
STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH (STUDI PADA MASYARAKAT KECAMATAN TAMBUN SELATAN, KABUPATEN BEKASI)

Agus Sudradjat¹
sudrajatagus21@gmail.com

Abstract

The purpose of this study is to find out how the strategy of Bank Syariah Mandiri in increasing public understanding of mudharabah financing products (Study on the people of South Tambun District - Bekasi Regency) and to find out the factors that cause people in the South Tambun District area not to understand mudharabah financing. In depth and comprehensively, the researcher used a qualitative descriptive approach with primary data collection techniques and secondary data in the form of observation, interviews, and documentation. The data obtained were analyzed using the Miles and Huberman Model. From the results of the study, it was found that the strategy in increasing understanding carried out by Bank Syariah Mandiri Bekasi Regency to the people of South Tambun District about mudharabah financing was using socialization, education, and door prizes/gifts with media such as socialization, saleskits, telemarketing. The factor causing the lack of public understanding of mudharabah financing is because the people of South Tambun District belong to traditional communities that require a special approach so that people can easily understand mudharabah financing.

Keywords: *Understanding, Mudharabah Financing, Community*

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi dalam perkembangannya tidak terlepas dari peran sektor perbankan. Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peran penting dalam perekonomian suatu negara. Bank pada prinsipnya merupakan lembaga intermediasi yang menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami surplus dana dan meyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Jenis bank di Indonesia dibagi menjadi 2 jenis yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank syariah menurut Sudarsono yaitu lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa

lain dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang yang operasinya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau dalam kegiatannya tidak membebankan bunga ataupun tidak membayar bunga kepada nasabah

Sedangkan menurut UU No. 21 tahun 2008 bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat serta menyalurkannya dengan mekanisme tertentu. Mengenai produk bank syariah dapat dijumpai dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.

¹ Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Borobudur

10/17/PBI/2008 pasal 1 ayat 5 tentang produk bank syariah, yaitu produk yang dikeluarkan oleh bank baik dari sisi penghimpunan dana maupun dari penyaluran dana serta pelayanan jasa bank yang sesuai dengan prinsip syariah, tidak termasuk produk lembaga keuangan bukan bank yang dipasarkan oleh bank sebagai agen pemasaran.

Bank Syariah Mandiri adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini berdiri pada 1955 dengan nama Bank Industri Nasional. Bank ini beberapa kali berganti nama dan terakhir kali berganti nama menjadi Bank Syariah Mandiri pada tahun 1999 setelah sebelumnya bernama Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Bank Syariah Mandiri menawarkan beragam produk perbankan kepada masyarakat. Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu: Produk penghimpunan dana (*fundng*), produk penyaluran dana (*financing*), produk jasa (*service*).⁵ Setiap Bank Syariah Mandiri memiliki bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

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

Dalam produk Bank Syariah Mandiri terdapat produk pembiayaan terhadap prinsip bagi hasil (*Mudharabah*). Pengertian *mudharabah* itu sendiri adalah akad kerja sama suatu usaha antar dua pihak dimana pihak pertama (*malik, shaib al-mal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (*amil, mudharib, nasabah*) bertindak selaku

pengelola dana, dana keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

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

Bank Syariah Mandiri Kabupaten Bekasi adalah salah satu bank syariah yang juga menawarkan produk-produk perbankan Syariah salah satunya adalah pembiayaan *mudharabah*. Sama seperti perbankan syariah lainnya bank syariah mandiri bertujuan untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil, agar masyarakat terhindar dari perilaku-prilaku curang yang akan merugikan masyarakat, terutama masyarakat Kecamatan Tambun Selatan yang tinggal di sekitar Bank Syariah Mandiri.

Perkembangan tersebut tidak berdampak terhadap tingkat pemahaman masyarakat tentang produk Bank Syariah Mandiri terutama produk pembiayaan *mudharabah*, hal ini merupakan salah satu permasalahan yang dihadapi Bank Syariah Mandiri di Desa Sumber Jaya Tambun Selatan, lewat wawancara dengan Bapak Junaefi, M.Si (Camat Kecamatan Tambun Selatan) yang menyatakan:

“Masyarakat yang tinggal di lingkungan Bank Syariah Mandiri suda sebagian besar mengetahui, tapi masyarakat belum memahami tentang produk-produk yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri”.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Strategi Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan *Mudharabah* (Studi pada Masyarakat di Wilayah Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi)”.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Strategi

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

Dari sudut etimologis (asal kata), penggunaan kata strategi dalam manajemen suatu organisasi diartikan sebagai, kiat, cara, dan taktik utamayang dirancang secara sistematis dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yang terarah kepada tujuan strategi organisasi.¹⁶ Dalam kamus besar bahasa Indonesia disebutkan bahwa istilah strategi adalah seni atau ilmu untuk menggunakan sumber daya- sumber daya untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu.

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan, kata strategi banyak diadopsi dan diberikan pengertian yang lebih luas sesuai dengan bidang ilmu atau kegiatan yang merangkapkannya. Pengertian strategi tidak lagi terbatas pada konsep atau pun seni seorang jenderal dimasa perang, tetapi sudah berkembang pada tanggung jawab seorang pimpinan (manajemen puncak). Menurut penulis, saat ini ada banyak sekali rumusan tentang strategi, akan tetapi dalam rumusan-rumusan yang ada tidaklah merubah pokok-

pokok yang terdapat dalam pengertian sebelumnya, Hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya. Pada hakikatnya seorang pimpinan (manajemen puncak) memang terlibat dalam suatu bentuk “peperangan” tertentu.

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

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

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

Sedangkan menurut din syamsudin strategi mengandung arti lain:

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

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

mana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya.

Menurut Irwan Purwanto ada beberapa tingkatan strategi diantaranya :

1. Strategi Tingkat Korporasi

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

2. Strategi Tingkat Bisnis

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

3. Strategi Tingkat Fungsional

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

2.2 Pemahaman

Menurut Kamus Lengkap Bahasa Indonesia, pemahaman adalah suatu hal yang kita pahami dan kita mengerti dengan benar. Pemahaman berasal dari kata paham dan kata mengerti yang mempunyai arti mengerti benar, sedangkan pemahaman merupakan proses pembuatan cara memahami.

Pemahaman adalah tingkatan kemampuan yang mengharapkan seseorang mampu memahami atau konsep, situasi serta fakta yang diketahuinya. Artinya, seseorang tersebut tidak hanya hafal secara verbalitas, tetapi memahami konsep dari masalah atau fakta ditanyakan maka operasionalnya dapat membedakan, mengubah, mempersiapkan, menyajikan, mengatur, mendemonstrasikan, memaparkan, merangkum, memeberi contoh, memperkirakan, menentukan, memperaktekan dan mengambil keputusan. Sehingga dapat

diartikan bahwa pemahaman adalah suatu proses, cara memahami, cara mempelajari baik supaya paham dan mengetahui banyak suatu hal.

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

1. Pemahaman pasif, pemahaman ini adalah pemahaman yang paling rendah yaitu pemahaman yang sekedar tahu saja mengenai suatu hal dan sadar mengenai suatu hal.
2. Pemahaman aktif, pemahaman ini adalah pemahaman yang sekedar tidak tahu dan tetapi juga diaplikasikan juga dalam kehidupannya.
3. Pemahaman transiden, pemahaman ini adalah pemahaman tertinggi yaitu pemahaman yang tidak sekedar tahu, sadar dan diaplikasikan dalam kehidupan kedepannya tetapi dapat juga memberikan pemahamannya kepada orang lain atau dapat mentransfer pemahaman tersebut kepada orang lain.

1. Tingkatan-Tingkatan Pemahaman

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

a. Menerjemahkan (*Translation*)

Menerjemahkan bisa diartikan sebagai pengalihan arti dari bahasa yang satu ke dalam bahasa yang lain. Menerjemahkan dapat dilakukan dengan cara mengungkapkan tentang

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

- b. Menafsirkan (*Interpretation*)
Kemampuan ini lebih luas daripada menerjemahkan, ini adalah kemampuan untuk mengenal dan memahami. Menafsirkan dapat dilakukan dengan cara menghubungkan pengetahuan yang lalu dengan pengetahuan yang diperoleh berikutnya, menghubungkan antara grafik dengan kondisi yang dijabarkan sebenarnya, serta membedakan yang pokok dan tidak pokok dalam pembahasan.
- c. Mengekstrapolasi (*Extrapolation*)
Ekstrapolasi ini menuntut kemampuan intelektual yang lebih tinggi karena seseorang dituntut untuk bisa melihat sesuatu dibalik yang tertulis. Mengekstrapolasi dapat dilakukan dengan cara mengungkap kemampuan dibalik pesan yang tertulis dalam suatu keterangan atau tulisan. Membuat ramalan tentang konsekuensi atau memperluas persepsi dalam arti waktu, kasus, dimensi, ataupun masalahnya.

2.3 Produk Pembiayaan *Mudharabah*

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

dalam literatur fiqih muamalah adalah *al-mudharabah* dan *al- qiradh*.

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

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

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

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

Apabila terjadi kerugian kerana proses normal dari usaha, dan bukan karena kelalaian atau kecurangan pengelola, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pihak pemodal, sedangkan pengelola kehilangan tenaga dan

keahliannya yang telah dicurahkan. Apabila terjadi kerugian karena kelalaian dan kecurangan pengelola, maka pengelola bertanggung jawab sepenuhnya.

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

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

- a. *Madzab Hanafi* mendiskripsikan *mudharabah* adalah akad atau suatu syarikat dalam keuntungan dengan modal harta atau dari satu pihak dan dengan pekerjaan (usaha) dari pihak yang lain.
- b. *Madzhab Maliki* mendeskripsikan *mudharabah* adalah penyerahan uang dimuka oleh pemilik modal dalam jumlah uang yang ditentukan kepada orang yang akan menjalankan usaha dengan uang itu dengan imbalan sebagian dari keuntungannya.
- c. *Madzab Syafi'i* mendiskripsikan *mudharabah* dalam suatu akad yang memuat penyerahan modal kepada orang lain untuk mengusahakannya dan keuntungannya dibagi antara mereka berdua.
- d. *Madzab Hambali* mendiskripsikan *mudharabah* adalah penyerahan suatu barang atau sejenisnya dalam jumlah yang jelas dan tertentu kepada orang yang mengusahakannya dengan mendapatkan bagian tertentu dari keuntungannya. Sedangkan menurut fatwa DSN MUI No. 07/DSN- MUI/IV/2000, *mudharabah* adalah pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan

syariah kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.

1. Dasar Hukum *Mudharabah*

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

Firman Allah QS. An- Nisa' : 29

أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا آمَنُوا الَّذِينَ أَيُّهَا يَا اللَّهُ إِنَّ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُونَ وَلَا مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تِجَارَةٍ تَكُونُ رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ

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

2. Rukun *Mudharabah*

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

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

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

- a) Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun *mudharabah* adalah *ijab* dan *qabul*, yakni lafazh yang menunjukan kepada arti *mudharabah*. Lafazh yang digunakan untuk *ijab* adalah lafazh *mudharabah*, *muqaradhah*, dan *muamalah*, serta lafazh lain yang artinya sama dengan

lafazh-lafazh tersebut. Adapun lafazh *qabul* yang digunakan oleh pengelola adalah lafazh : saya ambil, atau saya terima, atau saya setuju dan semacamnya. Apabila *ijab* dan *qabul* telah terpenuhi maka akad *mudharabah* telah sah.

- b) Ulama Malikiyah berpendapat bahwa rukun *mudharabah* terdiri dari *ra'as al- mal* (modal), *al- amal* (bentuk usaha), keuntungan *aqidain* (pihak yang berakad), dan *sighat* (*ijab qabul*).
- c) Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa rukun *mudharabah* itu ada enam, yaitu :
 - a. Pemilik modal yang menyerahkan modalnya kepada pihak pengelola.
 - b. Orang yang bekerja, yaitu orang yang mengelola modal yang diterima dari pemilik modal.
 - c. Akad *mudharabah*, yaitu dilakukan oleh pemilik modal dengan pengelola modal.
 - d. *Mal*, yaitu harta pokok atau modal
 - e. *Amal*, yaitu pekerjaan pengelola harta sehingga menghasilkan laba.
 - f. Keuntungan.

3. Syarat *Mudharabah*

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

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

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

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

1. Usaha *mudharabah*.

Shahibul mal boleh menentukan usaha apa yang akan dilakukan oleh *mudharib*, dan *mudharib* harus menginvestasikan modal kedalam usaha tersebut saja. *Mudharabah* seperti ini disebut *mudharabah muqayyadah* (*mudharabah* terkait). Akan tetapi, apabila *shahibul mal* memberikan kebebasan kepada *mudharib* untuk melakukan usaha apa saja yang dimaui oleh *mudharib*, maka kepada *mudharib* harus diberikan otoritas untuk menginvestasikan modal kedalam usaha yang dirasa cocok. *Mudharabah* seperti ini disebut *mudharabah mutlaqah* (*mudharabah* tidak terkait).

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

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

Untuk validitas *mudharabah* di perlakukan bahwa para pihak sepakat, pada awal kontrak pada proporsi tertentu dari keuntungan nyata yang menjadi bagian masing-masing. Tidak ada proporsi tertentu yang ditetapkan oleh

syariah, melainkan diberi kebebasan bagi mereka dengan kesepakatan bersama.

2. Pembagian Keuntungan.

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

3. Penghentian Mudharabah

Kontrak *mudharabah* dapat dihentikan kapan saja oleh salah satu pihak dengan syarat memberi tahu pihak lain terlebih dahulu. jika semua aset dalam bentuk cair/tunai pada saat usaha dihentikan, dan usaha telah menghasilkan keuntungan, maka keuntungan dibagi sesuai kesepakatan terdahulu. Jika aset belum dalam bentuk cair/tunai, kepada *mudharib* harus diberi waktu untuk melikuidasi aset agar keuntungan atau kerugian dapat diketahui dan dihitung.

Terdapat perbedaan pendapat diantara para ahli fiqh apakah kontrak *mudharabah* boleh dilakukan untuk periode waktu tertentu dan kemudian kontrak berakhir secara otomatis. Hanafi dan Hambali berpendapat boleh dilakukan, seperti 1 tahun, 6 bulan, dan seterusnya. Sebaliknya, mazhab Syafi'i dan Malik berpendapat tidak boleh.

Namun demikian, perbedaannya hanya pada batas waktu maksimum. Sementara itu, tidak terdapat opini mengenai batas waktu minimum dalam fiqh islam, tetapi dari keuntungan umum batas waktu tidak boleh ditentukan, dan setiap pihak boleh menghentikan kontrak kapan saja mereka inginkan.

Kekuasaan tak terbatas dari masing-masing pihak untuk menghentikan kontrak kapan saja dapat menimbulkan masalah di zaman sekarang karena sebagian besar perusahaan membutuhkan waktu untuk menghasilkan keuntungan, selain juga memerlukan usaha yang rumit dan konstan. Akibatnya, akan timbul bencana jika *shahibul mal* menghentikan kontrak pada masa awal perusahaan berdiri, khususnya bagi *mudharib* yang tidak menerima hasil apa-apa meskipun telah mencurahkan tenaga dan pikiran. Oleh karena itu, tidak melanggar syariah jika para pihak setuju ketika memulai kontrak *mudharabah*, semua pihak tidak boleh menghentikan kontrak selama jangka waktu tertentu, kecuali pada keadaan tertentu.

4. Jenis-Jenis Mudharabah

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

a. Mudharabah Muthlaqah.

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

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

Dalam dunia perbankan akad *mudharabah muthalaqah*, diterapkan berupa tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun. Nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada bank, untuk usaha apa dana yang disimpannya itu, ataupun mensyaratkan dananya diperuntukan bagi nasabah tertentu. Jadi bank memberikan kebebasan penuh untuk menyalurkan dana ini ke bisnis manapun yang diperkirakan menguntungkan. Penerapan *mudharabah muthalaqah* ini dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*.

b. *Mudharabah Muqayyadah*

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

c. *Mudharabah* sebagai Akad

Penyaluran Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang disediakan oleh satu pihak untuk pihak lain guna mendukung investasi, baik yang dilakukan oleh sendiri maupun pihak lembaga. Dengan demikian, senantiasa berkaitan dengan aktivitas bisnis.⁴¹ Dalam perspektif UU perbankan syariah, ia adalah penyediaan dana atau tagihan. Ia bisa berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah*

dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarat muntahiya bi al-tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *qardh*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa.

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

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

Adapula tujuan secara mikro adalah:

- a. Upaya memaksimalkan laba dan meminimalkan resiko.
- b. Peningkatan penggunaan sumber ekonomi.
- c. Menyalurkan kelebihan dana.

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

- a. Pemilik dana, artinya ia diharapkan keuntungan dari dana yang di tanam di bank.
- b. Pegawai, artinya ia memperoleh kesejahteraan.
- c. Masyarakat meliputi pemilik dana, debitur, dan masyarakat umum atau konsumen.
- d. Pemerintah, artinya ia terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara termasuk pendapatan dari sektor pajak.

- e. Bank, artinya bank dapat mengembangkan usahanya.

Disamping memiliki tujuan, pembiayaanpun memiliki fungsi tertentu, yaitu:

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

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

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

Menurut jangka waktu pembiayaan ada tiga macam :

- a. Pembiayaan jangka pendek antara 1 bulan s/d 1 tahun.
- b. Pembiayaan menengah, yaitu antara 1 s/d 5 tahun.
- c. Pembiayaan jangka panjang, yaitu 5 tahun ke atas.⁴⁴ Ketentuan pembiayaan *mudharabah* ialah seperti adanya pihak pertama selaku pemilik modal dan pihak kedua selaku pelaku usaha, modal harus tunai dan jumlah nominalnya jelas, pembagian keuntungan dalam bentuk

nisbah bagi hasil yang disepakati, dan ada yang lainnya, dalam hukum islam dikategorikan sebagai syarat-syarat *mudharabah*. Syarat-syarat itu diantara lainnya ialah, modal harus di serahkan dengan tunai, jumlah nominal modal diketahui secara pasti, keuntungan dibagi menurut nisba bagi hasil apakah setengah, sepertiga, atau seperempat, bagi aliran Maliki dan Syafi'i *mudharabah* itu hendaklah *muthlaqat* sementara Abu Hanifah dan Ahmad bin Hanbal tidak harus selalu *muthlaqat* tapi bisa juga *mudharabat muqayyadat*.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Teknik Analisis Data

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

Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga dikatakan sudah jenuh, aktivitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *display*, dan *conclusion* data.

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

1. *Data Reduction* (Data Reduksi)

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

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data adalah suatu rakitan organisasi informasi yang memungkinkan

kesimpulan reset dilakukan. Dengan melihat penyajian data peneliti akan mengerti apa yang terjadi dalam bentuk yang utuh

3. *Data Conclusion* (Penarikan Kesimpulan)

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

4. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis

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

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

1. Apakah dimaksud dengan pembiayaan *mudharabah*?

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

“Pembiayaan yang dilakukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan nasabah. Keuntungan yang diperoleh nasabah disepakati pembagian keuntungannya antara nasabah dengan penyedia modal. Modal yang

dimanfaatkan nasabah ini, dikembalikan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.”

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

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

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

“Pembiayaan *mudharabah* di Bank Mandiri Syariah ini bertujuan sebagai pendapatan bank. Dimana hasil dari pendapatan usaha yang dikelola oleh pelaku usaha tersebut dibagi hasil sesuai dengan kesepakatan diawal.”

Hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa pembiayaan *mudharabah* adalah salah satu sumber pendapatan Bank Syariah Mandiri dengan cara sistem bagi hasil yang akan memberikan keuntungan kedua belah pihak. Produk-produk Bank Mandiri Syariah salah satu pembiayaan *mudharabah* adalah salah satu cara menghindarkan masyarakat dari perilaku-prilaku curang dan terhindar dari dosa besar yaitu riba.

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

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada Ibu Indah Rarasati salah satu pegawai Bank Syariah Mandiri di Tambun Selatan, menjelaskan bahwa:

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

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

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

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

“Untuk pembiayaan mudharabah ini minatnya bisa dikatakan kurang banyak daripada pembiayaan lainnya, dikarenakan pembiayaan mudharabah harus bagi hasil dari untung yang didapat yang hanya akan memberikan sedikit keuntungan bagi nasabah. pembiayaan mudharabah ini nasabah hanya perlu.”

Hasil wawancara di atas bahwa pembiayaan mudharabah kurang diminati oleh nasabah lainnya dibanding dengan pembiayaan lainnya. Karena menurut nasabah pembiayaan mudharabah itu sendiri hanya akan memberikan sedikit keuntungan bagi nasabah karena sistem bagi hasil.

pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan akad kerja sama suatu usaha antara dua belah pihak, pihak pertama (malik, shaib al- mal,) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (,amil, mudharib, nasabah) bertindak selaku pengelola dana, dana keuntungan usaha dibagi sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

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

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

“Untuk pemahaman nasabah itu sendiri tentang pembiayaan *mudharabah* sebagian masyarakat di desa karanganyar bisa dikatakan sudah paham. Mulai dari apa yang dimaksud dengan *mudharabah*, syarat-syarat *mudharabah*, dan lain-lain. Tapi, untuk masyarakat itu sendiri yang belum melakukan pembiayaan masih ada yang belum memahami pembiayaan *mudharabah* tersebut, meski sudah dilakukan sosialisasi tentang produk-produk perbankan syariah yang kami miliki.” Hasil wawancara di atas bahawasannya nasabah Bank Mandiri Syariah sudah memahami tentang pembiayaan *mudharabah* yang mereka gunakan untuk mendapatkan pembiayaan. Tapi, untuk masyarakat yang belum melakukan pembiayaan langsung di Bank Syariah Mandiri masih banyak yang belum memahami tentang produk pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri terutama tentang pembiayaan *mudharabah*, karena mereka hanya mendapat pengetahuan tentang pembiayaan *mudharabah* hanya lewat sosialisasi dan brosur yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri.

- b. Apa saja strategi Bank Syariah

Mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*?

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

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

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

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

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

“Untuk menerapkan cara strategi tersebut kami dari pihak Bank Syariah Mandiri selalu melakukan sosialisasi

dan lebih mengedukasikan lagi kepada masyarakat apa itu pembiayaan *mudharabah* dan produk-produk lainnya yang ada diterapkan Bank Syariah Mandiri.”

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

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

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

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

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

belum memahami tentang produk pembiayaan *mudharabah* yang Bank Syariah Mandiri tawarkan.

- a. Apa saja yang menjadi media Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*?

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

“Untuk menerapkan strategi-strategi tersebut dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah* kami dari pihak Bank Syariah Mandiri menggunakan beberapa media, diantaranya seperti sales kit, dan brosur.”

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

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

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

“Setiap memasarkan produk pasti memiliki kendalanya masing-masing. Kami, Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pemahaman tentang pembiayaan *mudharabah* ini cukup di

respon baik oleh masyarakat. Hanya saja masyarakat kurang meminaati pembiayaan *mudharabah* ini dikarenakan sistem bagi hasil yang mereka pikir hanya memberikan sedikit keuntungan dan masyarakat juga mengaku susah memahami karena menurut mereka kata-kata pembiayaan *mudharabah* tersebut jarang mereka dengar, karena ada diantara mereka belum melakukan pembiayaan *mudharabah*.”

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa Bank Mandiri Syariah memiliki beberapa kendala dalam memberi pemahaman kepada masyarakat tentang produk Bank Syariah Mandiri. Meski masyarakat merespon baik dengan apa yang di sampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri, tapi untuk pembiayaan *mudharabah* ini kurang diminati oleh masyarakat, karena dengan sistem bagi hasil yang menurut masyarakat banyak kurang memberikan keuntungan. Dan banyak juga yang susah memahamai tentang pembiayaan *mudharabah*, karena bagi mereka kata-kata tersebut masih asing mereka dengar.

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

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada bapak Camat Kecamatan Tambun Selatan, menyatakan bahwa:

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

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

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

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Kecamatan Tambun Selatan, bapak Junaefi, M.Si menyatakan bahwa:

“Dari penjelasan yang suada pihak Bank Syariah Mandiri sampaikan sebenarnya sudah bagus, hanya saja masih banyak masyarakat yang kurang merespon baik, apa yang sudah disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri. Misalannya, bnayak masyarakat yang berbicara pada saat Bank Syariah Mandiri menjelsakan dan brosur yang sudah dibagikan tidak dibaca dan ada sebagian yang dibuang oleh masyarakat.”

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

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

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Kecamatan Tambun Selatan, bapak Salimin, bapak Sayoko dan yang laian menyatakan bahwa:

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

Karena, menurut mereka pembiayaan mudharabah jarang mereka dengar dan terdengar asing, yang menyebabkan masyarakat kurang memahamai tentang pembiayaan mudharabah.”

Wawancara yang dilakukan penulis kepada masyarakat Kecamatan Tambun Selatan bapak Sayoko dan Ibu Ani S menyatakan bahwa:

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

Hasil wawancara di atas menunjukakn bahwa suda ada masyarakat yang sedikit memahani tentang pembiayaan mudharabah seperti yang disampaikan bapak Sayoko dan ibu Ani S.

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

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

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

4.2 Pembahasan

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

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

Dalam memberikan pemahaman suatu produk memang tidak lepas dari strategi-strategi yang baik. Ibu Indah Rarasati menyatakan bahwa Bank Syariah Mandiri menerapkan beberapa strategi yaitu sosialisasi, edukasi, bimbingan dan doorprize/hadia.

1. Sosialisasi

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

Mandiri Kabupaten Bekasi seperti yang dikatakan Ibu Indah Rarasati memiliki bermacam-macam varian produk untuk memenuhi kebutuhan para nasabah salah satunya ialah produk pembiayaan *mudharabah* yang diperuntukan untuk pelaku-pelaku usaha. **Sosialisasi** adalah proses penanaman atau transfer kebiasaan atau nilai dan aturan dari satu generasi ke generasi lainnya dalam sebuah kelompok atau masyarakat.

Sosialisasi tentang produk pembiayaan *mudharabah* ini Bank Syariah Mandiri

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

2. Edukasi

Dengan melakukan edukasi kepada masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah* akan menambah pengetahuan masyarakat tentang pembiayaan *mudharabah*. Mengan melakukan Edukasi atau pendidikan kepada masyarakat akan menambah pengetahuan dalam memahami produk Bank Syariah Mandiri terutama dalam pembiayaan *mudharabah* dan akan menghapuskan pemikiran yang salah dalam benak masyarakat, membantu memberikan gambaran yang jelas tentang hal-hal yang berada disekitar agar tidak kebingungan. Edukasi mampu mengobarkan api semangat dalam diri, semangat untuk mencari hal-hal yang belum diketahui, semangat bertanya, semangat dalam menjalani kehidupan. Maka edukasi atau pendidikan mampu memberi pencerahan bagi siapapun tentang pembiayaan *mudharabah* ini..

3. Bimbingan

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

4. Doorpraze/hadia

Promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kabupaten Bekasi dalam memasarkan dan memberi pemahaman tentang produk pembiayaan *mudharabah* seperti yang nyatakan ibu Indah Rarasati yaitu dengan cara mengadakan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat dan pelaku-pelaku usaha atau penyuluhan pada even-even tertentu yang disertai doorprize/hadia agar masyarakat tertarik untuk kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam melakukan pembiayaan yang syariah misalnya pembiayaan *mudharabah*.

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

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

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

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

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

5. Masyarakat modern

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

6. Masyarakat tradisional

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

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

Menurut penulis masyarakat tradisional perlu mengajukan usulan kepada pihak Bank Syariah Mandiri agar memberikan pendekatan khusus kepada masyarakat agar masyarakat lebih mudah memahami apa yang dijelaskan atau disampaikan oleh pihak Bank Syariah Mandiri tentang produk perbankan syariah terutama dalam pembiayaan syariah.

5. KESIMPULAN

1. Strategi dalam meningkatkan pemahaman yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kabupaten Bekasi kepada masyarakat di Wilayah Kecamatan Tambun Selatan tentang pembiayaan *mudharabah* yaitu menggunakan cara sosialisasi, edukasi, bimbingan dan *doorprize*/hadiah dengan media seperti brosur, sales kit, telemarketing.
2. Faktor penyebab kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pembiayaan *mudharabah* adalah karena masyarakat Desa Sumber Jaya tergolong kepada masyarakat tradisional yang membutuhkan pendekatan khusus agar masyarakat mudah memahami tentang pembiayaan *mudharabah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, I. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Ghofur, A. A. *Hukum Perbankan Syariah*. Bandung: PT Refiks Aditama. 2019
- Hermansyah. (2018). *Hukum Perbankan syariah*. Jakarta: Kencana Pranada Media Grup.
- Kasmir. (2015). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain nya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- M., S. D. (2010). *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan*. Jakarta: LPKN. Mardalis. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Maryeni. *Analisis Tingkat Pemahaman Guru Sekolas Dasar Tentang Pembelajaran Terpadu Pada Kurikulum 2013*. (Jurnal Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung, 2014, h.43, (Skripsi Heru Dewantara, Perbankan Syariah, *Pemahaman Pedagang Pasar Pagi Terhadap Baitul Mal Wat Tamwil*). 2018
- Purwanto, I. (2016). *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widia.
- S.S, N. (2018). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Bandung: Pt Remaja Rosdakarya.
- Sugiono. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV Alfabeta
- Umam, K. (2019). *Trend Pembentukan Umum syariah*. Yogyakarta: BPFE.
- Umam, K., & budi, S. U. (2016). *Perbankan Syariah, Dasa- Dasar dan Dnamika perkembangan indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.