

LAPORAN PENELITIAN

**STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI DALAM
MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK
PEMBIAYAAN *MUDHARABAH***

**(Studi pada Masyarakat Kecamatan Tambun Selatan,
Kabupaten Bekasi)**



Peneliti :

DRS. AGUS SUDRADJAT, MH.
NIDN: 0310096504

UNIVERSITAS BOROBUDUR

JAKARTA, 2021

**LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PENELITIAN**

1	Judul Penelitian	Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan Mudharabah (Studi Pada Masyarakat Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi)
2	Ketua Peneliti :	
	a. Nama	Drs. Agus Sudradjat, MH
	b. NIDN	0310096504
	c. Jenis Kelamin	Laki-Laki
	d. Pangkat/Golongan/NIP	Penata III a
	e. Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
	f. Fakultas/Program Studi	Fakultas Ilmu Komputer
	g. Bidang Ilmu yang diteliti	
3	Jumlah Tim Peneliti	-
4	Lokasi Penelitian	Jakarta
5	Jangka Waktu Penelitian	6 (enam) Bulan
6	Biaya diperlukan	Rp. 22.000.000,-
7	Sumber Dana	Perguruan Tinggi



Mengetahui,
Dekan Fak. Ilmu Komputer,

(Signature)
(Prof. Dr. H. Suryanto, MM)

Bekasi, 12 Oktober 2021
Peneliti,



Drs. Agus Sudradjat, MH

Mengetahui :
Lembaga Penelitian & Pengabdian Masyarakat
Ketua,



Evi Syafrida Nasution, S.Psi., M.Psi

STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH (Studi pada Masyarakat Kecamatan Tambun Selatan – Kabupaten Bekasi)

oleh Drs. Agus Sudradjat, NIDN 0310096504

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi bank syariah mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk pembiayaan mudharabah (Studi pada masyarakat Kecamatan Tambun Selatan - Kabupaten Bekasi) dan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat di Kecamatan Tambun Selatan 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 Bekasi kepada masyarakat Kecamatan 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 Penelitian Mandiri yang berjudul “Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan Mudharabah (Studi Pada Masyarakat Desa SumberJaya Kecamatan Tambun Selatan Kabupaten Bekasi)”. Shalawat dan salam dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Aamiin.

Sebagai Peneliti bersyukur kehadiran Allah SWT, karena di tengah wabah Pandemi Covid-19 yang hingga saat ini memasuki New Normal diberikan kesehatan afiat sehingga bisa terus beraktifitas dan salah satunya menyelesaikan penelitian mandiri ini. Dalam proses penyusunan penelitian ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak, dan izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring do’a semoga menjadi amal ibadah semua yang telah membantu penelitian ini mendapat balasan dari Allah SWT. Aamiin Yaa Robbal ‘aalamiin.

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

Salam Penulis,

Ttd.

DRS. AGUS SUDRADJAT, MH

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 menghimpun 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, 2018), 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 menyalurkannya dengan mekanisme tertentu. Mengenai produk bank syariah dapat dijumpai dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 10/17/PBI/2008 pasal 1 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 Lainnya Teori 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

menawarkan 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 konvensional sehingga 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 pertama (*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 lainnya*, (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 Adiwarmanto 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 Kabupaten Bekasi adalah salah satu bank syariah yang juga menawarkan produk-produk perbankan Syariah salah satunya adalah pembiayaan mudharabah. Sama seperti perbankan syariah lainnya 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 Kecamatan Tambun Selatan 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 Sumber Jaya Tambun Selatan, lewat wawancara dengan Bapak Junaefi, M.Si (Camat Kecamatan Tambun Selatan) 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 di Wilayah Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi)”.

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 di Desa Sumberjaya Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi)?*
- 2. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat di desa Sumber Jaya belum mamahami pembiayaan mudharabah?*

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai oleh peneliti

1. *Untuk mengetahui bagaimana strategi bank syariah mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk pembiayaan mudharabah (Studi pada masyarakat di Wilayah Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi).*
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 di Wilayah Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi).*
 - 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 di
Wilayah Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi).*

BAB II

METODE PENELITIAN

2.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

c. 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 langsung dengan karyawan Bank Syariah Mandiri.

d. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. 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

2.2 Waktu dan Lokasi Penelitian

2.2.1 Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan untuk penelitian ini dalam memperoleh data dari bulan September 2021 sampai dengan Oktober 2021.

2.2.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian akan dilakukan di Bank Mandiri Syariah Kabupaten Bekasi.

¹²Nana S.S, *Metodelogi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2019), h. 60

2.3 Subjek/Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah karyawan Bank Syariah Mandiri Kabupaten Bekasi.

2.4 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

2.4.1 Sumber Data

2.4.1.1 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 Bekasi.

2.4.1.2 Data Sekunder

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

2.4.2 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan meliputi:

2.4.2.1 Observasi

Observasi adalah penelitian atau pengamatan secara langsung di Bank Mandiri Syariah Kabupaten Bekasi. 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 mengelolanya dan diteliti sesuai dengan cara ilmiah.

2.4.2.2 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.

2.5 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,

¹³Mardalis, *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 :

2.5.1 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,

2.5.2 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

2.5.3 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

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

¹⁵Bisri Indah, *Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Dalam Memanfaatkan Produk Pembiayaan Koprasi Syariah*.

BAB III

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 sistematis 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, 2019), h. 8

¹⁷ Hadari Nawawi, *Manajemen Stategi Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan dengan Ilustrasi di Bidang Pendidikan*, (Yogyakarta : Gajah mada University Press, 2010), Cet Ke-1, h. 147

¹⁸ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2007), 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, sebagaimana disebutkan oleh James AF. Stoner, 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.

¹⁹Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategi*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2011), Cet Ke-IV, h. 16

²⁰James AF. Stoner dan R Edward Freeman, *Manajemen*, diterjemahkan oleh Wilhelmus W. Bakowatun dan Benyamin Molan,(Jakarta : Intermedia, 2009), 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 riil 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 Lengkap Bahasa Indonesia, pemahaman adalah suatu hal yang kita pahami dan kita mengerti dengan benar.

Pemahaman berasal dari kata paham dan kata mengerti yang

²¹Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Yrama Widya,2006), h. 125

²²Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi...*,h. 125

²³Iwan 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, mendemonstrasikan, 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 pentingnya suatu hal.*

²⁴ Sudaryanto, *Faktor-faktor yang Memepengaruhi Pemahaman*, dikutip dari <http://kesehatanlingkunganmasyarakat.blogspot.co.id/2012/03/fhdfhdfh.html>, pada hari, Rabu, 14 September 2021. Pukul 20:43 (Skripsi Heru Dewantara, Perbankan Syariah, Pemahaman Pedagang Pasar Pagi Terhadap Baitul Mal Wat Tamwil).

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 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 Tamwil).

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-mudharabah meskipun mudharabah yang menggunakan kata akar “daraba” (memukul), “yadribu” (sedang memukul) dan “dorban” (yang dipikul” al- “daraba”²⁷. Menurut bahasa atau etimologi kata “al-mudharabah” bersepadan dengan dua kata bahasa arab lainnya, 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*, dikutip dari <http://kesehatanlingkunganmasyarakat.blogspot.co.id/2012/03/fhdfhdfh.html>, pada hari, Rabu, 13 September 2021. Pukul 20:43

²⁷ Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*, (Jakarta: Hidayat 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 pertama (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.

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 yang 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 dengan 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

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

²⁹Oni Sahroni dan Adiwarmarman A. Karim, *Maqasid Bisnis dan Keuangan syariah...*, h.

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

Apabila terjadi kerugian karena proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pihak pemodal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan keahliannya 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. Kesiapan pemilik dana untuk menanggung resiko apabila terjadi kerugian menjadi dasar untuk mendapat bagian dari keuntungan³⁰

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 dalam keuntungan dengan modal harta atau dari satu pihak dan dengan pekerjaan (usaha) dari pihak yang lain.

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

³¹AL-Jaziri, *Fiqih ala Madzab al-Arba`ah*, Juz III (Beirut: al-Fikr, 1990), h. 41.

³²Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000

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 Qabul³⁴*

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

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

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

a) Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun mudharabah adalah ijab dan qabul, yakni lafazh yang menunjukkan 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 pengelola 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 sighthat (ijab qabul).³⁶

c) 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 mudharabah, yaitu dilakukan oleh pemilik modal dengan pemgelola modal.
- d. Mal, yaitu harta pokok atau modal

³⁵Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 371

³⁶Qomarul 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 keuntungannya, 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 menentukan usaha apa yang akan dilakukan oleh *mudharib*, dan *mudharib* harus menginvestasikan modal kedalam usaha tersebut saja. Mudharabah seperti ini disebut mudharabah *muqayyadah* (mudharabah terkait). Akan tetapi, apabila *shahibul mal*

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

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

Seseorang shaibul mal dapat melakukan kontrak mudharabah dengan lebih dari satu orang mudharib melalui suatu transaksi. Hal ini 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 melakukannya 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 lumsom 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 keuntungannya, 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 dalam bentuk cair/tunai, kepada mudharib harus diberi waktu untuk melikuidasi aset agar keuntungan atau kerugian dapat diketahui dan duhitung.

Terdapat perbedaan pendapat diantara para ahli fiqh apakah 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 dan Malik berpendapat tidak boleh. Namun demikian, perbedaannya 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, khususnya 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 mudharabah, semua pihak tidak boleh menghentikan kontrak selama jangka waktu tertentu, kecuali 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 cakupannya 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, diterapkan berupa 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

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

bagi nasabah tertentu. Jadi bank memberikan kebebasan penuh untuk menyalurkan dana ini ke bisnis manapun yang diperkirakan menguntungkan. Penerapan mudharabah muthlaqah ini dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis tabungan 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 kecenderungan umum *shahibul al-mal* dalam memasuki jenis dan usaha.⁴⁰

c. *Mudharabah sebagai Akad Penyaluran Pembiayaan*

Pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang disediakan oleh satu pihak untuk pihak 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 *mudharabah* 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 Perusahaan YKPN, 2015), 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 mikro. 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. Pendaangunaan 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 tujuan, pembiayaanpun memiliki fungsi tertentu, yaitu:

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

Banyak ragam atau jenis pembiayaan, dan oleh karenanya, ia dapat dikelompokkan 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 ke 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 lainnya, dalam hukum islam dikategorikan sebagai syarat-syarat mudharabah. Syarat-syarat itu di antara lainnya ialah, modal harus diserahkan dengan tunai, jumlah nominal modal diketahui secara pasti, keuntungan dibagi menurut nisbah bagi hasil apakah setengah, sepertiga, atau seperempat, bagi aliran

*mudharabah itu hendaklah muthlaqat sementara Abu Hanifah dan 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

⁴⁴Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah...*,h. 20-21.

⁴⁵Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah...*,h. 225.

dan suatu keteraturan yang ditemukan secara berulang-ulang, 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 nilai-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

kat ⁴⁶ <https://www.google.com/search?client=firefox-b&q=teori+dan+macam+macam+masyra>

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=firefox-b&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.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>, pada hari Minggu, tanggal 11 September 2021 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.syariahamandiri.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 Deputy 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. 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*

C. 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 11 September 2021 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 Mabror adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah.*
- i. Tabungan Mabror 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 11 September 2021 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 konsumen 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 11 September Pukul 11.20 WIB

kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

- b. Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, 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.syariahamandiri.co.id/consumer-banking/emas/bsm-gadai-emas>, pada hari Minggu, tanggal 11 September 2021 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.syariahmandiri.co.id/business-banking/small-banking/pembiayaan-investasi>, pada hari Minggu, tanggal 11 September 2021 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 Bekasi terutama di Kabupaten Bekasi 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 Kabupaten Bekasi mempunyai strategi tersendiri untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan mudharabah dalam memasarkan produk yang dimilikinya. .

Penelitian yang sudah dilakukan penulis dengan pihak marketing Bank Syariah Mandiri Kabupaten Bekasi pada hari Senin tanggal 12 September 2021, hasil wawancara didapatkan dari beberapa pertanyaan berikut ini:

1. Apakah dimaksud dengan pembiayaan mudharabah?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Indah Rarasati, 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 Indah Rarasati, Marketing BSM Kab. Bekasi, wawanacara pada tanggal Senin 12 September 2021 puku 13:20 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 diantara mereka 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 yang 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 Indah Rarasati, menjelaskan bahwa:

“Pembiayaan mudharabah di Bank Mandiri Syariah ini bertujuan sebagai pendapatan bank. Dimana hasil dari pendapatan usaha yang dikelola 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

⁶⁰ *Indah Rarasati, Marketing BSM Kab. Bekasi, wawancara pada tanggal Senin 12 September 2021 puku 13:20 wib.*

keuntungan kedua belah pihak. Produk-produk Bank Mandiri Syariah salah satu pembiayaan mudharabah adalah salah satu cara menghindarkan masyarakat dari perilaku-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 Indah Rarasati, menjelaskan bahwa:

“Syarat untuk melakukan pembiayaan mudharabah di Bank Syariah Mandiri sama seperti syarat-syarat bank syariah lain pada umumnya. Misalnya: Warga negara Indonesia/WNI seperti Kartu identitas/ Kartu Tanda Penduduk, NPWP. Warga Negara Asing/WNA seperti Kartu Tanda Keluarga/Paspor, Surat Domisili.”⁶⁰

Hasil wawancara diatas, dalam melakukan pembiayaan kepada nasabah Bank Mandiri Syariah selalu memberikan syarat kepada nasabah seperti identitas diri nasabah diantaranya: Kartu tanda penduduk, Kartu Keluarga, 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 Indah Rarasati, *Marketing BSM Kab. Bekasi*, wawancara pada tanggal Senin 12 September 2021 puku 13:20 wib.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Indah Rarasati, 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 bahwa pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh nasabah lainnya dibanding dengan pembiayaan lainnya. Karena menurut nasabah pembiayaan mudharabah itu sendiri hanya akan memberikan sedikit keuntungan bagi nasabah karena sistem bagi hasil. pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan akad kerja sama suatu usaha antara dua belah pihak, pihak pertama (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 Indah Rarasati, 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 Indah Rarasati, Marketing BSM Kab. Bekasi, wawancara pada tanggal Senin 12 September 2021 puku 13:20 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 Indah Rarasati, 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,

Indah Rarasati, Marketing BSM Kab. Bekasi, wawancara pada tanggal Senin 12 September 2021 puku 13:20 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 Indah Rarasati, 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 lainnya yang ada diterapkan Bank Syariah Mandiri.”⁶³

Hasil wawancara di atas menunjukkan 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.

Indah Rarasati, Marketing BSM Kab. Bekasi, wawanacara pada tanggal Senin 912 September 2021 puku 13:20 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 Indah Rarasati, menjelaskan bahwa:

“Dengan strategi-strategi 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 menunjukkan 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 meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan mudharabah?*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Indah Rarasati, menjelaskan bahwa:

“Untuk menerapkan strategi-strategi tersebut dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan mudharabah kami dari pihak Bank Syariah Mandiri

menggunakan beberapa media, diantaranya seperti sales kit, dan brosur .”

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa Bank Syariah Mandiri menggunakan beberapa media untuk meningkatkan pemahaman tentang pembiayaan mudharabah misalannya 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 perusahaan 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 Indah Rarasati, 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 menunjukkan bahwa Bank Mandiri Syariah memiliki beberapa kendala dalam memberi pemahaman

Indah Rarasati, Marketing BSM Kab. Bekasi, wawanacara pada tanggal Senin 12 September 2021 puku 13:20 wib.

kepada masyarakat tentang produk Bank Syariah Mandiri. Meski masyarakat merespon baik dengan apa yang di sampaikan oleh pihak Bank Syariah 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 Camat Kecamatan Tambun Selatan, menyatakan bahwa:

“Bank Mandiri Syariah sudah pernah melakukan sosialisasi kepada masyarakat Kecamatan Tambun Selatan ini untuk memperkenalkan produk-produknya, Bank Syariah Mandiri juga selalu mempromosikan produk-produk mereka salah satunya dengan cara menyebarkan brosur tentang Bank Syariah Mandiri dan produk-produk yang ditawarkan lainnya.”⁶⁵

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa Bank Syariah Mandiri sudah melakukan salah satu strateginya yaitu sosialisasi kepada masyarakat tentang pembiayaan mudharabah dan produk yang lainnya.

⁶⁵ Camat Kecamatan Tambun Selatan, wawancara pada tanggal Senin 12 September 2021 pukul 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 Kecamatan Tambun Selatan, bapak Junaefi, M.Si menyatakan bahwa:

“Dari penjelasan yang suada pihak Bank Syariah Mandiri sampaikan sebenarnya sudah bagus, hanya saja masih banyak masyarakat yang kurang merespon baik, apa yang sudah disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri. Misalnya, 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 Sumberjaya Kecamatan Tambun Selatan, bapak Salimin, bapak Sayoko dan yang laian menyatakan bahwa:

“Masih banyak yng belum memahami tentang produk-produk perbankan syariah yang sudah Bank Syariah Mandiri jelsakan, misalnya tentang pembiayaan mudharabah ini. Karena,

⁶⁶ Salimin, Masyarakat Desa Sumber Jaya Kec.Tambun Selatan, Wawancara Pada Tanggal Senin, 12 September2021 Puku 11:00 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 Sumber Jaya Kecamatan Tambun Selatan bapak Sayoko dan Ibu Ani S menyatakan bahwa:

„Sudah sedikit memahami tentang pembiayaan mudharabah. menurut mereka pembiayaan mudharabah merupakan pembiayaan dengan akad kerjasama di mana pihak Bank adalah penyedia modal dan nasabah adalah pengelola usaha yang menggunakan sistem bagi hasil dalam pengembalian pinjaman yang sesuai dengan perjanjian di awal.”⁶⁸

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa sudah ada masyarakat yang sedikit memahami tentang pembiayaan mudharabah seperti yang disampaikan bapak Sayoko dan ibu Ani S.

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

Wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Desa Sumber Jaya, bapak Sayoko dan Ibu Ani S menyatakan bahwa:

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

⁶⁶ Sayoko dan Ibu Ani S, Masyarakat Desa Sumber Jaya Kec. Tambun Selatan, Wawancara Pada Tanggal Senin, 12 Septembert 2021 Puku 11:30 Wib

B. Pembahasan

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

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 diantara 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 Syariah selalu memberikan beberapa syarat kepada nasabah seperti identitas diri nasabah diantaranya: Kartu Tanda Penduduk, Kartu Keluarga, NPWP, Paspor, Surat Domisili dan syarat-syarat lainnya.

Dalam memberikan pemahaman suatu produk memang tidak lepas dari strategi-strategi yang baik. ibu Indah Rarasati menyatakan bahwa Bank Syariah Mandiri menerapkan 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 Kabupaten Bekasi seperti yang dikatakan ibu Indah Rarasati memiliki 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 Syariah 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 Kabupaten Bekasi dalam memasarkan dan memberi pemahaman tentang produk pembiayaan mudharabah seperti yang nyatakan ibu Indah Rarasati 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 misalnya pembiayaan mudharabah.

Promosi-promosi ini rutin dilakukan bank syariah mandiri baik dalam bentuk kelompok ataupun perorangan yang biasanya 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 misalnya sales kit, brosur, telemarketing. Dalam memberi pemahaman kepada masyarakat tentang produk pembiayaan mudharabah,

Bank Syariah Mandiri memiliki beberapa kendala yang sering terjadi berdasarkan apa yang dinyatakan ibu Indah Rarasati diantaranya kurangnya minat masyarakat dengan produk pembiayaan mudharabah, kurangnya ingin tahu masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri. Dalam hal ini masyarakat kurang merespon baik terhadap apa yang sudah disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri tentang pembiayaan mudharabah, yang akhirnya banyaknya masyarakat yang belum memahamai tentang

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

Adapun faktor penyebabnya berdasarkan teori macam-macam masyarakat adalah masyarakat moderen dan masyarakat tradisional. Masyarakat modern cenderung lebih cepat memahami apa yang disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri sedangkan 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 nilai-nilai baru yang secara rasional diyakini membawa kemajuan, sehingga mudah menerima ide-ide baru. Masyarakat modern cenderung lebih mudah memahami 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. Dengan keadaan masyarakat tradisional seperti itu juga mempengaruhi dalam memahami apa yang disampaikan Bank Syariah Mandiri tentang pembiayaan mudharabah yang lebih cenderung kurang tertarik terhadap suatu hal yang baru yang diakibatkan dengan kebiasaan masyarakat lama.

Menurut penulis masyarakat tradisional perlu mengajukan usulan kepada pihak Bank Syariah Mandiri agar memberikan pendekatan khusus 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 Kabupaten Bekasi kepada masyarakat di Wilayah Kecamatan Tambun Selatan 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 pembiayaan mudharabah adalah karena masyarakat Desa Sumber Jaya tergolong kepada masyarakat tradisional yang membutuhkan pendekatan khusus agar masyarakat mudah memahami tentang pembiayaan mudharabah.*

B. Saran

1. *Untuk lembaga agar lebih terus meningkatkan sosialisasi, edukasi, bimbingan dan doorprize yang diberikan agar membuat masyarakat lebih tertarik lagi untuk memahami tentang pembiayaan mudharabah.*
2. *Untuk masyarakat agar terus mengikuti sosialisasi/edukasi yang dilakukan dan mengusulkan kepada Bank Mandiri Syariah agar melakukan pendekatan khusus agar masyarakat lebih mudah memahami tentang pembiayaan mudharabah.*
3. *Untuk penelitian selanjutnya, agar skripsi yang penulis buat ini menjadi pedoman atau acuan bagi penelitian selanjutnya agar lebih membahas lagi tentang produk-produk pembiayaan bank syariah*

DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, I. Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi. Bandung: Alfabeta. 2014*
- Ghofur, A. A. Hukum Perbankan Syariah. Bandung: PT Refiks Aditama. 2019*
- Hermansyah. (2018). Hukum Perbankan syariah. Jakarta: Kencana Pranada Media Grup.*
- Kasmir. (2015). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.*
- M., S. D. (2010). Kamus Besar Ilmu Pengetahuan . Jakarta: LPKN.*
- Mardalis. (2015). Metodologi Penelitian Kualitatif. Jakarta: Bumi Aksara.*
- Maryeni. Analisis Tingkat Pemahaman Guru Sekolas 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 Tamwil). 2018*
- Purwanto, I. (2016). Manajemen Strategi . Bandung: Yrama Widia.*
- S.S, N. (2018). Metodologi Penelitian Pendidikan . Bandung: Pt Remaja Rosdakarya.*
- Sugiono. (2014). Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: CV Alfabeta*
- Umam, K. (2019). 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.*