masyarakat di lingkungan calon nasabah tinggal, baik menanyakan nasabah dalam keseharian atau kepribadian sehingga memberikan gambaran atau kualifikasi calon debitur tersebut. Kemudian pihak bank juga meneliti reputasi calon nasabah di lingkungan tempat kerja, yaitu calon nasabah di lingkungan tersebut dapat menjaga nama baik, dengan menunjukkan sifat-sifat yang jujur dan dapat dipercaya atau tidak, dan yang terakhir meminta informasi dari bank lain dengan mengecek sistem informasi debitur melalui *BI Checking*, calon nasabah apakah masih mempunyai tanggungan pada bank lain atau pihak lain.⁶⁷

Dan adapun sarana yang digunakan untuk penilaian karakteristik nasabah dalam pembiayaan cicil emas Bank Syari'ah Mandiri dengan cara sebagai berikut:

1. *Bi Checking*

Sedangkan menurut Ismail dalam bukunya *Perbankan Syari'ah* menjelaskan bahwa penilaian karakter nasabah dapat dilakukan dengan sebagai berikut :

⁶⁶ www.Syari'ahmandiri.co.id di akses Pada Tanggal 10 Februari 2017

⁶⁷ Wawancara oleh Rahardi Area *Pawning Staff BSM Area Cirebon* Pada tanggal 14 April

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan *Bi Checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer online dengan Bank Indonesia.⁶⁸ Sedangkan dalam Prateknya di Bank Syari'ah Mandiri *Bi Checking* merupakan salah satu sarana yang dapat digunakan dalam Penilaian Karakteristik nasabah dalam Pembiayaan Cicil Emas, karena *Bi Checking* bertujuan untuk mengetahui nasabah apakah nasabah memiliki pembiayaan di bank lain, sehingga apabila *Bi Checking* nasabah kurang baik atau sudah mengalami Call 2 (dua) ataupun Call 5 (lima) berarti karakter nasabah kurang baik dalam melakukan pembiayaan, akan tetapi apabila nasabah belum terdaftar dalam *Bi Checking* nasabah dapat melakukan pembiayaan cicil emas selama nasabah melakukan prosedurnya sesuai panduan dari pihak banknya.⁶⁹

2. Wawancara

Wawancara, merupakan penyidikan kepada calon nasabah dengan cara berhadapan langsung dengan calon nasabah. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang Bank inginkan. Dan wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah sebenarnya.

Dan dengan Wawancara juga dapat mengetahui karakter nasabah karena dengan adanya wawancara nasabah dapat menerapkan keyakinan

⁶⁸ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta : Kencana Perdana Media Group, 2011) Hal 121

⁶⁹ Wawancara oleh Rahardi Area *Pawning Staff* di BSM Area Cirebon Pada tanggal 12 Februari

diantara kedua pihak dan dapat mengetahui secara langsung sikap dan perilaku nasabah dalam melakukan wawancara secara langsung dengan wawancara juga pada pembiayaan cicil emas dapat meningkatkan kepercayaan nasabah kepada pihak bank dan dapat meningkatkan kekeluargaan antara bank dan nasabah sehingga adanya keterbukaan.⁷⁰

E. Mekanisme Produk Pembiayaan BSM Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon

1. Poses pengajuan pembiayaan Cicil Emas
 - a. Nasabah mengajukan pembiayaan cicil emas kepada Bank melalui petugas marketing.
 - b. Petugas memproses analisa pembiayaan dan selanjutnya meminta persetujuan kepada komite pemutus (ASM/Ka.KCP/MM/Kacab/Pejabat Area).Komite memberikan persetujuan.
 - c. Petugas menghubungi nasabah untuk melakukan akad pembiayaan.
 - d. Setelah akad BO memproses pencairan cicil emas nasabah sebelumnya nasabah telah menyetor DP dan biaya-biaya pencairan.
 - e. BO meminta otorisasi pencairan kepada Area Operasion Service Manager (AWSM) . Area Operasion Service Manager (AWSM) melakukan otorisasi pencairan.

⁷⁰ Wawancara oleh Rahardi *Area Pawning Staff BSM Area Cirebon* Pada tanggal 4 April 2017

- f. Petugas menghubungi supplier emas untuk order emas nasabah. Dana pengadaan emas berasal dari pencairan cicil emas (80%) dan DP dari nasabah (20%).
- g. Supplier mengirimkan emas kepada BSM dan diterima oleh BO
- h. BO menyimpan barang jaminan didampingi oleh Operation Service Manager (AWSM) ⁷¹

2. Perhitungan Cicil Emas

Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon sebelum melakukan pembiayaan cicil emas menjelaskan fitur produk tentang pembiayaan cicil emas mengenai biaya-biaya, akad yang digunakan dan jaminan, adapun biaya-biaya yang disediakan bagi nasabah, yaitu sebagai berikut :

Biaya administrasi sebesar 1% dari harga pembiayaan bank, materai sebesar Rp 36.000, Dp 20%, Asuransi Jiwa telah ditentukan oleh pihak asuransi (askrindo), dan asuransi kerugian telah ditetapkan oleh pihak Toko Emas Mustika di Cirebon. Sedangkan Mangin pada pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon 0, 84% perbulan. ⁷²

⁷¹ Katalog Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon

⁷² Wawancara oleh Rahardi Area *Pawning Staff BSM Area Cirebon* Pada tanggal 4 April

Logam Mulia	Nominal (Rupiah)	Jangka Waktu (Bulan)			
		24	36	48	60
10	5.400.000,00	215.672,12	156.178,35	126.900,00	109.699,61
25	13.500.000,00	539.180,30	390.445,87	317.250,00	274.249,02
50	27.000.000,00	1.078.360,60	780.891,74	634.499,99	548.498,03
100	54.000.000,00	2.156.721,21	1.561.783,49	1.268.999,98	1.096.996,06

Tabel 2. Simulasi Angsuran cicil emas

Dan adapun contoh dalam Pembiayaan Cicil Emas BSM sebagai berikut :

Bapak A berusia 35 tahun mau memiliki Logam Mulia (LM) 10 Gram, jangka waktu 5 tahun, jika harga Logam Mulia Rp 540.000,00 (asumsi harga 10 gram= 10gram x Rp 540.000,00 = Rp 5.400.000,00).Berapakah dana DP dan biaya- biaya yang disiapkan ?

1. Pembiayaan yang diberikan

Harga Logam Mulia = Rp 5.400.000,00

DP 20 % = Rp 1.080.000,00

Pembiayaan Bank =Rp 4.320.000,00

2. Biaya

Admin 1% = Rp 43.200,-

Materai = RP 36.000,-

Asuransi Jiwa = Rp 17.504,40

Asuransi Kerugian = Rp 80.379,40

Total Biaya = Rp 174.123,80

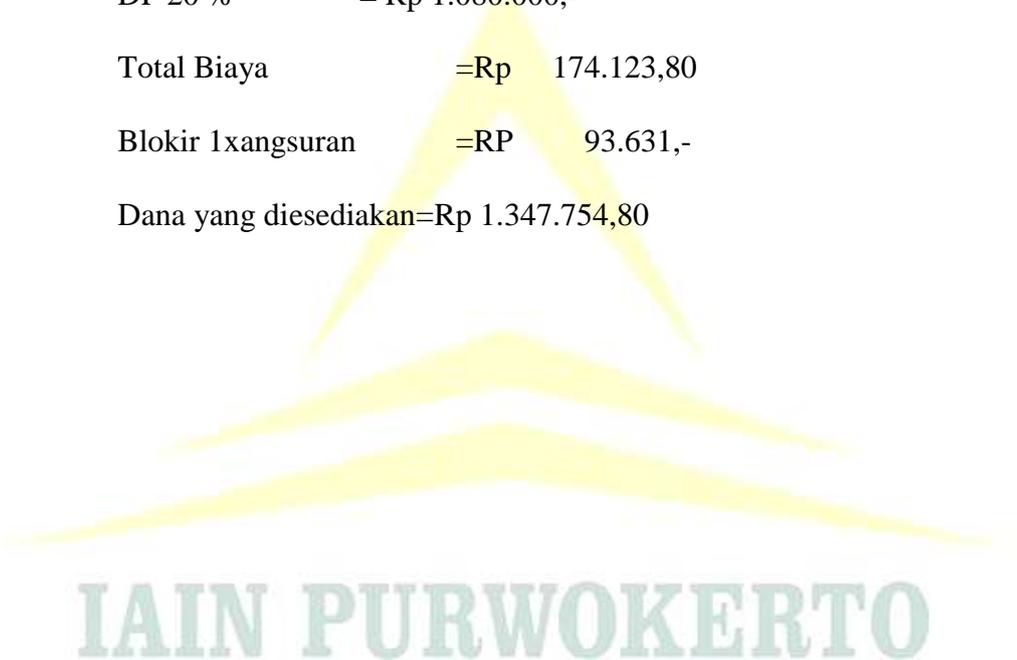
3. Dana yang disediakan nasabah

DP 20 % = Rp 1.080.000,-

Total Biaya =Rp 174.123,80

Blokir 1xangsuran =RP 93.631,-

Dana yang disediakan=Rp 1.347.754,80



IAIN PURWOKERTO

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Penelitian yang telah dilakukan tentang analisis penilaian karakteristik nasabah dalam pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebonn dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Mekanisme pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon ada beberapa proses dalam pengajuan pembiayaan Cicil Emas Nasabah mengajukan pembiayaan cicil emas kepada Bank melalui petugas marketing, Petugas memproses analisa pembiayaan, Petugas menghubungi nasabah untuk melakukan akad pembiayaan, Pelaksanaan Akad, Proses Pencairan, Petugas menghubungi supplier dan nasabah membayar dp 20% yang telah disepakati, Dan pencairan emas pada saat nasabah telah melunasi pembiayaannya.
2. Di Bank Syari'ah Mandiri dalam pembiayaan cicil emas lebih memperhatikan karakter nasabah, karena dengan karakter memudahkan pihak bank untuk mengetahui kemampuan, pendapatan, dan keadaan nasabah dengan menggunakan Bi checking dengan Bi checking memudahkan pihak bank untuk mengetahui pendapatan nasabah, kemampuan nasabah, dan perilaku nasabah baik atau buruknya nasabah dalam melakukan nasabah. Dan dengan Bi Checking memudahkan pihak bank unuk mengetahui nasabah apakah memiliki pebiayaan d bank lain. Selain dengan Bi Checking juga dapat dilakukan dengan wawancara,

karena dengan wawancara dapat terjalin silaturahmi antara pihak bank dan nasabah, adanya keterbukaan di antara kedua pihak.

B. SARAN

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasan Tugas Akhir ini penulis memberikan saran-saran. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain :

1. Sebaiknya profesionalisme terhadap pada calon nasabah pembiayaan cicil emas lebih ditingkatkan. Dan pihak bank dalam pembiayaan Cicil Emas harus lebih sering sosialisasi langsung nasabah, karena masih banyak nasabah yang belum paham akan produk pembiayaan Cicil Emas.
2. Kedisiplinan yang telah dilaksanakan di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon hendaknya tetap dipertahankan atau bahkan lebih ditingkatkan lagi sehingga tercipta SDM yang memiliki energi yang tinggi dan handal.
3. Perlu Adanya pelatihan atau pembekalan ilmu mengenai lembaga keuangan syari'ah bagi karyawan Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon dalam rangka meningkatkan mutu dan kualitas SDM.

IAIN PURWOKERTO



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

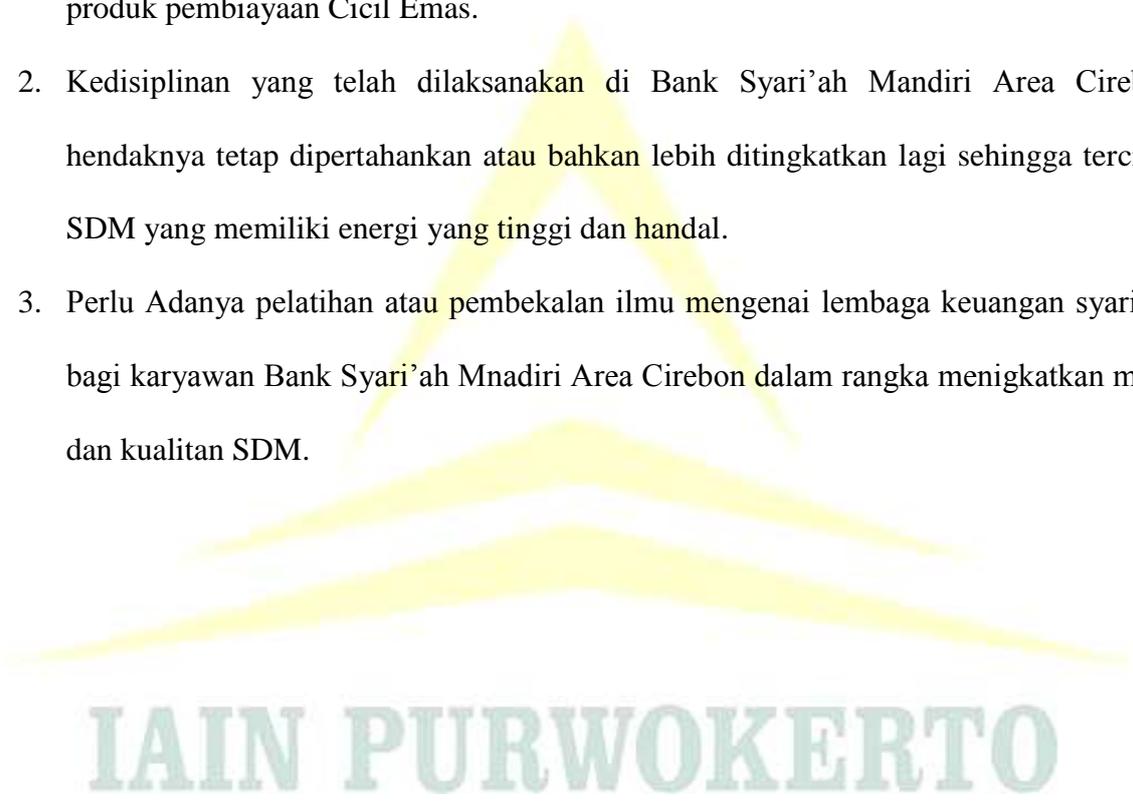
Berdasarkan hasil Penelitian yang telah dilakukan tentang analisis penilaian karakteristik nasabah dalam pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Mekanisme pembiayaan cicil emas di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon ada beberapa proses dalam pengajuan pembiayaan Cicil Emas Nasabah mengajukan pembiayaan cicil emas kepada Bank melalui petugas marketing, Petugas memproses analisa pembiayaan, Petugas menghubungi nasabah untuk melakukan akad pembiayaan, Pelaksanaan Akad, Proses Pencairan, Petugas menghubungi supplier dan nasabah membayar dp 20% yang telah disepakati, Dan pencairan emas pada saat nasabah telah melunasi pembiayaannya.
2. Di Bank Syari'ah Mandiri dalam pembiayaan cicil emas lebih memperhatikan karakter nasabah, karena dengan karakter memudahkan pihak bank untuk mengetahui kemampuan, pendapatan, dan keadaan nasabah dengan menggunakan Bi checking dengan Bi checking memudahkan pihak bank untuk mengetahui pendapatan nasabah, kemampuan nasabah, dan perilaku nasabah baik atau buruknya nasabah dalam melakukan nasabah. Dan dengan Bi Checking memudahkan pihak bank untuk mengetahui nasabah apakah memiliki pembiayaan di bank lain. Selain dengan Bi Checking juga dapat dilakukan dengan wawancara, karena dengan wawancara dapat terjalin silaturahmi antara pihak bank dan nasabah, adanya keterbukaan di antara kedua pihak.

B. SARAN

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasan Tugas Akhir ini penulis memberikan saran-saran. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain :

1. Sebaiknya profesionalisme terhadap pada calon nasabah pembiayaan cicil emas lebih ditingkatkan. Dan pihak bank dalam pembiayaan Cicil Emas harus lebih sering sosialisasi langsung nasabah, karena masih banyak nasabah yang belum paham akan produk pembiayaan Cicil Emas.
2. Kedisiplinan yang telah dilaksanakan di Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon hendaknya tetap dipertahankan atau bahkan lebih ditingkatkan lagi sehingga tercipta SDM yang memiliki energi yang tinggi dan handal.
3. Perlu Adanya pelatihan atau pembekalan ilmu mengenai lembaga keuangan syari'ah bagi karyawan Bank Syari'ah Mandiri Area Cirebon dalam rangka meningkatkan mutu dan kualitas SDM.



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah Binti Nur, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Kalimedia, 2015.
- Ali Zainuddin , *Hukum Perbankan Syari'ah*, Jakarta : Sinar Grafika, 2010.
- Antonio Syafi'i Muhammad, *Bank Syaria'h Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001.
- Elviana Elsa, *Analisis Terhadap Akad Pada Produk Bsm Cicil Emas di Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Semarang*, 2015
- Gunawan Imam, *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik*, Jakarta : Paragonatama Jaya, 2014.
- Hasibuan Malayu , *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta :Ikrar Mandiri Abadi, 2007)
- <https://sanoesi.wordpress.com>
- <http://www.DSNMUI.Co.id>
- <http://Makassar.tribunnew.com>
- [http// www.Syari'ahMandiri.co.id](http://www.Syari'ahMandiri.co.id)
- Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta :Prenada Media Group, 2011)
- Janwari Yadi, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya,2015.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan* , Jakarta : PT Grafindo Persada, 2007.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Yogyakarta : Ekonisia, 2005.
- Maryanto Supriyono, *Buku Pintar Perbankan CV Andi Offset* : Yogyakarta, 2011.
- Moleong , *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2012.
- Rina Dwi Ariani , *Analisis Penerapan Prinsip Pembiayaan Prinsip Character dan Collection pada Pembiayaan Murabahah Biatul Mal Wat Tamwil AL-Amin Wangon*, 2016.

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

Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung : Alfabeta, 2013.

Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Dan Menengah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1987.

Sutarno, *aspek- aspek hukum perkreditan pada bank*, Bandung :Alfabeta,2009.

Tanzeh Ahmad, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta : Teras, 2011.

Tjoekam Moh, *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial Konsep Terknik dan Kasus*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama. 1999.

Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syari'ah*, Bandung : CV Mustika Setia, 2013.

Usman Rachamadi, *Aspek Perbankan Syari'ah di Indonesia*, Jakarta : Sinar Grafika , 2012.

Warsito Chandra,S.TP, M.SI, *Panduan Penyusunan Tugas Akhir Program D III Manajemen Perbankan Syari'ah*, Purwokerto , 2016.

Wiroso, *Jual-Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2005.

Wawancara Dera bagian Admin mikro tanggal 17 maret 2017

Wawancara Oleh Jelli Area *Pawning Manager* Bsm Cirebon Pada tanggal19 Januari 2017

Wawancara oleh Rahardi Area *Pawning Staff* Bsm Area Cirebon tanggal 14 April 2017