

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah singkat PT.Bank Tabungan Negara kantor cabang syariah Banjarmasin

PT. Bank Tabungan Negara (perseroan) Tbk (“perseroan”) didirikan sebagai bank milik Negara, semula dengan Nama “Bank Tabungan Pos” berdasarkan Undang-Undang Darurat No. 9 Tahun 1950 tanggal 9 Februari 1950. Selanjutnya, berdasarkan peraturan pemerintah pengganti Undang-Undang No. 4 Tahun 1963, sejak tanggal 22 Juni 1963 Nama Bank Tabungan Pos diubah Menjadi “Bank Tabungan Negara”. Pada tanggal 29 April 1989, Bank mulai beroperasi sebagai Bank Umum Milik Negara. Berdasarkan Peraturan Pemerintah No.24 Tahun 1992, status perseroan diubah menjadi perseroan Terbatas milik Negara (persero). Akta pendirian perseroan sebagai persero dibuat dihadapan Notaris Muhani Salim, S.H., No. 136 tanggal 31 Juli 1992 dan telah disahkan oleh Menteri Kehakiman dengan Surat Keputusan No. C2-6587.HT.01.01.TH.92 tanggal 12 Agustus 1992, serta diumumkan dalam Berita Negara No. 73 tanggal 11 September 1992 Tambahan No.6A.

Berdasarkan Surat keputusan Direksi Bank Indonesia No. 27/55/KEP/DIR tanggal 23 September 1994, Bank memperoleh status

sebagai Bank Devisa. Perseroan telah mendapatkan persetujuan dari Bank Indonesia untuk melakukan kegiatan umum perbankan berdasarkan prinsip syariah melalui Surat No. 6/1350/DpbS tanggal 15 Desember 2004. Perseroan mulai melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah pada tanggal 14 Februari 2005 dengan mulai beroperasinya cabang syariah pertama di Jakarta. Pernyataan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa yang menyetujui perubahan seluruh Anggaran Dasar PT Bank Tabungan Negara (Persero) menjadi Perseroan Terbuka telah diaktakan dengan akta notaris No. 7 tanggal 12 Oktober 2009 dari notaris Fathiah Helmi, S.H., perubahan anggaran dasar tersebut mendaPat persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi manusia Republik Indonesia melalui surat No.AHU-49309.AH.10.02 tahun 2009. Anggaran Dasar Perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan. Penyesuaian tersebut dinyatakan dalam Akta No. 66 tanggal 23 Maret 2018 yang dibuat dihadapan Ashoya Ratam, S.H., M.Kn., notaris di Jakarta, berdasarkan keputusan rapat umum pemegang saham tahunan tanggal 23 Maret 2018 dan telah mendapatkan persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, dengan Surat Keputusan No. AHU-AH.01.02.50609 tanggal 21 April 2018.

Berdasarkan pasal 3 Anggaran Dasar Perseroan, ruang lingkup kegiatan perseroan adalah menjalankan kegiatan umum perbankan sesuai dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku, termasuk

melakukan kegiatan perseroan berdasarkan prinsip syariah. Berdomisili di Jakarta dan Kantor Pusat Perseroan berlokasi di Jalan Gajah Mada No. 1 Jakarta Pusat. Pada tanggal 31 Desember 2020 perseroan memiliki 103 Kantor Cabang (Termasuk 25 kantor cabang Syariah), 373 Kantor Cabang Pembantu (termasuk 59 Kantor Cabang Pembantu Syariah), 254 Kantor Kas (termasuk 7 kantor Kas syariah), dan 2,990 SOPP, Payment Point 56, payment Point 12 dan Kantor Pos Online 2.922 (tidak diaudit).

Bank syariah Banjarmasin makin tambah. Setelah jumlah bank, kini giliran BTN syariah yang hadir dikota ini. BTN syariah Banjarmasin yang diresmikan Jumat (23/5). Merupakan cabang ke-15 dan yang pertama untuk wilayah Banjarmasin. Direktur utama Bank BTN Iqbal Latanro mengatakan, pembukaan unit usaha syariah di wilayah ini dilakukan dengan pertimbangan yang sangat strategis setelah melihat besarnya minat masyarakat untuk memanfaatkan perbankan syariah. “Ini merupakan langkah BTN untuk memenuhi penyediaan alternatif layanan perbankan secara dual banking system. Ini merupakan Kantor ke-15 setelah Kantor cabang pertama kita resmikan 14 Februari 2005 lalu” ujarnya. Tujuan dari pendirian UUS Bank BTN adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah Akan Produk dan layanan perbankan sesuai prinsip Syariah dan memberi manfaat yang setara, seimbang dengan pemenuhan kepentingan nasabah dan Bank. Sebagai bagian dari bank BTN yang merupakan Bank BUMN, BTN Syariah

menjalankan fungsi intermediasi dengan menghimpun dan masyarakat melalui produk-produk Giro, Tabungan dan Deposito, dan menyalurkan kembali ke sektor riil melalui berbagai produk pembiayaan KPR , Multiguna, Investasi dan Modal Kerja. Sesuai dengan motonya:”Maju dan Sejahtera Bersama” maka BTN Syariah mengutamakan prinsip keadilan dalam penerapan imbal hasil antara nasabah dan bank.

Menurut Direktur Utama Bank BTN iqbal Latanro, BTN Cabang Syariah, adalah untuk mendukung bisnis utama BTN dalam pembiayaan rumah bagi masyarakat Berpenghasilan rendah (MBR). “Namun tentu saja karena sistem konvensional atau syariah” jelasnya. Sementara Branch Manager BTN Syariah Banjarmasin Muhammad Sulhan Fauzi mengatakan, pembukaan Kantor ini juga diikuti dengan pembukaan office channeling/melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah di Kantor cabang pada BTN Cabang Banjarmasin dan BTN Kantor Cabang Pembantu Banjarbaru. “selain KPR, BTN Syariah juga menyediakan beberapa produk tabungan Syariah kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil yang menguntungkan, seperti Deposito Batara Syariah dan Tabungan Batara mudharabah, juga produk Dana Wadi’ah dan Tabungan Haji Baitullah” ujarnya. Disebutkan untuk KPR Syariah, BTN Syariah memiliki dua produk yaitu KPR BTN Syariah dan KPR BTN Indensya. “Keuntungan dari KPR Syariah, adalah tidak terpengaruhnya suku bunga, jangka waktu 1 hingga 15 tahun, serta margin bersaing, “katanya.

Unit usaha syariah (UUS) Bank BTN yang mulai beroperasi pada tanggal 14 Februari 2005 ini rupanya tak ingin ketinggalan ambil bagian dalam memajukan industri perbankan syariah di Indonesia. Salah satunya adalah dengan menggulirkan produk-produk pembiayaan unggulan yang mengutamakan prinsip keadilan dan kesetaraan dalam penetapan imbal hasil antara nasabah dan bank. Dana yang berhasil dihimpun dari Masyarakat oleh BTN Syariah Akan disalurkan kembali ke sektor riil melalui berbagai produk pembiayaan KPR, multiguna, investasi, dan modal kerja. Berbagai produk pembiayaan unggulan dari BTN Syariah diantaranya pembiayaan modal kerja BTN IB yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja nasabah lembaga/perusahaan dengan menggunakan prinsip akad Mudharabah (bagi hasil). Menariknya, nasabah dapat mengembalikan dana tersebut berdasarkan proyeksi kemampuan cash flow dengan jangka waktu pembiayaan 5 tahun. Selain itu, ada pula pembiayaan investasi BTN iB, yakni produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (capital expenditure) perusahaan atau lembaga dengan menggunakan prinsip akad Murabahah (jual beli) dan/atau Musyarakah dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cash flow nasabah.

Dalam hal ini, BTN Syariah dapat memberi suntikan Dana sebesar 65% dari kebutuhan nasabah dengan jangka waktu pembiayaan 5 (Lima) tahun. Selain produk pembiayaan tersebut, BTN Syariah juga menawarkan pembiayaan KPR BTN iB, pembiayaan multiguna BTN iB,

pembiayaan modal kerja BTN iB, Pembiayaan Yasa Griya BTN iB, pembiayaan Investasi BTN iB, KPR BTN indent iB, pembiayaan Swagriya BTN iB, pembiayaan Gadai BTN iB, pembiayaan Syukur BTN iB, dan pembiayaan Multijasa BTN iB. Saat ini, BTN Syariah memiliki 20 Kantor cabang dengan 119 Kantor layanan syariah di Bank BTN. (BTN, AR 2020 BTN 160221, 2021, hal. 65-67) PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin beralamat di jalan Jendral Ahmad Yani Km. 5 Komplek Kencana No 1 Banjarmasin Timur. PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin memiliki perkembangan yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir, memiliki Sumber Daya Manusia yang cukup baik dalam mengembangkan lembaga perbankan tersebut. Memiliki SDM dengan skill dan kemampuan yang sangat baik demi meningkatkan pelayanan dan kepuasan nasabah bank tersebut. Dengan SDM yang mumpuni dalam menjalankan setiap tugas sehingga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin mampu bersaing dengan dengan lembaga perbankan yang ada di Kota Banjarmasin. Jumlah nasabah Akan menentukan baik tidaknya suatu perusahaan 60 dengan berkembang atau tidaknya suatu lembaga perbankan di suatu tempat, semakin banyak nasabah yang menabung dan menggunakan produk-produknya, maka bisa dikatakan bank tersebut maju dan berkembang cukup baik

2. Visi dan Misi Lembaga

Visi BTN Syariah adalah menjadi bank yang terdepan dalam pembiayaan perumahan. Misi BTN Syariah adalah:

- a. Memberikan pelayanan Unggul dalam Pembiayaan Perumahan dan Industri terkait, Pembiayaan, dan Usaha Kecil Menengah.
- b. Meningkatkan Keunggulan Kompetitif melalui Inovasi Pembangunan Produk, Jasa, Jaringan Strategi Berbisnis Teknologi Teknik.
- c. Menyiapkan dan Mengembangkan Human Capital yang berkualitas, Profesional dalam memiliki Integritas Tinggi.
- d. Melaksanakan Manajemen Perbankan yang sesuai dengan Prinsip kehati-hatian dan Good Corporate Governance untuk meningkatkan Shareholder Value.
- e. Memedulikan Kepentingan Masyarakat dan Lingkungannya

3. Budaya Kerja Bank BTN

Nilai budaya kerja merupakan dasar pertimbangan setiap individu atau kelompok dalam bertindak atau mengambil sebuah keputusan dalam sebuah perusahaan, kegiatan yang dianggap benar atau baik dalam menunjang tercapainya tujuan, visi dan misi sebuah perusahaan serta Akan selalu berkembang dari generasi ke generasi. Adapun nilai budaya kerja BTN Syariah yang memiliki enam *core values* “AKHLAK” sebagai landasan dan tiang bagi seluruh karyawan Bank Tabungan Negara Syariah dalam berperilaku demi mencapai visi Bank Tabungan Negara adalah:

- a. Amanah dengan memegang teguh kepercayaan yang diberikan dengan perilaku:
 - 1) Memenuhi janji dan komitmen
 - 2) Bertanggungjawab atas tugas, keputusan, tindakan yang dilakukan
 - 3) Berpegang teguh kepada nilai moral dan etika
- b. Kompeten yang berarti terus belajar dan mengembangkan kapabilitas, dengan perilaku:
 - 1) Meningkatkan kompetensi diri untuk menjawab tantangan yang selalu berubah
 - 2) Membantu orang lain belajar
 - 3) Menyelesaikan tugas dengan baik
- c. Harmonis yang berarti saling peduli dan menghargai perbedaan, dengan perilaku:
 - 1) Menghargai setiap orang apapun latar belakangnya
 - 2) Suka menolong orang lain
 - 3) Membangun lingkungan kerja yang kondusif
- d. Loyal yang berarti berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara dengan perilaku:
 - 1) Menjaga nama baik sesama karyawan, pimpinan, BUMN, dan Negara
 - 2) Rela berkorban untuk mencapai tujuan yang lebih besar
 - 3) Patuh kepada pimpinan sepanjang tidak bertentangan dengan hukum dan etika

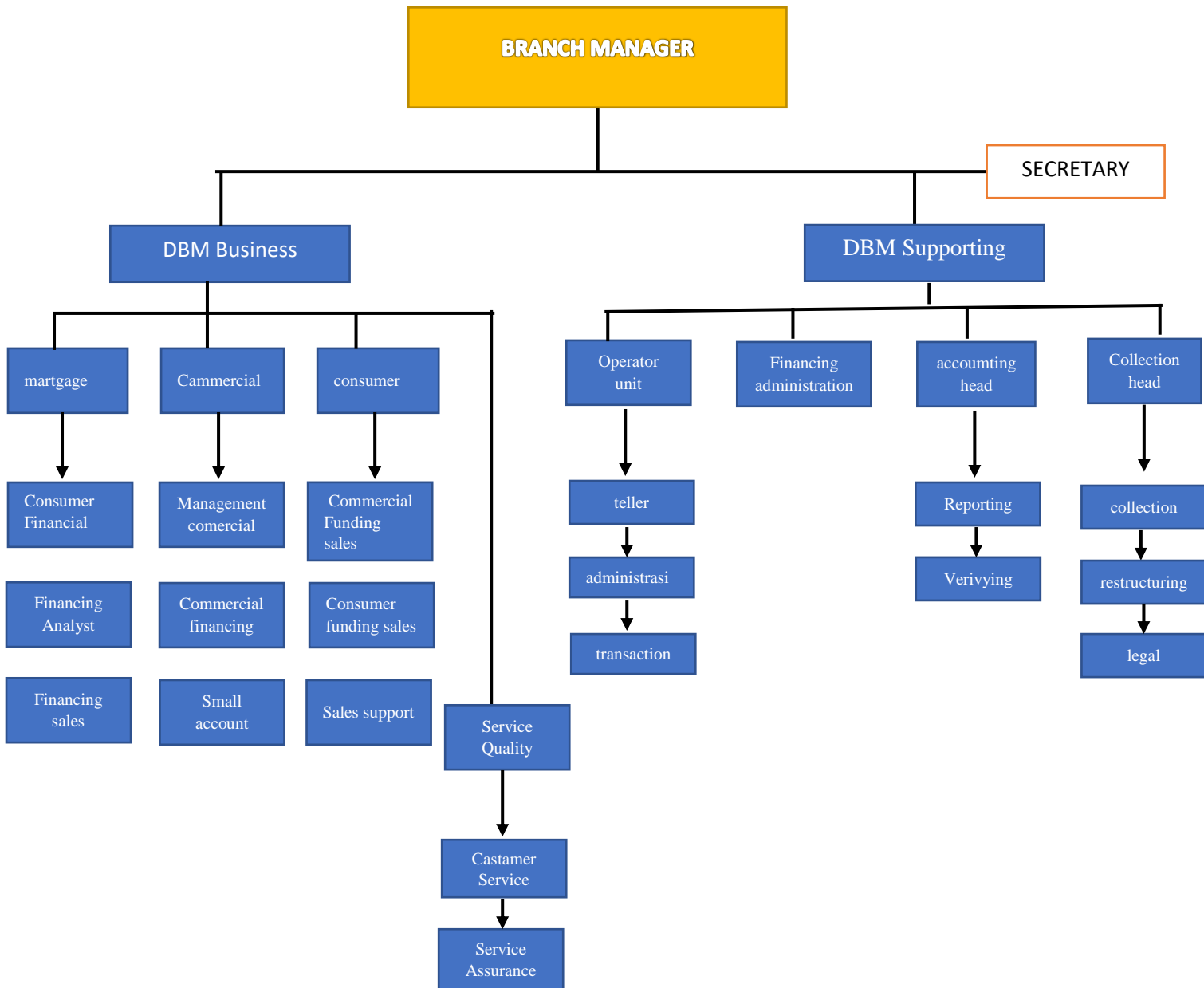
e. Adaptif yang berarti terus berinovasi dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan, dengan perilaku:

- 1) Cepat menyesuaikan diri untuk menjadi lebih baik
- 2) Selalu melakukan perbaikan mengikuti perkembangan teknologi
- 3) Bertindak proaktif

f. Kolaboratif yang berarti membangun kerja sama yang sinergis, dengan perilaku:

- 1) Memberi kesempatan kepada berbagai pihak untuk berkontribusi
- 2) Terbuka dalam bekerja sama untuk menghasilkan nilai tambah
- 3) Menggerakkan pemanfaatan sumber daya untuk tujuan
- 4) Struktur organisasi PT.BTN Kantor Cabang Syariah
- 5) Banjarmasin

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Tabungan Negara Kantor
Cabang Syariah Banjarmasin**



4. Produk-produk dan Jasa BTN Syariah

Produk BTN Syariah dikelompokkan menjadi dua jenis, produk pembiayaan syariah dan produk simpanan syariah. Pembiayaan syariah terbagi menjadi Pembiayaan Konsumer dan Pembiayaan Komersial.

Sedangkan simpanan syariah terbagi menjadi tiga, yakni giro syariah, tabungan syariah, dan deposito syariah.

Berikut beberapa pembiayaan yang terdapat pada BTN Syariah: Berdasarkan struktur organisasi di atas, dapat dijelaskan masing-masing tugas dan tanggung jawab (job description) pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Banjarmasin sebagai berikut:

a. Branch Manager

Branch Manager Atau kepala cabang adalah seseorang yang memimpin BTN Kantor Cabang Syariah dan membawahi divisi-divisi lainnya. Branch Manager bertujuan untuk mengembangkan bisnis dan jaringan dalam rangka mencapai tingkat perolehan laba yang optimal, penyelenggaraan operasional dan efisiensi Kantor Cabang Syariah (berikut dengan kantor-kantor Cabang Pembantu Syariah di bawahnya), secara keseluruhan berlangsung baik dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan tidak menyalahi prinsip syariah.

b. Secretary

1) Membantu mengadministrasikan pekerjaan pimpinan.

- 2) Membantu manajemen dalam berkomunikasi dengan berbagai pihak ekstern cabang.
- 3) Mengatur dan mengkomunikasikan pertemuan-pertemuan Kepala Cabang.
- 4) Mengadministrasikan surat-menyurat yang berhubungan dengan manajemen cabang.

c. Deputy Branch Manager of Business

- 1) Untuk mengkoordinasi pencapaian target bisnis segmen Consumer melalui pencapaian target Consumer Funding dan mengelola proses penyaluran Dana untuk Consumer Financing yang efektif dan efisien serta sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 2) Mengkoordinasikan pencapaian target bisnis segmen Commercial melalui pencapaian target Commercial Funding dan mengelola proses penyaluran Dana untuk Commercial Financing yang efektif dan efisien serta sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

d. Relationship Management

Melakukan Bertujuan untuk mencari, mengelola dan mengembangkan portofolio Commercial Financing yang menguntungkan dan berkualitas serta berdasarkan prinsip kehati-hatian (Prudential Banking Practice) dan Sharia Compliance. Bertanggung jawab atas strategi penjualan dan usulan rencana untuk tercapainya target Dana pembiayaan komersial.

e. Consumer Financing Analyst

Bertujuan untuk menghasilkan Consumer Financing yang berkualitas melalui standar proses yang ditetapkan.

f. Commercial Financing Analyst

Bertujuan untuk menghasilkan Commercial Financing yang berkualitas berdasarkan prinsip kehati-hatian (prudential banking principles).

g. Consumer Funding Marketing

Bertujuan untuk melakukan dan mengelola fungsi petugas marketing dan selling atas produk Consumer Funding and Service.

h. Consumer Financing Service

Bertujuan untuk melayani dan memastikan tercapainya standar layanan dan proses permohonan Consumer Financing.

i. Customer Service

Bertujuan untuk melakukan fungsi pelayanan sebagai petugas Customer Service, maintenance data nasabah, pemasteran data, dan maintenance pemindah bukuan/standing instruction.

j. Deputy Branch Manager of Supporting

Deputy Branch Manager of Supporting bertujuan untuk memberikan dukungan pada Kantor Cabang Syariah (berikut dengan kantor-kantor Cabang Pembantu Syariah di bawahnya) dalam pencapaian target bisnis pada segmen Commercial maupun Consumer melalui pengelolaan operasional bank yang efektif dan efisien serta pengelolaan Accounting and Controlling sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

k. Operation Unit

Bertanggung jawab atas supervisi aktivitas-aktivitas pada fungsi Teller Service, fungsi Transaction Processing, fungsi Financing Administration, dan fungsi General Banking Administration agar efektif dan efisien serta senantiasa sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

l. Collection

Bertanggung jawab mengelola anggaran yang terkait dengan pembinaan, penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan, serta memastikan dan memeriksa akurasi laporan-laporan yang terkait dengan pembinaan dan penyelamatan pembiayaan di wilayah kerjanya.

m. Teller Staff

Melakukan fungsi pelayanan transaksi loket (tunai/non tunai), penerapan program Anti Pencucian Uang (APU), dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (PPT), kesesuaian antara fisik uang, bukti dasar transaksi dan hasil entry transaksi, terbebasnya kas dari uang palsu yang tidak sah, administrasi transaksi loket (tunai/non tunai) dan pencetakan laporan transaksi harian, penyortiran uang dan pelaksanaan pelayanan sesuai dengan standar pelayanan frontliner.

n. Human Capital Support

Melakukan semua kegiatan yang berkaitan dengan Human Capital yang berhubungan dengan hak dan kewajibannya serta menjalankan segala

aktivitas administrasi dan kesekretariatannya bagi kepentingan Kantor Cabang Syariah.

o. Logistic Support

Melakukan aktivitas yang berkaitan dengan penatausahaan logistic di Kantor cabang dan bertanggung jawab terhadap akurasi dan kelengkapan kartu pengawasan anggaran.

p. TP & IT Support

Bertanggung jawab atas proses transaksi operasional non tunai, proses master, akurasi dan kebenaran administrasi di Kantor Cabang Syariah, penyetoran pajak terhadap pihak terkait serta berlangsungnya jaringan komunikasi data (Kantor Cabang Syariah, Kantor Cabang Pembantu Syariah, Kantor Kas Syariah, Outlet/Jaringan Syariah lainnya), proses pelaksanaan opening dan closing branch yang berkaitan dengan jaringan komunikasi, akurasi recovery SQL server parameter dan backup server parameter Kantor Cabang Syariah (berikut dengan kantor-kantor Cabang Pembantu Syariah di bawahnya), serta terselenggaranya tanggapan segera kepada kantor pusat apabila ditemukan kendala.

q. Financing Administration

Memberikan dukungan kepada proses pembiayaan dalam hal menyampaikan laporan kelayakan usaha dan penghasilan calon debitur maupun kehandalan agunan serta dukungan administrasi pembiayaan.

r. Financing Document

Memberikan dukungan kepada proses pembiayaan dalam hal penyelesaian dan penatausahaan dokumen-dokumen pembiayaan.

s. Accounting & Reporting

Melakukan proses fungsi rekonsiliasi Subsidiary Ledger General Ledger (SL-GL), fungsi pelaporan internal dan eksternal, fungsi filling, fungsi penyusunan Rencana Kerja dan Anggaran (RKAP) dan fungsi analisa pencapaian kinerja.

t. Produk dan Jasa Perseroan BTN Syariah

1) Produk Simpanan Syariah

a) Tabungan Syariah

(1) Tabungan BTN Batara iB

Produk simpanan Dana dengan akad “Wadiah” (titipan), digunakan untuk keperluan transaksi perbankan sehari-hari dengan memberikan berbagai manfaat yang menguntungkan bagi nasabah, dan biaya administrasi tanpa mengurangi pokok simpanan.

(2) Tabungan BTN Prima iB

Produk simpanan Dana berakad “Mudharabah Mutlaqah” (Bagi hasil), ditujukan untuk keperluan investasi dengan Memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing Bagi nasabah, dan biaya administrasi tanpa mengurangi Pokok simpanan.

(3) Tabungan BTN Haji iB dan Umroh iB

Produk simpanan yang ditujukan untuk mewujudkan niat Ibadah Haji dan Umroh nasabah dengan akad “Mudharabah” (bagi hasil) dengan memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.

(4) TabunganKu iB

Produk simpanan dengan akad “Wadiah” (titipan), dengan memberikan bonus yang menarik. Diterbitkan secara bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

(5) Tabungan BTN Qurban iB

Produk simpanan yang ditujukan untuk mewujudkan niat ibadah qurban dengan akad “Mudharabah Mutlaqah” (bagi hasil), dengan memberikan bagi hasil yang menguntungkan dan kompetitif.

(6) Tabungan BTN Simpel iB

Produk simpanan khusus pelajar yang berusia di bawah 17 tahun dan belum memiliki KTP dengan setoran awal yang sangat ringan dengan tetap memberikan bonus yang menarik.

(7) Tabungan BTN Emas iB

Produk tabungan dengan akad “Mudharabah Muthlaqah” yang digunakan untuk memberikan kemudahan nasabah

2) Pembiayaan Konsumer

a) KPR BTN Subsidi IB

b) KPR BTN Platinum IB

c) Pembiayaan Properti BTN IB (KPR HITS)

- d) KPR BTN Indent IB
- e) Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) BTN IB
- f) Pembiayaan Tunai Emas BTN IB
- g) Pembiayaan Multijasa BTN IB
- h) Pembiayaan Multimanfaat BTN IB
- i) Pembiayaan Emasku BTN IB
- j) Pembiayaan Talangan Haji
- 3) Pembiayaan Komersial
 - a) Pembiayaan Konstruksi BTN IB
 - b) Pembiayaan Modal Kerja BTN IB
 - c) Pembiayaan Investasi BTN IB
 - d) Pembiayaan KUR BTN IB
 - e) Pembiayaan Sindikasi BTN IB Selain pembiayaan, pada BTN Syariah juga menyediakan jasa penyimpanan syariah, diantaranya:
 - (1) Giro Syariah
 - (a) Giro BTN IB
 - (b) Giro BTN Prima IB
 - (2) Tabungan Syariah
 - (a) Tabungan BTN Batara IB
 - (b) Tabungan BTN Prima IB
 - (c) Tabungan BTN Haji IB dan Umroh IB
 - (d) TabunganKu IB
 - (e) Tabungan BTN Qurban IB

- (f) Tabungan BTN Simpel IB
- (g) Tabungan BTN Emas IB
- (3) Deposito Syariah
 - (a) Deposito BTN IB
 - (b) Deposito On Call IB Jasa dan layanan pada BTN Syariah:
- (4) Kartu Debit Visa BTN Syariah
- (5) Kiriman Uang
- (6) BTN Cash Management
- (7) Payment Point BTN IB
- (8) Payroll BTN IB
- (9) Penerimaan Biaya Perjalanan Haji
- (10) SPP Online BTN IB
- (11) Program Pengembangan Operasional BTN IB
- (12) Garansi Bank BTN IB
- (13) Safe Deposit Box BTN IB

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap informan tentang Sistem Bagi Hasil Mudharabah pada PT. Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Banjarmasin maka diperoleh data identitas informan yang diuraikan sebagai berikut:

Nama : Adola Renaldi
Jenis kelamin : Laki-laki
Jabatan : Kepala unit pendanaan konsumen dan komersial
Tempat : PT. BTN Syariah Banjarmasin
Waktu : 10 juni 2022 (Jumat)

Bagaimana Ketentuan Nisbah Bagi Hasil Mudharabah pada Bank BTN Syariah?

Menurut hasil wawancara dengan kepala unit pendanaan konsumen dan komersial adalah bahwa hal utama yang perlu diketahui bahwa masing-masing perbankan biasanya berbeda dalam menentukan nisbah bagi hasil, Akan tetapi kalau di BTN Syariah Banjarmasin sendiri penentuan bagi hasil berbeda dengan BTN konvensional. Menurut informan jika bank BTN konvensional langsung terlihat nominal di rekening bagi hasilnya tanpa harus menunggu satu bulan kemudian. Berbeda dengan di BTN syariah bahwa hitungan dari porsi bagi hasil atau nisbah nanti dihitung pada saat satu bulan kemudian sehingga terlihat berapa angka nominalnya.

Informan melanjutkan bahwa untuk nisbah keuntungan dinyatakan dalam bentuk prosentase, maksudnya adalah berapa persen nasabah dapat porse bagi hasil misalnya 60:40 (nasabah 60% dan Bank 40%). Pembagian yang telah disepakati ini nanti Akan dihitung di bulan akhir penempatan Dana setiap tanggal 1 bulan berikutnya. Sehingga 60% milik nasabah ini Akan diterima setiap bulan berikutnya.

Kemudian nisbah bagi hasil di PT. BTN Syariah Banjarmasin tidak harus 60:40 saja, namun juga bisa 70:30, 80:20, 50:50 atau berapapun selama tidak 100:0. Karena sudah ada ketetapannya di Kantor pusat hitungan porsi belum tentu Sama dengan hitungan yang didapat bisa jadi orang yang porsi 20 bagi hasilnya secara nominalnya mungkin lebih rendah dari porsi yang sedikit. Pembagian nisbah ini walhasil tergantung produk laku atau tidak disandingkan dengan pembiayaan. Untuk penentuan nisbahnya informan menyatakan bahwa sudah pasti ketentuan tersebut berasal dari Kantor pusat, mereka yang dari cabang daerah hanya melaksanakan prosedur yang berlaku.

Ketika ada yang ingin datang membuka tabungan, nasabah dibebaskan ingin mengambil produk tabungan yang mana untuk urusan nisbah bagi hasil ini. Kepastian nisbah bagi hasil ini juga dijelaskan oleh informan bahwa di BTN Syariah walaupun harus memakai hitungan persen terlebih dahulu untuk pencairan setiap bulan namun bagi hasil ini Akan membuahakan hitungan yang pasti orientasinya Akan mendapat keuntungan oleh nasabah itu sendiri. Misalkan bagi hasil dari dana sebesar 30% jadi

30%nya ini pasti diraih nasabah di bulan selanjutnya, walaupun nominalnya dari pihak bank yang tidak tau misalkan 30% dari 1000.000 yaitu sebesar 300.000, walau bagi hasilnya lebih besar misalkan 2.000.000 30% dari 2 juta yaitu 600.000. Sehingga bisa pihak bank pastikan nasabah dapat nisbah hasil sekian. Sehingga hitungan dari bank adalah murni dari hitungan bagi hasil sesuai porsinya.

Informan menambahkan bahwa tidak ada perbedaan antara banyaknya atau sedikit yang ditabung oleh nasabah, pada dasarnya Sama kecuali produknya yang dibedakan. Misalnya nasabah ikut tabungan A berapapun nominalnya akan begitu hasilnya, tetapi pada tabungan A ada sedikit perbedaan pembagian misalnya tabungan itu sifatnya transisional omaka nasabah bisa menarik saldo kapan saja, namun biasanya nisbahnya lebih kecil porsinya. Sedangkan pada tabungan B nasabah biasanya suka melakukan investasi karena nisbah bagi hasilnya lebih besar. Informan menambahkan bahwa orang-orang yang tabungannya besar mereka (pihak bank) tawarkan ke produk tabungan B saja agar nasabah dapat bagi hasil yang lebih besar, tetapi tetap dalam satu rumpun Kadar yang sama-sama nisbahnya. Misal nasabah yang mendapat nominal angka 1 M akan lebih banyak dapat nisbah bagi hasilnya, yang membedakan cuma perolehan dari bagi hasil serta tabungan yang menggunakan akad mudharabah hanya tabungan BTN PRIMA IB. Untuk produk di BTN Syariah terbagi 2 yakni ada sifatnya titipan ada yang sifatnya tabungan sementara yang akan

diambil kembali. Kemudian pihak bank sarankan kalo nasabah berinvestasi tersebut mudharabah akadnya.

Pihak bank BTN Syariah Banjarmasin selalu menyarankan dan memberikan arahan kepada nasabah mau produk seperti Apa yang diperlukan atau yang diinginkan, seperti ada tabungan giro, deposito yang semuanya bisa pakai mudharabah. Informan juga menekankan bahwa perbedaan konvensional dengan sistem bank syariah ini adalah sifatnya transparan terkait mekanismenya dan selalu diinformasikan terlebih dahulu kepada nasabah sebelum memilih produknya. Kesepakatan mekanisme tersebut juga membahas terkait deal-dealan antara kedua belah pihak (*win win solution*).

Kesepakatan sebelum nasabah memilih produk adalah hal yang sangat penting diterapkan karena sangat berkaitan dengan etika kepercayaan yang sifatnya mitra untuk jangka panjang. Apabila nasabah merasa hal ini kurang adil baginya maka mekanisme produk tidak mengapa jika tidak diambil.

Dalam mekanisme nisbah bagi hasil tentunya informan juga membahas bagaimana nisbah ini bisa dirasakan seadil-adilnya oleh nasabah yang bersangkutan. Dibalik mediasi tersebut juga dilakukan tawaran dari pihak bank kepada nasabah terkait keunggulan dan perbedaan dari setiap produk yang disediakan oleh BTN Syariah Banjarmasin itu sendiri.

Ketika nasabah datang dan menanyakan terkait produk unggulan Akan selalu dilayani dengan sangat baik oleh pihak bank. Terkait apa saja produk yang biasanya menjadi rekomendasi di sini. Karena sebelum nasabah memutuskan memilih produk apapun biasanya selalu minta penjelasan tentang informasi spesifik terkait produk tawaran tersebut, kebanyakan tentang keuntungan yang diraih. Misal bagi nasabah yang ingin transaksi dengan nominal yang besar dan ingin mendapatkan keuntungan yang besar juga maka biasanya kami menawarkan produk C, begitu pula penjelasan terkait produk lainnya yang sesuai dengan kebutuhan serta kemampuan dari nasabah itu sendiri. Jadi sudah seyogianya hal itu menjadi kebiasaan penting dan berdampak baik bagi semua nasabah di BTN Syariah Banjarmasin serta keunggulan serta sifat produk dari bank itu sendiri seyogianya mengarah kepada kehendak dan keuntungan dari nasabah.

Informan menambahkan bahwa kondisi di lapangan kebanyakannya nasabah memiliki habit kebiasaan langsung menanyakan porsi yang maksudnya adalah menanyakan berapa angka nominal yang ia dapat saat nisbah bagi hasil tersebut padahal nominal angka yang keluar saat bagi nisbah hasil tentu selalu berbeda-beda tiap individu dikarenakan mekanisme BTN syariah harus melewati proses putar dana dari pihak bank terlebih dahulu baru nanti ketahuan hasil angka nominalnya saat bulan selanjutnya tersebut. Menurut informan kebanyakan nasabah yang datang masih memiliki mindset konvensional oriented yang mana mekanisme ini

sangat berhubungan dengan keuntungan yang bersifat bunga, sedangkan di BTN syariah sangat bertentangan dengan hal itu.

Informan menjelaskan bahwa maksud dari konvensional oriented adalah sikap atau doktrin pikiran dari nasabah yang sudah mengakar dan belum pernah tau bagaimana sistem di bank syariah, karena perbedaan itu amat kentara terhadap mekanisme atau penerapannya. Misalkan ada nasabah yang menanam uang senilai 1 M dan peraturan di bank konvensional ada aturan jelas misalkan Akan mendapatkan keuntungan nominalnya 10 juta. Sedangkan di BTN syariah berapa untung yang kita dapat nantinya tidak bisa ditetapkan langsung seperti halnya di bank konvensional tadi. Di BTN syariah nasabah yang menanam uang 1M bisa jadi 10 juta juga hasilnya namun bisa lebih dari pada itu atau sebaliknya juga kurang dari nominal 10 juta tadi karena tergantung berapa persen dari keuntungan yang kemudian dinisbatkan dalam kebijakan bagi hasil. Hal ini lah yang biasanya dihadapi oleh pihak BTN syariah, yakni menghadapi nasabah-nasabah yang konvensional orientasinya masih terlalu mengakar, untungnya pihak BTN syariah selalu menginformasi dan mengedukasi pada nasabah bagaimana mekanisme syariah tersebut.

Pada BTN syariah informan menekankan bahwa tidak ada masalah dan kendala nasabah yang mau menyimpan Dana atau menanam Dana berapa pun nominal angkanya, karena dana tersebut Akan terhimpun masuk pada Tim LKS yakni Lembaga Penjamin Simpanan, sehingga kalau pihak bank mengalami musibah atau masalah seperti bangkrut maka dana

nasabah aman terkendali dan ditanggung oleh tim LKS ini. Dari pihak bank syariah tetap menagih atau menarik ke peminjam Dana secara procedural disamping penagih pinjaman Dana selalu ada payung sistem yang menaungi. Sistem tersebut seperti cek KPN cadangan kerugian, jadi Dana yang pihak bank kasih Akan mereka cadangkan keuntungannya. Karena lembaga bank bukan seperti nasabah yang tanam Dana ketika dapat untung bisa menikmati keuntungan tersebut, sedangkan bank ada sistem penahanan dulu misalkan dengan tempo satu tahun. Kalau nasabah meminta nisbah uang tersebut maka pihak bank bisa mengeluarkan dari laba bank.

Kendala pihak BTN syariah yang lain adalah menurut informan yakni kebanyakan nasabah kurang mau jika sistemnya review, karena nasabah seringkali meminta sistem profit yang maksudnya ketika nasabah sedang menanam Dana dia tidak peduli pihak bank mau memutarnya seperti apa yang penting dia mau hasil profitnya sebesar ini. Sehingga mau tidak mau pihak bank harus mengusahakan perputaran dana yang masuk agar kedua belah pihak antara bank dan nasabah harus menemukan jalan *win win solutions* yang artinya sama-sama untung dan sama-sama tidak ada yang merugi. Kemudian hari tuntutan profit dari nasabah ini maka ditetapkanlah prosedur yakni syarat dan ketentuan dari pihak bank kemudian diinformasikan secara berkala kepada pihak nasabah.

Ketika ada nasabah yang datang untuk meminjam Dana untuk keperluan modal misalnya, maka bagaimana prosedur dari bank itu lah

yang menjadi patokan utama. Persyaratan pasti yang harus dipenuhi nasabah yakni kelengkapan data pribadi seperti KTP, NPWP, Data Usaha, Daftar Riwayat Hidup, serta surat-surat kelengkapan lainnya. Biasanya nasabah yang datang untuk meminjam Dana adalah untuk keperluan modal usaha, jika brand usaha nasabah sudah memiliki Nama maka pihak bank tidak perlu melakukan cek di google atau menganalisa apapun kecuali modal usaha yang bersangkutan masih kurang begitu familiar di mata masyarakat. Kemudian persyaratan lainnya adalah usaha yang dibangun harus minimal sudah berjalan 2 tahun, hal ini lah yang menjadi kewajiban dari pihak pemasaran bank harus turun ke lapangan untuk melakukan cek data apakah memang benar-benar usaha tersebut sudah berdiri baik menghadapi bentuk usahanya ataupun mencari informasi dari masyarakat sekitar lingkungan nasabah yang bersangkutan. Jika usaha nasabah yang bersangkutan masih baru berdiri atau belum sampai 2 tahun maka harus ada jaminan sebagai penguat bagi analis atau *icon officer* agar ketika diyakini usahanya Akan maju dan memberikan *progress* yang signifikan sehingga pihak bank mau mengambil resiko dan mau membantu kebutuhan nasabah yang bersangkutan. Kalau Dana yang dipinjam lumayan besar maka harus ada jaminannya (agunan) karena jika nasabah yang bersangkutan tidak bisa membayar cicilan maka barang jaminan dari nasabah tersebut akan pihak bank jual belikan untuk menutupi angsuran kredit dari nasabah tadi.

C. Analisis Data

Islam mensyariatkan akad kerja Sama mudharabah untuk memudahkan manusia karena sebagian dari mereka memiliki harta namun tidak bisa mengelolanya dan disana ada juga orang yang tidak memiliki namun mereka mampu mengelola dan mengembangkannya. Maka syariat Islam membolehkan kerja sama ini agar mereka bisa saling mengambil manfaat di antara mereka. Pemilik modal memanfaatkan keahlian mudharib (pengelola) dana mudharib memanfaatkan harta dengan demikian terjadilah kerja sama antara harta dan amal. Allah tidak mensyariatkan satu akad kecuali untuk mewujudkan kemaslahatan dan menolak kerusakan.

1. Berdasarkan poin rumusan masalah pertama pada hasil penelitian di atas penulis menyimpulkan bahwa ketentuan nisbah bagi hasil yang dilakukan oleh PT. BTN Syariah Banjarmasin sudah sesuai dengan sistem bagi hasil, di mana besarnya penentuan porsi antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama. Pentingnya dalam proses ini pihak bank memang benar-benar memberikan informasi yang akurat, jelas dan tanpa dikasi kalimat yang ambigu agar para nasabah dapat mengerti Akan informasi yang memang tersampaikan dengan jelas di pemahaman mereka. Belum lagi kebanyakan para nasabah Kultur sikapnya lebih sering bertanya dan menggali informasi sebelum mengambil keputusan dan perjanjian kepada pihak bank. Kesepakatan menjadi pondasi yang paling

penting dalam menetapkan segala ketentuan-ketentuan baik dari pihak bank maupun kepada nasabahnya.

Nisbah ini mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang bermudharabah. Sesuai dengan landasan teori dari Ach.Bakhrul Muchtasib menjelaskan bahwa sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama didalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut dibahas secara jelas dan diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan pada masing-masing tanpa adanya unsur-unsur paksaan.

Selain penjelasan mekanisme yang sebagian besar berasal dari kebijakan BTN syariah pusat, penjelasan seperti menginterpretasi dari sebuah analogi untuk sebuah kejelasan amatlah diperlukan. Misalkan ketika pihak bank menawarkan jenis-jenis produknya serta penjelasan berapa keuntungan yang Akan didapatkan oleh nasabah maka penjelasan itu juga harus transparan. Penjelasan

analogi tersebut seperti pilihan ada 3 buah di hadapan anda, yakni: Mangga, Apel, dan Pisang. Pihak bank menyediakan 3 buah ini setelah itu terserah nasabah memilih yang mana tiga buah itu adalah contoh sederhana produk mana yang akan di pilih oleh nasabah. Namun sebelum nasabah memilih di situlah benang merahnya bahwa harus ada penjelasan informasi yang sedetail-detailnya. Buah apel ini apa keunggulannya, serta buah Pisang ini apa keunggulannya, begitu pula dengan buah Mangga yang harus serta merta dijelaskan keunggulan seperti buah sebelumnya tadi.

Poin selanjutnya untuk ketentuan nisbah bagi hasil yang dilakukan oleh BTN Syariah Banjarmasin menggunakan sistem prosentase di mana nisbah keuntungan dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, dan tidak dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah tertentu, nisbah berapa persen nasabah mendapat porsi bagi hasilnya akan dihitung berdasarkan nominal hitungan keuntungan, misal 60:40 nasabah 60 Bank 40 yang nantinya akan dihitung di bulan akhir penempatan dana misalkan tanggal 1 bulan berikutnya sehingga ketahuan berapa hasilnya sebelum memberikan persentase keuntungan kepada pihak nasabah. Berdasarkan penjelasan di atas penulis berpendapat bahwa untuk nisbah keuntungan yang dilakukan oleh BTN Syariah sudah sesuai karena selain mengacu pada kebijakan bank pusat, BTN Syariah Banjarmasin sudah menerapkan presentasi serta

pembagian hasil yang berorientasi pada keadilan dan perhitungan keuntungan yang mutlak pada setiap bulannya.

Dalam nisbah bagi hasil ini tidak diperbolehkan serta haram hukumnya meraup keuntungan sebesar-besarnya dengan menghalalkan segala Cara seperti mengorbankan hak-hak orang lain atau membagikan hasil secara korupsi. Perilaku semacam ini adalah manifestasi dari sikap serakah yang mengikuti bujukan setan yang secara khusus menawarkan keuntungan dengan Cara yang batil. Karena kita sebagai manusia harus mempertanggung jawabkan di kemudian hari di hadapan Allah SWT.

Sesuai dengan landasan teori dari Ismanto, 2009 menyatakan bahwa nilai yang ingin direalisasikan dalam bagi hasil ini adalah nilai keadilan, adil bagi nasabah dan adil juga bagi pihak bank. Keadilan merupakan salah satu prinsip dasar dan utama yang harus ditegakkan dalam seluruh aspek kehidupan, termasuk dalam kehidupan berekonomi. Prinsip keadilan mengarahkan pada perilaku bisnis agar dalam melakukan aktivitas ekonominya tidak menimbulkan kerugian bagi orang lain.

Pada poin selanjutnya yang penulis dapatkan dari hasil data bahwa nisbah bagi hasil di BTN Syariah Banjarmasin sudah ditetapkan dari Kantor pusat berdasarkan ketentuan disana sehingga penulis menyimpulkan bahwa nisbah keuntungan ditentukan dengan porsi tidak dengan nominal pasti, di mana hal tersebut

sudah sesuai dengan nisbah keuntungan berdasarkan prinsip bagi hasil. Dalam hal ini tabungan yang menggunakan akad mudharabah seperti tabungan jenis BTN PRIMA IB.

Tujuan keadilan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah jika dikaji lebih mendalam adalah tentang etika dan pembagian yang Sama rata dan sama-sama menguntungkan. Diakumulasikan dengan manfaat jika sudah diterima dengan hati yang baik, tidak ada gejolak hati yang kurang menerima dari nasabah maupun pihak bank karena porsinya sudah sama-sama mumpuni ketika didapatkan, tentunya dengan rujukan ketetapan dan kebijakan perusahaan/pihak bank

Sesuai dengan filosofis bagi hasil yang harus menerapkan nilai keadilan yang harus dicapai, maka keadilan yang dilakukan oleh BTN Syariah Banjarmasin sudah sesuai dengan sifat syariah yang terbuka atau transparan serta dijelaskan sebenar-benarnya apabila nasabah setuju berarti terjadi kesepakatan antara BTN Syariah Banjarmasin terhadap nasabah, disitulah masuk unsur keadilannya karena persetujuan nasabah maka di jalankanlah kesepakatan itu. Dalam sistem bagi hasil para pelaku bank syariah dituntut untuk berlaku adil dan tidak berbuat zalim terhadap nasabah. Ketidakadilan dalam bisnis bank syariah adalah sesuatu yang diharamkan Allah SWT kepada hamba-Nya. Hal ini juga jelas disebutkan di dalam al-Qur'an disebutkan bahwa bagi para pelaku

bisnis umat Muslim harus berhati-hati agar tidak melakukan tindakan yang dapat merugikan dirinya sendiri dan membahayakan orang lain.

2. Pada poin rumusan masalah selanjutnya adalah kendala-kendala yang dihadapi PT BTN Syariah Banjarmasin yakni kebanyakan dari nasabah ketika mendatangi pihak bank dan melakukan negosiasi serta kesepakatan selalu tidak bertanya bagaimana porsi dan mekanisme akumulasi hitungan, tetapi langsung menanyakan berapa hasil profitnya sehingga dalam regulasi ini langsung meloncat tanpa melewati penjelasan secara prosedural terlebih dahulu. Kendala yang paling dirasakan juga ketika menghadapi mindset nasabah yang masih sangat konvensional oriented yang mana doktrin pemikiran ini sangat berbeda dengan mekanisme sistem bank syariah yang sangat bertentangan dengan sistem bunga dan riba.

Kendala yang dihadapi sudah pasti dirasakan oleh setiap lembaga pekerjaan, pun pula yang dialami oleh pihak BTN syariah Banjarmasin tanpa terkecuali. Dalam bahasan ini kendala yang dihadapi tentu harus disikapi dengan bijak oleh pihak bank, yakni sabar dan telaten menghadapi berbagai macam sikap karakteristik nasabah serta harus menuntaskan penyampaian informasi kepada nasabah agar mereka mengerti dengan betul-betul bagaimana informasi dan mekanismenya. Lebih lagi pihak bank yang sudah

terbiasa menghadapi watak dari nasabah yang sering tidak mengenakan atau kurang kooperatif dalam menjalani kesepakatan, maka pihak bank harus bisa memikirkan analisis dan pemecahan masalah serta *decision making* agar mendapatkan deal kesepakatan dan menarik minat nasabah tersebut.

Jika nasabah tetap menolak dan tidak mengambil keputusan dalam memilih produk, dalam artian pihak bank gagal dalam mempromosikan produknya maka jangan sampai pihak bank langsung merasa gagal dan tidak berhasil. Karena masih banyak kesempatan dan peluang bagi pihak bank dalam menjaring dan mendapatkan nasabah lainnya, namun dengan catatan juga harus merealisasikan evaluasi berkala missal sebulan sekali untuk peningkatan pelayanan serta informasi yang ditraining bagi pihak bank dalam mewujudkan pencapaian bank terhadap masyarakat atau nasabah.