# STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*
**(Studi pada Masyarakat Kelurahan Karanganyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong)**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar
Dalam Bidang Perbankan Syariah (S.E)

OLEH:

**DICKY MARCELINO**
**NIM: 1416142365**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**
**BENGKULU, 2019 M/ 1440 H**

**Persetujuan Pembimbing**

Skripsi yang dituliskan oleh Dicky Marcelino, NIM 1416142365 dengan judul "Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi pada masyarakat Kelurahan Karanganyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong)", Program Studi Perbankan Syari'ah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, Maret 2019 M
Rajab 1439 H

| Pembimbing I | Pembimbing II |
|---|---|
| **Andang Sunarto, Ph.D** | **Khairiah El Wardah, M.Ag** |
| **NIP. 19761124 20060041002** | **NIP. 197808072005012008** |

**KEMENTRIAN AGAMA RI**
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat:JL. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276.51771 Fax 51771 Bengkulu

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul"Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah*", Oleh Dicky Marcelino, NIM. 1416142365, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jumat
Tanggal : 23 Agustus 2019 M /24 Dzulhijjah 1440 H

Dinyatakan LULUS. telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Perbankan Syariah, dan di beri gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 27 Agustus 2019 M
28 Dzulhijjah 1440 H

**Tim Sidang Munaqasyah**

| Ketua | Sekretaris |
|---|---|
| **Andang Sunarto, Ph.D** | **Khairiah Elwardah, M. Ag** |
| **NIP. 197611242006041002** | **NIP. 197808072005012008** |
| **Penguji I** | **Penguji II** |
| **Drs. M Syakroni, M.Ag** | **Kustin hartini,MM** |
| **NIP. 195707061987031003** | **NIDN .2002038102** |

Mengetahui
**Dekan**

**Dr. Asnaini, MA**
**NIP. 197304121998032003**

*MOTTO*

- *Jangan kamu merasa lemah dan jangan bersedih, sebab kamu paling tinggi derajatnya jika kamu beriman. (Q.S Ali Imran: 139)*
- *Siapa yang keluar menuntut ilmu, maka dia berjuang fi sabilillah hingga dia kembali. (HR. Tarmizi)*
- *Tugas kita bekerja sekeras mungkin. Besar kecilnya rezeki, biar Allah yang mengatur. Tiugas kita belajar setekun mungkin. Tinggi rendahnya nilai, biar Allah yang menentukan. kita berkarya sebaik mungkin. Hebat tidaknya prestasi tergapai, biar Allah yang mendesain.*

*"Dicky marcelino"*

## *PERSEMBAHAN*

✧ *Karya ini ku persembahkan untuk Kedua orang tua ku tercinta: Ayah Rudi Ruprianto dan Ibu Lilidiana Putri, yang telah membesarkan dan mendidik aku sedari kecil hingga sekarang*

✧ *Kakak dan adek ku tercinta: Ayuk Bunga Emelda Lorensyah, Novela Indah Tara dan Adek Renaldi Valentino, Valisya Andra Putri*

✧ *Keponakanku: Indah Dwi Lestaeri, Tezar Hidayat, Dinda Cornelia, Lativa Zahra, Edwin Kurniawan. semoga suatu hari nanti kalian menjadi pribadi yang bermanfaat untuk Masyarakat, Bangsa, Negara dan Agama. Aamiin*

✧ *Seluruh keluarga besar yang selalu memberikan semangat, motivasi dan selalu membantu dalam kesusahan*

✧ *Dosen pembimbingku Bapak Andang Sunarto Ph.D dan Mom Khairiah El Wardah, M. Ag dan Seluruh Dosen FEBI IAIN Bengkulu*

✧ *Sahabat seperjuangan tercinta: Lukman Al Hakim, Heru Dewantara, Rhina Maryana, Rhina Puspita Sari, Oksen Prana Jaya, Rendi M Fikri*

✧ *KKN Kelompok 76 dengan sejuta cerita: Median Parman, Noven Retmantio, asiti Adaniyah, Vera Maryani, Dina Tenaya, Susi Wulandari, Cita Hati, Elsa Wulandari.*

✧ *Sahabat-sahabatku yang selalu menemani seluruh kegiatan kampus, berbagi cerita canda tawa: Perbankan Syari'ah D dan seluruh Mahasiswa FEBI*

✧ *Almamaterku tercinta Prodi Perbangkan Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu*

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul "Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Karanganyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong).
2. Adalah Asli Dan Belum Pernah Diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Peguruan tinggi lainnya.
3. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa
4. Bantuan yang tidak sah dari pihak kecuali arahan dari tim pembimbing.
5. Didalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis secara jelas dan dicantumkan sebagai acuhan didalam naskah saya cdengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan dalam daftar fustaka.
6. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serrta sanksi lainya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 27 Maret 2019 M
1439 H

Mahasiswa yang
menyatakan

**DICKY MARCELINO**
**NIM: 1416142365**

# ABSTRAK


STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK PEMBIAYAAN *MUDHARABAH*
(Studi pada Masyarakat Kelurahan Karanganyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong)
oleh Dicky Marcelino, NIM 1416142365

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi bank syariah mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk pembiayaan *mudharabah* (Studi pada masyarakat Kelurahan Karanganyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong) dan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat di Kelurahan Karanganyar belum mamahami pembiayaan *mudharabah* Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data primer dan data sekunder berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan Model Miles and Huberman. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa strategi dalam meningkatkan pemahaman yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kabupaten Rejang Lebong kepada masyarakat Kelurahan Karanganyar tentang pembiayaan *mudharabah* yaitu menggunakan cara sosialisasi, edukasi, dan *doorprize*/hadiah dengan media seperti browsur, saleskit, telemarketing. Faktor penyebab kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pembiyaan *mudharabah* adalah karena masyarakat Kelurahan Karanganyar tergolong kepada masyarakat tradisional yang membutuhkan pendekatan khusus agar masyarakat mudah memahami tentang pembiayaan *mudharabah*.



*Kata Kunci: Pemahaman, Pembiayaan Mudharabah, Masyarakat*

# KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Karanganyar Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong)". Shalawat dan salam dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada program studi Perbankan Syari'ah Jurusan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam prosess penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag. M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

4. Yosy Arisandy, M.M, selaku Ketua Prodi Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
5. Andang Sunarto, Ph.D selaku pembimbing I dan Khairiah El Wardah, M.Ag selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Kedua orang tuaku rudi suprianto dan lili Diana putri yang selalu mendoakan kesuksesan penulis.
7. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
9. Semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapakan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulisan ke depan.

Bengkulu, Maret 2019 M
1439 H

**DICKY MARCELINO**
**NIM: 141614 2365**

## DAFTAR ISI

**HALAMAN JUDUL……..i**
**PENGESAHAN…….....ii**
**PERSETUJUAN PEMBIMBING……iii**
**PENGESAHAN…….....v**
**MOTTO……..vi**
**PERSEMBAHAN…….vii**
**ABSTRAK…….viii**
**KATA PENGANTAR……..ix**
**DAFTAR ISI……..xi**
**DAFTAR LAMPIRAN……xii**

**BAB I PENDAHULUAN……..1**

A. Latar belakang Masalah. ..... 1
B. Rumusan masalah..... 5
C. Tujuan penelitian..... 5
D. Kegunaan penelitian..... 6
   1. Kegunaan Praktis..... 6
   2. Kegunaan Teoritis. ..... 6
E. Penelitian Terdahulu ..... 6
F. Metode Penelitian..... 12
   1. Jenis dan Pendekatan Penelitian..... 12
      a. Jenis Penelitian..... 12
      b. Pendekatan Penelitian. ..... 12
   2. Waktu dan Lokasi Penelitian..... 12
      a. Waktu Penelitian. ..... 12
      b. Lokasi Penelitian..... 12
   3. Subjek/Informasi Penelitian ..... 13
   4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data. ..... 13
      a. Sumber Data..... 13
      b. Teknik Pengumpulan Data..... 13
   5. Teknik Analisis Data..... 14

**BAB II KAJIAN TEORI ..... 16**

A. Pengertian Strategi ..... 16
B. Pemahaman ..... 19
   1. Pengertian Pemahaman ..... 19
   2. Tingkat-tingkat Pemahaman..... 21
C. Produk Pembiayaan *Mudharabah*..... 23
   1. Pengertian *Mudharabah* ..... 23
   2. Dasar hukum *mudharabah* ..... 26

3. Rukun dan Syarat *Mudharabah* ..... 27
4. Jenis-jenis *Mudharabah* ..... 33
D. Masyarakat ..... 37
1. Masyarakat Modern ..... 38
2. Masyarakat Tradisional ..... 39

**BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN ..... 41**

A. Sejarah Bank Syariah Mandiri ..... 41
B. Profil Bank Syariah Mandiri Kcp Kabupaten Rejang Lebong ..... 43
C. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri ..... 44
D. Produk-Produk yang Dihasilkan PT Bank Syariah Mandiri ..... 45

**BAB IV HASIL PENELITIAN ..... 51**

A. Hasil Penelitian ..... 51
B. Pembahasan ..... 62

**BAB V PENUTUP ..... 68**

A. Kesimpulan ..... 68
B. Saran ..... 68

**DAFTAR FUSTAKA ..... 69**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

# BAB I

# PEMDA HULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Proses globalisasi yang terjadi dalam sistem dan pesatnya kemajuan di bidang teknologi informasi serta inovasi finansial telah menciptakan sistem keuangan yang sangat kompleks, dinamis dan saling terkait antar-subsektor keuangan, baik dalam hal produk maupun jasa kelembagaan keuangan. Disamping itu, adanya perusahaan berbentuk lembaga jasa keuangan yang memiliki hubungan kepemilikan di berbagai subsektor keuangan telah menambah kompleksitas transaksi dan interaksi antar lembaga jasa keuangan di dalam sistem keuangan.[1]

Pertumbuhan ekonomi dalam perkembangannya tidak terlepas dari peran sektor perbankan. Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peran penting dalam perekonomian suatu negara. Bank pada prinsipnya merupakan lembaga intermediasi yang menhimpun dana dari masyarakat yang mengalami surplus dana dan meyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Jenis bank di Indonesia dibagi menjadi 2 jenis yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank syariah menurut Sudarsono yaitu lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa lain dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang yang operasinya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau

[1] Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia,* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), h. 25

dalam kegiatannya tidak membebankan bunga ataupun tidak membayar bunga kepada nasabah.[2]

Sedangkan menurut UU No. 21 tahun 2008 bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.[3]

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat serta menyalurkan nya dengan mekanisme tertentu. Mengenai produk bank syariah dapat dijumpai dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 10/17/PBI/2008 pasal 1 ayat ayat 5 tentang produk bank syariah, yaitu produk yang dikeluarkan oleh bank baik dari sisi penghimpunan dana maupun dari penyaluran dana serta pelayanan jasa bank yang sesuai dengan prinsip syariah, tidak termasuk produk lembaga keuangan bukan bank yang dipasarkan oleh bank sebagai agen pemasaran.[4]

Bank Syariah Mandiri adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini berdiri pada 1955 dengan nama Bank Industri Nasional. Bank ini beberapa kali berganti nama dan terakhir kali berganti nama menjadi Bank Syariah Mandiri pada tahun 1999 setelah sebelumnya bernama Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Bank Syariah Mandiri

[2] Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan LainnyaTeori dan Aplikasi,* (Bandung: Alfabeta) h. 21

[3] Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah UU No. 21 Tahun 2008,* (Bandung: PT. Refiks Aditama, 2009), h. 4

[4] Khotibul Umam, *Trend Pembentukan Umum Syariah,* (Yogyakarta: BPFE, 2009), h. 1

menawarakan beragam produk perbankan kepada masyarakat. Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu: Produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), produk jasa (*service*).[5] Setiap Bank Syariah Mandiri memiliki bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Di dalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan antara bank yang lainnya seperti dengan bank konvesional sehinnga perlu adanya strategi di dalam pemasaran masing-masing bank tersebut. Hal ini agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya. Di samping itu strategi pemasaran yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut.[6]

Dalam produk Bank Syariah Mandiri terdapat produk pembiayaan terhadap prinsip bagi hasil (*Mudharabah).* Pengertian *mudharabah* itu sendiri adalah akad kerja sama suatu usaha antar dua pihak dimana pihak petama *(malik, shaib al-mal)* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua *(‘amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dana, dana keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.[7]

---

[5] Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lannya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), h. 179

[6] Save M. Dagan, Kamus Besar Ilmu Pengetahuan, (Jakarta: LPKN, 2000), Cet. Ke 2, h. 804.

[7] Oni Sahroni dan Adiwarman A. Karim, *Maqasid Bisnis dan Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015) , h. 166

Sebagai suatu bentuk kontrak, *mudharabah* atau penanaman modal bagi hasil ketika pemilik dana/modal, biasa disebut *shahibul mal*/*rabbul mal,* menyediakan modal (100 persen) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudharib,* untuk melakukan aktifitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar). *Shahibul mal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudharib* (pengelola atau enterpreneur) adalah pihak yang pandai berbisnis tetapi tidak memiliki modal.

Bank Syariah Mandiri Kota Curup adalah salah satu bank syariah yang juga menawarkan produk-produk perbankan Syariah salah satunya adalah pembiayaan *mudharabah*. Sama seperti perbankan syariah laiannya bank syariah mandiri bertujuan untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil, agar masyarakat terhindar dari perilaku-prilaku curang yang akan merugikan masyarakat, terutama masyarakat Karang Anyar Curup Utara yang tinggal di sekitar Bank Syariah Mandiri.

Perkembangan tersebut tidak berdampak terhadap tingkat pemahaman masyarakat tentang produk Bank Syariah Mandiri terutama produk pembiayaan *mudharabah*, hal ini merupakan salah satu permasalahan yang dihadapi Bank Syariah Mandiri di Desa Karang Anyar

Curup Utara, lewat wawancara dengan Bapak Medianto (Masyarakat Desa Karang Anyar Curup Utara,) yang menyatakan:

> "Masyarakat yang tinggal di lingkungan Bank Syariah Mandiri suda sebagian besar mengetahui, tapi masyarakat belum memahami tentang produk-produk yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri".[8]

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **"Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi pada Masyarakat Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Rejang Lebong)''.**

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Rejang Lebong)?
2. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat di desa karanganyar belum mamahami pembiayaan *mudharabah?*

## C. Tujuan Penelitan

Adapun tujuan yang hendak dicapai oleh peneliti yaitu:

[8] Medianto, Masyarakat Desa Karanganyar Curup Utara, Wawancar pada tanggal 9 Oktober 2018

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi bank syariah mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk pembiayaan *mudharabah* (Studi pada masyarakat Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Rejang Lebong).
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat di desa karanganyar belum mamahami pembiayaan *mudharabah*

## D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan teoritis
   a. Penelitian ini akan memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pemahaman tentang Strategi Bank Syariah dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Curup)
   b. Sebagai salah satu acuan bagi peneliti lanjutan untuk mengkaji tentang pembiayaan *Mudharabah* di perbankan syariah atau Lembaga Keuangan Syariah laiannya non bank.
2. Kegunaan Praktis
   a. Bagi kalangan akademisi atau praktisi diharapkan dapat dijadikan refrensi dan dasar untuk melakukan penelitan sejenis dimasa yang akan datang.
   b. Bagi masyarakat dapat dijadikan informasi tentang Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat

Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Curup)

## E. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung pembahasan yang lebih mendalam mengenai pembahasan di atas, maka peneliti melakukan kajian pustaka yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dikaji. Adapun penelitian terdahulu yang terkait dengan permasalahan ini adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Penelitian Ismail Rasulog berjudul "Pemahaman Nasabah Tentang Konsep *Mudharabah*" Studi Kasus pada BMT Ditha Anugrah Abadi Makasar"

   Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh faktor produk, faktor agama, dan faktor kelas sosial terhadap pemahaman pelanggan BMT dan untuk mengetahui faktor dominan pengaruh terhadap pemahaman pelanggan BMT. Penelitian ini merupakan eksplanasi, metode pengumpulan data adalah survei terhadap responden terpilih dengan jumlah sebanyak 50 orang. Analisis data menggunakan regresi berganda. Penelitian ini menunjukkan bahwa faktor produk, faktor agama, pemahaman pelanggan BMT tentang konsep *mudharabah* ketiga faktor tersebut memiliki tingkat korelasi yang kuat dengan pemahaman dengan determinasi sebesar 58,5 % artinya ketiga faktor tersebut merupakan faktor penentu yang dapat membantu pelanggan dalam memahami konsep sistem *mudharabah*.

Lebih jauh lagi, ada satu faktor yang tidak mempengaruhi signifikan pada pemahaman pelanggan, sedangkan dua faktor lainya yaitu faktor produk dan agama memiliki pengaruh positif yang signifikan. [9]

Persamaan dengan penelitian ini adalah adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif dan metode penelitian juga memiliki kesamaan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Sedangkan perbedaannya terdapat pada Masalah yang ingin diketahui dan juga studinya peneliti sebelumnya di BMT Ditha Anugrah Abadi Makasar sedangkan pada penelitian ini di Bank Syariah Mandiri Kabupaten Curup (Studi Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Curup). .

2. Jurnal Nasional yang ditulis Ismail Rasulog yang berjudul "*Pemahaman Nasabah Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh Terhadap Akad Mudharabah*"

Metode yang dipakai pada penelitian ini adalah pendekatan kajian lapangan yaitu dengan mengedarkan kuesioner. Pengambilan sampel pada kajian ini menggunakan teknik random sampling *(probability sampling)* yaitu teknik pensampelan di mana setiap anggota dalam populasi mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai responden dalam kajian. Metode yang akan digunakan untuk memilih sampel acak bergantung sepenuhnya kepada kebijaksanaan dan keperluan kajian peneliti. Jenis pensampelan yang digunakan

[9] Ismail Rasulog, "*Pemahaman Nasabah Tentang Konsep Mudharabah*", (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Makasar, Juni 2011)

dalam kajian ini adalah *simple random sampling* yaitu memilih satu unsur secara acak daripada populasi, setiap unsur daripada populasi mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai sampel. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis statistik inferensi. Analisis statistik inferensi yang digunakan dalam kajian ini adalah untuk mendapatkan korelasi dan informasi kajian, yaitu untuk mengetahui kaitan antara pemahaman nasabah dengan konflik yang terjadi di Bank Muamalat Indonesia cabang Banda Aceh. Korelasi adalah statistik yang digunakan untuk mengukur hubungan antara dua variabel. Kajian ini dilakukan untuk meneliti hubungan di antara variabel pemahaman nasabah dengan konflik yang terjadi di antara nasabah Bank Muamalat Indonesia cabang Banda Aceh. Hubungan antara korelasi diketahui dengan tanda (+) atau (-), jika semakin positif maka hubungan akan semakin kuat dan jika semakin rendah maka hubungan semakin lemah.

Dari hasil penelitian ini peneliti dapat menyimpulkan pemahaman nasabah terhadap akad *mudharabah* dapat mempengaruhi kepuasan nasabah untuk tetap melakukan transaksi dengan perbankan Islam. Oleh karena itu, perbankan Islam, terutama Bank Muamalat Indonesia harus memberikan penjelasan yang baik kepada nasabah dan tetap melakukan sosialisasi kepada nasabah dan masyarakat untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap Bank Muamalat Indonesia.

Analisis data menunjukkan hubungan positif kecil di antara pemahaman nasabah terhadap akad *mudharabah* dengan konflik dan menunjukkan semakin tinggi tahap pemahaman nasabah terhadap akad *mudharabah* semakin kecil pula perselisihan paham yang akan terjadi. Dapat juga menunjukkan adanya korelasi yang signifikan di antara pemahaman nasabah terhadap akad *mudharabah* dengan konflik, sedangkan tingkat kepercayaan terhadap penelitian adalah 95 %. Nilai signifikannya adalah 0.031 yang kurang daripada 0.05.[10]

Persamaan dengan penelitian ini adalah adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif dan metode penelitian juga memiliki kesamaan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. sedangkan perbedaannya terdapat pada studinya peneliti sebelumnya di Banda Aceh sedangkan pada penelitian ini di Bank Syariah Mandiri Kabupaten Curup (Studi Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Curup).

3. Jurnal Internasional yang ditulis Fahrul Ulum Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya, yang berjudul *"Sharia Banking Product Innovation in Indonesia".*

Seiring dengan perkembangan perbankan syariah, maka kebutuhan pengembangan produk juga semakin bertambah. Hal ini semata-mata untuk memenuhi kebutuhan pasar perbankan syariah yang

[10] Iskandar,*" Pemahaman Nasabah Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh Terhadap Akad Mudharabah",* (Jurnal Internasional: Academy Of Islamic Studies University Of Malaya, Kuala Lumpur, Agustus 2016)

terus meningkat. Secara garis besar, pengembangan produk perbankan syariah selain harus mengikuti kebutuhan pasar, juga harus didasarkan pada kepatuhan terhadap syariah, oleh karena itu harus ada dasar fatwa dari Dewan Syariah Nasional. Dalam aplikasi perjalanan perbankan syariah hingga saat ini, terdapat beberapa fatwa yang terkendala aplikasinya dalam produk, ada beberapa fatwa penghimpunan dana dan penyaluran dana serta fatwa yang menyangkut treasury yang mendesak untuk segera diterbitkan. Maka inovasi produk yang mampu memenuhi kebutuhan pasar dan sekaligus taat syariah mutlak diperlukan untuk meningkatkan daya saing perbankan syariah baik secara domestik, regional maupun kompetisi global di era pasar bebas dengan antisipasi berbagai peluang dan tantangannya.[11]

Adapun persamaan jurnal ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama-sama menggunkan penelitian deskriftif kualitatif. Adapun perbedaan jurnal ini dengan penelitian yang dilakuklan adalah dimana penelitian ini membahas tentang *Sharia Banking Product Innovation in Indonesia*. Sedangakan penelitian yang akan dilakukan membahas tentang Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi Desa Karanganyar Curup Timur, Kabupaten Curup.

[11] Fahrur Ulum, Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya, yang berjudul *"Sharia Banking Product Innovation in Indonesia". ISLAMICA: Jurnal Studi Keislaman* 9, no. 1 (September 23, 2015): 161-192. Accessed January 3, 2018. http://islamica.uinsby.ac.id/index.php/islamica/jurnal/view/208

## F. Metode Penelitian

### 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), peneliti melakukan observasi langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan dengan cara wawancara lansung dengan karyawan Bank Syariah Mandiri.

b. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitataif. Sukmadinata menyatakan: penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisa fenomena, peristiwa, aktivitas social, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.[12]

### 2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan unruk penelitian ini dalam memperoleh data dari bulan Oktober 2018 sampai dengan Desember 2018.

b. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian akan dilakukan di Bank Mandiri Syariah Kabupaten Rejang Lebong.

[12] Nana S.S, *Metodelogi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), h. 60

**3. Subjek/Informan Penelitian**

Informan dalam penelitian ini adalah karyawan Bank Syariah Mandiri kabupaten Rejang Lebong dan masyarakat Karang Anyar.

**4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**

a. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer bertujuan untuk mendapatkan informasi langsung dari sumbernya terkait hal-hal yang dibutuhkan penulis. Pengambilan data primer dilakukan dengan cara wawancara. Wawancara ini dilakukan kepada pihak Bank Mandiri Syariah Kabupaten Curup.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diambil melalui dokumen, buku, jurnal, dan sumber yang tertulis lainnya.

b. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan meliputi:

1) Observasi

Observasi adalah penelitian atau pengamatan secara langsung di Bank Mandiri Syariah Kabupaten Curup. untuk mendapatkan informasi dan mengetahui permasalahan yang diteliti. Observasi menurut kenyataan yang terjadi di lapangan dapat diartikan dengan kata yang cermat dan tepat apa yang

diamati, mencatatnya dan kemudian mengelolahnya dan diteliti sesuai dengan cara ilmiah.

2) Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang yang memberikan keterangan kepada peneliti. [13] Wawancara terstruktur dilakukan menggunakan panduan pedoman wawancara yang sudah dibuat peneliti berdasarkan apa yang ingin diketahui.

3) Dokumentasi

Sejumlah besar fakta dan data tersmpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi separti, surat-surat, catatan harian, buku, jurnal, skripsi, foto dan sebagainya.

**5. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Huberman.

Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga dikatakan sudah jenuh,

[13]Mardalis, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara,2005), h. 64

aktivitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *display*, dan *conclusion* data.[14]

Langkah-langkah analisi data dalam penelitian ini melalui beberapa tahap yaitu :

a. *Data Reduction* (Data Reduksi)

Reduksi data adalah proses membuat singkat, *coding*, memusatkan tema, dan membuat batas-batas permasalahan. Reduksi data merupakan bagian dari analisis yang mempertegas, memperpendek, dan membuat fokus sehingga kesimpulan akhir dapat dilakukan,

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data adalah suatu rakitan organisasi informasi yang memungkinkan kesimpulan reset dilakukan. Dengan melihat penyajian data peneliti akan mengerti apa yang terjadi dalam bentuk yang utuh

c. *Data Conclusion* (Penarikan Kesimpulan)

Dari awal pengumpulan data, peneliti harus mengerti apa arti dari hal-hal yang ditemui dengan melakukan pencatatan-pencatatan data. Data yang terkumpul dianalisis secara kualitatif untuk ditarik suatu kesimpulan.[15]

[14]Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta,2014 ), h. 146

[15]Bisri Indah, *Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Memanfaatkan Produk Pembiayaan Koprasi Syariah, (*Skripsi Jurusan Eknomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, 2014}, h.43-44

# BAB II

# KAJIAN TEORI

## A. Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu *strategos* yang berasal dari kata *stratos* yang berarti militer dan Ag yang artinya memimpin.[16] Strategi adalah langkah–langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang–kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan liku–liku. Namun ada pula langkah yang relatif mudah. di samping itu banyak rintangan untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati – hati dan terarah.

Dari sudut *etimologis* (asal kata), penggunaan kata strategi dalam manajemen suatu organisasi diartikan sebagai, kiat, cara, dan taktik utamayang dirancang secara sistematik dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yang terarah kepada tujuan strategi organisasi.[17] Dalam kamus besar bahasa Indonesia disebutkan bahwa istilah strategi adalah seni atau ilmu untuk menggunakan sumber daya-sumber daya untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu.[18]

---

[16] Setiawan Hari Purnomo dan Zulkie flimansyah, *Manajemen Strategi Sebuah Konsep Pengantar,* (Jakarta: Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi UI, 1999), h. 8

[17] Hadari Nawawi, *Manajemen Stategi Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan dengan Ilustrasi di Bidang Pendidikan*,( Yogyakarta : Gajah mada University Press, 2000), Cet Ke-1, h. 147

[18] Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, ( Jakarta : Balai Pustaka, 1997), h . 199

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan, kata strategi banyak diadopsi dan diberikan pengertian yang lebih luas sesuai dengan bidang ilmu atau kegiatan yang merangkapkannya. Pengertian strategi tidak lagi terbatas pada konsep atau pun seni seorang jendral dimasa perang, tetapi sudah berkembang pada tanggung jawab seorang pimpinan (manajemen puncak). Menurut penulis, saat ini ada banyak sekali rumusan tentang strategi, akan tetapi dalam rumusan-rumusan yang ada tidaklah merubah pokok-pokok yang terdapat dalam pengertian sebelumnya, Hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya. Pada hakikatnya seorang pimpinan (manajemen puncak) memang terlibat dalam suatu bentuk "peperangan" tertentu.[19]

Sejarahwan Alferd D. Chandler, sebagimana disebutkan oleh James AF. Storner, et.al., berpendapat bahwa strategi adalah Penentuan tujuan dan sasaran pokok jangka panjang dari suatu usaha, daan pengambilan serangkaian tindakan dan pengalokasian sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan.[20]

Strategi merupakan pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam waktu tertentu. Sedangkan menurut drucker, strategik adalah mengerjakan sesuatu yang benar.

---

[19] Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategi*, ( Jakarta : Bumi Aksara, 2001), Cet Ke-IV, h. 16

[20] James AF. Storner dan R Edward Freeman, *Manajemen, diterjemahkan oleh Wilhelmus W. Bakowatun dan Benyamin Molan*,( Jakarta : Intermedia, 1994), cet ke-1 h. 306

Pendapat Alison dan Jude Kaye, strategi adalah prioritas atau arah keseluruhan yang luas yang di ambil oleh organisasi : strategi adalah pilihan – pilihan tentang bagaimana cara terbaik untuk mencapai misi organisasi. Dalam setiap kasus, organisasi – organisasi itu telah membuat pilihan jelas di antara pilihan yang bersaing tentang bagaimana cara terbaik untuk mengejar misinya.

Sedangkan menurut din syamsudin strategi mengandung arti lain:

1) Rencana dan caras seksama untuk mencapai tujuan,
2) Seni dalam mensiasati pelaksanaan rencana atau program untuk mencapai tujuan.
3) Sebuah penyesuaian terhadap lingkungan untuk menampilkan fungsi dn peran penting dalam mencapai keberhasilan .

Pendapat Griffin yang mendefinisikan strategi sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi . tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga di maksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan di mana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya.

Menurut Irwan Purwanto ada beberapa tingkatan strategi diantaranya :

1. Strategi Tingkat Korporasi

Strategi ini terdiri dari para direksi dan CEO. Tugas utama mereka adalah memikirkan masa depan perusahaan secara komprehensif.[21]

2. Strategi Tingkat Bisnis

Strategi ini terdiri dari manager – manager tingkat divisi dari suatu perusahaan. Manager ini harus menerjemahkan pertanyaan – pertanyaan dan maksud yang diinginkan dalam tingkat korporasi ke dalam tujuan – tujuan yang rill di dalam divisinya masing – masing.[22]

3. Strategi Tingkat Fungsional

Bagian ini mengembangkan tujuan dan strategi – strategi jangka pendek pada berbagai fungsi perusahaan : seperti strategi sumber daya manusia, strategi manajemen produksi dan operasional, strategi riset dan pengembangan, strategi keuangan dan strategi pemasaran.[23]

## B. Pemahaman

a. Pengertian Pemahaman

Menurut Kamus Lengakap Bahasa Indonesia, pemahaman adalah suatu hal yang kita pahami dan kita mengerti dengan benar. Pemahaman berasal dari kata paham dan kata mengerti yang

[21] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi,* (Bandung: Yrama Widya,2006), h. 125
[22] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi...*,h. 125
[23] Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*…, h. 125

mempunyai arti mengerti benar, sedangkan pemahaman merupakan proses pembuatan cara memahami.[24]

Pemahaman adalah tingkatan kemampuan yang mengharapkan seseorang mampu memahami atau konsep, situasi serta fakta yang diketahuinya. Artinya, seseorang tersebut tidak hanya hafal secara *verbalitas*, tetapi memahami konsep dari masalah atau fakta ditanyakan maka operasionalnya dapat membedakan, mengubah, mempersiapkan, menyajiakan, mengatur, mendemontrasikan, memaparkan, merangkum, memeberi contoh, memperkirakan, menentukan, memperaktekan dan mengambil keputusan. Sehingga dapat diartikan bahwa pemahaman adalah suatu proses, cara memahami, cara mempelajari baik supaya paham dan mengetahui banyak suatu hal.

Teori dari Hibert dan Carpinter tentang pemahamn. Teori itu berbunyi bahwa masyarakat dapat memahami suatu hal dapat dikategorikan menjadi tiga, yaitu:

1. Pemahaman pasif, pemahaman ini adalah pemahaman yang paling rendah yaitu pemahaman yang sekedar tahu saja mengenai suatu hal dan sadar mengenai pentingnnya suatu hal.

[24] Sudaryanto, *Faktor-faktor yang Memepengaruhi Pemahaman*, dikutip dari http://kesehatanlingkunganmasyarakat.blogspot.co.id/2012/03/fhdfhdfh.html, pada hari, Rabu, 6 Juli 2011. Pukul 20:43 (Skripsi Heru Dewantara, Perbankan Syariah, *Pemahaman Pedagang Pasar Pagi Terhadap Baitul Mal Wat Tamw*il).

2. Pemahaman aktif, pemahaman ini adalah pemahaman yang sekedar tidak tahu dan tetapi juga diaplikasikan juga dalam kehidupannya.
3. Pemahaman transiden, pemahaman ini adalah pemahaman tertinggi yaitu pemahaman yang tidak sekedar tahu, sadar dan diaplikasikan dalam kehidupan kedepannya tetapi dapat juga memberikan pemahamannya kepada orang lain atau dapat mentransfer pemahaman tersebut kepada orang lain.[25]

b. Tingkatan-Tingkatan Pemahaman

Pemahaman merupakan salah satu patokan yang dicapai setelah melakukan kegiatan belajar atau membaca dan mengamati sesuatu. Setiap individu memiliki kemampuan yang berbeda-beda dalam memahami apa yang dia pelajari dan kenali. Ada yang mampu memahami secara menyeluruh dan ada pula yang sama sekali tidak dapat mengambil/mendapat makna dari apa yang telah ia pelajari, sehingga yang dicapai hanya sebatas mengetahui. Untuk itulah terdapat tingkatan-tingkatan dalam memahami.

Pemahaman dapat dibedakan ke dalam tiga kategori, yaitu:

a. Menerjemahkan (*Translation*)

Menerjemahkan bisa diartikan sebagai pengalihan arti dari bahasa yang satu ke dalam bahasa yang lain. Menerjemahkan

[25] Maryeni, *Analisis Tingkat Pemahaman Guru Sekola Dasar Tentang Pembelajaran Terpadu Pada Kurikulum 2013*, (Jurnal Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung, 2014, h.43, (Skripsi Heru Dewantara, Perbankan Syariah, *Pemahaman Pedagang Pasar Pagi Terhadap Baitul Mal Wat Tamw*il).

dapat dilakukan dengan cara mengungkapkan tentang sesuatu dengan bahasa sendiri dengan simbol tertentu. Dapat juga dari konsepsi abstrak menjadi suatu model simbolik untuk mempermudah orang mempelajarinya Contohnya dalam menerjemahkan Bhineka Tunggal Ika menjadi. berbeda-beda tapitetap satu.

b. Menafsirkan (*Interpretation*)

Kemampuan ini lebih luas daripada menerjemahkan, ini adalah kemampuan untuk mengenal dan memahami. Menafsirkan dapat dilakukan dengan cara menghubungkan pengetahuan yang lalu dengan pengetahuan yang diperoleh berikutnya, menghubungkan antara grafik dengan kondisi yang dijabarkan sebenarnya, serta membedakan yang pokok dan tidak pokok dalam pembahasan.

c. Mengekstrapolasi (*Extrapolation*)

Ekstrapolasi ini menuntut kemampuan intelektual yang lebih tinggi karena seseorang dituntut untuk bisa melihat sesuatu dibalik yang tertulis. Mengekstrapolasi dapat dilakukan dengan cara mengungkap kemampuan dibalik pesan yang tertulis dalam suatu keterangan atau tulisan. Membuat ramalan tentang

konsekuensi atau memperluas persepsi dalam arti waktu, kasus, dimensi, ataupun masalahnya.[26]

## C. Produk Pembiayaan *Mudharabah*

1. Pengertian *Mudharabah*

Secara gamblang al- Qur'an tidak pernah membicarakan *mudharabah* meskipun *mudharabah* yang menggunakan kata akar "*daraba"* (memukul), "*yadribu"* (sedang memukul) dan *"dorban"* (yang dipikul" al- Qur'an mengambil akar kata *"daraba"*[27]. Menurut bahasa atau etimologi kata *"al-mudharabah"* bersepadan dengan dua kata bahasa arab lainya, yaitu *al- qirad* atau *al- muqaradat,* dan *al-muamalat.* Ketiga kata ini tidak memiliki perbedaan yang makna yang essensial, tetapi yang paling banyak disebut dalam literatur fiqih muamalah adalah *al- mudharabah* dan *al- qiradh.*

*Al- qiradh* atau *al- mudharabah* maknanya *al- qath'* (potongan atau bagian). Disebut demikian karena pemilik harta menyerahkan sebagian hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dan keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan. Kebiasaan ini mengacuh kepada praktik 'Utsman bin Affan yang

[26] Sudaryanto, *Faktor-faktor yang Memepengaruhi Pemahaman*, dikutif dari http://kesehatanlingkunganmasyarakat.blogspot.co.id/2012/03/fhdfhdfh.html, pada hari, Rabu, 6 Juli 2011. Pukul 20:43

[27]Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia,* (Jakarta: Hidaya Karya Agung, 1990), h. 182.

pernah menyerahkan modal kepada seseorang untuk diperdagangkan.[28]

*Mudharabah* adalah akad kerja sama suatu usaha antar dua pihak dimana pihak petama *(malik, shaib al- mal,)* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua *('amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dana, dana keuntungan usaha dibagi diantra meraka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

Pada prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, maka lembaga keuangan syariah dapat meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ke-3. Jaminan hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yeng telah disepakati bersama.[29]

Sebagai suatu bentuk kontrak, *mudharabah* merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal *(shahibul mal),* menyediakan modal (100 %) kepada pengusaha sebagai pengelola *(mudharib),* untuk melakukan aktivitas produktif denga syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya dipengaruhi oleh kekuatan pasar). *Shahibul mali* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudharib* (pengelola

[28]Alwi Haji Hassan, *Sales and Contracts in Early IslamicCommercial Law*, (Islamabad: Islamic Research Institute International Islamic University, 1986), h. 86

[29] Oni Sahroni dan Adiwarman A. Karim, *Maqasid Bisnis dan Keuangan syariah...*, h. 167

atau *enterpreneur)* adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.

Apabila terjadi kerugian kerena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pihak pemodal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahlianya yang telah dicurahkan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya.

Pengelola tidak ikut menyertakan modal, tetapi menyertakan tenaga dan keahliannya, dan juga tidak meminta gaji atau upah dalam menjalankan usahanya. Pemilik dana hanya menyediakan modal dan tidak dibenarkan untuk ikut campur dalam manajemen usaha yang dibiayainya. Kesediaan pemilik dana untuk menanggung resiko apabila terjadi kerugian menjadi dasar untuk mendapat bagian dari keuntungan[30]

Untuk lebih mengetahui tentang definisi *Mudharabah*, beberapa pengertian *mudharabah* secara terminologis disampaikan oleh *fuqaha' madzab* empat yaitu:

a. Madzab Hanafi mendiskripsikan *mudharabah* adalah akad atau suatu syarikat dakam keuntungan dengan modal harta atau dari satu pihak dan dengan pekerjaan (usaha) dari pihak yang lain.

[30] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, h. 60-61

b. Madzab Maliki mendeskripsikan *mudharabah* adalah penyerahan uang dimuka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada orang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagain dari keuntunganya.
c. Madzab Syafi'i mendiskripsikan *mudharabah* dalam suatu akad yang memuat penyerahan modal kepada orang lain untuk mengusahakanya dan keuntunganya dibagi antara mereka berdua.
d. Madzab Hambali mendiskripsikan *mudharabah* adalah penyerahan suatu barang atau sejenisnya dalam jumlah yang jelas dan tertentu kepada orang yang mengusahakanya dengan mendapatkan bagian tertentu dari keuntunganya[31]

Sedangkan menurut fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000, *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.[32]

2. Dasar Hukum *Mudharabah*

Secara umum, landasan dasar *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Sebagaiman dalam al-Qur'an al-Karim dan hadits Nabi SAW.

Firman Allah QS.An- Nisa' : 29

[31] AL-Jaziri, *Fiqih ala Madzab al-Arba'ah,* Juz III (Beirut: al-Fikr, 1990), h. 41.
[32] Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000

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

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu..*[33]

*3.* Rukun dan Syarat *Mudhrabah*

*a.* Rukun *Mudharabah*

Rukun dari akad *mudhrabah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu :

1) Pelaku akad, yaitu *shaibul mal* (pemodal) adalah pihak memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudharib* (pengelola) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.
2) Objek akad, yaitu modal *(mal),* kerja *(dharabah),* dan keuntungan (*ribh).*
3) *Shighah*, yaitu *ijab* dan *Qabul*[34]

Adapun rukun menurut para ulama yang telah ditetapkan, yang bertujuan untuk menentukan sahnya suatu akad, adalah sebagai berikut :

[33] Kementrian Agama RI, *Al- Qur'an Terjemah,* (Solo: PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, 2013), h. 575

[34] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...,* h. 62

a) Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun *mudharabah* adalah ijab dan *qabul,* yakni lafazh yang menujukan kepada arti *mudharabah.* Lafazh yang digunakan untuk *ijab* adalah lafazh *mudharabah, muqaradhah,* dan *muamalah,* serta lafazh lain yang artinya sama dengan lafazh-lafazh tersebut. Adapun lafazh *qabul* yang digunakan oleh pengelolah adalah lafazh : saya ambil, atau saya terima, atau saya setuju dan semacamnya. Apabila *ijab* dan *qabul* telah terpenuhi maka akad *mudharabah* telah sah.[35]

b) Ulama Malikiyah berpendapat bahwa rukun *mudharabah* terdiri dari *ra'as al- mal* (modal), *al- amal* (bentuk usaha), keuntungan *aqidain* (pihak yang berakad), dan *sighat* (*ijab qabul*).[36]

c) Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa rukun *mudharabah* itu ada enam, yaitu :

   a. Pemilik modal yang menyerahkan modalnya kepada pihak pengelola.
   b. Orang yang bekerja, yaitu orang yang mengelola modal yang diterima dari pemilik modal.
   c. Akad *mudharabh,* yaitu dilakukan oleh pemilik modal dengan pemgelola modal.
   d. *Mal,* yaitu harta pokok atau modal

[35] Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah,* (Jakarta: Amzah, 2010), h. 371
[36] Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah,* (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 114

e. *Amal.*yaitu pekerjaan pengelola harta sehingga menghasilkan laba.

f. Keuntungan.[37]

b. Syarat *Mudharabah*

Sementara itu syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *mudharabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan . syarat modal yaitu:

1) Modal harus berupa uang.
2) Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya.
3) Modal harus tunai bukan utang.
4) Modal harus diserahkan kepada mitra kerja.

Sementara itu, syarat keuntungan, yaitu keuntungan harus jelas keuntunganya, dan keuntungan harus dengan pembagian disepakati kedua belah pihak.

Beberapa syarat pokok *mudharabah* menurut usmani antara lain sebagai berikut :

1) Usaha *mudharabah.*

*Shahibul mal* boleh menetukan usaha apa yang akan dilakukan oleh *mudharib,* dan *mudharib* harus menginvestasikan modal kedalam usaha tersebut saja. *Mudharabah* seperti ini desebut *mudharabah muqayyadah* (*mudharabah* terkait). Akan tetapi, apabila *shahibul mal*

[37] Hendi Suhendi. *Fiqih Muamalah,* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h. 139

memberikan kebebasan kepada *mudharib* untuk melakukan usaha apa saja yang dimaui oleh *mudharib,* maka kepada *mudharib* harus diberikan otoritas untuk menginvestasikan modal kedalam usaha yang dirasa cocok. *Mudharabah* seperti ini desebut *mudharaba mutlaqah* (*mudharabah* tidak terkait).

Seseorang *shaibul mal* dapat melakukan kontrak *mudharabah* dengan lebih dari satu orang *mudharib* melalui suatu transaksi. Hal in berarti bahwa *shaibul mal* dapat menawarkan modalnya kepada A dan B sehingga masing-masing bertindak sebagai *mudharib* untuknya dan modal *mudharabah* dapat digunakan bersama oleh mereka, dan bagian *mudharib* harus dibagi diantara mereka dengan proporsi yang disepakati bersama.

Dalam kasus ini kedua *mudharib* harus menjalankan usaha seperti mitra usaha satu terhadap yang lain. Kepada *mudharib,* secara individu atau bersama, diberikan otoritas untuk menjalankan apa saja sebagai mana layaknya suatu usaha. Namun demikian, jika mereka ingin melakukan kerja ekstra, diluar kebiasaan usaha, mereka tidak dapat melakukanya tanpa izin dari *shahibul mal.*

2) Pembagian Keuntungan.

Untuk validitas *mudharabah* di perlakukan bahwa para pihak sepakat, pada awal kontrak pada proporsi tertentu dari keuntungan nyata yang menjadi bagian masing-masing. Tidak ada proporsi tertentu yang ditetapkan oleh syariah, melainkan diberi kebebasan bagi mereka dengan kesepakatan bersama.

Mereka dapat membagikan keuntungan dengan proporsi yang sama. Mereka juga dapat membagikan keuntungan dengan proporsi berbeda untuk *mudharabah* dan *shahibul mal*. Namun demikian, mereka tidak boleh mengalokasikan keuntungan secara lumsum untuk siapa saja dan mereka juga tidak boleh mengalokasikan keuntungan dengan tingkat presentase tertentu dari modal. misalnya, jika modal Rp 100 juta, mereka tidak boleh sepakat terhadap syarat bahwa *mudharib* akan mendapatkan Rp 10 juta dari keuntunganya, atau terhadap syarat bahwa 20 persen dari modal harus menjadi bagian *shahibul mal* namun mereka boleh sepakat bahwa 40 persen dari keuntungan ril menjadi bagian *shahibul mal* dan 60 persen menjadi bagian *mudharib* atau sebaliknya.

3) Penghentian *Mudharabah*

Kontrak *mudharabah* dapat dihentikan kapan saja oleh salah satu pihak dengan syarat memberi tahu pihak lain terlebih dahulu.jika semua aset dalam bentuk cair/tunai pada saat usaha dihentikan, dan usaha telah menghasilkan

keuntungan, maka keuntungan dibagi sesuai kesepakatan terdahulu. Jika aset belum dalm bentuk cair/tunai, kepada *mudharib* harus diberi waktu untuk melikuidasi aset agar keuntungan atau kerugian dapat diketahui dan duhitung.

Terdapat perbedaan pandapat diantara para ahli fiqh aakah kontrak *mudharabah* boleh dilakukan untuk periode waktu tertentu dan kemudian kontrak berakhir secara otomatis. Hanafi dan Hambali berpendapat boleh dilakukan, seperti 1 tahun, 6 bulan, dan seterusnya. Sebaliknya, mazhab Syafi'i dan Malik berpendapat tidak boleh. Namun demikian, perbedaanya hanya pada batas waktu maksimum. Sementara itu, tidak terdapat opini mengenai batas waktu minimum dalam fiqh islam, tetapi dari keuntungan umum batas waktu tidak boleh ditentukan, dan setiap pihak boleh menghentikan kontrak kapan saja mereka inginkan.

Kekuasaan tak terbatas dari masing-masing pihak untuk menghentikan kontrak kapan saja dapat menimbulkan masalah di zaman sekarang karena sebagian besar perusahaan membutuhkan waktu untuk menghasilkan keuntungan, selain juga memerlukan usaha yang rumit dan konstan. Akibatnya, akan timbul bencana jika *shahibul mal* menghentikan kontrak pada masa awal perusahaan berdiri, khusus nya bagi *mudharib* yang tidak menerima hasil apa-apa meskipun telah

mencurahkan tenaga dan pikiran. Oleh karena itu, tidak melanggar syariah jika para pihak setuju ketika memulai kontrak *mudharabahi*, semua pihak tidak boleh menghentikan kontrak selama jangka waktu tertentu, kecualin pada keadaan tertentu.[38]

4. Jenis-Jenis *Mudharabah*

Secara umum, *mudharabah* terbagi dua jenis yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah.*

a. *Mudharabah Muthlaqah.*

Yang dimaksud *mudharabah muthalaqah* adalah bentuk kerja sama dimana antara *shahibul al- mall* dan *mudharib* yang cakupanya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

Dalam pembahasan Fiqih Ulama Salafus Shaleh seringkali dicontohkan dengan ungkapan : *if'al masyita* (lakukan sesukamu) dari *shahibil al- mal* ke *mudharib* yang memberikan kekuasaan sangat besar.

Dalam dunia perbankan akad *mudharabah muthalaqah*, diterapkanberupa tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun. Nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada bank, untuk usaha apa dana yang disimpannya itu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukan

[38] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...,* h. 62-65

bagi nasabah tertantu. Jadi bank memberikan kebebasan penuh untuk menyalurkan dana ini kebisnis manapun yang diperkirakan menguntungkan. Penerapam *mudharabah muthlaqah* ini dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis tabu ngan *mudharabah* dan deposito *mudharabah.* [39]

b. *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah muqayyadah* atau disebut dengan istilah *restricted mudharabah* atau *specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah,* si *mudharib* dibatasi dengan batasan-batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderugan umum *shahibul al- mal* dalam memasuki jenis dan usaha.[40]

c. *Mudharabah* sebagai Akad Penyaluran Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* merupakaan pendanaan yang disediakan oleh satu pihak untuk puhak lain guna mendukung investasi, baik yang dilakukan oleh sendiri maupun pihak lembaga. Dengan demikian, senantiasa berkaitan dengan aktivitas bisnis.[41] Dalam perspektif UU perbankan syariah, ia adalah penyediaan dana atau tagihan. Ia bisa berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudhrabah* dan *musyarakah,* transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarat*

[39] Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah,* (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), h. 177

[40] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...,* h. 63

[41] Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah,* (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahan YKPN, 2005), h. 17.

*muntahiya bi al-tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *qardh*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa.[42]

Secara umum, tujuan pembiayaan menyangkut dua hal yaitu makro dan makro. Secara makro ia bertujuan:

a. Peningkatan ekonomi umat.
b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha.
c. Meningkatkan produktivitas.
d. Membuka lapangan kerja baru.
e. Distribusi pendapatan.

Adapula tujuan secara mikro adalah:

a. Upaya memaksimalkan laba dan meminimkan resiko.
b. Pendaya gunaan sumber ekonomi.
c. Menyalurkan kelebihan dana.[43]

Dari sisi pembiayaan sebagai sumber pendapatan bagi bank syariah, pembiayaan yang dilakukan bank tertuju untuk memenuhi kepentingan:

a. Pemilik dana, artinya ia diharapkan keuntungan dari dana yang di tanam dibank.
b. Pegawai, artinya ia memperoleh kesejahteraan.

[42] UU No. 21 Tahun 2008, pasal 1 ayat (25).
[43] Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah*, (Bandung: Pt. Refika Aditama, 2011), h 219-220

c. Masyarakat meleputi pemilik dana, debitur, dan masyarakat umum atau konsumen.
d. Pemerintah, artinya ia terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara termasuk pendapatan dari sektor pajak.
e. Bank, artinya bank dapat mengembangkan usahanya.

Disamping memiliki tujan, pembiaayanpun memiliki fungsi tertentu, yaitu:

a. Meningkatkan daya guna uang dan daya guna barang.
b. Meningkatkan peredaran uang.
c. Menimbulkan kegairahan berusaha.
d. Menciptakn stabilitas ekonomi
e. Sebagai sarana untuk meningkatakan pendapatan nasional.

Banyak ragam atau jenis pembiayaan, dan oleh karenanya, ia dapat dikelompokan sesuai dengan aspek-aspek tertentu. Dari sisi tujuan ia terbagi dua kelompok yaitu

a. Pembiayaan modal kerja yaitu untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
b. Pembiayaan investasi yaitu untuk investasi atau pengadaan barang konsumtif.

Menurut jangka waktu pembiayaan ada tiga macam :

a. Pembiayaan jangka pendek antara 1 bulan s/d 1 tahun.
b. Pembiayaan menengah, yaitu antara 1 s/d 5 tahun.

c. Pembiayaan jangka panjang, yaitu 5 tahun kea atas.[44]

Ketentuan pembiayaan *mudharabah* ialah seperti adanya pihak pertama selaku pemilik modal dan pihak kedua selaku pelaku usaha, modal harus tunai dan jumlah nominalnya jelas, pembagian keuntungan dalam bentuk nisbah bagi hasil yang disepakati, dan ada yang lainya, dalam hukum islam dikatagorikan sebai syarat-syarat *mudharabah*. Syarat-syarat itu diantra lainya ialah, modal harus di serahkan dengan tunai, jumlah nominal modal diketahui secara pasti, keuntungan dibagi menurut nisba bagi hasil apakah setengah, sepertiga, atau seperempat, bagi aliran Maliki dan Syafi'i *mudharabah* itu hendakalah *muthlaqat* sementara Abu Hanifah dabn Ahmad bin Hanbal tidak harus selalu *muthlaqat* tapi bisa juga *mudharabat muqayyadat*.[45]

## C. Masyarakat

Banyak deskripsi yang dituliskan oleh para pakar mengenai pengertian masyarakat. Dalam bahasa Inggris dipakai istilah *society* yang berasal dari kata Latin *socius*, berarti "kawan". Istilah masyarakat sendiri berasal dari akar kata Arab *syaraka* yang berarti "ikut serta, berpartisipasi". Masyarakat adalah sekumpulan manusia saling "bergaul", atau dengan istilah ilmiah, saling "berinteraksi". Menurut Phil Astrid S. Susanto masyarakat atau *society* merupakan manusia sebagai satuan sosial

[44] Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah*...,h. 20-21.
[45] Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah*...,h. 225.

dan suatu keteraturan yang ditemukan secara berulangulang, sedangkan menurut Dannerius Sinaga masyarakat merupakan orang yang menempati suatu wilayah baik langsung maupun tidak langsung saling berhubungan sebagai usaha pemenuhan kebutuhan, terkait sebagai satuan sosial melalui perasaan solidaritas karena latar belakang sejarah, politik ataupun kebudayaan yang sama. Dari beberapa pengertian tersebut, dapat dimaknai bahwa masyarakat merupakan kesatuan atau kelompok yang mempunyai hubungan serta beberapa kesamaan seperti sikap, tradisi, perasaan dan budaya yang membentuk suatu keteraturan.[46]

Adapun macam-macam masyarakat yaitu:

**1.** Masyarakat moderen

Masyarakat modern merupakan masyarakat yang sudah tidak terikat pada adat-istiadat. Adat-istiadat yang menghambat kemajuan segera ditinggalkan untuk mengadopsi nila-nilai baru yang secara rasional diyakini membawa kemajuan, sehingga mudah menerima ide-ide baru. Berdasar pada pandangan hukum, Amiruddin menjelaskan bahwa dalam masyarakat modern mempunyai solidaritas sosial organis. Menurut OK. Chairuddin solidaritas organis didasarkan atas spesialisasi. Solidaritas ini muncul karena rasa saling ketergantungan secara fungsional antara yang satu dengan yang lain dalam satu kelompok masyarakat. Spesialisasi dan perbedaan fungsional yang

[46] https://www.google.com/search?client=firefoxb&q=teori+dan+macam+macam+masyrakat

seperti diungkapkan tersebut memang kerap dijumpai pada masyarakat modern.

2. Masyarakat tradisional

Masyarakat tradisional merupakan masyarakat yang masih terikat dengan kebiasaan atau adat-istiadat yang telah turun-temurun. Keterikatan tersebut menjadikan masyarakat mudah curiga terhadap hal baru yang menuntut sikap rasional, sehingga sikap masyarakat tradisional kurang kritis Menurut Rentelu, Pollis dan Shcaw yang masyarakat tradisional merupakan masyarakat yang statis tidak ada perubahan dan dinamika yang timbul dalam kehidupan. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa masyarakat tradisional merupakan masyarakat yang melangsungkan kehidupannya berdasar pada patokan kebiasaan adat-istiadat yang ada di dalam lingkungannya.

Kehidupan mereka belum terlalu dipengaruhi oleh perubahan-perubahan yang berasal dari luar lingkungan sosialnya, sehingga kehidupan masyarakat tradisional cenderung statis. Menurut P. J Bouman hal yang membedakan masyarakat tradisional dengan masyarakat modern adalah ketergantungan masyarakat terhadap lingkungan alam sekitarnya. Faktor ketergantungan masyarakat tradisional terhadap alam ditandai dengan proses penyesuaian terhadap lingkungan alam. Oleh karena itu masyarakat tradisional mempunyai karakteristik tertentu yang menjadi ciri pembeda dari

masyarakat modern. Adapun karakteristik pada masyarakat tradisional diantaranya:

3. Orientasi terhadap nilai kepercayaan kebiasaan dan hukum alam tercermin dalam pola berpikirnya
4. Kegiatan ekonomi masyarakat bertumpu pada sektor agraris
5. Fasilitas pendidikan dan tingkat pendidikan rendah
6. Cenderung tergolong dalam masyarakat agraris dan pada
7. kehidupannya tergantung pada alam sekitar
8. Ikatan kekeluargaan dan solidaritas masih kuat
9. Pola hubungan sosial berdasar kekeluargaan, akrab dan saling mengenal
10. Kepadatan penduduk rata-rata perkilo meter masih kecil
11. Pemimpin cenderung ditentukan oleh kualitas pribadi individu faktor keturunan.[47]

[47] https://www.google.com/search?client=firefoxb&q=teori+dan+macam+macam+masyrakat

# BAB III

# GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

## A. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini berdiri pada 1955 dengan nama Bank Industri Nasional. Bank ini beberapa kali berganti nama dan terakhir kali berganti nama menjadi Bank Syariah Mandiri pada tahun 1999 setelah sebelumnya bernama Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.[48]

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang

[48] Bank Syariah Mandiri, *Sejarah BSM*, dikutip dari https://www.syariah mandiri.co.id/tentang-kami/sejarah, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 09.45 WIB

Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

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

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).[49]

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah

[49] Bank Syariah Mandiri, *Sejarah BSM*, dikutip dari https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 09.45 WIB

Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.[50]

## B. Profil Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Curup

PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Bengkulu yang beralamat di Jalan Merdeka No. 289, Kepala Siring, Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Kode pos 39116 dengan nomor telpon (0732)325480. Alamat website Bank Syariah Mandiri yaitu http://www.syariahmandiri.co.id Pertama kali berdiri pada tahun 2008.

[50]Bank Syariah Mandiri, *Sejarah BSM*, dikutip dari https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah, pada hari minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 09.45 WIB

Dalam menjalankan aktivitasnya, Bank Syariah Mandiri Kota Curup terus melakukan inovasi produk dan pengembangan pelayanan prima kepada nasabah untuk meningkatkan professionalisme perusahaan.

**Bank Syariah Mandiri KCP CURUP**

Jl. Merdeka No. 289, Curup, Kabupaten Rejang

Rejang Lebong, Bengkulu - 39116
Telepon : (0732) 325480,

Nama Bank : BSM
Kode Bank : 451

Perusahaan : BANK SYARIAH MANDIRI
Nomer Kode : ID0010209

LAYANAN :
- Kantor Cabang Pembantu (Dalam Kota) Syariah

## C. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

1. Visi Bank Syariah Mandiri
    a. Visi umum Bank Syariah mandiri adalah: Bank Syariah Terdepan dan Modern
    b. Untuk Nasabah

       BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.
    c. Untuk Pegawai

       BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.
    d. Untuk Investor

Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

2. Misi Bank Syariah Mandiri

   a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.

   b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.

   c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.

   d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.

   e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.

   f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.[51]

## D. Produk-Produk yang Dihasilkan PT Bank Syariah Mandiri

Produk-produk yang dihasilkan BSM dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu pendanaan, pembiayaan dan jasa.

1. Tabungan

   a. Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

[51] Bank Syariah Mandiri, *Visi dan Misi BSM*, dikutip dari https://www.syariah mandiri.co.id/ tentang-kami/visi-misi, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 10.10 WIB

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

c. BSM Tabungan Simpatik adalah tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.[52]

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

e. BSM Tabungan Dollar adalah Tabungan dalam mata uang dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.

f. BSM Tabungan Pensiun adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

g. BSM Tabunganku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

[52] Bank Syariah Mandiri, *BSM Tabungan Simpatik*, dikutip dari https://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/tabungan/bsm-tabungan-simpatik, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 10.20 WIB

h. Tabungan Mabrur adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah.

i. Tabungan Mabrur Junior adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah.

j. Tabungan Saham Syariah adalah rekening dana nasabah berupa produk tabungan yang khusus digunakan untuk keperluan penyelesaian transaksi Efek (baik berupa kewajiban maupun hak Nasabah), serta untuk menerima hak Nasabah yang terkait dengan Efek yang dimilikinya melalui Pemegang Rekening KSEI.[53]

2. Giro

a. BSM Giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

b. BSM Giro Valas adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan atau non-perorangan.

c. BSM Giro Singapore adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Singapore Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan atau non-perorangan.

[53] Bank Syariah Mandiri, *Tabungan Saham Syariah*, dikutip dari https://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/tabungan/tabungan-saham-syariah, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 10.51 WIB

d. BSM Giro Euro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* untuk perorangan atau non-perorangan.[54]

3. Deposito

a. BSM Deposito adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.

b. BSM Deposito Valas adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* untuk perorangan dan non-perorangan.[55]

4. Pembiayaan

a. BSM Implan adalah pembiayaan konsumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). BSM Implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam

[54] Bank Syariah Mandiri, *BSM Giro Euro*, dikutip dari https://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/giro/bsm-giro-euro, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 11.10 WIB

[55] Bank Syariah Mandiri, *BSM Deposito Valas*, dikutip dari https://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/deposito/bsm-deposito-valas, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 11.20 WIB

kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

b. Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensuinan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

c. Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah.*

d. BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem *murabahah*.

e. Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.[56]

f. Gadai emas BSM adalah produk bank yang memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah menggunakan prinsip *qardh* dengan jaminan berupa emas nasabah yang bersangkutan dengan pengikatan secara gadai. Bank mengenakan biaya sewa atas dasar prinsip *ijarah* untuk biaya pemeliharaan barang.

[56] Bank Syariah Mandiri, *BSM Gadai Emas*, dikutip dari https:// www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/emas/bsm-gadai-emas, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 12.10 WIB

g. BSM Cicil Emas adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan cara mudah punya emas dan menguntungkan**.**

h. Pembiayaan Mikro Umrah BSM adalah pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah anda.

i. Pembiayaan Modal Kerja adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja calon nasabah/nasabah. Misalnya untuk membiayai pembelian bahan baku, siklus/perputaran usaha, modal kerja, dan pembiayaan kontraktor.

j. Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang yang diberikan untuk pembelian barang modal/aktiva tetap, pembiayaan proyek baru ataupun proyek perluasan suatu perusahaan, misalnya bangunan, mesin-mesin, alat-alat berat, kendaraan.[57]

[57] Bank Syariah Mandiri, *Pembiayaan Investasi*, dikutip dari https://www.syariah mandiri.co.id/business-banking/small-banking/pembiayaan-investasi, pada hari Minggu, tanggal 15 April 2018 Pukul 12.40 WIB

# BAB IV

# HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

## A. Hasil Penelitian

Setiap produk-produk yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri yang ada di Bengkulu terutama di Kota Curup tentunya memiliki strategi pemasaran dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk-pruduk yang ada di Bank Syariah Mandiri terutama produk pembiayaan *mudharabah* demi menarik minat nasabah agar menggunakannya. Dalam pemasaran produk itu apakah Bank Syariah Mandiri Kota Curup mempunyai strategi tersendiri umtuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah* dalam memasarkan produk yang dimilikinya. .

Penelitian yang sudah dilakukan penulis dengan pihak marketing Bank Syariah Mandiri Kota Curup pada hari Jum'at tanggal 11 Januari 2019, hasil wawancara didapatkan dari beberapa pertanyaan berikut ini:

1. Apakah dimaksud dengan pembiayaan *mudharabah*?

   Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

   > "Pembiayaan yang dilakukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan nasabah. Keuntungan yang diperoleh nasabah disepakati pembagian keuntungannya antara nasabah dengan penyediaan modal. Modal yang dimanfaatkan nasabah ini, dikembalikan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati."[58]

[58] Gusti Maya Sari, Marketing BSM Kota Curup, wawanacara pada tanggal Juma'at, 11 januari 2019 puku 14:30 wib.

Pembiayaan *Mudharabah* adalah akad kerja sama suatu usaha antar dua pihak dimana pihak pertama *(malik, shaib al- mal,)* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua *('amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dana, dana keuntungan usaha dibagi diantra meraka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Pada prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada jaminan, namun agar *mudharib* tidak melakukan penyimpangan, maka lembaga keuangan syariah dapat meminta jaminan dari *mudharib* atau pihak ke-3. Jaminan hanya dapat dicairkan apabila *mudharib* terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yeng telah disepakati bersama.

2. Apa yang menjadi tujuan pembiayaan *mudharabah* dibuat dan di terapkan di dalam Bank Syariah Mandiri?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

> "Pembiayaan *mudharabah* di Bank Mandiri Syariah ini bertujuan sebagai pendapatan bank. Dimana hasil dari pendapatan usaha yang dikelolah oleh pelaku usaha tersebut dibagi hasil sesuai dengan kesepakatan diawal."[59]

Hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa pembiayaan *mudharabah* adalah salah satu sumber pendapatan Bank Syariah Mandiri dengan cara sistem bagi hasil yang akan memberikan

[59] Gusti Maya Sari, Marketing…, Jum'at 11 januari 2019 pukul 14:30 wib.

keuntungan kedua belah pihak. Produk-produk Bank Mandiri Syariah salah satu pembiayaan *mudharabah* adalah salah satu cara menghindarkan masyarakat dari prilaku-prilaku curang dan terhindar dari dosa besar yaitu riba.

3. Apa saja yang menjadi syarat untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri?

   Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

   > "Syarat untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri sama seperti syarat-syarat bank syariah lain pada umumnya. Misalanya: Warga negara Indonesia/WNI seperti Kartu identitas/ Kartu Tanda Penduduk, NPWP. Warga Negara Asing/WNA seperti Kartu Tanda Keluarga/Paspor, Surat Domisisli."[60]

   Hasil wawancara diatas, *dalam* melakukan pembiayaan kepada nasabah Bank Mandiri Syaraiah sealalu memberikan syarat kepada nasabah seperti identitas diri nasabah diantaranya: Kartu tanda penduduk, Kartu Keluaraga, NPWP, Paspor, Surat Domisili. Selain itu Bank memperhatikan syarat penunjang lainnya, seperti identitas pasangan, surat nikah, legalitas usaha, laporan keuangan 2 tahun terakhir, *past performance* 2 tahun terakhir, rencana usaha 12 bulan yang akan datang, data obyek pembiayaan.

4. Apakah pembiayaan *mudharabah* memiliki banyak peminat dibanding dengan produk pembiayaan lainnya?

[60] Gusti Maya Sari, Marketing …, Jum'at 11 januari 2019 pukul 14:30 wib.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

> "Untuk pembiayaan *mudharabah* ini minatnya bisa dikatakan kurang banyak daripada pembiayaan lainnya, dikarenakan pembiayaan *mudharabah* harus bagi hasil dari untung yang didapat yang hanya akan memberikan sedikit keuntungan bagi nasabah. pembiayaan *mudharabah* ini nasabah hanya perlu."[61]

Hasil wawancara di atas bahawa pembiayaan *mudharabah* kurang diminati oleh nasabah lainnya dibanding dengan pembiayaan lainnya. Karena menurut nasabah pembiayaan *mudharabah* itu sendiri hanya akan memberikan sedikit keutungan bagi nasabah karena sistem bagi hasil. pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan akad kerja sama suatu usaha antara dua belah pihak, pihak petama *(malik, shaib al- mal,)* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua *('amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dana, dana keuntungan usaha dibagi sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

5. Bagaimana pemahaman masyarakat terhadap pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

> "Untuk pemahaman nasabah itu sendiri tentang pembiayaan *mudharabah* sebagian masyarakat di desa karanganyar bisa dikatakan sudah paham. Mulai dari apa yang dimaksud dengan *mudharabah*, syarat-syarat *mudharabah*, dan lain-lain. Tapi, untuk masyarakat itu sendiri yang belum melakukan pembiayaan masih ada yang belum memahami pembiayaan

[61] Gusti Maya Sari, Marketing…, Jum'at 11 januari 2019 pukul 14:30 wib.

> *mudharabah* tersebut, meski sudah dilakukan sosialisasi tentang produk-produk perbankan syariah yang kami miliki."[62]

Hasil wawancara di atas bahawasannya nasabah Bank Mandiri Syariah sudah memahami tentang pembiayaan *mudharabah* yang mereka gunakan untuk mendapatkan pembiayaan. Tapi, untuk masyarakat yang belum melakukan pembiayaan langsung di Bank Syariah Mandiri masih banyak yang belum memahami tentang produk pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri terutama tentang pembiayaan *mudharabah*, karena mereka hanya mendapat pengetahuan tentang pembiayaan *mudharabah* hanya lewat sosialisasi dan brosur yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri.

6. Apa saja strategi Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

> "Strategi Bank Syariah Mandiri yang kami terapkan untuk memberikan pemahaman tentang produk pembiayaan *mudharabah* kepada masyarakat sama dengan produk perbankan syariah lainnya, yakni dengan cara sosialisasi, edukasi, bimbingan dan doorprize/hadiah. Karena, dengan cara itu kami bisa meningkatkan pemahaman nasabah tentang produk-produk perbankan syariah dan juga bisa mendapatkan nasabah yang lebih banyak lagi yang akan memberikan keuntungan baik bank juga masyarakat itu sendiri."

Hasil wawancara di atas dalam memberikan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah* dengan sosialisasi,

[62] Gusti Maya Sari, Marketing…, Jum'at 11 januari 2019 pukul 14:30 wib.

edukasi, bimbingan dan dorprize/hadia, karena ke empat cara itu merupakan strategi umum yang biasa dilakukan oleh setiap perusahaan atau organisasi dalam memberikan penjelasan suatu produk. Bank Syariah Mandiri menerapkan ke empat strategi ini dalam memberikan pemahamn tentang produk pembiayaan *mudharabah* dan produk-produk perbankan syariah lainnya kepada masyarakat.

7. Bagaimana strategi tersebut diterapkan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

> "Untuk menerapkan cara strategi tersebut kami dari pihak Bank Syariah Mandiri selalu melakukan sosialisasi dan lebih mengedukasikan lagi kepada masyarakat apa itu pembiayaan *mudharabah* dan produk-produk lainya yang ada diterapkan Bank Syariah Mandiri."[63]

Hasil wawancara di atas menunjukan bahwa Bank Syariah Mandiri selalu melakukan sosialisasi dan terus mendedukasikan tentang pembiayaan *mudharabah* kepada massyarakat baik itu secara langsung ataupun tidak langsung. Karena, sosialisasi adalah suatu hal yang sangat penting bagi sebuah organisasi atau prusahaan untuk meningkatkan atau menarik konsumen untuk menggunakan produk yang mereka buat.

[63] Gusti Maya Sari, Marketing…, Jum'at 11 januari 2019 pukul 14:30 wib.

8. Bagaimana pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah* setelah diberikan pemahaman oleh Bank Syariah Mandiri dengan strategi-strategi tersebut?

   Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

   > "Dengan strategi-starategi yang kami dari pihak Bank Syariah Mandiri berikan kepada masyarakat untuk memberikan pemahaman tentang pembiayaan *mudharabah*, kami dari pihak Bank Syariah Mandiri mendapatkan bahwasannya masyarakat sudah ada yang memahami tentang pembiayaan *mudharabah* terutama masyarakat yang baru saja melakukan peminjaman di Bank Syariah Mandiri dan juga masih banyak juga masyarakat yang belum memahami tentang pembiayaan *mudharabah*."

   Hasil wawancara di atas menunjukan bahwa masyarakat sudah ada masyarakat yang memahami tentang pembiayaan *mudharabah* terutama masyarakat yang sudah melakukan pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri ataupun di bank syariah lainnya, tapi meski sudah dilakukan sosialisasi masih ada masyarakat yang belum memahami tentang produk pembiayaan *mudharabah* yang Bank Syariah Mandiri tawarkan.

9. Apa saja yang menjadi media Bank Syariah Mandiri dalam neningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*?

   Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

   > "Untuk menerapkan strategi-strategi tersebut dalam meningkatlkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah* kami dari pihak Bank Syariah Mandiri

menggunakan beberapa media, diantaranya seperti sales kit, dan browsur ."

Hasil wawancara di atas menunjukan bahwa Bank Syariah Mandiri menggunakan beberapa media untuk meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan *mudharabah* misalnnya *sales kit*, brosur. Seperti di ketahui bahwa di antara media tersebut ada yang sangat penting misalnya sosialisasi, kerena sosialisasi adalah suatu hal yang sangat penting bagi sebuah organisasi atau prusahaan untuk meningkatkan atau menarik konsumen untuk menggunakan produk yang mereka buat/

10. Apa saja yang menjadi kendala Bank Syariah mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Gusti Maya Sari, menjelaskan bahwa:

> "Setiap memasarkan produk pasti memiliki kendalanya masing-masing. Kami, Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pemahaman tentang pembiayaan *mudharabah* ini cukup di respon baik oleh masyarakat. Hanya saja masyarakat kurang meminaati pembiayaan *mudharabah* ini dikarenakan sistem bagi hasil yang mereka pikir hanya memberikan sedikit keuntungan dan masyarakat juga mengaku susah memahami karena menurut mereka kata-kata pembiayaan *mudharabah* tersebut jarang mereka dengar, karena ada diantara mereka belum melakukan pembiayaan *mudharabah*.'[64]

Hasil wawancara di atas menunjukan bahwa Bank Mandiri Syariah memiliki beberapa kendala dalam memberi pemahaman

[64] Gusti Maya Sari, Marketing…, Jum'at 11 januari 2019 pukul 14:30 wib.

kepada masyarakat tentang produk Bank Syariah Mandiri. Meski masyarakat merespon baik dengan apa yang di sampaiakan oleh pihak Bank Sayriah Mandiri, tapi untuk pembiayaan mudharabah ini kurang diminati oleh masyarakat, karena dengan sistem bagi hasil yang menurut masyarakat banyak kurang memberikan keuntungan. Dan banyak juga yang susah memahamai tentang pembiayaan *mudharabah*, karena bagi mereka kata-kata tersebut masih asing mereka dengar.

11. Apa saja yang sudah Bank Syariah Mandiri lakukan untuk mengenalkan produk pembiayaan *mudharabah*?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada bapak Lura Desa Karanganayar, menyatakan bahwa:

> "Bank Mandiri Syariah sudah perna melakukan sosialisasi kepada masyarakat Desa Karanganyar ini untuk memperkenalkan produk-produknya, Bank Syariah Mandiri juga selalu mempromosikan produk-produk mereka salah satunya dengan cara menyebar brosur tentang Bank Syariah Mandiri dan produk-produk yang ditawaarakan lainnya."[65]

Hasil wawancara di atas menunjukakn bahwa Bank Syariah Mandiri suda melakukan slah satu strateginya yaitu sosialisasi kepada masyarakat tentang pembiayaan mudharabah dan produk yang lainnya.

[65] Kepala Lura Desa Karanganyar, wawanacara pada tanggal Juma'at, 1 Februari 2019 puku 09:00 wib

12. Apakah bapak/ibu merasa puas dengan apa yang sudah dilakukan bank syariah mandiri dalam memberi penjelasan tentang pembiayaan *mudharabah?*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Desa Karanganyar, bapak Supardi dan ibu Liliana menyatakan bahwa:

> "Dari penjelasan yang suada pihak Bank Syariah Mandiri sampaikan sebenarnaya sudah bagus, hanya saja masih banyak masyarakat yang kurang merespon baik, apa yang sudah disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri. Misalanaya, bnayak masyarakat yang berbicara pada saat Bank Syariah Mandiri menjelsakan dan brosur yang sudah dibagikan tidak dibaca dan ada sebagian yang dibuang oleh masyarakat."[66]

Hasil wawancara di atas menunjukakn bahwa banyak masyarakat yang kurang merespon baik apa yang sudah disampaikan pihak Bank Syariah Mandiri tentang produk-produknya yang menyebabkan banyaknya masyarakat yang belum paham tentang pembiayaan *mudharabah.*

13. Apakah bapak/ibu sudah memahami tentang pembiayaan *mudharabah*?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Desa Karanganayar, bapak Turmin, bapak Adi dan yang laian menyatakan bahwa:

> "Masih banyak yng belum memahami tentang produk-produk perbankan syariah yang sudah Bank Syariah Mandiri jelsakan, misalanya tentang pembiayaan *mudharabah* ini. Karena,

[66] Supardi, Masyarakat Desa Karanganyar, Wawanacara Pada Tanggal Juma'at, 1 Februari 2019 Puku 09:00 Wib

menurut mereka pembiayaan *mudharabah* jarang mereka dengar dan terdengar asing, yang menyebabkan masyarakat kurang memahamai tentang pembiayaan *mudharabah.* ”[67]

Wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Desa Karanganayar, bapak Jaya dan Ibu Melti menyatakan bahwa:

‘Sudah sedikit memahami tentang pembiayaan *mudharabah*. menurut mereka pembiayaan *mudhrabah* merupakan pembiayaan dengan akad kerjasama diamana pihak Bank adalah penyedia modal dan nasabah adalah pengelolah usaha yang menggunakan sistem bagi hasil dalam pengembalian pinjaman yang sesuai dengan perjanjian di awal.”[68]

Hasil wawancara di atas menunjukakn bahwa suda ada masyarakat yang sedikit memahani tentang pembiayaan *mudharabah* seperti yang disampaiakan bapak Adi dan ibu Melti.

14. Apakah bapak/ibu memiliki minat untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* di bank syariah mandiri?

Wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Desa Karanganayar, bapak Adi dan Ibu Melti menyatakan bahwa:

“Kurang berminat, karena bagi hasilnya terlalu besar dan mungkin kami masyarakat nantinya mungkin hanya akan mendapatkan kauntungan yang sedikit. Tapi. Kami beminata untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri.”[69]

[67] Turmin, Adi dkk, Masyarakat…, Juma’at, 1 Februari 2019 Puku 09:00 Wib
[68] Jaya dan Melti, Masyarakat…, Juma’at, 1 Februari 2019 Puku 09:00 Wib
[69] Jaya dan Melti, Masyarakat…, Juma’at, 1 Februari 2019 Puku 09:00 Wib

## B. Pembahasan

Dari data yang telah diperoleh dari wawancara yang telah dikakukan, penulis dapat melakukan pembahasan, yakni:

Pembiayaan *Mudharabah* adalah akad kerja sama suatu usaha antar dua pihak dimana pihak petama *(malik, shaib al- mal,)* menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua *(‘amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku pengelola dana, dana keuntungan usaha dibagi diantra mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Pembiayaan *mudharabah* adalah salah satu sumber pendapatan Bank Syariah Mandiri dengan cara sistem bagi hasil yang akan memberikan keuntungan kedua belah pihak. Dalam melakukan pembiayaan kepada nasabah Bank Mandiri Syaraiah sealalu memberikan beberapa syarat kepada nasabah seperti identitas diri nasabah diantaranya: Kartu Tanda Penduduk, Kartu Keluaraga, NPWP, Paspor, Surat Domisili dan syarat-syarat lainnya.

Dalam memberiakan pemahaman suatu produk memang tidak lepas dari strategi-strategi yang baik. ibu Gusti Maya Sari menyatakan bahwa Bank Syariah Mandiri menerapakan beberapa strategi yaitu sosialisasi, edukasi, bimbingan dan doorprize/hadia.

1. Sosialisasi

   Kebijaksanaan perusahaan dalam memilih produk yang akan dijual atau produk yang akan dibeli sangat berpengaruh pada penentuan harga, strategi, dan promosi yang akan dilakukan agar berhasil dalam melaksanakan fungsi penjualan dari bidang pemasaran. Bank Syariah

Mandiri kota Bengkulu seperti yang dikatakan ibu Gusti Maya Sari ememiliki bermacam-macam varian produk untuk memenuhi kebutuhan para nasabah salah-satunya ialah produk pembiayaan *mudharabah* yang diperuntukan untuk pelaku-pelaku usaha. **Sosialisasi** adalah proses penanaman atau transfer kebiasaan atau nilai dan aturan dari satu generasi ke generasi lainnya dalam sebuah kelompok atau masyarakat.

Sosialisasi tentang produk pembiayaan *mudharabah* ini Bank Syariah Mandiri menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan mutu dari suatu produk pembiayaan *mudharabah* seperti menjelaskan manfaat dari produk pembiayaan *mudharabah* yang akan memberikan nilai positif bagi nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri, persyaratan-persyaratan yang akan dilakukan nasabah jika ingin melakukan pembiayaan *mudharabah*,

2. Edukasi

Dengan melakukan edukasi kepada masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah* akan menambah pengetahuan masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*. Mengan melakukan Edukasi atau pendididkan kepada masyarakat akan menambaha pengetahuan dalam memahami produk Bank Syaraiah Mandiri terutama dalam pembiayaan *mudharabah* dan akan menghapuskan pemikiran yang salah dalam benak masyarakat, membantu memberikan gambaran yang jelas tentang hal-hal yang berada disekitar agar tidak kebingungan. Edukasi mampu mengobarkan api semangat dalam diri,

semangat untuk mencari hal-hal yang belum diketahui, semangat bertanya, semangat dalam menjalani kehidupan. Maka edukasi atau pendidikan mampu memberi pencerahan bagi siapapun tentang pembiayaan *mudharabah* ini..

3. Bimbingan

   Masyarakat sangat perlu bimbingan dalam mengetahui produk- produk Bank Sayariah Mandiri agar masyarakat tidak salah dalam memahami produk pembiayaan *mudharabah* tersebut. Karena Bimbingan merupakan suatu proses yang mengandung pengertian bahwa bimbingan merupakan kegiatan yang berkesinambungan, bukan kegiatan seketika atau kebetulan. Dengan bimbingan akan memberi pertolongan individu untuk menolong individu lain dalam membuat keputusan ke arah yang dituju, dan mencapai tujuannya dengan cara yang paling baik dalam memahami sesuatu.

4. Doorpraze/hadia

   Promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kota Curup dalam memasarkan dan memberi pemahaman tentang produk pembiayaan *mudharabah* sperti yang nyatakan ibu Gusti Maya Sari yaitu dengan cara mengadakan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat dan pelaku-pelaku usaha atau penyuluhan pada even-even tertentu yang disertai doorprize/hadiah agar masyarakat tertarik untuk kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam melaukan pembiayaan yang syariah misalanya pembiayaan *mudharabah*.

Promosi-promosi ini rutin dilakukan bank syariah mandiri baik dalam bentuk kelompok ataupu perorangan yang biasannya dilakukan pihak bagian *marketing* dalam memperkenalkan dan memberikan pemahaman produk mereka agar lebih dikenal masyarakat yang nantinya akan menciptakan hubungan-hubungan baik kepada calon nasabah.

Bank Syariah Mandiri menerapkan ke empat strategi ini dalam memasarkan dan memberi pemahaman tentang produk pembiayaan *mudharabah* dan produk-produk perbankan syariah lainnya. Bank Syariah Mandiri menggunakan beberapa media untuk meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan *mudharabah* misalnnya *sales kit*, brosur, *telemarketing*. Dalam memberi pemahaman kepada masyarakat tentang produk pembiayaan *mudharabah,*

Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa kendala yang sering terjadi berdasarkan apa uang dinyatan ibu Gusti Maya Sari diantaranya kurangnya minat masyarakat dengan produk pembiayaan *mudharabah,* kurangnya ingin tahu masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri. Dalam hala ini masyarakat kurang merespon baik tehadap apa yang sudah disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri tentang pembiayaan *mudharabah,* yang akhirnya banyaknya masyarakat yang belum memahamai tentang

poduk-produk Bank Syariah Mandiri terutama tentang pembiayaan *mudharabah* ini.

Adapaun faktor penyebabnya berdasarkan teori macam-macam masyarakat adalah masyarakat moderen dan masyarakat tradisional. Masyarakat modern cendrung lebih cepat memahami apa yang disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri sedangan masyarakat tradisional lebih lambat dalam merespon apa yang disampaikan Bank Syariah Mandiri.

a. Masyarakat modern

Masyarakat modern merupakan masyarakat yang sudah tidak terikat pada adat-istiadat. Adat-istiadat yang menghambat kemajuan segera ditinggalkan untuk mengadopsi nila-nilai baru yang secara rasional diyakini membawa kemajuan, sehingga mudah menerima ide-ide baru. Masyarakat modern cendrung lebih mudah memahamai apa yang disampaikan, dikarenakan pendidikan yang lebih tinggi dan cara pola pikir mereka yang lebih maju.

b. Masyarakat tradisional

Masyarakat tradisional merupakan masyarakat yang masih terikat dengan kebiasaan atau adat-istiadat yang telah turun-temurun. Keterikatan tersebut menjadikan masyarakat mudah curiga terhadap hal baru yang menuntut sikap rasional, sehingga sikap masyarakat tradisional kurang kritis. Masyarakat

tradisional. merupakan masyarakat yang melangsungkan kehidupannya berdasar pada patokan kebiasaan adat-istiadat yang ada di dalam lingkungannya. Denagan keadaan masyarakat tradisional seperti itu juga mempengaruhi dalam memahami apa yang disampaikan Bank Syariah Mandiri tentang pembiayaan *mudharabah* yang lebih cendrung kurang tetarik terhadap suatu hal yang baru yang diakibatkan dengan kebiayasaan masyarakat lama.

Menurut penulis masyarakat tradisisonal perlu mengajukan ususlan kepada pihak Bank Syariah Mandiri agar memberiakan pendekatan kusus kepada masyarakat agar masyarakat lebih mudah memahami apa yang dijelaskan atau disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri tentang produk perbankan syariah terutama dalam pembiayaan syariah.

# BAB V

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

1. Strategi dalam meningkatkan pemahaman yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kota Curup kepada masyarakat Desa Karanganyar tentang pembiayaan *mudharabah* yaitu menggunakan cara sosialisasi, edukasi, bimbingan dan *doorprize*/hadiah dengan media seperti brosur, sales kit, telemarketing.
2. Faktor penyebab kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pembiyaan *mudharabah* adalah karena masyarakat Desa Karanganyar tergolong kepada masyarakat tradisional yang membutuhkan pendekatan khusus agar masyarakat mudah memahami tentang pembiayaan *mudharabah*.

## B. Saran

1. Untuk lembaga agar lebih terus menigkatkan sosialisasi, edukasi, bimbingan dan doorprize yang diberikan agar membuat masyarakat lebih tetarik lagi untuk memahami tentang pembiayaan *mudharabah*.
2. Untuk masyarakat agar terus mengikuti sosialisasi/edukasi yang di lakuakan dan mengusulkan kepada Bank Mandiri Syariah agar melakukan pendekatan khusus agar masyarakat lebih muda memahami tentang pembiayaan *mudharabah*.

3. Untuk penelitian selanjutnya, agar skripsi yang penulis buat ini menjadi pedoman atau acauan bagi penelitian selanjutnya agar lebih membahas lagi tentang produk-produk pembiayaan bank syariah

# DAFTAR PUSTAKA


Indah, Bisri. *Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Memanfaatkan Produk Pembiayaan Koprasi Syari., (*Skripsi Jurusan Eknomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu. 2014

Fahmi, I. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi.* Bandung: Alfabeta. 2014

Ghofur, A. A. *Hukum Perbankan Syariah.* Bandung: PT Refiks Aditama. 2009

Hermansyah. (2008). *Hukum Perbankan syariah.* Jakarta: Kencana Pranada Media Grup.

Kasmir. (2005). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain nya.* jakarta: PT Raja Grapindo Persada.

M., S. D. (2000). *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan* . Jakarta: LPKN.

Mardalis. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif.* jakarta: Bumi Aksara.

Maryeni. *Analisis Tingkat Pemahaman Guru Sekolah Dasar Tentang Pembelajaran Terpadu Pada Kurikulum 2013*. (Jurnal Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung, 2014, h.43, (Skripsi Heru Dewantara, Perbankan Syariah, *Pemahaman Pedagang Pasar Pagi Terhadap Baitul Mal Wat Tamw*il). 2018

Purwanto, I. (2006). *Manajemen Strategi* . Bandung: Yrama Widia.

S.S, N. (2010). *Metodologi Penelitian Pendidikan* . bandung: Pt Remaja Rosdakarya.

Sudaryanto. *Faktor-faktor yang Memepengaruhi Pemahaman*, dikutif dari http://kesehatanlingkunganmasyarakat.blogspot.co.id/2012/03/fhdfhdfh.html. pada hari, Rabu, 6 Juli 2011. Pukul 20:43 (Skripsi Heru Dewantara, Perbankan Syariah, *Pemahaman Pedagang Pasar Pagi Terhadap Baitul Mal Wat Tamw*il). 2018

Sugiono. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: CV Alfabeta.

Umam, K. (2009). *Trend Pembentukan Umum syariah* . Yogyakarta: BPFE.

Umam, K., & budi, S. U. (2016). *Perbankan Syariah, Dasa- Dasar dan Dnamika perkembangan indonesia.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.