



**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PEMBIAYAAN MUDHĀRABAH PADA PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS)
OLOAN UMMAH SIDEMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

ARNI ARIYANTI LUBIS

NIM. 11 220 0097

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2015



**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PEMBIAYAAN *MUDHĀRABAH* PADA PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS)
OLOAN UMMAH SIDEMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

**ARNI ARIYANTI LUBIS
NIM. 11 220 0097**



**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDEMPUAN
2015**



**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PEMBIAYAAN *MUDHĀRABAH* PADA PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS)
OLOAN UMMAH SIDEMPUNAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

ARNI ARIYANTI LUBIS

NIM. 11 220 0097

Pembimbing I

Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag.
NIP. 19731128 200112 1 001

Pembimbing II

Rukiah, S.E., M.Si.
NIP. 19760324 200604 2 002

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUNAN
2015**

Hal : Skripsi

AN. ARNI ARIYANTI LUBIS

Islam

Lampiran : 7 (tujuh) Eksamplar

Padangsidempuan, Agustus 2015

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

di

Padangsidempuan

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

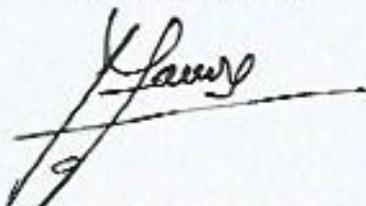
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. ARNI ARIYANTI LUBIS yang berjudul "UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MUDĀRABAH PADA PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH SIDEMPUAN", Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama, saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya. Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

PEMBIMBING I



Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP.19731128 2001121 001

PEMBIMBING II



Rukiah, SE., M.Si
NIP. 19730525 200604 1 004

PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ARNI ARIYANTI LUBIS
NIM : 11 220 0097
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MUDHĀRABAH PADA PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH SIDEMPUAN.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 14 Juli 2015
Saya yang Menyatakan,



ARNI ARIYANTI LUBIS
NIM: 11 220 0097

**DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA**

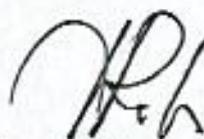
NAMA : ARNI ARIYANTI LUBIS
NIM : 11 220 0097
JUDUL SKRIPSI : UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PEMBIAYAAN *MUDĀRABAH* PADA PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN
UMMAH SIDEMPUAN

Ketua

Sekretaris

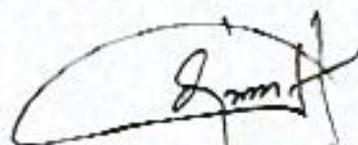


Darwis Harahap, S. HL.,M.Si
NIP.19780818 200901 1 015



Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

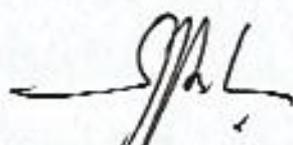
Anggota



1. Darwis Harahap, S. HL.,M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015



2. Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001



3. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001



4. Rukmah, S.E.,M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidempuan
Tanggal : 14 Juli 2015
Pukul : 09.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : 73.6 (B)
Predikat : Amat Baik
IPK : 3,24



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PEMBIAYAAN *MUDHĀRABAH* PADA PT. BANK
PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN
UMMAH SIDEMPUAN**

NAMA : ARNI ARIYANTI LUBIS
NIM : 11 220 0097

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 20 Oktober 2015

Dekan,



Fatahuddin

Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag)
NIP. 19731128 200112 1 001 2

ABSTRAK

Nama :Arni Ariyanti Lubis
Nim :11 220 0097
Jurusan :Perbankan Syariah
Judul Skripsi :Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan *mudhārabah* Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan terdapat banyak kemudahan dan kelebihan yang ditawarkan melalui layanan produk pembiayaan *mudhārabah* ini, tetapi realitanya jumlah nasabahnya belum menunjukkan tanda-tanda yang signifikan pada pembiayaan *mudhārabah*. Faktor penyebab rendahnya jumlah nasabah dalam memanfaatkan jasa produk pembiayaan ini, salah satunya karena faktor minimnya pengetahuan masyarakat atas produk yang ditawarkan serta minimnya promosi yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam memperkenalkan produk-produk yang dimaksud.

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dengan metode pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah*. Informan dalam penelitian ini ada 10 nasabah yang ditentukan secara *purposive*. Pengumpulan data meliputi data primer yang diperoleh dari wawancara mendalam (*in-depth interview*), observasi, dokumentasi dan data sekunder diperoleh dari buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *mudhārabah* pada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan adalah menjalin dan mempertahankan hubungan yang baik dengan nasabah, bertanggungjawab dan amanah dalam mengolah dana-dana dari nasabah. sehingga PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan mempunyai citra yang baik bagi masyarakat, memberikan pelayanan yang baik, dan menerapkan strategi secara maksimal.

Diharapkan PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan harus meningkatkan lagi strategi pemasarannya, agar nasabah terus bertambah dan dipercaya dengan keberadaan dan pelayanan PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syaiah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan yang selama ini sudah dijalankan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur, hanya ditujukan kehadirat Allah SWT, tempat dimana penulis mengabdikan sebagai hamba serta menggantungkan segala doa dan harapan. Hanya karena rahmat, hidayah, dan keridhaan-Nyalah peneliti memiliki kemauan, kemampuan dan kemudahan untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul **“UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MUDHĀRABAH PADA PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH SIDEMPUNAN”**.

Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam bidang ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempun. Serta shalawat dan salam peneliti sampaikan kepada Rasulullah Muhammad SAW, teladan terbaik bagi manusia di sepanjang zaman.

Dalam penulisan skripsi ini, peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan dan kekurangan yang ada. Serta peneliti menyadari betul bahwa penulisan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya usaha, bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, sudah sepatutnya penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempun.
2. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, selaku Dosen Pembimbing I skripsi yang juga telah banyak

- meluangkan waktu, tulus, dan sabar memberikan saran, dukungan, nasihat bimbingan serta arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Ibu Rukiah, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing II skripsi yang telah banyak meluangkan waktu, tulus, dan sabar memberikan saran, dukungan, nasihat bimbingan serta arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
 6. Ibu Nur Azizah, M.A selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah banyak memberikan masukan kepada peneliti selama kuliah di IAIN Padangsidempuan.
 7. Bapak/Ibu Dosen beserta staf Sekretariat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
 8. Bapak pimpinan PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan, Kota Padangsidempuan beserta seluruh karyawan yang selalu membantu penulis ketika membutuhkan data tentang penulisan ini.
 9. Teristimewah peneliti ucapkan kepada Ayahanda Mahlil Lubis dan Ibunda Yetti Arnila Nasution, orangtua yang amat peneliti cintai. Peneliti mengucapkan terima kasih atas semua bantuan baik moril dan materil serta doa yang tiada terputus untuk ananda. Kak Nurmala Syari Lubis, SKM kembaran ananda Armi Avriyanti Lubis yang telah memberikan semangat serta motivasi kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
 10. Buat sahabat-sahabat yang sudah menemani ananda berjuang sampai sekarang dan selalu membantu ananda yaitu Siti Lamsari Nasution, Risdiani Rahmi Lubis, dan teman-teman Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Angkatan 2011 terimakasih atas dukungan, motivasi, dan doanya dalam proses penyelesaian skripsi ini.
 11. Serta semua pihak yang telah membantu peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.

Peneliti menyadari masih ada kekurangan dalam penulisan skripsi ini, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak dalam rangka penyempurnaan skripsi ini. Akhir kata peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua terutama untuk kemajuan ilmu pengetahuan.

Padangsidempuan, 09 Juli 2015
Peneliti,



ARNI ARIYANTI LUBIS
NIM. 11/220 0097

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf arab dan translitasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak di lambangkan
ب	ba	B	Be
ت	ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	Je
ح	ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	Ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ص	syin	Sy	Es
ش	šad	š	Es dan ye
ط	sad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ظ	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ṣa	ṣ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	gain	G	Ge
ف	fa	F	Ef
ق	qaf	Q	Ki
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	El
م	mim	M	Em
ن	nun	N	En
و	wau	W	We

هـ	ha	H	Ha
ء	hamzah	..'	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoflong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	dommah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah dan ya	Ai	a dan i
	fathah dan wau	Au	a dan u

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.

b. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tsaydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ا . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Capital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga.

Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan, *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T.Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : In.19/G/TL.00/ 362 /2015
Lamp. : -
Hal : Mohon Izin Riset

Padangsidempuan, 29 April 2015

Kepada
Yth. Pimpinan PT. BPRS
Oloan Ummah Sidempuan
di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan menerangkan bahwa :

Nama : Arni Ariyanti Lubis
NIM : 11 220 0097
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

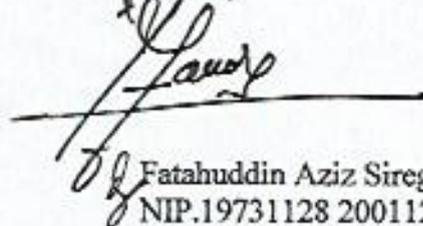
Adalah benar Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mudharabah pada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,



Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag }
NIP.19731128 200112 1 001 }



SURAT KETERANGAN

Nomor : 104/OS/VII/2015

Yang bertanda tangan di bawah ini bertindak atas nama PT.BPRS Oloan Ummah Sidempuan

Alamat : Komplek Ruko ATC Blok B No.5 Padangsidempuan

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Arni Ariyanti Lubis

NIM : 11 220 0097

Asal Sekolah : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan

Jurusan : Perbankan Syariah

Benar telah melaksanakan penelitian untuk menyelesaikan skripsi dengan judul “ **Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mudharabah Pada PT.Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Oloan Ummah Sidempuan**” terhitung sejak 04 Mei 2015 s/d 05 Juni 2015.

Demikian Surat Keterangan ini kami perbuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Padangsidempuan, 29 Juli 2015



H.Amru Effendy Harahap
Plt.Direksi



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
Jalan HT. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : In. 19/G.4a/PP.06/34/2015

Padangsidimpuan, 12 Maret 2015

Lampiran : -

Perihal : **Permohonan Kesediaan
Menjadi Pembimbing**
Kepada Yth.

Bapak/Ibu :

1. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag

2. Rukiah, SE., M.SI

Di

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut :

Nama : Arni Ariyanti Lubis

NIM : 112200097

Sem/Thn.Akademik : VII/ 2014-2015

Judul : **Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan
Mudharabah Pada PT. BPRS Oloan Ummah Padangsidimpuan**

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak/ Ibu menjadi Pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan Skripsi mahasiswa yang dimaksud.

Demikian kami sampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

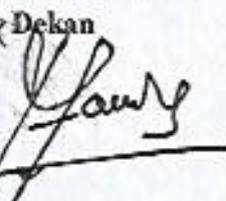
Wassalamu'alaiku Wr.Wb

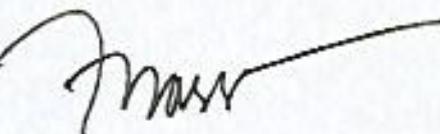
Mengetahui :

Dekan

Ketua Jurusan




Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP.19731128 200112 1 001

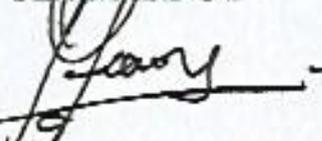


Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP.19790525 200604 1 004

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA
PEMBIMBING I

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA
PEMBIMBING II



Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP.19731128 200112 1 001



Rukiah, SE., M.SI
NIP.19760324 200604 2 002

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul Skripsi	i
Halaman Pengesahan Pembimbing	ii
Surat Pernyataan Pembimbing	iii
Surat Pernyataan Menyusun Skripsi Sendiri	iv
Berita Acara Ujian Munaqosyah	v
Halaman Pengesahan	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
TRANSLITERASI	xi
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Batasan Istilah.....	5
D. Rumusan Masalah.....	6
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Kegunaan Penelitian.....	7
G. Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	9
1. Pembiayaan.....	9
a. Pengertian Pembiayaan.....	9
b. Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	14
c. Rukun-Rukun Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	17
d. Syarat-Syarat Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	18
2. Pengertian Nasabah.....	21
3. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah.....	21
4. Sistem Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	24
B. Kajian Penelitian Terdahulu.....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	29
B. Jenis Penelitian.....	29
C. Unit Analisis. Subjek Penelitian.....	30
D. Sumber Data.....	31

E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	33
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Hasil Penelitian.....	39
1. Sejarah Singkat PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.....	40
2. Visi dan Misi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.....	42
3. Struktur Organisasi.....	43
4. Produk-produk pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.....	44
5. Permohonan Pembiayaan.....	51
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	54
1. Data Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	54
2. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	56
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran-Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
1.1	Data Perkembangan Nasabah Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	3
1.2	Data Hasil Penelitian Perkembangan Nasabah Pembiayaan <i>Mudhārabah</i>	54
1.3	Profil Responden Pembiayaan <i>Mudhārabah</i> Pada PT. BPRS Oloan Ummah Padangsidempuan.....	55

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
1.1	Jenis-jenis Pembiayaan.....	13
1.2	Struktur Organisasi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.....	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pedoman Observasi
- Lampiran 2. Pedoman Wawancara
- Lampiran 3. Pengesahan Judul
- Lampiran 4. Ijin Penelitian
- Lampiran 5. Telah Selesai Penelitian dari PT. Bank Pembiayaan Rakyat
Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syariah merupakan suatu perwujudan permintaan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang menyediakan jasa perbankan atau keuangan yang sehat dan memenuhi prinsip-prinsip syariah. Perkembangan sistem keuangan syariah semakin kuat dengan ditetapkannya dasar-dasar hukum operasional melalui Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan.¹

Bank Syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum islam.² Bank ini menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).³

Adapun yang dimaksud dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁴ Menurut Karnaen Perwataatmadja, “BPR Syariah ialah BPR

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm, 61.

² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm, 1.

³ Malayu S.P.Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001), hlm, 39.

⁴ Andri Soemitra, *Op.,Cit*, hlm, 62.

biasa yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip muamalah Islam”.⁵ Yang perlu diperhatikan adalah kepanjangan dari BPRS yang berupa Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Semua peraturan perundang-undangan yang menyebut BPRS dengan Bank Perkreditan Rakyat Syariah harus dibaca dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Dalam BPRS terdapat kata pembiayaan dimana yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau tempat atau bagi hasil.⁶

BPRS menggunakan dua sistem pembiayaan yaitu pembiayaan *mudhārabah* dan *murābahah*. PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan termasuk salah satu lembaga keuangan syariah yang menjalankan pembiayaan *mudhārabah*. Adapun pembiayaan *Mudhārabah* adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak di mana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam panduan 100% modal kas dari *shahib al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.⁷ Pembiayaan *mudhārabah* telah difatwakan oleh Dewan Syariah

⁵ Karnaen Perwataatmadja, dkk, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), hlm, 95.

⁶ Veithzal Rivai, dkk, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm, 4.

⁷ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm, 103.

Nasional melalui fatwa No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudhārabah*.⁸

Pembiayaan *mudhārabah* secara tidak langsung adalah sebuah bentuk penolakan terhadap sistem bunga yang diterapkan oleh bank konvensional yang mencari keuntungan, karena itu pelarangan bunga ditinjau dari ajaran islam merupakan perbuatan riba yang diharamkan dalam Al-Quran, sebab larangan riba itu bukanlah meringankan beban orang yang dibantu yang dalam hal ini adalah nasabah, melainkan merupakan tindakan yang dapat memperlak dan memakan harta orang lain. PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan banyak kemudahan kelebihan yang ditawarkan melalui layanan produk pembiayaan *mudhārabah* ini, tetapi realitanya jumlah nasabahnya belum menunjukkan tanda-tanda yang signifikan pada pembiayaan *mudhārabah*. Ini dapat dilihat dari jumlah perkembangan nasabah selama 4 tahun terakhir dari tahun 2011-2014.

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah* 4 Tahun Terakhir pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan Periode 2011-2014.

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2011	5 Orang
2	2012	10 Orang
3	2013	6 Orang
4	2014	9 Orang
Jumlah		30 Orang

Sumber: PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan, 2014.

⁸ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2009), hlm, 648-651.

Berdasarkan data tabel diatas diketahui jumlah nasabah pembiayaan *mudhārabah* mengalami peningkatan dan penurunan, pada tahun 2011 sampai 2012, jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* ini mengalami peningkatan sebesar 5% dengan jumlah 10 nasabah, kemudian pada tahun 2013 mengalami penurunan sebesar 4% dengan jumlah 6 nasabah dan pada tahun 2014 jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* memperoleh peningkatan kembali sebesar 3% dengan jumlah 9 nasabah.

Berdasarkan latar belakang dari masalah diatas, penulis ingin mengetahui lebih jauh bagaimana upaya meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan. Maka, sesuai dengan uraian sebelumnya penulis memilih judul **“Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah* pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan”**.

B. Batasan Masalah

Batasan masalah merupakan tahap yang sangat menentukan dalam penelitian kualitatif walaupun sifatnya masih tentative.⁹ Setiap masalah haruslah batasan yang akan diteliti, oleh karena itu untuk menghindari semakin luasnya permasalahan yang akan diteliti. Batasan masalah adalah suatu keterbatasan waktu, dana, tenaga, teori-teori dan supaya penelitian dapat dilakukan secara lebih mendalam.

⁹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2002), hlm, 65.

Untuk lebih mengarah penelitian ini sehingga terfokus dan spesifik maka peneliti membatasi masalah yang diteliti yaitu:

1. Upaya yang dilakukan oleh PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan untuk meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah*.

C. Batasan Istilah

1. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara lembaga keuangan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka tertentu, dengan imbalan atau bagi hasil, termasuk pemberian surat berharga customer yang dilengkapi dengan *Note Purchasing Agreement (NPA)*, dan pengambilan tagihan dalam rangka kegiatan anjak piutang.
2. *Mudhārabah* adalah akad bagi hasil ketika pemilik dana atau modal (pemodal), biasa disebut *shahibul mal/rabbul maal*, menyediakan modal (100%) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut *mudhārib*, untuk melakukan aktivitas 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 maal* (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal, tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudhārib* (pengelola atau

entreprencur) adalah pihak yang pandai berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.¹⁰

3. Pembiayaan *Mudhārabah* adalah pembiayaan yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah untuk membiayai 100% kebutuhan dana dari sesuatu proyek atau usaha tersebut, sementara nasabah sesuai dengan keahlian yang dimilikinya akan menjalankan proyek atau usaha tersebut dengan sebaik-baiknya dan bertanggung jawab atas kerugian yang mungkin terjadi.¹¹
4. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan.

D. Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang penelitian yang dikemukakan di atas, maka penulis mencoba merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *mudhārabah*?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sejauh mana upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah*.

¹⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm, 60-61.

¹¹ Zinuddin Ali, *Op., Cit*, hlm, 35.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini, adalah:

1. Bagi Akademis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu rekan-rekan terutama mahasiswa maupun pihak-pihak lain yang membutuhkan informasi dan sebagai referensi pada penelitian sejenis yang akan dibahas oleh penulis.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan yang bersangkutan.

3. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan khususnya kajian Perbankan Syariah. Kegunaan penelitian ini bagi penulis adalah untuk lebih memahami lagi tentang pembiayaan *mudhārabah* sehingga membantu masyarakat dalam mengenal produk-produk dan jasa-jasa pembiayaan yang berbasis syariah yang bebas dari bunga atau bunga bank.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran penelitian ini secara sistematis, peneliti membagi susunan untuk mempermudah skripsi kedalam lima bab, yaitu:

Bab I Pendahuluan, Bab ini menguraikan tentang Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Batasan Istilah, dan Sistematika Pembahasan.

Bab II Tinjauan Pustaka, Bab ini berisi menguraikan tentang Landasan Teori: (Pembiayaan: Pengertian Pembiayaan, Pembiayaan *Mudhārabah*, Rukun-Rukun Pembiayaan *Mudhārabah*, Syarat-Syarat Pembiayaan *Mudhārabah*), Pengertian Nasabah, Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah, Sistem Pembiayaan *Mudhārabah*, dan Penelitian Terdahulu.

Bab III Metodologi Penelitian, Bab ini meliputi Tempat dan Waktu Penelitian, Jenis Penelitian, Unit Analisis/Subjek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik pengolahan dan Analisis Data, dan Teknik Pengecekan Keabsahan Data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, Bab ini menguraikan tentang Hasil Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah* pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.

Bab V Kesimpulan dan Saran, Bab ini merupakan bab terakhir yang berisikan tentang kesimpulan penelitian serta saran-saran yang diberikan peneliti sehubungan dengan hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Kegiatan utama sebuah bank adalah menghimpun dana dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan giro, tabungan dan deposito dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Pengalokasian dana tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk pinjaman atau yang lebih dikenal dengan kredit atau pembiayaan. Pengalokasian dana dapat diwujudkan dalam bentuk pinjaman atau lebih dikenal dengan kredit atau pembiayaan. Pengalokasian dana dapat pula dilakukan dengan membelikan berbagai asset yang dianggap menguntungkan bank.

Tetapi, kegiatan pengalokasian dana yang paling penting dalam perbankan pinjaman pada nasabah atau yang dikenal dengan istilah kredit pada bank konvensional dan pembiayaan pada bank yang menjalankan prinsip operasionalnya berdasarkan prinsip syariah, bukan pembiayaan yang lazim dilakukan oleh lembaga pembiayaan non bank.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan, berarti lembaga pembiayaan

selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah Subhannahuata'ala dalam surat Al-Nisa (4) : 29 dan Surat Al-Mai'dah (5) : 1, yaitu: Al-Quran Surat Al-Nisa (4) : 29.¹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ
بَيْنَكُمْ يَاسِطًا ۚ إِنَّهَا أُنزِلَتْ
عَنْ قَرَابِئِكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu”.²

Al-Quran Surat Al-Maidah (5) : 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ
لَكُمْ بَيْعَتُكُمْ ۖ إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ
عَيْدَ الْجَاهِلِيَّةِ وَمَا يُنْفِئُ عَنْكُمْ مِنَ
الضَّرِّ وَمَنْ يَكْفُرْ بِآيَاتِ اللَّهِ فَإِنَّهُ
سُيِّئُ الْقِسْمِ وَالضَّالُّ الْمُبْذَلُ ﴿١﴾

Artinya: “Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian berupa keuntungan yang diritu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.³

¹ Veithzal Rivai, dkk, *Op., Cit*, hlm, 29.

² Mushaf Amanah, *Al-Qur'an Terjemahan*, (Jakarta: PT. Insan Media Pustaka, 2013), hlm, 83.

³ *Ibid.*, hlm 106.

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Adapun fungsi dari pembiayaan ini, yaitu:⁴

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan (*profitability*) dari suatu pembiayaan sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan.
- 2) *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu betul-betul

⁴ Veithzal Rivai, dkk, *Op., Cit*, hlm, 5-6.

terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua hal berikut:⁵

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

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

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

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm, 160.

- 2) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi barang-barang modal atau *capita good* serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan investasi.

Adapun jenis-jenis pembiayaan dalam Bank Syariah adalah:⁶

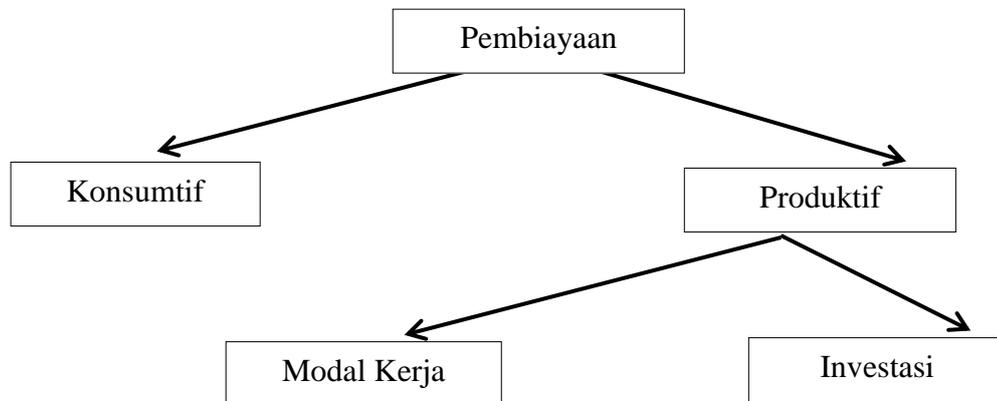
- 1) Pembiayaan likuiditas (*cash financing*)

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

- 2) Pembiayaan piutang (*receivable financing*)

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

⁶ Veithzal Rivai, dkk, *Op., Cit*, hlm, 263.



Gambar.1.1 :
Jenis-jenis Pembiayaan

b. Pembiayaan *Mudhārabah*

Mudhārabah disebut juga *qiradh*, berasal dari kata '*qardh*' yang berarti '*qath*' (sepotong), karena pemilik modal mengambil sebagian dari hartanya untuk diperdagangkan dan ia berhak mendapatkan sebagian dari keuntungan.⁷

Menurut istilah fiqh, kata *mudhārabah* adalah akad perjanjian antara kedua belah pihak, salah satu dari keduanya memberi modal kepada yang lain supaya dikembangkan, sedangkan keuntungan dibagi antara keduanya sesuai dengan ketentuan yang disepakati. Secara singkat, *mudhārabah* atau penanaman modal adalah penyerahan modal uang kepada orang berniaga sehingga nasabah mendapatkan persentase keuntungan, Jadi, *mudhārabah* atau *qiradh* adalah akad antara pemilik modal (harta) dengan

⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), hlm, 135.

pengelolaan modal tersebut, dengan syarat bahwa keuntungan diperoleh dua belah pihak sesuai jumlah kesepakatan.

Pembiayaan *mudhārabah*, yaitu pembiayaan seluruh kebutuhan modal pada suatu usaha untuk jangka waktu terbatas sesuai kesepakatan. Hasil usaha bersih dibagi antara bank sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) dengan pengelola usaha (*mudhārib*) sesuai dengan kesepakatan. Umumnya porsi bagi hasil ditetapkan bagi *mudhārib* lebih besar daripada *shahibul maal*. Pada akhir jangka waktu pembiayaan, dana pembiayaan dikembalikan kepada bank.⁸

Adapun akad *mudhārabah* adalah salah satu bentuk akad kerjasama kemitraan yang berdasarkan prinsip berbagi untung dan rugi, dimana salah satu mitra yang disebut dengan *shahibul maal* atau *rabbul maal* (penyedia dana) untuk menyediakan sejumlah modal tertentu dan bertindak sebagai mitra pasif, sedangkan mitra lainnya yang disebut *mudhārib* yang memiliki keahlian untuk menjalankan usahanya baik perdagangan, industri, dan jasa dengan tujuan untuk mendapatkan laba.

Dari penjelasan-penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan, bahwa akad pembiayaan *mudhārabah* adalah suatu bentuk kontrak dari akad bagi hasil dimana pemilik modal (*shahibul maal*) yang menyediakan modalnya (100%) kepada pengusaha atau yang sering

⁸Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm, 152.

disebut *mudhārib*, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad.

Keuntungan *mudhārabah* adalah jumlah yang di dapat sebagai kelebihan dari modal.⁹ Nisbah keuntungan dari *mudhārabah* ini adalah:¹⁰

- 1) Presentase, Nisbah keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal.
- 2) Bagi untung dan bagi rugi. Ketentuan di atas itu merupakan konsekuensi logis dari karakteristik akad *mudhārabah* itu sendiri, yang tergolong ke dalam kontrak investasi (*natural uncertainty contracts*). Dalam kontrak ini, *return* dan *timing cash flow* kita tergantung kepada kinerja sektor riilnya. Bila laba bisnisnya besar, kedua belah pihak mendapat bagian yang besar pula. Bila laba bisnisnya kecil, mereka mendapat bagian yang kecil juga.
- 3) Jaminan, tujuan pengenaan jaminan dalam akad *mudhārabah* adalah untuk menghindari *moral hazard mudhārib* bukan untuk “mengamankan” nilai investasi kita jika terjadi kerugian karena faktor risiko bisnis. Bila kerugian yang timbul disebabkan

⁹*Ibid.*, hlm, 155.

¹⁰ Adiwarman A. Karim, *Op., Cit*, hlm, 206-210.

karena faktor risiko bisnis, jaminan *mudhārib* tidak dapat disita oleh *shahibul maal*.

- 4) Menentukan besarnya nisbah, besarnya nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan masing-masing pihak yang berkontrak. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar menawar antara *shahibul maal* dengan *mudhārib*.
- 5) Cara menyelesaikan kerugian, diambil terlebih dahulu dari keuntungan, karena keuntungan merupakan pelindung modal, dan bila kerugian melebihi keuntungan, baru diambil dari pokok modal.

c. Rukun-Rukun Pembiayaan *Mudhārabah*

Rukun dari akad *mudhārabah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:¹¹

- 1) Pemilik barang yang menyerahkan barang-barangnya,
- 2) Orang yang bekerja, yaitu mengelola barang yang diterima dari pemilik barang,
- 3) *Aqad mudhārabah*, dilakukan oleh pemilik dengan pengelola barang,
- 4) *Mal*, yaitu harta pokok atau modal,
- 5) *Amal*, yaitu pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan laba,
- 6) Keuntu

¹¹ Hendi Suhendi, *Op., Cit*, hlm, 139.

d. Syarat-Syarat Pembiayaan *Mudhārabah*

Syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *mudhārabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal yaitu:¹²

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

Dan syarat keuntungan, yaitu keuntungan harus jelas ukurannya, dan keuntungan harus dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak. Syarat lain akad *mudhārabah muqayyadah* ‘executing’ (*on balance sheet*) dan *mudhārabah muqayyadah* ‘channeling’ (*off balance sheet*) adalah sebagai berikut:

- 1) *Mudhārabah muqayyadah on balance sheet (executing)* pemodalan menetapkan syarat: kedua pihak sepakat dengan syarat usaha, keuntungan, bank menerbitkan bukti investasi khusus, dan bank memisahkan dana.
- 2) *Mudhārabah muqayyadah off balance sheet (channeling)*: penyaluran langsung ke nasabah, bank menerima komisi, bank menerbitkan bukti investasi khusus, dan bank mencatat di rekening administrasi.

Beberapa syarat pokok *mudhārabah* menurut Usman (1999) antara lain sebagai berikut:¹³

¹² Muhammad, *Kontruksi Mudharabah dalam Bisnis Syari'ah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hlm, 59.

- 1) Usaha *mudhārabah*, *Shahibul maal* boleh menentukan usaha apa yang dilakukan oleh *mudhārib*, dan *mudhārib* harus menginvestasikan modal kedalam usaha tersebut saja. *Mudhārib* seperti ini disebut *mudhārib muqayyadah* (*mudhārabah terikat*). Akan tetapi, apabila *shahibul maal* memberikan kebebasan kepada *mudharib* untuk melakukan usaha apa saja yang diinginkan oleh *mudhārib*, maka kepada *mudhārib* harus diberi otoritas untuk menginvestasikan modal kedalam usaha yang dirasa cocok.
- 2) Pembagian keuntungan. Untuk validitas *mudhārabah* diperlukan bahwa para pihak sepakat, pada awal kontrak, pada proporsi tertentu dari keuntungan nyata yang menjadi masing-masing.
- 3) Penghentian *mudhārabah*. Kontrak *mudhārabah* dapat dihentikan kapan saja oleh salah satu pihak dengan syarat memberi tahu pihak lain terlebih dahulu.

1) Manfaat dan Risiko Pembiayaan *Mudhārabah*

Adapun manfaat Pembiayaan *Mudhārabah*, yaitu:¹⁴

- a) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- b) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan

¹³ Ascarya, *Op., Cit*, hlm, 63-64.

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op., Cit*, hlm, 97.

pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami negatif spread.

- c) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
- d) Bank akan lebih selektif dan hati-hati mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
- e) Prinsip bagi hasil dalam *mudhārabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalian merugi dan terjadi krisis ekonomi,

2) Risiko Pembiayaan *Mudhārabah*

Adapun risiko dari pembiayaan *mudhārabah* ini, adalah:

- a) *Side streaming*, anggota menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak,
- b) Karena lalai dan kesalahan yang disengaja oleh si *mudhārib*,
- c) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah jika anggotanya tidak jujur.

2. Pengertian Nasabah

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang

menggunakan jasa bank syariah dan atau unit usaha Syariah. Nasabah penyimpanan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.¹⁵

Jadi kesimpulannya, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan.

3. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah

Tujuan utama dari strategi pemasaran yang dijalankan adalah untuk meningkatkan jumlah nasabahnya, baik secara kuantitas maupun kualitas. Secara kuantitas artinya jumlah nasabah bertambah cukup signifikan dari waktu ke waktu, sedangkan secara kualitas artinya nasabah yang di dapat merupakan nasabah yang produktif yang mampu memberikan laba bagi bank.¹⁶

Untuk mencapai tujuan tersebut dapat dilakukan dengan berbagai cara dan salah satunya adalah melalui memberikan kepuasan nasabah

¹⁵ Wiroso, *Op., Cit*, hlm, 549.

¹⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: KencanaPrenada Media Group , 2004), hlm, 161.

atau pelanggan. Kepuasan nasabah menjadi sangat bernilai bagi bank atau perusahaan, sehingga tidak heran selalu ada slogan bahwa pelanggan adalah raja, yang perlu dilayani dengan sebaik-baiknya. Kepuasan adalah tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja (atau hasil) yang dia rasakan dibandingkan dengan harapannya.¹⁷

Jadi, tingkat kepuasan adalah fungsi dari perbedaan antara kinerja yang dirasakan dengan harapan. Pelanggan dapat mengalami salah satu dari tiga tingkat kepuasan yang umum. Dalam praktiknya apabila nasabah puas atas pelayanan yang diberikan bank, maka adadua keuntungan yang diterima bank, yaitu:¹⁸

- a. Nasabah yang lama akan tetap dapat dipertahankan (tidak lari ke bank lain) atau dengan kata lain nasabah loyal kepada bank. Hal ini sama seperti yang dikemukakan oleh **Derek dan Rao** yang mengatakan kepuasan konsumen secara keseluruhan akan menimbulkan loyalitas pelanggan.
- b. Kepuasan nasabah lama akan menular kepada nasabah baru, dengan berbagai cara, sehingga mampu meningkatkan jumlah nasabah.

Jika cara seperti di atas dapat terus dipertahankan, maka tujuan bank akan dapat tercapai dengan tidak terlalu sulit. Memang dalam pelaksanaan di lapangan tidak selalu mudah, mengingat perilaku nasabah yang beragam. Akan tetapi, setiap bank memiliki standar pelayanan yang harus dipenuhi guna melayani nasabah.

¹⁷ Philip Kotler, dkk, *Manajemen Pemasaran Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 1999), hlm, 52.

¹⁸ Kasmir, *Op.,Cit*, hlm, 161-162.

Untuk mencapai tujuan seperti di atas, atau dengan kata lain kepuasan nasabah terus meningkat, maka perlu dilakukan atau dilaksanakan hal-hal sebagai berikut:¹⁹

- a. Memerhatikan kualitas pelayanan dari staf bank yang melayani nasabah dengan keramahan, sopan santun, serta pelayanan cepat dan efisien.
- b. Faktor pendekatan dan kedekatan untuk berinteraksi dengan staf bank tersebut. Nasabah diperlakukan seperti teman lama, sehingga timbul keakraban dan kenyamanan selama berhubungan dengan bank.
- c. Harga yang ditawarkan, pengertian harga di sini untuk bank yaitu baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman atau bagi hasil dan biaya administrasi yang ditawarkan kompetitif dengan bank lain.
- d. Kenyamanan dan keamanan lokasi bank sebagai tempat bertransaksi, dalam hal ini nasabah selalu merasakan adanya kenyamanan baik di luar bank maupun di dalam bank.
- e. Kemudahan memperoleh produk bank. Artinya, jenis produk yang ditawarkan lengkap dan tidak memerlukan prosedur yang berbelit-belit atau persyaratan yang memberatkan seperti misalnya dalam hal permohonan kredit.

¹⁹ *Ibid.*, hlm, 163.

- f. Penanganan komplain atau keluhan. Artinya setiap ada keluhan atau komplain yang dilakukan nasabah harus ditanggapi dan ditangani secara cepat dan tepat.
- g. Kelengkapan dan kegunaan produk termasuk kelengkapan fasilitas dan produk yang ditawarkan, misalnya tersedianya fasilitas ATM di berbagai lokasi-lokasi strategis.

4. Sistem Pembiayaan *Mudhārabah*

Bentuk khusus kontrak keuangan yang telah dikembangkan untuk menggantikan mekanisme bunga dalam transaksi keuangan adalah mekanisme bagi hasil. Mekanisme bagi hasil ini merupakan *core product* bagi *Islamic financial Institution*, seperti *Islamic Banking* secara eksplisit melarang penerapan tingkat bunga pada semua transaksi keuangannya.

Sistem pembiayaan bagi hasil ini merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memilih nuansa kemitraan yang sangat kental. Hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (*nisbah*) yang disepakati dan bukan sebagaimana penetapan bunga pada bank konvensional. Sistem ini ketika muncul, maka propagandanya dikatakan sebagai bank bagi hasil. Hal ini dilakukan untuk membedakan *Islamic Banking* dengan bank konvensional yang beroperasi dengan sistem bunga.

Bagi hasil adalah bentuk *return* dari kontrak investasi, yaitu yang termasuk ke dalam *natural uncertainty contracts*. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sistem bagi hasil sudah pasti merupakan salah satu praktik *Islamic Banking*. Namun sebaliknya, praktik *Islamic Banking*

belum tentu sepenuhnya digunakan. Sebab, selain sistem bagi hasil, masih ada sistem jual beli, sewa-menyewa, dan peminjaman. Dengan demikian, *Islamic Banking* memiliki ruang gerak produk yang lebih luas dibandingkan dengan bank konvensional.²⁰

Pada sistem pembiayaan *mudhārabah*, bank telah menunjukkan peran yang penting dan berhasil sebagai lembaga keuangan dalam menjembatani para penabung dengan para investor. Tabungan dimaksud, akan bermanfaat bila diinvestasikan oleh bank kepada pengusaha yang membutuhkan dana, sedang para penabung tidak mempunyai kemampuan untuk mengelola atau melakukan bisnis. Para penabung mempercayai sektor perbankan untuk melakukan fungsi yang bermanfaat kepada warga masyarakat pada umumnya dan khususnya warga masyarakat Islam yang membutuhkan dana.

Selain menggunakan sistem yang disebutkan di atas, pihak perbankan syariah berpedoman pada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan. Undang-undang yang dimaksud, menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan

²⁰ Veithzal Rivai, dkk, *Op., Cit*, hlm, 117.

atau bagi hasil. Oleh karena itu, sebelum pihak bank mengeluarkan kredit terlebih dahulu calon peminjam memenuhi persyaratan sebagai prosedur yang diatur oleh peraturan perundang-undangan agar terjadi ketertiban dalam mendapatkan kredit.²¹

Landasan hukum *mudhārabah* ini lebih mencerminkan agar setiap umat dianjurkan untuk melakukan usaha, seperti tertera dalam Al-Quran, yaitu:²²

a. Surah Al-Jumu'ah (62) : 10.²³

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ
وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَبِيرًا
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Maka apabila telah ditunaikan sembahyang, bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia (rezeki) Allah dan ingatlah akan Allah sebanyak-banyaknya, mudah-mudahan kamu menang (sukses)”²⁴

Pada sisi pembiayaan, *mudhārabah* umumnya diterapkan untuk pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa, dan investasi khusus, yang disebut juga dengan *mudhārabah muqayyadah*, sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh lembaga keuangan sebagai penyanggah dana.

²¹ Zainuddin Ali, *Op., Cit*, hlm, 46-47.

²² Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm, 54.

²³ Veithzal Rivai, dkk, *Op., Cit*, hlm, 123.

²⁴ Mahmud Junus, *Terjemah Al-Qur'an Al-Karim*, (Bandung: PT. Al-Ma'arif, 1988), hlm, 500.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Penelitian ini diharapkan tidak tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian terdahulu. Selain itu, penelitian terdahulu dapat menjadikan referensi bagi penulis untuk melakukan penelitian ini sehingga terjadi penelitian yang saling berkaitan satu sama lain. Penelitian terdahulu mengungkapkan hasil penelitian yang sebelumnya pernah dilakukan oleh para peneliti. Penelitian terdahulu ini dapat berupa menggunakan metode kualitatif dan metode kuantitatif. Penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai acuan oleh peneliti. Penelitian terdahulu yang berhasil dipilih dibawah ini.

No	Peneliti	Analisis Data	Isi Penelitian	Perbedaan dengan penelitian peneliti
1.	Rani Ernawati, “ <i>Analisis Akad Pembiayaan Mudhārabah Pada BMT Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat</i> ”, Skripsi, Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang, 2012.	Penelitian Kualitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa akad pembiayaan <i>Mudhārabah</i> yang dilaksanakan oleh pihak KJKS-BMT Ummat Sejahtera Abadi dapat dikatakan dapat memberikan perubahan pada tingkat pendapatan masyarakat sekitar. Sebab melalui pembiayaan <i>mudhārabah</i> ini, para pedagang kecil yang memerlukan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya dengan mudah mereka mendapatkan	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu pada objek penelitiannya dan lokasi penelitian. Penelitian penulis lebih memfokuskan pada peningkatan pendapatan masyarakat pada pembiayaan <i>mudhārabah</i> .

			dengan cara mengajukan pembiayaan yakni pembiayaan <i>mudhārabah</i> . Dari hasil penelitian dan data-data yang diperoleh dapat ditarik	
2.	Ika Oktawulansari, “ <i>Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BMT Fajar Mulia Cabang Bandungan</i> ”, Skripsi, Fakultas Syariah IAIN Semarang, 2012.	Penelitian Kualitatif dengan metode penelitian obsevasi	Hasil dari penelitian ini dalam mengandalkan pola pemasaran dengan sistem jempot bola, melakukan promosi melalui brosur, melakukan sosialisasi secara langsung untuk promosi kepada nasabah, menentukan target baru atau sasaran baru, mengajukan proposal penawaran kerjasama pengelolaan tabungan siswa ke sekolah-sekolah, melakukan promo dengan adanya hadiah yang akan diberikan.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu pada objek penelitiannya dan lokasi penelitian. Penelitian penulis lebih memfokuskan pada praktek strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah.
3,	Muhammad Nur, “ <i>Pelaksana Pemberian Pembiayaan Mudhārabah di BMT Pada Koperasi (Studi Kasus pada Bank Muamalat Cabang Medan)</i> ” Skripsi, Universitas Sumatra Utara Medan, 2009.	Penelitian Kualitatif deskriptif	Hasil dari penelitian ini bertujuan meningkatkan kesejahteraan ummat sehingga dengan produk bank pembiayaan bank syariah khususnya pembiayaan <i>mudhārabah</i> dengan skema bagi hasil yang diberikan kepada koperasi diharapkan dapat membangkitkan motivasi dan dapat meningkatkan pendapatan koperasi.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu pada objek penelitiannya lokasi dan tempat penelitian. Penelitian penulis lebih memfokuskan pada pelaksanaan pemberian pembiayaan di dalam koperasi, khususnya dalam pembiayaan <i>mudhārabah</i> .

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan dan lokasi ini sengaja dipilih sebagai tempat penelitian karena sedikit banyaknya peneliti telah mengenal dan meneliti keberadaan BPRS tersebut. PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan ini bertempat di Kompleks Ruko Anugerah Tetap Cemerlang (ATC) Blok B No. 5 Kel. Wek II Kec. Padangsidimpuan Utara, Padangsidimpuan, Sumatera Utara, Indonesia.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Maret 2015 sampai dengan selesai, yang dimulai dari penyusunan usulan penelitian hingga kegiatan akhir yaitu penyelesaian laporan penelitian yang akan dibuat oleh peneliti.

B. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif, yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya.

¹Pendekatan ini ditentukan berdasarkan pertimbangan bahwa penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan metode upaya meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *mudārabah* pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.

Berdasarkan tempat penelitian ini termasuk penelitian lapangan di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan. Dimana penelitian dengan menggunakan metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.²

C. Unit Analisis/Subjek Penelitian

Dalam penelitian kualitatif ini, sampel sumber data menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu dipilih dengan mempertimbangkan dan tujuan tertentu.³ Sampel sebagai sumber data atau sebagai informan adalah mereka yang tergolong masih terlibat dalam kegiatan yang sedang diteliti, memiliki waktu yang memadai untuk dimintai informasi, menguasai dan memahami kegiatan yang sedang diteliti, serta dipercaya memberikan informasi yang akurat. Yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah

¹ Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan : Kompetensi dan Praktiknya*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm, 157.

² Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2005), hlm. 75

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 391

Direktur Utama, Kepala Bagian *Marketing* Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan

D. Sumber Data

Sumber data penelitian ini merupakan sumber data yang terdiri dari sumber data primer dan data sekunder, dimana maksud dari kedua sumber data ini adalah:

1. Data primer adalah pelaku dan pihak-pihak yang terlibat langsung dengan objek penelitian. Data primer juga merupakan data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.⁴ Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara pihak yang bersangkutan, dokumentasi serta arsip perusahaan yang berkaitan dengan upaya meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *mudārabah*. Menurut Iqbal Hasan, “Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya”.⁵
2. Data sekunder adalah pihak-pihak yang mengetahui tentang keberadaan subjek dari objek dan penelitian atau yang terlibat secara tidak langsung dengan masalah objek penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan melalui:

⁴ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2008), hlm, 103.

⁵ Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hlm, 21.

1. Observasi

Dalam menggunakan metode observasi cara yang paling efektif adalah melengkapinya dengan format atau blangko pengamatan sebagai instrumen. Format yang disusun berisi item-item tentang kejadian atau tingkahlaku yang digambarkan akan terjadi.

Dari penelitian berpengalaman diperoleh suatu petunjuk bahwa mencatat data observasi bukanlah sekedar mencatat tetapi juga mengadakan pertimbangan kemudian mengadakan penilaian kedalam suatu skala bertingkat.⁶

Untuk mencari informasi maka peneliti mengamati secara langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian, yaitu untuk mengetahui upaya meningkatkan jumlah nasabah di PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan pembiayaan *mudārabah*.

Observasi juga merupakan observasi partisipan mengingat pengamatan dari pencatatan yang dilakukan terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian secara langsung.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu *pewawancara*

⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008), hlm, 229.

(interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan yang *diwawancarai* (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan.⁷

Dimana setiap wawancara yang dilakukan digunakan untuk pengumpulan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan yang akan dijawab secara tulisan. Jadi, pedoman wawancara hanya memuat garis besar yang akan dipertanyakan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, bisa dalam bentuk tulisan gambar atau karya dari seseorang. Dokumen dapat berbentuk tulisan, misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, peraturan dan lain-lain.⁸ Dokumentasi dalam penelitian ini berupa profil-profil produk pembiayaan *mudārabah* PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan dan rekaman wawancara terhadap pihak yang terkait.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Sementara data yang terkumpul pengolahan dan analisis datanya dengan teknik sebagai berikut:

1. Reduksi data yaitu memeriksa kelengkapan data untuk mencari yang masih kurang dan mengesampingkan yang tidak sesuai.
2. Data Editing data yaitu menyusun redaksi data menjadi susunan kalimat yang sistematis.

⁷ Lexy J. Moleong, *Op., Cit.*, hlm, 135

⁸ Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm, 422.

3. Deskripsi data yaitu menguraikan data secara sistematis, secara deduktif dan induktif sesuai dengan sistematis pembahasan.
4. Data yang telah dipaparkan dianalisis dengan analisis kualitatif deskriptif.
5. Penarikan kesimpulan yaitu merangkum uraian-uraian dalam beberapa kalimat yang mengandung suatu pengertian secara singkat dan padat.

Dengan melaksanakan langkah-langkah dalam pengelolaan data, maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengelohan dan serta memaparkan penelitian kualitatif deskriptif ini secara sistematis sesuai dengan fokus masalah yang diteliti.

Proses penelitian data dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis Sebelum di lapangan

Penelitian kualitatif telah melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan. Analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder, yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian.⁹

2. Analisis Data di lapangan Model Miles and Husberman

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilaksanakan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm, 245.

akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel.¹⁰ Komponen dalam analisis data, yaitu:

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu.maka perlu dicatat secara teliti dan rinci.untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data.Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.¹¹

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif penyajian ini data ini dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, pie chart, dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.¹²

c. *Conclusion Drawing/verification*

Langkah dalam analisis data ini adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.¹³

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Penelitian yang dilakukan merupakan suatu penelitian yang memiliki kekurangan sehingga diperlukan suatu cara untuk menjamin keabsahan data

¹⁰ *Ibid.*, hlm, 246.

¹¹ *Ibid.*, hlm, 247.

¹² *Ibid.*, hlm, 249.

¹³ *Ibid.*, hlm, 252.

pada penelitian ini, maka adapun pengecekan keabsahan data yang digunakan adalah:

1. Perpanjangan Keikutsertaan

Keikutsertaan penelitian sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan peneliti pada latar penelitian. Perpanjangan keikutsertaan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.¹⁴

2. Ketekunan Pengamatan

Ketekunan pengamatan ini bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Dengan kata lain, jika perpanjangan keikutsertaan menyediakan lingkup, maka ketekunan pengamatan menyediakan *kedalaman*. Peneliti hendaknya mengadakan pengamatan dengan teliti dan rinci secara berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol.¹⁵

3. Triangulasi

Menurut sugiyono, “Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai

¹⁴ Lexy J. Moleong, *Op., Cit*, hlm, 175-176.

¹⁵ *Ibid.*, hlm, 177.

cara, dan berbagai waktu.¹⁶ Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

c. Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibilitas.

4. Pemeriksaan Sejawat Melalui Diskusi

Teknik ini dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat. Teknik ini mengandung beberapa maksud sebagai salah satu teknik pemeriksaan keabsahan data, yaitu untuk membuat agar peneliti tetap mempertahankan sikap terbuka dan kejujuran, dan diskusi dengan

¹⁶ Sugiyono, *Op.,Cit*, hlm, 273.

sejawat ini memberikan suatu kesempatan awal yang baik untuk memulai menjajaki dan menguji hipotesis yang muncul dari pikiran peneliti.¹⁷

¹⁷ Lexy J. Moleong, *Op., Cit*, hlm, 179.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Penelitian

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan adalah suatu bank pembiayaan yang sedang tumbuh dan berkembang, sehingga untuk investasi atau bermitra dalam usaha sangat prospektif.

Secara geografis, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah ini terletak di Kompleks Ruko Anugerah Tetap Cemerlang (ATC) Blok B No. 5 Kel. Wek II Kec. Padangsidimpuan Utara, Padangsidimpuan, Sumatera Utara, Indonesia merupakan bagian dari BPR Syariah yang berdiri pada tanggal 03 mei 2011 bertepatan pada 30 Jumadil 1 1432. Letaknya strategis membuat lembaga perbankan ini mudah dijangkau oleh masyarakat.

Meskipun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah ini belum lama beroperasi dan belum memiliki kantor cabang di Kota padangsidimpuan, masyarakat tidak perlu ragu dengan keamanan simpanan mereka di lembaga keuangan ini, karena PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah(BPRS) Oloan Ummah Sidempuan telah dijamin pemerintah melalui Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

1. Sejarah singkat PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.¹

BPRS berdiri berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Pada pasal 1 ayat 4 UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU No.7 tahun 1992 tentang perbankan, disebutkan bahwa BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Menurut Keppres No. 38 tahun 1988 yang dimaksud dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah jenis bank yang tercantum dalam ayat 1 pasal 4 UU No. 14 tahun 1967 yang meliputi bank desa, lumbung desa, bank pasar, bank pegawai dan bank lainnya.

Status hukum Bank Perkreditan Rakyat (BPR) pertama kali dikenal pada tanggal 27 Oktober 1988 yang memberikan peluang berdirinya bank-bank baru, termasuk di antaranya bank tanpa bunga sebagai bagian dari paket kebijakan keuangan, moneter, dan perbankan.² Sejak dikeluarkannya UU No. 7 tahun 1992 tentang pokok perbankan,

¹ Andri Soemitra, *Op., Cit*, hlm, 62.

² Warkum Sumitra, *Asas-Asas Perbankan Islam Lembaga-Lembaga Terkait (BMUI & TAKAFUL) Indonesia*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1996), hlm, 109.

keberadaan lembaga-lembaga keuangan tersebut status hukumnya diperjelas melalui izin dari menteri keuangan.

Dalam perkembangan selanjutnya perkembangan BPR yang tumbuh semakin banyak dengan menggunakan prosedur-prosedur hukum islam sebagai dasar pelaksanaannya serta diberi nama BPR Syariah. BPR Syariah yang pertama kali berdiri adalah adalah PT. BPR Dana Mardhatillah, kec. Margahayu, Bandung, PT. BPR Berkah Amal Sejahtera, kec. Padalarang, Bandung dan PT. BPR Amanah Rabbaniyah, kec. Banjaran, Bandung. Pada tanggal 8 Oktober 1990, ketiga BPR Syariah tersebut telah mendapat izin prinsip dari Menteri Keuangan RI dan mulai beroperasi pada tanggal 19 Agustus 1991.

Latarbelakang didirikannya BPR Syariah adalah sebagai langkah aktif dalam rangka restrukturasi perekonomian Indonesia yang dituangkan dalam berbagai paket kebijakan keuangan, moneter, dan perbankan secara umum. Secara khusus mengisi peluang terhadap kebijakan bank dalam penetapan tingkat suku bunga (*rate of interest*) yang selanjutnya secara luas dikenal sebagai sistem perbankan bagi hasil atau sistem perbankan Islam dalam skala *outlet retail banking*.

Alasan pemilihan Kota padangsidempuan sebagai lokasi kerja PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan, dikarenakan Kota padangsidempuan memiliki potensi ekonomi yang lebih besar. Segala faktor usaha terdapat di Kota ini, mulai dari produksi perdagangan, jasa, dan lain-lain. PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Oloan (BPRS) Ummah Sidempuan hingga saat ini masih berdiri sendiri dan belum memiliki kantor cabang di Kota Padangsidempuan.

2. Visi dan Misi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan.

Visi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan adalah menjadi lembaga keuangan yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan umat, dengan penjabaran:

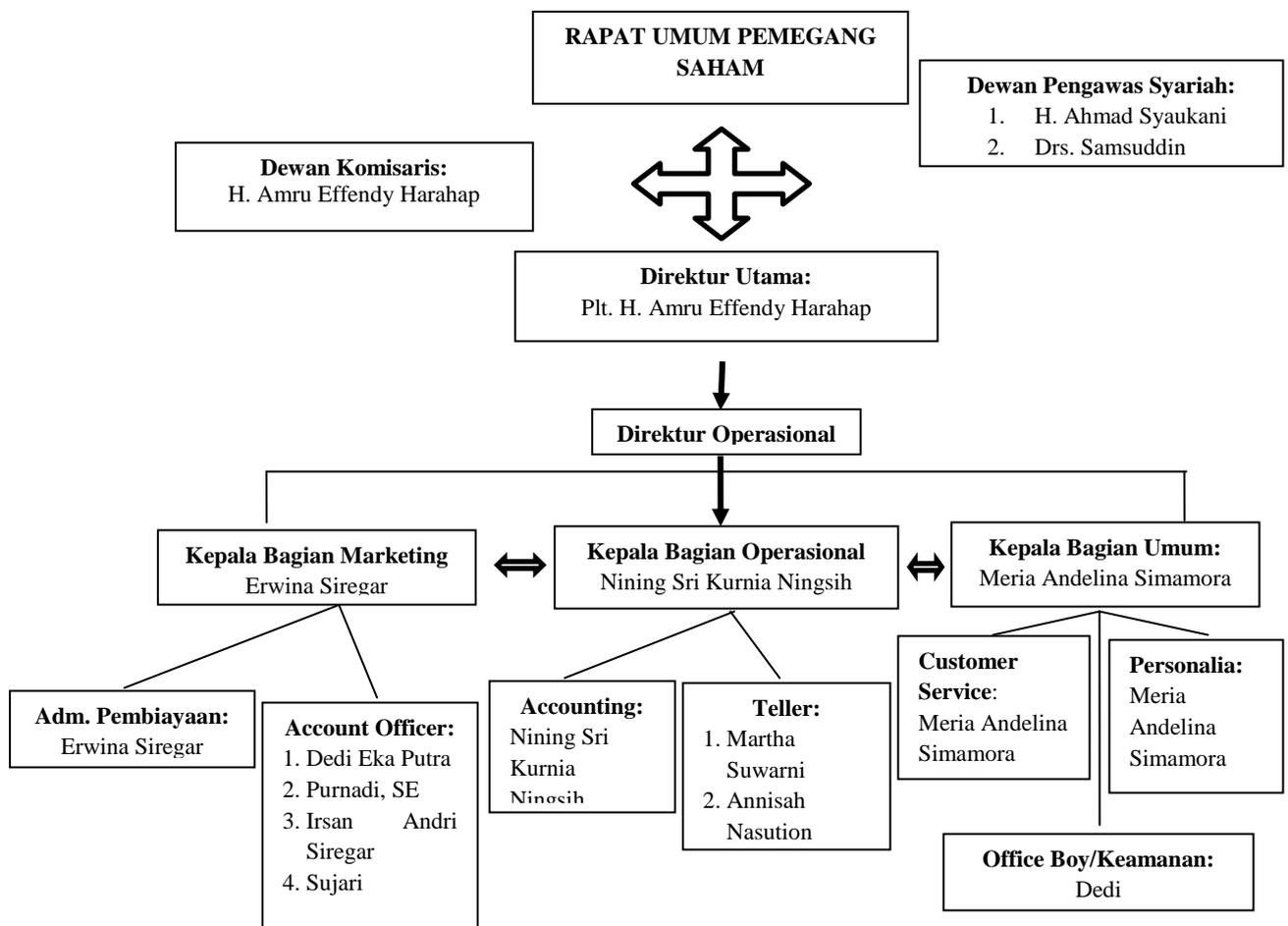
- 1) Lembaga keuangan syariah adalah suatu lembaga yang melayani jasa keuangan syaria'h.
- 2) Menjadi BPRS yang menjadi tumpuan pengusaha mikro di Kota padangsidempuan.
- 3) Lembaga keuangan syariah, lembaga yang dalam menjalankan kegiatan operasionalnya menggunakan sistem syariah.
- 4) Nilai strategis, mempunyai peran, nilai tawar, pengaruh, dan kekuatan di dalam perekonomian masyarakat.
- 5) Pengembangan ekonomi umat, adalah pengembangan ekonomi dalam bentuk pertumbuhan dan pemerataan ekonomi yang terlibat dalam pertumbuhan asset dan penyediaan lapangan.

Untuk mencapai Visi yang telah dirumuskan diatas, maka ditetapkan Misi sebagai berikut:

- 1) Merekrut Sumber Daya Insani yang memiliki integritas tinggi dan memiliki tekad yang kuat untuk bekerja keras mengembangkan BPRS.

- 2) Merenapkan prinsip syariah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional.
- 3) Menggunakan teknologi yang handal agar tercapai efisiensi usaha.
- 4) Menerapkan prinsip kehati-hatian pada setiap aspek kegiatan bank sesuai ketentuan Bank Indonesia.

3. Struktur Organisasi



Gambar 1.2
Struktur Organisasi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
Oloan Ummah Sidempuan.

4. Produk-produk pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Oloan Ummah Sidempuan.

Menyikapi keputusan Majelis Ulama Indonesia tanggal 01 April 2000 Nomor: 01 an 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Deposito dan Tabungan yang tidak dibenarkan syari'ah, yaitu Deposito dan Tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga, Deposito dan Tabungan di Bank Syariah Oloan ummah Sidempuan merupakan antisipasi kebutuhan ummat dalam rangka membumikan Ekonomi Islam, juga disusun tidak dengan sistem bunga melainkan dengan sistem bagi hasil sesuai syariah islam yang tidak diragukan tentang keadilannya, serta memberikan bagi hasil yang diambil dari pendapatan bruto bank.³

a. Tabungan iB-Ummah

Produk tabungan di BPRS Oloan Ummah Sidempuan diberi nama Tabungan *Wadi'ah* Ummah. Tabungan ini sesuai dengan prinsip *Wadi'ah*. Nasabah mempercayakan dananya disimpan di Bank dengan jangka waktu yang tidak ditentukan (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan yang disepakati pada saat awal akad.

Tabungan *Wadi'ah* Oloan Ummah Sidempuan sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 02/DSN/MUI/IsV/2000 tentang Tabungan. Beberapa karakteristik yang dimiliki antara lain:

- 1) Simpanan biasa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.

³ Brosur PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan.

- 2) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak Bank. Nasabah dapat melakukan penarikan tabungan sewaktu-waktu sepanjang saldo tabungan nasabah masih cukup.
 - 3) Tabungan tidak dibebani biaya administrasi.
 - 4) *Athaya* yang diperoleh nasabah dipotong pajak penghasilan pasal 23, sebesar 20% sesuai ketentuan perpajakan dan zakat sebesar 2.5%.
 - 5) Tabungan nasabah di administrasikan dengan menggunakan buku tabungan yang disimpan dari nasabah, sedangkan catatan bank di administrasikan dengan komputer, yang diupdate pada setiap terjadi mutasi.
 - 6) Jika penarikan tabungan dikuasakan, harus dilampiri surat kuasa bermaterai cukup.
- b. Deposito iB-Ummah

Deposito *mudhārabah* adalah jenis simpanan berjangka dengan akad bagi hasil dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang setelah jatuh tempo akan diberlakukan sama dengan baru, tetapi bila pada saat akad telah dicantumkan perpanjangan otomatis, maka tidak perlu diperbaharui akadnya. Deposito ini dikelola dengan prinsip *mudhārabah* dan

mempunyai beberapa pilihan jangka waktu investasi, yaitu terdiri 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Deposito *mudhārabah* Oloan ummah Sidempuan telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 03/DSN-MUI/IV/2000 tentang Deposito, dan beberapa karakteristik yang dimiliki antara lain:

- 1) Nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* dan bank bertindak sebagai *mudhārib*.
- 2) Selaku *mudhārib*, bank diberi kebebasan menginvestasikan pada sektor yang dipandang bank menguntungkan.
- 3) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening deposito.
- 4) Bank sebagai *mudhārib* menanggung biaya operasional pengelolaan deposito dengan menggunakan porsi keuntungan yang menjadi hak bank.
- 5) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah.
- 6) Pemberian bagi hasil diberikan pada setiap tanggal sesuai tanggal awal nasabah menyerahkan depositonya. Bagi hasil ini dapat diambil tunai dimasukkan ke rekening nasabah di BPRS Oloan Ummah Sidempuan maupun di Bank lain atau di investasikan kembali ke dalam bentuk deposito (*Rool Over*).

- 7) Keuntungan yang diperoleh nasabah berfluktuasi sesuai fluktuasi keuntungan riil yang diperoleh bank pada setiap tahun.
 - 8) Deposito dibebani biaya materai sesuai ketentuan Bea Materai.
 - 9) Bagi hasil yang diberikan dipotong pajak penghasilan atas deposito (PPH Pasal 23), sebesar ketentuan perpajakan dan zakat sebesar 2.5%.
 - 10) Nasabah diberikan bilyet deposito sebagai bukti investasinya, dan bank mengadministrasikan dengan sistem komputer.
- c. Pembiayaan *iB-Murābahah*

Jual beli *murābahah* PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Oloan Ummah Sidempuan adalah bentuk pelayanan dana dengan pola jual beli. Dengan pola jual beli ini, nasabah yang membutuhkan barang konsumtif ataupun barang modal dapat mengajukan permohonan pembelian kepada Bank. Bank selaku penjual dan nasabah selaku calon pembeli bermufakat untuk harga yang disepakati atas barang yang dibutuhkan nasabah sesuai dengan jangka waktu pembayaran yang akan dilakukan nasabah.

Bank akan mengadakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menyerahkannya kepada nasabah. Selanjutnya nasabah akan mencicil pembayaran kepada bank sesuai *schedule* yang ditetapkan. Penyaluran dana dengan pola *murabahah* pada BPRS Oloan Ummah Sidempuan sesuai dengan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murābahah*.

d. Pembiayaan iB-*Mudhārabah*

Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan *mudhārabah* pada BPRS Oloan Ummah Sidempuan adalah akad pembiayaan dengan sistem bagi hasil dengan jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun. Bank memberikan modal usaha kepada nasabah sesuai kesepakatan yang dituangkan di dalam akad pembiayaan.

Pembiayaan *mudhārabah* telah difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional melalui fatwa No. 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudhārabah* (Qiradh). Pembiayaan *mudhārabah* pada BPRS Oloan Ummah Sidempuan mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan kepada bank tentang kegiatan usahanya yang membutuhkan modal bank.
- 2) Nasabah memiliki usaha yang produktif, sehingga bank mempunyai bahagian tertentu dari usaha nasabah.
- 3) Bank dengan nasabah bersepakat tentang nisbah masing-masing dari keuntungan yang diperkirakan.
- 4) Bagian keuntungan proposional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk presentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
- 5) Saat pembayaran cicilan dan bagi hasil oleh nasabah, disesuaikan dengan tanggal pencairan pembiayaan.

- 6) Untuk pembiayaan dengan jangka waktu sampai dengan satu tahun, pengembalian modal dapat dilakukan pada akhir periode akad atau pada saat jatuh tempo atau dilakukan secara angsuran.
 - 7) Untuk mengantisipasi resiko akibat kelalaian atau kecurangan, bank dapat meminta jaminan atau agunan dari nasabah.
 - 8) Bank juga bekerjasama dengan asuransi syari'ah untuk dapat mengcover jumlah pembiayaan nasabah apabila nasabah meninggal dunia, sehingga ahli waris yang ditinggalkan tidak menanggung beban atau hutang nasabah tersebut.
- e. Pembiayaan iB-*Ijarah*

Ijarah disebut juga akad pemindahan hak guna atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembiayaan sewa atau upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri dengan tujuan memberikan fasilitas kepada nasabah yang membutuhkan manfaat atas barang atau jasa dengan pembayaran tangguh.

- 1) Objek Sewa: Rumah, Kendaraan, dan Peralatan.
- 2) Spesifikasi objek sewa: Jumlah ukuran dan jenis objek sewa harus diketahui jelas serta tercantum dalam akad, Objek sewa dapat berupa barang yang telah dimiliki bank atau barang yang diperoleh dengan menyewa dari pihak lain untuk kepentingan nasabah, Objek dan manfaat barang sewa harus dapat dinilai dan diidentifikasi secara spesifik dan dinyatakan dengan jelas

termasuk pembayaran sewa dan jangka waktunya, bank dapat mewakilkan kepada nasabah untuk mencairkan barang yang akan disewa, dan nasabah dilarang menewakan kembali barang yang disewanya.

- 3) Sewa: Nasabah membayar sewa sesuai dengan kesepakatan, besarnya sewa harus disepakati diawali dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk presentase, besarnya sewa dapat ditinjau sesuai dengan kesepakatan, biaya administrasi, biaya asuransi, dan notaris atau biaya lain yang telah disepakati diawal dapat dibebankan kepada nasabah.

f. Pembiayaan iB-Multijasa

Pembiayaan multijasa adalah kegiatan penyaliran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan akad *ijarah* antara lain dalam bentuk pelayanan pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan dan kepariwisataan. Kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan *ijarah* untuk transaksi multijasa berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut: Dalam pembiayaan kepada nasabah yang menggunakan akad *ijarah* untuk transaksi multijasa, bank dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee* besar harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk presentase. Adapun dasar hukum Pembiayaan IB-Multijasa, yaitu:

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*.

- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang pembiayaan Multijasa.
- 3) Peraturan Bank Indonesia Nomor: 6/17/PBI/2004 jo 8/25/PBI/2006 tentang BPR berdasarkan prinsip syariah.
- 4) Peraturan Bank Indonesia Nomor: 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank Syariah.

Bank dapat menggunakan akad *ijarah* untuk transaksi multijasadalam jasa keuangan antara lain dalam bentuk pelayanan.

- 1) Dana Pendidikan,
- 2) Dana Kesehatan,
- 3) Dana Ketenagakerjaan,
- 4) Dana kepariwisataan.

Besarnya *ujrah* dan jangka waktu: Besarnya upah (*ujrah*) sesuai dengan kesepakatan, dan jangka waktu maksimum *ijarah* multijasa adalah 1 tahun.

5. Prosedur Permohonan Pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* bank. Namun, dalam implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dulu untuk kemudian ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut *officer* bank usaha dimaksud layak dibiayai.

Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang biasanya kekurangan dana. Namun dalam perkembangannya, inisiatif tersebut tidak mesti datang dari nasabah, tetapi juga dapat muncul dari *officer* bank.⁴

a. Pengumpulan Data dan Investigasi

Data yang diperlukan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya.

b. Persetujuan Pembiayaan

Proses persetujuan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses persetujuan ini juga tergantung kepada kebijakan bank, yang biasanya disebut sebagai komite pembiayaan. Tingkat kewenangan komite pembiayaan tergantung kebijakan bank. Di dalam komite pembiayaan ini, *officer* bank akan mempertahankan proposal bisnisnya dihadapan para anggota komite pembiayaan, yang biasanya terdiri dari para senior *officer* yang lebih berpengalaman dalam bisnis dan juga arah kebijakan bank.

Komite pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan sebuah proposal pembiayaan, karena itu, hasil akhir dari

⁴ Sunarto Zulkifli, *Op., Cit*, hlm, 146.

komite pembiayaan adalah penolakan, penundaan, ataupun persetujuan pembiayaan.

c. Pengumpulan Data Tambahan

Proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi komite pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama tindak lanjut pencairan dana.

d. Tindakan selanjutnya setelah semua persyaratan dipenuhi adalah proses pengikatan, baik pengikatan pembiayaan ataupun pengikatan jaminan. Secara garis besar, pengikatan terdiri dari dua macam, yakni pengikatan di bawah tangan dan pengikatan notariel.

Pengikatan di bawah tangan adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dan nasabah, sedangkan pengikatan notariel adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan oleh notaries. Perbedaan antara keduanya adalah pada saat terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi dimaksud. Pada pengikatan di bawah tangan, maka pada saat terjadi penyangkalan, bank harus berusaha membuktikan bahwa nasabah yang bersangkutan benar-benar telah menandatangani akad dimaksud.

e. Proses selanjutnya adalah pencairan, fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus

dipenuhi oleh disposisi komite pembiayaan pada proposal pembiayaan.

f. Monitoring

Bagi *officer* bank syariah, pada saat memasuki tahapan ini, maka sebenarnya risiko pembiayaan baru saja dimulai saat pencairan dilakukan.

Monitoring dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan *bisnis plan* yang telah dibuat sebelumnya. Beberapa langkah monitoring dapat dilakukan antara lain: memantau mutasi rekening koran nasabah, memantau pelunasan angsuran, melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk memantau langsung operasional usaha dan perkembangan usaha, dan melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha sejenis melalui media massa ataupun media lainnya.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Data Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah*

Tabel 1.2
Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah* 4 Tahun Terakhir pada PT.Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan Periode 2011-2014.

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2011	5 Orang
2	2012	10 Orang
3	2013	6 Orang

4	2014	9 Orang
Jumlah		30 Orang

Sumber: PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan, 2014.

Berdasarkan data tabel diatas diketahui jumlah nasabah pembiayaan *mudhārabah* mengalami peningkatan dan penurunan, pada tahun 2011 sampai 2012, jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* ini mengalami peningkatan sebesar 5% dengan jumlah 10 nasabah, kemudian pada tahun 2013 mengalami penurunan sebesar 4% dengan jumlah 6 nasabah dan pada tahun 2014 jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* memperoleh peningkatan kembali sebesar 3% dengan jumlah 9 nasabah.

Profil responden pembiayaan *mudhārabah* pada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan berdasarkan hasil wawancara adalah sebagai berikut:

Tabel 1.3
Profil Responden Pembiayaan *Mudhārabah* Pada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan 2011-2014

No	Nama Responden	Umur (Thn)/ Jenis Kelamin	Kecamatan	Pendidikan	Jenis Usaha	Jangka waktu Pembiayaan
1	A	30 Thn/L	Padangsidimpuan Selatan	SLTA	Pedagang	3 Bulan
2	B	48 Thn/L	Padangsidimpuan Utara	SLTA	Petani	3 Bulan
3	C	40 Thn/P	Padangsidimpuan Selatan	SLTA	Pedagang	3 Bulan
4	D	35 Thn/L	Padangsidimpuan Utara	SLTA	Petani	3 Bulan
5	E	38 Thn/L	Padangsidimpuan Tenggara	SD	Pedagang	3 Bulan
6	F	32 Thn/P	Padangsidimpuan Tenggara	SLTP	Pedagang	3 Bulan
7	G	40	Padangsidimpuan	SD	Petani	3 Bulan

		Thn/L	Selatan			
8	H	30 Thn/P	Padangsidimpuan Selatan	SLTP	Pedagang	3 Bulan
9	I	35 Thn/L	Padangsidimpuan Selatan	SD	Petani	3 Bulan
10	J	32 Thn/L	Padangsidimpuan Selatan	SLTP	Pedagang	3 Bulan

Sumber: PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan, 2014.

2. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah*

Data perkembangan jumlah nasabah yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya pada halaman 4, yang menguraikan perkembangan jumlah nasabah pada tahun 2011 sampai dengan 2014 yang menggunakan pembiayaan *mudhārabah*. Pada tahun 2011 sampai 2012, jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* ini mengalami peningkatan sebesar 5% dengan jumlah 10 nasabah, kemudian pada tahun 2013 mengalami penurunan sebesar 4% dengan jumlah 6 nasabah dan pada tahun 2014 jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* memperoleh peningkatan kembali sebesar 3% dengan jumlah 9 nasabah.

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa perkembangan nasabah yang paling banyak pada tahun 2012. Jadi, perkembangan jumlah nasabah ini dapat disimpulkan bahwa pada setiap tahunnya jumlah nasabah dari pembiayaan *mudhārabah* ini meningkat dan pada tahun berikutnya ada juga mengalami penurunan dan mengalami peningkatan lagi. PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan harus meningkatkan lagi strategi pemasarannya, agar nasabah terus bertambah dan dipercaya dengan keberadaan dan pelayanan PT. Bank Pembiayaan

Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan yang selama ini sudah dijalankan.

Adapun upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan, yaitu:⁵

a. Menjalin dan mempertahankan hubungan yang baik dengan nasabah.

Pihak bank dituntut untuk selalu berhubungan dengan nasabah dan menjaga hubungan itu tetap baik, karena menjaga hubungan dengan nasabah juga berarti menjaga image bank agar citra bank dapat terus meningkatkan di mata nasabah. Seperti menciptakan sebuah hubungan yang saling menguntungkan, dan menawarkan program menarik untuk menjaga loyalitas nasabah.

Dalam menjalin dan mempertahankan hubungan yang baik dengan nasabah, adapun cara yang dilakukan oleh BPRS, yaitu:

- 1) Menjalin komunikasi dengan nasabah dengan baik, yaitu melalui via Telepon dan via SMS.
- 2) Menawarkan produk yang baru dan menarik agar nasabah tidak pindah ke lembaga keuangan yang lain ketika pembiayaan nasabah berakhir.
- 3) Menjalin silaturahmi dengan nasabah diluar hubungan antara bank dan nasabah.

b. Bertanggung jawab dan amanah dalam mengolah dana-dana dari nasabah. Sehingga PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

⁵ Wawancara dengan Meria Andelina Simamora, (Kep.bag Umum dan *Custemer Service* PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan), pada tanggal 6 Mei 2015. Jam 10.00 wib.

Oloan Ummah Sidempuan mempunyai citra yang baik bagi masyarakat.

Dalam menjalankan kegiatan pelayanan, harus mampu bertanggung jawab melayani setiap nasabah dari awal hingga selesai. Nasabah akan merasa puas jika mereka merasakan adanya tanggung jawab dari *Customer Service Officer* tersebut. Apabila ada nasabah yang tidak dilayani secara tuntas akan menjadi citra yang buruk bagi bank. Nasabah yang tidak puas tersebut selalu membicarakan hal-hal yang negatif tentang bank, dan biasanya suatu keburukan akan lebih cepat berkembang dari pada kebaikan. Adapun cara yang dilakukan oleh BPRS, yaitu:

- 1) Memberikan jaminan keamanan atas agunan yang diberikan nasabah.
 - 2) *Shahibul maal* dan *mudhārib* menjalankan pembiayaan sesuai dengan akad dari awal perjanjian sampai berakhirnya akad.
 - 3) Dana yang diberikan kepada *mudhārib* (nasabah) diawasi oleh *shahibul maal* (bank).
- c. Memberikan pelayanan yang baik.

Dalam melayani nasabah pihak BPRS harus memiliki kemampuan dalam berkomunikasi dengan cara, yaitu:⁶

⁶ Wawancara dengan Meria Andelina Simamora, (Kep.bag Umum dan *Custemer Service* PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan), pada tanggal 6 Mei 2015. Jam 10.00 wib.

- 1) Sopan santun, ramah, dan bertanggungjawab penuh terhadap nasabahnya.
 - 2) Tersedianya sarana prasarana yang mendukung kecepatan, ketepatan, dan keakuratan pekerjaan. Sarana dan prasarana yang dimiliki harus dilengkapi oleh kemajuan teknologi terkini, seperti ruang tunggu dan ruang untuk menerima tamu harus dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang memadai sehingga membuat nasabah merasa nyaman, dan tidak bosan di ruangan tersebut.
- d. Menerapkan strategi secara maksimal.

Dalam menjalankan usahanya, PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan mempunyai strategi pemasaran dalam mencari nasabah, terutama strategi dalam pemasaran, yaitu:

1) Strategi Perencanaan Produk

Dalam perencanaan produk pihak PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan harus mempertimbangkan kepuasan nasabah, hal-hal yang perlu diperhatikan menyangkut konsep produk, yaitu kualitas, pelayanan dan bagi hasil produk. Dalam hal ini, produk PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan adalah jenis tabungan dan pembiayaan yang diperlukan bagi masyarakat.

Produk yang ditawarkan oleh pihak PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Padangsidempuan, yaitu Tabungan iB-Ummah, Deposito iB-Ummah, Pembiayaan iB-*Murabahah*, Pembiayaan iB-*Mudhārabah*, Pembiayaan iB-*Ijarah*, dan Pembiayaan iB-Multijasa.⁷ Masing-masing jenis tabungan tersebut memiliki kelebihan antara lain:

- a) Tidak dikenakan biaya administrasi,
- b) Bagi hasil yang diberikan sangat menarik, dan
- c) Proses permohonan menjadi nasabah sangat mudah.

Dengan menawarkan kepada masyarakat bahwa menabung, mendepositokan serta melakukan pembiayaan memiliki banyak manfaat.

2) Strategi Pendekatan dengan masyarakat

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan berusaha menjangkau seluruh lapisan masyarakat untuk memperkenalkan produk-produknya agar lebih dikenal oleh masyarakat khususnya masyarakat kota padangsidempuan, maka strategi-strategi yang dianggap efektif adalah strategi *personal selling* (penjualan pribadi). *Personal selling* (penjualan pribadi) merupakan promosi yang dilakukan

⁷ Wawancara dengan Meria Andelina Simamora, (Kep.bag Umum dan *Custemer Service* PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan), pada tanggal 7 Mei 2015. Jam 10.00 wib.

melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut memengaruhi nasabah.⁸

Dengan strategi tersebut diharapkan pasar sasaran dapat dijangkau oleh pihak bank. Dengan adanya pendekatan ini, masyarakat dengan sendirinya akan tertarik terhadap jasa dan produk-produk yang ditawarkan oleh pihak PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan itu dengan baik. Karena wilayah kerjanya di daerah perkotaan dan pedesaan maka harus tahu bagaimana cara pendekatan supaya masyarakat dapat mengenal PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan dengan baik.

3) Strategi Promosi

Promosi terhadap produk yang dilakukan oleh PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan adalah melalui brosur, periklanan, dan mendatangi nasabah secara langsung. Promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru dan untuk meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.⁹

Promosi disini yang dilakukan oleh BPRS Oloan Ummah Sidempuan menggunakan media cetak, surat kabar seperti: di koran Waspada selama seminggu pada tahun 2014, dan Metro

⁸ Hendry Simamora, *Manajemen Pemasaran Internasional*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm, 756-758.

⁹ Kasmir, *Op., Cit*, hlm, 155-156.

Tabagsel selama 2 minggu pada bulan April 2015, melalui brosur yang disebar di sarana umum seperti di pasar-pasar, kemudian menggunakan selebaran yang ditempel di tempat-tempat umum, serta menggunakan media elektronik seperti promosi lewat radio seperti di RAO FM yang disiarkan selama 1 bulan penuh pada tahun 2014 dan juga *personal selling* semua karyawan. BPRS Oloan Ummah Sidempuan di wilayah pasar sanggumpal bonang, pasar impres padangmatinggi, pasar impres sadabuan bahkan di sekolah SD 12.¹⁰ Meskipun promosi dilakukan masih ada juga sebagian orang di lingkungan sekitar bank yang belum mengetahui tentang BPRS Oloan Ummah Sidempuan dan produk apa saja yang ada di bank tersebut.¹¹

4) Strategi Tempat (*Place*)

Secara geografis PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan terletak di Kompleks Ruko Anugrah Tetap Cemerlang (ATC) Blok B No.5 kel.wek II Kec.Padangsidempuan Utara, Sumatera Utara, sangat strategiskarena letaknya yang berada di pusat kota dan dekat dengan pusat kegiatan masyarakat, seperti : pasar, pertokoan. Meskipun letaknya yang strategis, tapi masih ada kekurangan yang membuat nasabah kurang suka dengan bank tersebut.

¹⁰ Wawancara dengan Irsan Andri Siregar, (*Marketing* PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan) pada tanggal 8 Juni 2015, Jam 14.00 wib.

¹¹ Wawancara dengan nasabah (Pedagang buku di pasar sangumpal bonang) pada tanggal 22 Mei 2015, Jam 14.00 wib.

Karena bersebelahan dengan ruko-ruko sehingga tidak terlihat seperti bank pada umumnya, kemudian letaknya yang berada di dekat parkir kendaraan roda dua kurang nyaman bila dilihat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis lakukan mengenai Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah* Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan *mudhārabah* yaitu:

1. Menjalin dan mempertahankan hubungan yang baik dengan nasabah.
Adapun cara yang dilakukan oleh BPRS, yaitu:
 - a. Menjalin komunikasi dengan nasabah dengan baik, yaitu melalui via Telepon dan via SMS.
 - b. Menawarkan produk yang baru dan menarik agar nasabah tidak pindah ke lembaga keuangan yang lain ketika pembiayaan nasabah berakhir.
 - c. Menjalin silaturahmi dengan nasabah diluar hubungan antara bank dan nasabah.
2. Bertanggung jawab dan amanah dalam mengolah dana-dana dari nasabah. Sehingga PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan

Ummah Sidempuan mempunyai citra yang baik bagi masyarakat.

Adapun cara yang dilakukan oleh BPRS, yaitu:

- a. Memberikan jaminan keamanan atas agunan yang diberikan nasabah.
 - b. *Shahibul maal* dan *Mudhārib* menjalankan pembiayaan sesuai dengan akad dari awal perjanjian sampai berakhirnya akad.
 - c. Dana yang diberikan kepada *Mudhārib* (nasabah) diawasi oleh *shahibul maal* (bank).
3. Memberikan pelayanan yang baik.

Dalam melayani nasabah pihak BPRS harus memiliki kemampuan dalam berkomunikasi dengan cara, yaitu:

- a. Sopan santun, ramah, dan bertanggungjawab penuh terhadap nasabahnya.
 - b. Tersedianya sarana prasarana yang mendukung kecepatan, ketepatan, dan keakuratan pekerjaan. Sarana dan prasarana yang dimiliki harus dilengkapi oleh kemajuan teknologi terkini, seperti ruang tunggu dan ruang untuk menerima tamu harus dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang memadai sehingga membuat nasabah merasa nyaman, dan tidak bosan di ruangan tersebut.
4. Menerapkan strategi secara maksimal.

Dalam menjalankan usahanya, PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan mempunyai strategi

pemasaran dalam mencari nasabah, terutama strategi dalam pemasaran, yaitu:

- 1) Strategi Perencanaan Produk,
- 2) Strategi Pendekatan dengan masyarakat,
- 3) Strategi Promosi,
- 4) Strategi Tempat (*place*).

B. Saran-Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain:

1. Diharapkan PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat tentang pentingnya memahami syariah.
2. Diharapkan pelayanan pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan harus selalu dijaga dan ditingkatkan dalam mempertahankan nasabahnya.
3. Diharapkan PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan semua produknya aman dari segi islam tidak hanya simpanan *mudhārabah* sehingga bermanfaat bagi semua nasabahnya.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Ali, Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011.
- Hasan, Iqbal, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- J Moleong, Lexy, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2002.
- Karim, A. Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004.
- Kotler, Philip , dkk, *Manajemen Pemasaran Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 1999.
- Hasibuan, Malayu S.P, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2001.
- Muhammad, *Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syari'ah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Rajawali Pers, 2008.
- Nazir, Moh, *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Perwataatmadja, Karnaen, dkk, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- Rivai, Veithzal, dkk, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.

_____, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.

Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan : Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003.

Suryabrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2005.

Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.

Syafi'I, Antonio Muhammad, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

Wirnyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005.

Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE Usakti, 2009.

Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.

AL-QUR'AN

Amanah, Mushaf, *Al-Qur'an Terjemahan*, Jakarta: PT. Insan Media Pustaka, 2013.

Junus, Mahmud, *Terjemah Al-Qur'an Al-Karim*, Bandung: PT. AL-MA'ARIF, 1988.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

- I. Nama : Arni Ariyanti Lubis
Nim : 11.220.0097
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidempuan/ 17 Mei 1993
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Bakti Abri II Gg. H. Oloan Sibarani,
Padangmatinggi, Padangsidempuan Selatan.
Agama : Islam
- II. Nama Orang Tua
Nama Ayah : Mahlil Lubis
Pekerjaan Ayah : Purn. TNI-AD
Nama Ibu : Yetti Arnita Nasution
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jl. Bakti Abri II Gg. H. Oloan Sibarani,
Padangmatinggi, Padangsidempuan Selatan.
- III. Riwayat Pendidikan
1. TK Masyitoh Padangsidempuan Tamat Tahun 1998-1999
 2. SD Negeri 200212 Padangmatinggi, Padangsidempuan Tamat Tahun 1999-2005.
 3. SMP Negeri 6 Padangsidempuan Tamat Tahun 2005-2008.
 4. SMA Negeri 3 Padangsidempuan Tamat Tahun 2008-2011.
 5. IAIN Padangsidempuan.

Lampiran I

PEDOMAN WAWANCARA

Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan *Mudhārabah* Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah

Sidempuan

Identitas Responden

1. Nama :
2. Umur : Tahun
3. Alamat/Kecamatan :
4. Jenis Kelamin :
 - 1) Laki-laki
 - 2) Perempuan
5. Pendidikan :
6. Jenis Usaha :
 - 1) Tidak Bekerja
 - 2) PNS/ABRI/BUMN
 - 3) Pegawai Swasta
 - 4) Wiraswasta
 - 5) Lainnya
7. Jangka waktu Pembiayaan :

Lampiran II

KISI-KISI WAWANCARA PENELITIAN

1. Bagi pihak Bank.

- 1) Apabila terjadi kerugian dalam usaha pengelolaan dana *Mudhārabah* apakah PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan pernah menanggung kerugian tersebut?
- 2) Sejauhmana keterlibatan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan dalam pembiayaan *mudhārabah*?
- 3) Sanksi manakah yang umumnya diberikan oleh PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan jika ada anggota yang membayar terlambat walaupun anggota tersebut memiliki kemampuan untuk membayar?
- 4) Bagaimana perkembangan jumlah nasabah pembiayaan *Mudhārabah* di PT. BRS Oloan Ummah Sidempuan?
- 5) Bagaimana upaya bank dalam meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan *Mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?
- 6) Konsep pemasaran seperti apa yang dilakukan oleh bank dalam meningkatkan minat nasabah agar tertarik dalam menggunakan pembiayaan *Mudhārabah* sebagai solusi di dalam segala pembiayaan, sehingga jumlah nasabahnya meningkat?
- 7) Apakah kelebihan dan kekurangan yang dimiliki produk pembiayaan *Mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?
- 8) Bagaimana strategi bank untuk mempertahankan nasabahnya yang sudah pernah mengajukan pembiayaan *mudhārabah*?

- 9) Bagaimana strategi pemasaran di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan menawarkan produk dan jasanya ke masyarakat luas agar jumlah nasabah itu meningkat setiap tahunnya termasuk pembiayaan *Mudhārabah* itu sendiri?
- 10) Bagaimana sistem angsuran atau pembayaran pembiayaan dari *Mudhārib* kepada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?
- 11) Bagaimana strategi bank agar jumlah nasabah meningkat setiap tahun pada produk dan jasa?
- 12) Bagaimana cara bank mengatasi jika jumlah nasabah tersebut mengalami penurunan kemudian pada tahun berikutnya mengalami kenaikan?
- 13) Bagaimana risiko yang dihadapi bank dalam pembiayaan *mudārabah*?

2. Bagi Nasabah

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?
- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudārabah*?
- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudārabah*?

b. Sikap.

- a. Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

b. Bagaimana PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memperlakukan pembiayaan *Mudhārabah* kepada mudharib sebagai piutang *Mudhārib* atau modal dalam usaha Mudharib?

c. Informasi Pembiayaan.

a. Bagaimana informasi pembiayaan *Mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

d. Persyaratan Pembiayaan.

a. Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudārabah*?

e. Jaminan.

a. Apakah dalam akad *Mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

f. Persepsi.

a. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

b. Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudharabah.

a. Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudārabah*?

b. Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

c. Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

d. Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

a. Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *Mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

i. Akses Geografi.

a. Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

b. Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

HASIL WAWANCARA RESPONDEN

1. Nama : A
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 30 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: saya mengetahui istilah bagi hasil itu, pihak BPRS juga memberikan penjelasan tentang itu.

- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: sistem bagi hasil yang dari BPRS itu dengan jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun. Bank memberikan modal usaha kepada nasabah sesuai kesepakatan yang dituangkan di dalam akad pembiayaan.

- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya mengetahui pembiayaan *mudhārabah* itu, karena pihak BPRS juga telah memberi penjelasan.

b. Sikap.

- 1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: menurut saya karyawannya ramah terhadap nasabahnya termasuk saya sendiri yang merasakannya.

- 2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: untuk saat ini saya belum merasa mengalami kerugian pada saat saya melakukan pembiayaan *mudhārabah* di BPRS.

c. Informasi Pembiayaan.

- 1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Menurut saya informasi pembiayaan yang diberikan oleh bank sangat baik dan jelas, sehingga mudah dipahami oleh masyarakat.

d. Persyaratan Pembiayaan.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Menurut saya persyaratannya yang dilakukan oleh pihak bank mudah dalam pengajuan pembiayaan.

e. Jaminan.

- 1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya mereka memberikan syarat jaminan,

f. Persepsi.

1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Menurut saya BPRS itu tidak ada sistem bunga *hanya* bagi hasil, *apalagi* jika menabung disana biaya administrasinya mereka tidak buat,.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: *Kalau* menurut saya manfaatnya bagus karena biaya administrasinya mereka tidak buat, jadi kita hanya menabung saja, dan tidak ada sistem bunga.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: saya tertarik untuk melakukan simpanan *mudhārabah* disana.

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Sudah setahun saya berinvestasi disana.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: Sekitar 3 kali setiap bulannya.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Iya saya mengajak teman saya untuk menabung di BPRS.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Iya mereka juga teliti dalam pengecekan data untuk nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Jarak rumah saya ke BPRS *kebetulan* dekat dari rumah saya juga, jadi saya *kalau* menabung disana mudah juga.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: Untuk transportasi lancar, karena saya juga memiliki kendaraan

Padangsidempuan, 22 Mei 2015

Anggota BPRS,

2. Nama : B
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 48 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Utara
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Petani
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: Saya juga *kurang* mengerti bagi hasil itu apa, yang *penting* saya menabung disana.

- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Iya saya mengetahui mereka juga menjelaskan kepada saya pembiayaan *mudhārabah* itu, tapi kalau ada yang bertanya saya juga lupa.

b. Sikap.

- 1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: Sikap yang diberikan oleh karyawan baik, pelayanannya tidak ada masalah.

- 2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini *belum* ada saya menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS

c. Informasi Pembiayaan.

- 1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Informasi pembiayaan yang diberikan jelas, karena pihak bank itu memberikan penjelasan tentang produk mereka mudah dipahami.

d. Persyaratan Pembiayaan.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Persyaratan dalam melakukan pembiayaan di BPRS saya mudah mengerti dan tidak susah.

e. Jaminan.

- 1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya mereka memberi syarat jaminannya.

f. Persepsi.

1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, karena biaya administrasinya itu tidak ada.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Manfaatnya bagus menurut saya, dan menabungnya tidak *susah* juga.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: kebetulan saudara saya menawarkan kepada saya untuk melakukan simpanan *mudhārabah*.

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: *Kebetulan* saya baru setahun untuk berinvestasi disana.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: 2 kali selama seminggu, jadi *kalau* sebulan kira-kira 4 kali *lah* menabungnya.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Tidak, saya juga *diajak* teman untuk menabung di BPRS.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak jauh *hanya* butuh 15 menit dari rumah saya ke BPRS.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: Lancar *juga* transportasi *mau* ke BPRS.

Padangsidimpuan, 22 Mei 2015

Anggota BPRS,

3. Nama : C
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 40 Tahun/ Perempuan
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: saya mengetahuinya dari pegawainya langsung ketika promosi di Pasar Sanggumpal Bonang

- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya mengetahui pembiayaan *mudhārabah* itu ketika saya pertama kali melakukan pembiayaan disana.

b. Sikap.

- 1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: Sikapnya baik terhadap nasabah, kadang kita diberi penjelasan juga dari mereka tentang produk mereka

- 2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian yang diberikan oleh BPRS.

c. Informasi Pembiayaan.

- 1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Menurut saya informasinya mudah dipahami, dan sangat jelas.

d. Persyaratan Pembiayaan.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Persyaratan yang diberikan pihak BPRS tidak susah hanya membawa kartu identitas yang masih berlaku saja.

e. Jaminan.

- 1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya ada

f. Persepsi.

- 1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: menurut saya BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, kebetulan saya menabung disana.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: menurut saya manfaat menabung disana sangat bagus.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: kebetulan saudara saya menabung disana, jadi saya mencoba melakukan pembiayaan disana.

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: saya melakukan pembiayaan disana sudah dua tahun.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: 2 kali selama seminggu, jadi sebulan 4 kali menabungnya.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: iya, saya juga mengajak teman saya untuk menabung disana.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak jauh hanya butuh 15 menit dari rumah saya ke BPRS.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: untuk transportasinya lancar.

Padangsidimpuan, 22 Mei 2015
Anggota BPRS,

4. Nama : D
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 35 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Utara
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Petani
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: saya mengetahuinya dari pegawainya langsung ketika mereka promosi.

- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: iya saya mengetahuinya.

b. Sikap.

- 1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: Menurut saya ramah, mereka juga sering menawarkan produk-produk mereka yang lain

- 2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS.

c. Informasi Pembiayaan.

- 1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Informasi pembiayaan dari pihak bank cukup saya mengerti dan pahami.

d. Persyaratan Pembiayaan.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Persyaratannya mudah, dan saya tinggal mengisi data-data saya, mereka juga akan membantu saya jika saya tidak mengetahui apa yang seharusnya saya tulis dan tidak saya tulis.

e. Jaminan.

- 1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya ada jaminannya

f. Persepsi.

- 1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: menurut saya BPRS itu bagus dan mudah untuk menabung tetapi saya merasa kurang nyaman dibank tersebut karena ruangnya yang cukup sempit.

- 2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Manfaatnya bagus menurut saya, dan menabungnya tidak *susah* juga.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

- 1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: saya tertarik untuk melakukan pembiayaan disana.

- 2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: saya melakukan investasi itu baru dua tahun.

- 3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: 3 kali selama sebulan

- 4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: iya, saya mengajak teman-teman saya untuk menabung disana.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

- 1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak begitu jauh dari rumah saya, sekitar 15 menit ke BPRS.

- 2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: iya lancar, kebetulan saya memiliki kendaraan

Padangsidimpuan, 22 Mei 2015
Anggota BPRS,

5. Nama : E
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 38 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Tenggara
Pendidikan : SD
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: saya tidak begitu paham mengetahui istilah bagi hasil.

- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya mengetahui karena mereka juga menjelaskan kepada saya pembiayaan *mudhārabah* itu,

b. Sikap.

- 1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: Pelayanan yang diberikan karyawan BPRS itu baik, dan ramah terhadap nasabahnya.

- 2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS

c. Informasi Pembiayaan.

- 1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Menurut saya informasi pembiayaannya jelas, dan dimengerti, *apalagi* saya melakukan pembiayaan di BPRS tersebut, mereka dengan senang hati memberikan informasi yang jelas, agar saya mudah mengerti.

d. Persyaratan Pembiayaan.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Saya kurang paham persyaratannya, tetapi mereka mau membantunya dalam mengisi data-data saya.

e. Jaminan.

- 1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya ada.

f. Persepsi.

- 1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, karena biaya administrasinya itu tidak ada.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Menurut saya sangat bagus manfaatnya.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: saya tertarik untuk melakukan simpanan *mudhārabah*

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: sudah dua tahun saya berinvestasi di BPRS.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: sekitar 4 kali setiap bulannya.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak, kebetulan saya diajak oleh teman saya untuk menabung disana.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: jaraknya tidak jauh hanya butuh 15 menit untuk kesana..

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: untuk transportasi saya ke BPRS lancar.

Padangsidimpuan, 22 Mei 2015
Anggota BPRS,

6. Nama	: F
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin	: 32 Tahun/ Perempuan
Kecamatan	: Padangsidempuan Selatan
Pendidikan	: SLTP
Jenis Usaha	: Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan	: 3 Bulan

a. Pengetahuan.

1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: Saya sedikit memahami bagi hasil itu,

2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya mengetahui karena mereka juga menjelaskan kepada saya pembiayaan *mudhārabah* itu,

b. Sikap.

1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: Soal pelayanan disini bagus, perlu ditingkatkan lagi *biar makin* bagus.

2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS

c. Informasi Pembiayaan.

1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Menurut saya informasinya jelas, dan saya juga bisa memahaminya

d. Persyaratan Pembiayaan.

1) Bagaimana sistem angsuran atau pembayaran pembiayaan dari *mudharib* pada PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab:

2) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Persyaratan yang diberikan oleh pihak BPRS sangat mudah.

e. Jaminan.

1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: untuk jaminannya ada.

f. Persepsi.

1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, karena biaya administrasinya itu tidak ada.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Manfaatnya bagus menurut saya, dan menabungnya tidak *susah* juga.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: saya memilih simpanan ini, karena saya percaya bahwa memilih simpanan di BPRS sangat aman.

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: sudah dua tahun juga saya berinvestasi disana.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: sekitar 2 kali selama sebulan.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Tidak, saya juga *diajak* teman untuk menabung di BPRS.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

i. Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: untuk jarak yang ditempuh sekitar 15 menit, dan lokasinya cukup strategis dan mudah ditemukan.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: transportasi saya kesana lancar, kebetulan saya memiliki kendaraan sendiri untuk kesana.

Padangsidempuan, 22 Mei 2015
Anggota BPRS,

7. Nama : G
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 40 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SD
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: Saya juga *kurang* mengerti bagi hasil itu apa, yang *penting* saya menabung disana.

- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya mengetahui karena mereka juga menjelaskan kepada saya pembiayaan *mudhārabah* itu,

b. Sikap.

- 1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: Saya sangat suka pelayanan yang diberikan oleh BPRS Oloan Ummah Sidempuan, *apalagi* karyawannya sangat ramah dan baik.

- 2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS

c. Informasi Pembiayaan.

- 1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Informasi yang diberikan mudah dipahami dan dimengerti oleh saya.

d. Persyaratan Pembiayaan.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Menurut saya jelas, dan mudah, mereka juga sabar memberikan penjelasan apa saja persyaratan pembiayaan itu.

e. Jaminan.

- 1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya adas

f. Persepsi.

- 1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, karena biaya administrasinya itu tidak ada.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Manfaatnya bagus menurut saya, dan menabungnya cukup mudah.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: kebetulan teman saya menawarkan saya untuk menabung disana, jadi saya tertarik untuk menabung disana.

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: sekitar dua tahun saya berinvestasi disana..

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: 3 kali seminggu selama sebulan saya menabung disana.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Tidak, kebetulan saya diajak oleh teman saya.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak jauh dari rumah saya, dan lokasinya juga cukup strategis.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: untuk transportasi saya ke BPRS lancar.

Padangsidempuan, 22 Mei 2015
Anggota BPRS,

8. Nama : H
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 30 Tahun/ Perempuan
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SLTP
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

- 1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: Saya sedikit memahami istilah bagi hasil.

- 2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

- 3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya mengetahui karena mereka juga menjelaskan kepada saya pembiayaan *mudhārabah* itu,

b. Sikap.

- 1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: Pelayanan yang diberikan sangat sopan, *apalagi* terhadap nasabah yang baru, mereka tidak *segan-segan* memberikan penjelasan terhadap nasabahnya,

- 2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS

c. Informasi Pembiayaan.

- 1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Informasinya jelas, dan karyawannya sangat baik.

d. Persyaratan Pembiayaan.

- 1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Untuk persyaratannya mudah dilakukan

e. Jaminan.

- 1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya mereka mensyaratkan adanya jaminan.

f. Persepsi.

- 1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, karena biaya administrasinya itu tidak ada.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Manfaatnya bagus menurut saya, dan menabungnya juga mudah.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab: saya memilih simpanan itu karena

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: *Kebetulan* saya baru setahun untuk berinvestasi disana.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: 2 kali selama seminggu, jadi *kalau* sebulan kira-kira 4 kali lah menabungnya.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Tidak, saya juga *diajak* teman untuk menabung di BPRS.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak jauh *hanya* butuh 15 menit dari rumah saya ke BPRS.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: Lancar *juga* transportasi *mau* ke BPRS.

Padangsidimpuan, 25 Mei 2015
Anggota BPRS,

9. Nama : I
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 35 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SD
Jenis Usaha : Petani
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: Saya tidak begitu mengerti bagi hasil itu apa, yang *terpenting* saya menabung disana.

2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya mengetahui karena mereka juga menjelaskan kepada saya pembiayaan *mudhārabah* itu,

b. Sikap.

1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: pelayanan yang diberikan oleh karyawan baik, pelayanannya tidak ada masalah.

2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS

c. Informasi Pembiayaan.

1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Informasi pembiayaan yang diberikan jelas, karena pihak bank itu memberikan penjelasan tentang produk mereka mudah dipahami.

d. Persyaratan Pembiayaan.:

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Persyaratan dalam melakukan pembiayaan di BPRS saya mudah mengerti dan tidak susah.

e. Jaminan.

1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya ada,

f. Persepsi.

1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, karena biaya administrasinya itu tidak ada.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Manfaatnya bagus menurut saya, dan menabungnya tidak *susah* juga.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab:

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: *Kebetulan* saya baru setahun untuk berinvestasi disana.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: 1 kali selama seminggu, jadi *kalau* sebulan *kira-kira* 4 kali *lah* menabungnya.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Tidak, saya juga *diajak* teman untuk menabung di BPRS.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak jauh *hanya* butuh 15 menit dari rumah saya ke BPRS.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: Lancar *juga* transportasi *mau* ke BPRS.

Padangsidempuan, 25 Mei 2015
Anggota BPRS,

10. Nama : J
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 32 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SLTP
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

a. Pengetahuan.

1) Apakah Bapak/Ibu mengetahui istilah Bagi Hasil?

Jawab: Saya mengerti sedikit bagi hasil itu apa, karena karyawan di BPRS itu juga sudah menjelaskan terlebih dahulu.

2) Bagaimana sistem bagi hasil yang digunakan dalam akad *mudhārabah*?

Jawab: Sistem bagi hasil mereka jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun.

3) Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: saya *tahu* karena mereka juga menjelaskan kepada saya pembiayaan *mudhārabah* itu,

b. Sikap.

1) Menurut Bapak/Ibu apakah pelayanan di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan memuaskan?

Jawab: pelayanan yang diberikan oleh karyawan baik, pelayanannya tidak ada masalah.

2) Bagaimana perlakuan pihak Bank apabila terjadi rugi dalam *mudhārabah* akibat kelalaian atau kesalahan mitra pengelola usaha *mudhārabah*?

Jawab: Untuk saat ini saya tidak menerima kerugian ataupun kelalaian dari BPRS

c. Informasi Pembiayaan.

1) Bagaimana informasi pembiayaan *mudhārabah* yang disampaikan pihak bank kepada nasabah?

Jawab: Informasi pembiayaan yang diberikan jelas, karena pihak bank itu memberikan penjelasan tentang produk mereka mudah dipahami.

d. Persyaratan Pembiayaan.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu dengan persyaratan untuk memperoleh pembiayaan *mudhārabah*?

Jawab: Persyaratan dalam melakukan pembiayaan di BPRS saya mudah mengerti dan tidak susah.

e. Jaminan.

1) Apakah dalam akad *mudhārabah* disyaratkan adanya jaminan tertentu?

Jawab: iya ada jaminannya.

f. Persepsi.

1) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: BPRS itu tempat yang mudah untuk menabung, karena biaya administrasinya itu tidak ada.

2) Menurut Bapak/Ibu apa manfaat menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: Manfaatnya bagus menurut saya, dan menabungnya tidak *susah* juga.

g. Kepercayaan masyarakat terhadap hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Mudhārabah.

1) Mengapa Bapak/Ibu memilih simpanan *mudhārabah*?

Jawab:

2) Sudah berapa lama Bapak/Ibu berinvestasi di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tersebut?

Jawab: *Kebetulan* saya baru setahun untuk berinvestasi disana.

3) Berapa kali Bapak/Ibu dalam menabung di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan tiap bulan?

Jawab: 2 kali selama seminggu saya menabung disana.

4) Apakah Bapak/Ibu pernah mengajak teman/saudara Bapak/Ibu untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: Tidak, saya juga *diajak* teman untuk menabung di BPRS.

h. Verifikasi/pengecekan syarat-syarat.

1) Bagaimana menurut Bapak/Ibu pengecekan syarat-syarat administrasi untuk kelengkapan data sebagai syarat memperoleh pembiayaan *mudhārabah* di PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab; Mereka sangat teliti juga dalam memeriksa data nasabahnya.

i. Akses Geografi.

1) Seberapa jauh jarak rumah Bapak/Ibu dengan PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan?

Jawab: tidak jauh *hanya* butuh 15 menit dari rumah saya ke BPRS.

2) Apakah transportasi umum ke PT. BPRS Oloan Ummah Sidempuan lancar?

Jawab: Lancar *juga* transportasi *mau* ke BPRS

Padangsidimpuan, 25 Mei 2015

Anggota BPRS,

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama : A
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 30 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
2. Nama : B
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 48 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Utara
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Petani
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
3. Nama : C
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 40 Tahun/ Perempuan
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
4. Nama : D
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 35 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Utara
Pendidikan : SLTA
Jenis Usaha : Petani
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
5. Nama : E
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 38 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Tenggara
Pendidikan : SD
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
6. Nama : F
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 32 Tahun/ Perempuan
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SLTP
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
7. Nama : G
Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 40 Tahun/ Laki-laki
Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
Pendidikan : SD
Jenis Usaha : Pedagang
Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

8. Nama : H
 Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 30 Tahun/ Perempuan
 Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
 Pendidikan : SLTP
 Jenis Usaha : Pedagang
 Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
9. Nama : I
 Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 35 Tahun/ Laki-laki
 Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
 Pendidikan : SD
 Jenis Usaha : Petani
 Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan
10. Nama : J
 Umur (Tahun)/ Jenis Kelamin : 32 Tahun/ Laki-laki
 Kecamatan : Padangsidempuan Selatan
 Pendidikan : SLTP
 Jenis Usaha : Pedagang
 Jangka Waktu Pembiayaan : 3 Bulan

**IDENTITAS KARYAWAN PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT
 SYARIAH (BPRS) OLOAN UMMAH SIDEMPUNAN**

1. Nama : Irsan Andri Siregar, SEI
 Jabatan : Marketing PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 Oloan Ummah Sidempuan
2. Nama : Meria Andelina Simamora
 Jabatan : Kep.bag Umum dan *Custemer Service* PT. Bank Pembiayaan
 Rakyat Syariah (BPRS) Oloan Ummah Sidempuan