

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MARKET  
SHARE PEMBIAYAAN PRODUK IJARAH PADA PERBANKAN  
SYARIAH (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH MANDIRI)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah  
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

**Oleh**

**RASNI AMINAH**  
**NPM: 1501270013**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Rasni Aminah  
 NPM : 1501270013  
 Pogram Studi : Perbankan Syariah  
 Jenjang : S1 (Strata Satu)  
 Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
 Dosen Pembimbing : Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE, MM  
 Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
18/9/19	Perbaiki sesuai arahan - Bab IV blm ada pembahasan & Analisis	[Signature]	
24/9/19	Perbaiki sesuai arahan - Bab II Kesimpulan & Saran ? - Pembahasan disesuaikan dgn Rumusan masalah - Kuisionernya perbaiki - Hasil Penelitian nya ? - Kesimpulan & Saran	[Signature]	
25/9/19	Perbaiki sesuai arahan - Kesimpulan & Saran - Abstrak	[Signature]	
26/9/19	Acc. Disetujui lanjut.	[Signature]	

Medan, 26/9/2019

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing

Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE,MM



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan  
Nomor dan tanggalnya

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh :

Nama Mahasiswa : Rasni Aminah  
NPM : 1501270013  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Market Share* Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri)

Medan ✂ September 2019

Pembimbing Skripsi

Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE. MM

Disetujui Oleh:

Diketahui/ Disetujui  
Dekan  
Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi  
Perbankan Syariah

Selamat Pohan, S. Ag, MA



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id)

E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

*Unggul, Cerdas & Terpercaya*

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi ini disusun oleh:

**Nama Mahasiswa** : Rasni Aminah

**Npm** : 1501270013

**Program Studi** : Perbankan Syariah

**Judul Skripsi** : Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Market Share* Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah (Kasus pada Bank Syariah Mandiri).

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 26 September 2019

**Pembimbing Skripsi**

**Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE, MM**

**Diketahui/ Disetujui**

**Oleh:**

**Dekan  
Fakultas Agama Islam**

**Dr. Muhammad Qorib, MA**

**Ketua Program  
Studi Perbankan Syariah**

**Selamat Pohan, S. Ag, MA**

Medan, 26 September 2019

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (tiga) eksemplar  
Hal : Skripsi a.n Rasni Aminah  
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam

Di

Medan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa a.n Rasni Aminah yang berjudul "**Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri)**", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat gelar sarjana Strata Satu (S1) dalam Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing Skripsi

Dr. Hj. SITI MUJIATUN, SE. MM

**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MARKET  
SHARE PEMBIAYAAN PRODUK IJARAH PADA PERBANKAN  
SYARIAH (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH MANDIRI)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah  
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

**RASNI AMINAH**

**NPM : 1501270013**

**Pembimbing**



**Dr. Hj. SITI MUJIATUN, SE. MM**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI *MARKET SHARE* PEMBIAYAAN PRODUK IJARAH PADA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH MANDIRI)**

**Oleh:**

**RASNI AMINAH**

**NPM: 1501270013**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi*

**Medan, 26 September 2019**

**Pembimbing**



**Dr. Hj. SITI MUJIATUN, SE. MM**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

## HALAMAN PERSEMBAHAN



Puji syukur tak terhingga atas rahmat yang telah dianugerahkan Allah SWT hingga satu tanggung jawab telah terlaksana sudah. Sebuah karya baru saja tercipta dengan sentuhan suka duka dan pengorbanan yang terbingkai dalam cinta dan kasih sayang dari kesetiaan hati yang paling dalam. Sungguh salah satu surga dunia berada di sekeliling orang-orang yang kita sayangi dan menyayangi kita

### **Ku Persembahkan Karya Ini Untuk :**

Ayahanda dan Ibunda tercinta (Alm Ahmad Rubini dan Ngatinem) atas segala pengorbanan, kasih sayang dan dukungan serta doa tulus yang tiada henti dan takkan pernah padam sepanjang masa dan akan terukir indah dalam relung hati ananda yang paling dalam beserta kakak tersayang (Jarmi Paramida) yang selalu memberikan keceriaan dalam segala hal dan kasih sayang serta perhatiannya

Almamater Saya Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Keluarga Besar Perbankan Syariah  
Khususnya Angkatan 2015  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

### **Motto:**

**"Memulai dengan penuh keyakinan,  
menjalankan dengan penuh keikhlasan,  
menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan"**



## PERNYATAAN ORISINALITAS



Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Rasni Aminah  
Jenjang Pendidikan : S-1  
Program Studi : Perbankan Syariah  
NPM : 1501270013

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul: **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MARKET SHARE PEMBIAYAAN PRODUK IJARAH PADA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PADA BANK SYARIAH MANDIRI)”**, merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku. Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 26 September 2019

Hormat Saya  
Yang Membuat Pernyataan



**RASNI AMINAH**

## BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

NAMA MAHASISWA : Rasni Aminah  
NPM : 1501270013  
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah  
HARI , TANGGAL : Sabtu, 05 Oktober 2019  
WAKTU : 08.00 WIB s/d Selesai

**TIM PENGUJI**  
PENGUJI I : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
PENGUJI II : Isra Hayati, S.Pd, M.Si

**PANITIA PENGUJI**

**Ketua**

**Sekretaris**

  
Dr. Muhammad Qorib, MA

  
Zailani, S.Pd.I, MA

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

### KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor : 158 th. 1987

Nomor : 0543bJU/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

#### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ha	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De

ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	esdan ye
ص	Sad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	Ain	‘	Komater balik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ʾ	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

### a. Vokal Tunggal

vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—'	fathah	A	A
—,	Kasrah	I	I
و —	ḍammah	<u>U</u>	U

### b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
—ى'	fathah dan ya	Ai	a dan i
—و,	fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

kataba: كاتبا

fa'ala: فاعلا

kaifa: كيف

### c. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا	fatḥah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و و	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

qāla : لاقا

ramā : رام

qīla : ليقا

#### d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk *ta marbūtah* ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

*ta marbūtah* yang hidup atau mendapat harkat fatḥah, kasrah dan ḍammah, transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

*Ta marbūtah* yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

- *raudāh al-atfāl* - *raudatul atfāl*: لا اطفال
- *al-Madīnah al-munawwarah* : نورنا ما يندما
- *ṭalḥah*: قحط

#### e. Syaddah (tasydid)

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

Contoh:

- *rabbanā* : ربنا
- *nazzala* : نزل
- *al-birr* : ربلا
- *al-hajj* : حجلا
- *nu'ima* : معد

#### f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ة , ل namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

- 1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu : لجرلا
- as-sayyidatu : ةدسلا
- asy-syamsu : سمشلا
- al-qalamu : ملقلا
- al-jalalu : لاجلا

#### **g. Hamzah**

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- ta'khuzūna : نوذخات
- an-nau' : عونلا
- syai'un : عىيشد
- inna : ان
- umirtu : ترما
- akala : لكا



## **h. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

## **i. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilalazibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laz<sup>3</sup>unzilafihī al-Qur'anu
- SyahruRamadanal-laziunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

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

Contoh:

- Naṣrunminallahiwafatḥunqarib
- Lillahi al-amrujami'an

Lillahil-amrujami'an

Wallahubikullisyai'in 'alim

#### **j. Tajwid**

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

## **ABSTRAK**

***Rasni Aminah. 1501270013. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri). Pembimbing : Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE,MM***

*Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi market share pembiayaan produk ijarah pada Perbankan Syariah (pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan).*

*Metode yang digunakan dalam penelitian yang penulis gunakan adalah metode wawancara. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang menggunakan angka sebagai data penelitian. Penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif analisis.*

*Hasil penelitian yang diperoleh adalah peningkatan market share dalam pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri sudah terbukti banyak nasabah yang mengetahui tentang pembiayaan produk ijarah. Market share pembiayaan produk ijarah juga harus menjaga kualitas dan kuantitas produknya yang sudah banyak diminati oleh nasabah, agar nasabah tidak beralih ke produk lain. Kegiatan merealisasikan pemasaran pembiayaan produk ijarah tidak hanya melalui nasabah tetapi juga kepada masyarakat yang ada di pedesaan yang belum terlalu memahami apa itu pembiayaan produk ijarah. Oleh karena itu, kegiatan perusahaan untuk meningkatkan market share dalam pembiayaan produk ijarah harus diarahkan kepada langganan guna menarik dan mendorong mereka dalam melakukan pembelian produk yang ditawarkan oleh bank kepada calon nasabah.*

*Kata kunci: Market Share, Pembiayaan, Produk Ijarah.*

## **ABSTRACT**

***Rasni Aminah. 1501270013. Analysis factors that could influence market share of ijarah products funding at sharia banking (Study case at Bank Sharia Mandiri). Supervisor : Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE,MM***

*The purpose of this research is to know the factors that could influence market share of ijarah products funding at sharia banking (at Bank Sharia Mandiri KCP Medan Pulo Brayan).*

*The method used in this research is interview method. This research uses qualitative research namely the research that uses numbers as the research data. This qualitative research is analysis descriptive.*

*The result of research obtained is the increment of market share in ijarah products funding in Bank Syariah Mandiri is proven that the customers who know the ijarah product funding. The market share of ijarah product funding must maintain the quality and quantity of the products that has been wanted by many customers, so the customers will not see other products. The activity of realizing ijarah product funding is not only through customers but also other society in the village that do not know the ijarah product funding. Therefore, the company's activity to increase market share in ijarah products funding must be directed to customers in order to attract and support them to buy products offered by the bank to customers.*

*Keywords: Market Share, Funding, Ijarah Products*

## KATA PENGANTAR



### *Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan rahmatnya yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi *Market Share* Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)”. Selanjutnya sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW, semoga menjadi orang-orang yang mendapat syafaatnya. Amin ya Robbal Alamin.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda Alm. Ahmad Rubini dan Ibunda Ngatinem yang telah mendidik dan selalu memberikan dukungan tanpa batasan dengan penuh kasih sayang, semoga senantiasa tetap dalam lindungannya.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA sebagai Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani, S.Pd.I, MA sebagai Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan III di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Riyan Pradesyah, SESy, MEI selaku Sekretaris Prodi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE, MM selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membimbing dan memberikan arahan dalam proses penyusunan skripsi ini.

9. Seluruh staf dosen pengajar dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Muhamadiyah Sumatera Utara.

Semoga skripsi yang penulis selesaikan dapat memperkaya wacana intelektual, khususnya bagi ilmu-ilmu perbankan syariah. Dengan segala kerendahan hati, penulis memohon doa restu semuanya, agar ilmu yang telah diperoleh menjadi ilmu yang bermanfaat dan memberi berkah bagi kehidupan pribadi, keluarga dan masyarakat.

*Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Medan, 26 September 2019

Penulis

**Rasni Aminah**  
**NPM: 1501270013**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah.....	3
C. Batasan Masalah .....	4
D. Rumusan Masalah.....	4
E. Tujuan Penelitian .....	4
F. Manfaat Penelitian .....	4
G. Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB II LANDASAN TEORETIS.....</b>	<b>6</b>
A. Kajian Pustaka .....	6
1. <i>Market Share</i> .....	6
a. Pengertian <i>Market Share</i> .....	6
b. Fungsi <i>Market Share</i> .....	7
2. Ijarah .....	9
a. Pengertian Ijarah.....	9
b. Dasar Hukum ijarah.....	12
c. Rukun dan Syarat Ijarah .....	17
d. Jenis-jenis Ijarah.....	21
e. Hukum Ijarah atas Pekerjaan (Upah-Mengupah) .....	21
f. Berakhirnya Akad Ijarah .....	22
B. Kajian Penelitian Terdahulu .....	23

<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
A. Rancangan Penelitian.....	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	25
C. Kehadiran Peneliti.....	26
D. Tahapan Penelitian.....	26
E. Data dan Sumber Data .....	27
F. Teknik Pengumpulan Data.....	27
G. Teknik Analisis Data.....	28
H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan .....	29
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>31</b>
A. Deskripsi Institusi.....	31
1. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan .....	31
2. Visi dan Misi Tujuan PT. Bank Syariah Mandiri .....	32
3. Logo dan Makna Logo Bank Syariah Mandiri .....	33
4. Produk Bank Syariah Mandiri.....	33
5. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas.....	35
6. Prosedur Pembiayaan Ijarah.....	42
7. Besarnya Ujrah dan Jangka Waktu Pembiayaan.....	43
B. Temuan Penelitian.....	47
C. Pembahasan.....	49
1. Strategi Peningkatan Market Share dalam Pembiayaan Produk Ijarah di Bank Syariah Mandiri.....	50
2. Strategi Peningkatan Realisasi Pemasaran Pembiayaan Produk Ijarah di Bank Syariah Mandiri.....	50
<b>BAB VPENUTUP.....</b>	<b>52</b>
A. Simpulan .....	52
B. Saran.....	52

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

<b>Nama Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1	Market Share Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah di Indonesia .....	2
Tabel 1.2	Persentase Ijarah pada Bank Syariah Mandiri .....	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu .....	23
Tabel 3.1	Pelaksanaan Waktu Penelitian .....	26
Tabel 4.1	Besarnya Ujrah & Jangka waktu Pembiayaan .....	43
Tabel 4.2	Biaya administrasi pembiayaan berdasarkan Akad Ijarah .....	47
Tabel 4.3	Market Share Pembiayaan Produk Ijarah pada Bank Syariah Mandiri .....	47

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nama Gambar</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar 4.1	Logo Mandiri Syariah .....	33
Gambar 4.2	Struktur Organisasi Perusahaan .....	35

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Terdapat beberapa produk bank pada bank syariah. Ijarah adalah salah satu produk bank yang berbentuk syariah. *Al-Ijarah* berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-iwadhu* (ganti). Dalam pengertian istilah yang dimaksud dengan *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership* atau *milkiyyah*) atas barang itu sendiri. Dalam konteks perbankan syariah, *ijarah* adalah *lease contract* di mana suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equipment*) kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya (*fixed charge*)<sup>1</sup>.

Transaksi ijarah dilandasi adanya perpindahan manfaat atau sewa. Transaksi ini dapat menjadi transaksi *leasing* sebagai pilihan kepada penyewa/nasabah untuk membeli aset tersebut pada akhir masa penyewaan, meskipun hal ini tidak selalu dibutuhkan. Dalam perbankan syariah transaksi ini dikenal dengan *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Bank mendapatkan imbalan atas jasa sewa tersebut. Harga sewa dan harga jual pada akhir masa sewa disepakati pada awal perjanjian.<sup>2</sup>

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, *Al-ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.<sup>3</sup> Menurut Nadrattuzaman Hosen dan Sunarwir Kartika Setiati, *ijarah* yang dilakukan oleh perbankan syariah tidak sama persis dengan definisi *ijarah* yang dikenal dalam kitab-kitab fikih. *Ijarah* yang lazimnya dijelaskan dalam kitab fikih hanya melibatkan dua pihak, yaitu penyewa dan yang menyewakan. Metode

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2012, h. 73

<sup>2</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana, 2012, h. 227

<sup>3</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2013, h. 117

pembayarannya dapat dilakukan tunai (*naqdan*) atau angsuran (*bi tsaman ajil atau majjal*), Adapun dalam perbankan syariah sebenarnya terdapat dua akad ijarah yang melibatkan tiga pihak. Ijarah pertama dilakukan secara tunai antara bank (sebagai penyewa) dengan yang menyewakan jasa. Ijarah yang kedua dilakukan secara cicilan antara bank (sebagai yang menyewakan) dengan nasabah bank. Lazimnya bisnis, tentu bank mengambil keuntungan dari transaksi ijarah ini. Rukun ijarah pertama terpenuhi (ada penyewa, dan ada yang menyewakan, ada jasa yang disewakan, ada ijab kabul), demikian pula ijarah yang kedua. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kedua akad *ijarah* ini sah hukumnya. Secara umum, proses *ijarah* yang dilaksanakan oleh bank syariah mencakup langkah sebagai berikut:

- a. Tahap 1, bank dan nasabah bersepakat atas syarat-syarat penyewaan yang dibuat bersama.
- b. Tahap 2, bank membeli aset dari penjual.
- c. Tahap 3, nasabah menyewa aset dari bank dengan membayar.
- d. Tahap 4, nasabah membeli aset dari bank di akhir periode sewa.<sup>4</sup>

**Tabel 1.1**  
**Market Share Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah di Indonesia**

Ijarah	BRI Syariah	BCA Syariah	BMI	Bank Panin Syariah	BSM	BNI Syariah	Danamon Syariah	Rata-rata
2014	21,32%	37,55%	21,41%	19,73%	12,98%	19,55%	6,44%	19,85%
2015	19,57%	39,77%	21,17%	19,50%	11,91%	20,71%	6,37%	19,86%
2016	23,23%	44,59%	16,75%	15,43%	9,43%	23,22%	5,04%	19,67%
2017	41,81%	53,50%	30,15%	27,78%	16,97%	41,80%	9,07%	31,58%
2018	27,87%	35,67%	20,10%	18,52%	11,32%	27,87%	6,05%	21,06%
<b>Rata-rata</b>	<b>26,48%</b>	<b>43,85%</b>	<b>22,37%</b>	<b>20,61%</b>	<b>12,82%</b>	<b>26,32%</b>	<b>6,73%</b>	<b>22,74%</b>

Dari tabel di atas terlihat bahwa *market share* BMS masih di bawah rata-rata bank syariah lainya seperti BRI Syariah, BCA Syariah, BMI, Bank Panin Syariah, BNI Syariah dan Danamon Syariah.

<sup>4</sup> Abdul Manan, Hukum Ekonomi Syariah..., h. 228 5Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Pentafsir Al-Qur'an, 1986, Al-Qur'an dan Terjemahnya, Jakarta: Depag RI, 2014, h. 71

**Tabel 1.2**  
**Persentase Ijarah pada Bank Syariah Mandiri**

<b>Tahun</b>	<b>Target</b>	<b>Realisasi</b>	<b>Selisih</b>	<b>% Realisasi</b>
2014	320.000.000	201.600.000	118.400.000	63,00%
2015	450.000.000	288.000.000	162.000.000	64,00%
2016	520.000.000	322.000.000	198.000.000	61,92%
2017	560.000.000	348.000.000	212.000.000	62,14%
2018	600.000.000	365.000.000	235.000.000	60,83%

Adapun fenomena yang dapat dilihat adalah *market share* bank syariah masih dianggap rendah. Selain itu, masih banyak nasabah yang belum mengetahui manfaat menabung di bank syariah. Upaya peningkatan *market share* tersebut bukan hanya menjadi tugas bank sebagai pelaku usaha namun juga menjadi tugas pemerintah sebagai pembuat regulasi. Rendahnya *market share* bank syariah dapat menjadi tolak ukur strategi apa yang dapat dikembangkan demi terciptanya *sharia financial inclusion*, seperti yang diharapkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)**”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Adapun identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Market share* pembiayaan produk ijarah Bank Syariah Mandiri masih rendah dibanding bank sejenis (Tabel 1.1).
2. Persentase pencapaian realisasi pemasaran produk ijarah yang terus menurun (Tabel 1.2).
3. Pencapaian target produk ijarah Bank Syariah Mandiri masih di bawah 100%.

### **C. Batasan Masalah**

Pembatasan ruang lingkup penelitian ditetapkan agar dalam penelitian nanti terfokus pada pokok permasalahan yang ada beserta pembahasannya, sehingga diterapkan tujuan penelitian nanti tidak menyimpang dari sasarannya, maka penelitian ini di batasi hanya pada masalah “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi *market share* pembiayaan produk ijarah pada perbankan syariah di Pt. Bank Syariah Mandiri.

### **D. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah strategi peningkatan *market share* dalam pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri?
2. Bagaimana strategi peningkatan realisasi pemasaran pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri?

### **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai melalui penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi peningkatan *market share* dalam pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri.
2. Untuk mengetahui strategi peningkatan realisasi pemasaran pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri.

### **F. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Penulis

Selain sebagai syarat menyelesaikan pendidikan juga dapat menambah ilmu pengetahuan dan melatih penulis untuk dapat menerapkan teori-teori yang diperoleh dari penelitian dalam kehidupan.

2. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi sumbangan pemikiran bagi peneliti selanjutnya.

### 3. Bagi pihak perusahaan

Hasil penelitian diharapkan memberikan sumbangan saran, pemikiran dan informasi yang bermanfaat dan berkaitan dengan market share dalam meningkatkan pembiayaan produk ijarah di bank syariah mandiri.

## G. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika tersebut adalah sebagai berikut:

### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengkaji latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan, kegunaan, dan sistematika penulisan.

### BAB II : LANDASAN TEORETIS

Bab ini mengkaji teori-teori yang mendasari pembahasan secara detail yang digunakan dalam penelitian.

### BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, definisi operasional, data dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data serta teknik analisis data.

### BAB IV : PEMBAHASAN

Bab ini berbasis analisa dan pembahasan dari hasil penelitian berdasarkan Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi *Market Share* Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah Pada PT. Bank Syariah Mandiri.

### BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORETIS**

#### **A. Kajian Pustaka**

##### **1. Market Share**

###### **a. Pengertian *Market Share***

Pasar adalah sebuah tempat yang terbentuk atas kumpulan konsumen potensial dengan kebutuhan yang berbeda dan mempunyai keinginan yang sama untuk melakukan transaksi guna memenuhi kebutuhan mereka. Dalam rangka mempertahankan dan meningkatkan pengaruh perusahaan atau produknya di pasar, maka perlu diupayakan kesinambungan atau secara terus menerus mengadakan peningkatan penjualan produk yang dibarengi dengan mengadakan peningkatan produk. Perusahaan mengadakan penjualan tanpa memperhatikan produknya atau produk monoton, maka lambat laun konsumen atau pembeli dapat berkurang di pasaran. Dengan demikian konsumen yang berhasil dikuasai sebelum dipasarkan akan bergeser atau berpindah ke perusahaan lain yang sejenis.

Perusahaan yang tidak memperhatikan peningkatan dan pengembangan produk penjualannya, maka akan terancam kedudukannya (*market share*) di pasaran. Sebab keadaan pasar selalu mengalami perubahan sebagai akibat perkembangan dan kemajuan yang dicapai oleh manusia itu sendiri, melalui perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang tentunya menciptakan produk yang lebih memuaskan konsumen, sehingga hal ini akan menimbulkan persaingan.

Bila perusahaan ingin meningkatkan *market share*, hendaknya diarahkan kepada konsumen, guna mempengaruhi dan mendorong mereka agar membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Dengan demikian diperlukan adanya pelaksanaan strategi pemasaran yang baik dan teratur.

Kebijaksanaan pemasaran harus dapat menentukan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan oleh perusahaan di dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang-peluang yang ada pada beberapa



pasar sebagai sasaran penjualan. Kebijakan pemasaran merupakan rencana yang menyalurkan, terpadu dan menyatu dalam bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan. Untuk dapat mencapai penjualan perusahaan yang maksimal, maka penentuan kebijakan pemasaran harus didasarkan pada analisis lingkungan perusahaan baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal sehingga dapat diketahui keunggulan dan kelemahan perusahaan. Dengan demikian perlu dilakukan analisis *market share* sebagai unsur ukuran atau kriteria tentang keberhasilan suatu perusahaan dalam mengejar tujuan dan sasaran yang diinginkan. Pangsa pasar atau *Market Share* adalah persentase dari keseluruhan pasar untuk sebuah kategori produk atau servis yang telah dipilih dan dikuasai oleh satu atau lebih produk atau servis tertentu yang dikeluarkan sebuah perusahaan dalam kategori yang sama.<sup>5</sup> Dalam pengertian yang lebih sempit *Market share* adalah perbandingan volume penjualan industri baik dalam unit maupun dalam rupiah. Jadi pangsa pasar atau *market share* adalah keseluruhan pasar yang berhasil dikuasai oleh perusahaan untuk menjual produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, kegiatan perusahaan yang dilaksanakan untuk meningkatkan *market share* harus diarahkan kepada langganan guna menarik dan mendorong mereka melakukan pembelian serta kepada calon konsumen dan pelanggan yang sudah ada, agar mereka tidak beralih ke produk lain.

#### **b. Fungsi *Market Share***

Permintaan perusahaan merupakan suatu fungsi yang dinamakan "*company demand function*" atau dinamakan juga "*sales response function*". Permintaan perusahaan dipengaruhi oleh faktor-faktor permintaan pasar dan pengaruh-pengaruh terhadap *market share*. Perusahaan yang menaikkan pangsa pasar (*market share*) mempunyai manfaat sebagai berikut:<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Thorik Gunara, *Marketing Muhammad "Strategi Andal dan Jitu Praktik Bisnis Nabi Muhammad saw"* (Bandung: Masania Prima, 2007), 31

<sup>6</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1* (Jakarta: Erlangga, 2008), 332.

- 1) Perusahaan yang meningkatkan kualitas produk mereka relatif terhadap pesaing menikmati kenaikan pangsa pasar yang lebih besar dari pada mereka yang tingkat kualitasnya tetap atau menurun.2)
- 2) Perusahaan yang meningkatkan pengeluaran pemasaran lebih cepat dari tingkat pertumbuhan pasar umumnya mencapai kenaikan pangsa pasar. Kenaikan pengeluaran wiraniaga efektif dan menghasilkan kenaikan pangsa pasar terutama untuk perusahaan barang konsumsi. Peningkatan pengeluaran iklan menghasilkan kenaikan pangsa pasar terutama untuk perusahaan barang konsumsi. Peningkatan pengeluaran promosi penjualan efektif dalam menghasilkan kenaikan pangsa pasar untuk semua jenis perusahaan.
- 3) Perusahaan yang memotong harga mereka jauh lebih besar dari para pesaing tidak mencapai kenaikan pangsa pasar yang berarti. Kemungkinan, banyak pesaing yang memotong harganya sebagian, dan yang lain menawarkan nilai lain kepada pembeli, sehingga pembeli tidak banyak beralih ke pemotongan harga.
- 4) Kebijakan pemasaran harus dapat menentukan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan oleh perusahaan di dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang-peluang yang ada pada beberapa pasar sebagai sasaran penjualan. Kebijakan pemasaran merupakan rencana yang menyalurkan, terpadu dan menyatu dalam bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan.

Kegiatan perusahaan yang dilaksanakan untuk meningkatkan *market share* harus diarahkan kepada langganan guna menarik dan mendorong mereka melakukan pembelian serta kepada calon konsumen dan pelanggan yang sudah ada, agar mereka tidak beralih ke produk lain. Oleh karena itu, dibutuhkan taktik

utama dalam mendukung strategi yang digunakan untuk menguasai pangsa pasar dari sebuah kategori.<sup>7</sup>

## 2. Ijarah

### a. Pengertian *Ijarah*

Menurut bahasa kata *ijarah* berasal dari kata “*al-ajru*” yang berarti “*al-iwadu*” (ganti) dan oleh sebab itu “*ath-thawab*” atau (pahala) dinamakan *ajru* (upah).<sup>8</sup>

Lafal *al-ijarah* dalam bahasa arab berarti upah, sewa, jasa, atau imbalan. *Al-ijarah* merupakan salah satu bentuk muamalah dalam memenuhi keperluan hidup manusia, seperti sewa-meyewa, kontrak, atau menjual jasa perhotelan dan lain-lain.<sup>9</sup>

*Ijarah* menurut arti lughat adalah balasan, tebusan, atau pahala. Menurut *syara'* berarti melakukan akad mengambil manfaat sesuatu yang diterima dari orang lain dengan jalan membayar sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan dengan syarat-syarat tertentu pula.<sup>10</sup>

Secara terminology, ada beberapa definisi *al-ijarah* yang dikemukakan para ulama fiqh. Menurut ulama Syafi'iyah, *ijarah* adalah akad atas suatu kemanfaatan dengan pengganti.<sup>11</sup> Menurut Hanafiyah bahwa *ijarah* adalah akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang di ketahui dan di sengaja dari suatu zat yang disewa dengan imbalan.<sup>12</sup> Sedangkan ulama Malikiyah dan Hanabilah, *ijarah* adalah menjadikan milik suatu kemanfaatan yang mubah dalam waktu tertentu dengan pengganti. Selain itu ada yang menerjemahkan *ijarah* sebagai jual beli jasa (upah-mengupah), yakni mengambil mengambil manfaat tenaga manusia, yang ada manfaat dari barang.<sup>13</sup>

---

<sup>7</sup> Thorik Gunara, *Marketing Muhammad “Strategi Andal dan Jitu Praktik Bisnis Nabi Muhammad saw”* (Bandung: Masania Prima, 2007), 32.

<sup>8</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 13*, Pena Pundi Aksara, Jakarta, 2006, h. 203

<sup>9</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Gaya Media Pratama, Jakarta, 2014, h. 228

<sup>10</sup> Syaifullah Aziz, *Fiqh Islam Lengkap*, Asy-syifa, Surabaya, 2011, h. 377

<sup>11</sup> Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Pustaka Setia, Bandung, 2009, h. 121

<sup>12</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, h. 114

<sup>13</sup> Rahmat Syafei, *Op.cit.*, h. 122

Menurut Syafi'i Antonio, *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.<sup>14</sup>

Menurut Ahmad Azhar Basyir dalam bukunya wakaf, *al-ijarah syirkah* mengemukakan, *ijarah* secara bahasa berarti balasan atau timbangan yang diberikan sebagai upah atas pekerjaan. Secara istilah *ijarah* berarti suatu perjanjian tentang pemakaian atau pemungutan hasil suatu benda, binatang atau tenaga manusia. Misalnya menyewa rumah untuk tinggal, menyewa kerbau untuk membajak sawah, menyewa manusia untuk mengerjakan suatu pekerjaan dan sebagainya.<sup>15</sup>

Menurut Gufron A. Mas'adi dalam bukunya *Fiqh muamalah kontekstual* mengemukakan, *ijarah* secara bahasa berarti upah dan sewa jasa atau imbalan. Sesungguhnya merupakan transaksi yang memperjualbelikan suatu harta benda.<sup>16</sup>

Menurut Helmi Karim, *ijarah* secara bahasa berarti upah atau ganti atau imbalan, karena itu lafadz *ijarah* mempunyai pengertian umum yang meliputi upah atas kemanfaatan suatu benda atau imbalan suatu kegiatan atau upah karena melakukan aktifitas.<sup>17</sup> Dalam arti luas, *ijarah* bermakna suatu akad yang berisi penukaran manfaat sesuatu dengan jalan memberikan imbalan dalam jumlah tertentu, hal ini sama artinya dengan menjual manfaat suatu benda, bukan menjual „ain dari suatu benda itu sendiri.

Ada perbedaan terjemahan kata *ijarah* dari bahasa arab ke bahasa Indonesia, antara sewa dan upah juga ada perbedaan makna operasional. Sewa biasanya digunakan untuk benda, seperti seorang mahasiswa menyewa kamar untuk tempat tinggal selama kuliah, sedangkan upah digunakan untuk tenaga, seperti karyawan yang berkerja di pabrik di bayar gajinya (upahnya.) satu kali dalam dua minggu, atau sekali dalam sebulan, dalam bahasa arab upah dan sewa

---

<sup>14</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta, h. 177

<sup>15</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Hukum Islam Tentang Wakaf, Ijarah Syirkah*, Al-ma'arif, Bandung, 2011, h. 24

<sup>16</sup> Gufron A.Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, h. 181

<sup>17</sup> Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007, h. 113

disebut *ijarah*.<sup>18</sup> Dalam konteks substansi pembahasan ini yang dimaksud dengan *ijarah* adalah upah. Definisi upah menurut Undang-undang No 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan tercantum pada Pasal 1 ayat 30 yang berbunyi :

“Upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja atau buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/atau jasa yang telah atau akan dilakukan”.<sup>19</sup>

Menurut Dewan Peneliti Perubahan Nasional, upah adalah suatu penerimaan sebagai imbalan dari pemberi kepada penerima kerja untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah dan akan di lakukan, berfungsi sebagai jaminan kelangsungan hidup layak bagi kemanusiaan dan produksi, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan menurut suatu persetujuan, undang-undang dan peraturan yang di bayarkan atas suatu perjanjian kerja antara pemberi dan penerima.<sup>20</sup>

Menurut PP No. 5 tahun 2003 upah memiliki hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha kepada pekerja atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah dilakukan ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan ,atau peraturan perundang-undangan termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya.<sup>21</sup>

Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa upah adalah suatu bentuk hak pekerja untuk mendapatkan imbalan yang bernilai dalam bentuk uang yang dibayarkan oleh pengusaha kepada pekerja atau jasa yang telah ditetapkan menurut persetujuan dan kesepakatan atas dasar perjanjian kerja.

---

<sup>18</sup> Hendi Suhendi, *Op.Cit.* h. 113

<sup>19</sup> *Undang-undang Ketenagakerjaan Lengkap*, cet 2, Sinar Grafika, Jakarta, 2007,h. 5

<sup>20</sup> [Http://www.academis.edu./](http://www.academis.edu/)Pengertian dan perbedaan gaji dan upah.

<sup>21</sup> Peraturan Pemerintah No. 5 Tahun 2003 tentang UMR Pasal 1. Poin b

## **b. Dasar Hukum ijarah**

Hukum *ijarah* dapat diketahui dengan mendasarkan pada teks-teks al-Qur'an, hadist-hadist Rasulullah, dan Ijma' ulama fikih sebagai berikut:

### a. Berdasarkan Al-quran

Dalam al-Qur'an ketentuan tentang upah tidak tercantum secara terperinci. Akan tetapi pemahaman upah dicantumkan dalam bentuk pemaknaan tersirat, seperti ditemukan dalam QS al-Baqarah:233, an-Nahl:97, al-Kahfi:30, az-Zukhruf:32, at-Thalaq:6 dan al-Qasas:26 sebagaimana di bawah ini :

Artinya:

“Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama dua tahun penuh, Yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. dan kewajiban ayah memberi Makan dan pakaian kepada Para ibu dengan cara ma'ruf. seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan karena anaknya dan seorang ayah karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian. apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, Maka tidak ada dosa atas keduanya. dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.” (QS Al-Baqarah:(2) :233).<sup>22</sup>

Ayat tersebut menerangkan bahwa setelah seseorang memperkerjakan orang lain hendaknya memberikan upahnya. Dalam hal ini menyusui adalah pengambilan manfaat dari orang yang dikerjakan. Jadi, yang dibayar bukan harga air susunya melainkan orang yang dipekerjakannya. Dalam ayat Al-Quran lainnya disebutkan dalam Q.S. An-Nahl:97 :

Artinya:

“Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam Keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan Kami beri Balasan kepada mereka

---

<sup>22</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Diponogoro, Bandung, 2006

dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan.” (QS an-Nahl:(16) :97)<sup>23</sup>

Di dalam ayat ini menegaskan bahwa tidak ada diskriminasi upah dalam Islam, jika mereka mengerjakan pekerjaan yang sama, dan Allah akan memberikan imbalan yang setimpal dan lebih baik dari apa yang mereka kerjakan. Sementara itu di dalam Qs-Al-Kahfi:30 dijelaskan:

Artinya :

“Sesungguhnya mereka yang beriman dan beramal saleh, tentulah Kami tidak akan menyia-nyiakan pahala orang-orang yang mengerjakan amalan(nya) dengan yang baik.” (Q.S. Al-Kahfi:(18) :30).<sup>24</sup>

Ayat di atas menegaskan bahwa balasan terhadap pekerjaan yang telah dilakukan manusia pasti Allah akan membalasnya dengan adil. Allah tidak akan berlaku dzalim dengan menyia-nyiakan amal hambanya. Selanjutnya dalam QS. az-Zukruf:32 Allah SWT berfirman :

Artinya :

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.” (QS az-Zukhruf:(43) :32)<sup>25</sup>

Lafadz “*Sukhriyyan*” yang tepat dalam ayat di atas bermakna saling menggunakan. Namun pendapat Ibnu Katsir dalam buku Pengantar Fiqih Muamalah karangan Diyamuddin Djuwaini , lafaz ini diartikan dengan supaya kalian saling mempergunakan satu sama lain dalam hal pekerjaan atau yang lain. Terkadang manusia membutuhkan sesuatu yang berada dalam kepemilikan orang lain, dengan demikian orang tersebut bisa mempergunakan sesuatu itu dengan

---

<sup>23</sup> Ibid

<sup>24</sup> Ibid

<sup>25</sup> Ibid., h.392

cara melakukan transaksi, salah satunya adalah dengan *ijarah* atau upah-mengupah.<sup>26</sup>

Dalam QS-at-Thalaq:6 yang menjelaskan :

Artinya :

“Tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, Maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan Maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.” (QS ath-Thalaq:(65) :6)<sup>27</sup>

Selanjutnya dalam QS. Al-Qashas:26 Allah SWT berfirman:

Artinya : Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya". (QS al-Qashas:(28) :26)<sup>28</sup>

Ayat-ayat ini berkisah tentang perjalanan Nabi Musa As bertemu dengan putri Nabi Ishaq, salah seorang putrinya meminta Nabi Musa As untuk di sewa tenaganya guna mengembala domba. Kemudian Nabi Ishaq mengatakan bahwa Nabi Musa As mampu mengangkat batu yang hanya bisa diangkat oleh sepuluhorang, dan mengatakan “karna sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat di percaya. Cara ini menggambarkan proses penyewaan jasa seseorang dan bagaimana pembiayaan upah itu dilakukan.<sup>29</sup> b. Berdasarkan Hadist

Hadist-hadist Rasulullah Saw yang membahas tentang *ijarah* atau upah mengupah di antaranya diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi bersabda :

---

<sup>26</sup> Diyamuddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2008, h.154

<sup>27</sup> Departemen Agama RI, *Op.cit.*,h.446

<sup>28</sup> *Ibid.*,Hal.310

<sup>29</sup> Diyamuddin Djuwaini, *Op.cit.*,h. 156



عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطُ الْأَجِيرَ  
أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ (رواه ابن ماجه)

Artinya :

“Dari Abdullah bin Umar ia berkata: telah bersabda Rasulullah “berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering”. (HR. Ibnu Majah)<sup>30</sup>

Terdapat juga pada Hadist riwayat Abd Razaq dari Abu Hurairah Rasulullah Saw bersabda:

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلْيَعْمَلْ أَجْرَهُ (رواه عبدالرزاق عن ابى هريرة)

Artinya:

“Barang siapa yang meminta untuk menjadi buruh, beritahukanlah upahnya”.(HR.Abd Razaq dari Abu Hurairah)<sup>31</sup>

Dalam hadist riwayat Bukhari :

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ: اِحْتَجِمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَأَعْطَى  
الْحَاجِمَ أَجْرَهُ (رواه البخارى)

Artinya :

“Diriwayatkan dari Ibnu Abbas ra. Bahwasanya Rasulullah SAW, pernah berbekam,kemudiaan memberikan kepada tukang bekam tersebut upahnya”. (HR Bukhari)<sup>32</sup>

Dalam hadist riwayat Ahmad dan Abu Daud dari Sa’d ibn Abi Waqqash, ia berkata :

عَنْ سَعْدِ بْنِ وَقَاصٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : كُنَّا  
نُكْرُ الْأَرْضَ بِمَا عَلَى السَّضْوَانِ مِنَ الزَّرْعِ فَنَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وَسَلَّمَ ذَلِكَ وَأَمَرْنَا أَنْ نُكْرِئَهَا بِذَهَبٍ أَوْ وَرَقٍ (رواه احمد وابو  
وود، والنسائي)

<sup>30</sup> Muhammad bin Yazid Abu Umar, Abdullah al-Qazwiniy, *Sunan Ibnu Majah* Jilid II, Dar al-Fikr, Beirut, 2011, h. 20

<sup>31</sup> Ibid.,h.124

<sup>32</sup> Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin al-Mughirah al-Ja'fai, *Shahih Bukhori*, Juz VIII, Maktabah Syamilah Isdaar, Beirut, 2011, h. 11

Artinya :

Dahulu kami menyewa tanah dengan bayaran hasil dari bagian tanah yang dekat dengan sungai dan tanah yang banyak mendapat air. Maka Rasulullah melarang cara yang demikian dan memerintahkan kami membayarnya dengan emas atau perak”. (HR.Ahmad dan Abu Daud dan Nasa“i)<sup>33</sup>

Dalam hadist yang diriwayatkan Ahmad dan Abu Daud dari Sa“d ibn Abi Waqqash, Rasulullah Saw bersabda:

عَنْ سَعْدِ بْنِ وَقَاصٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ جَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَأَنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ (رواه البخاري)

Artinya :

“tidaklah seseorang memakan makanan itu lebih baik di banding jika ia memakan dari jerih payahnya sendiri Sesungguhnya Nabi Daud sealalu makan dari hasil keringatnya sendiri.” (HR Bukhori)<sup>34</sup>

#### b. Berdasarkan Ijma“

Para ulama sepakat bahwa *ijarah* itu dibolehkan dan tidak ada seorang ulama pun yang membantah kesepakatan (ijma“) ini.<sup>35</sup> Jelaslah bahwa Allah SWT telah mensyariatkan *ijarah* ini yang tujuannya untuk kemaslahatan umat, dan tidak ada larangan untuk melakukan kegiatan *ijarah*.

Jadi, berdasarkan nash al-Qur“an, Sunnah (hadis) dan ijma“ tersebut di atas dapat ditegaskan bahwa hukum *ijarah* atau upah mengupah boleh dilakukan dalam islam asalkan kegiatan tersebut sesuai dengan syara“.

<sup>33</sup> Imam Nasa'iy, Sunan Nasa'iy, Dar al-Fikr, Beirut, 2011, h. 271

<sup>34</sup> Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim bin al-Mughirah al-Ja'fai, *Op.cit.*,h.12

<sup>35</sup> Hendi Suhendi, *Op.cit.*,h.117

### c. Rukun dan Syarat *Ijarah*

#### a. Rukun *Ijarah*

Menurut Hanafiyah, rukun dan syarat *ijarah* hanya ada satu, yaitu *ijab dan qabul*, yaitu pernyataan dari orang yang menyewa dan menyewakan.<sup>36</sup> Sedangkan menurut jumhur ulama, Rukun-rukun dan syarat *ijarah* ada empat, yaitu *Aqid* (orang yang berakad), *sighat*, upah, dan manfaat. Ada beberapa rukun *ijarah* di atas akan diuraikan sebagai berikut:

##### 1) *Aqid* (Orang yang berakad)

Orang yang melakukan akad *ijarah* ada dua orang yaitu *mu'jir* dan *mustajir*.

*Mu'jir* adalah orang yang memberikan upah atau yang menyewakan. Sedangkan *Musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu.<sup>37</sup> Bagi yang berakad *ijarah* di syaratkan mengetahui manfaat barang yang di jadikan akad sehingga dapat mencegah terjadinya perselisihan.

Untuk kedua belah pihak yang melakukan akad disyaratkan berkemampuan, yaitu kedua-duanya berakal dan dapat membedakan. Jika salah seorang yang berakal itu gila atau anak kecil yang belum dapat membedakan baik ataupun buruk, maka akad menjadi tidak sah.<sup>38</sup>

##### 2) *Sighat Akad*

Yaitu suatu ungkapan para pihak yang melakukan akad berupa *ijab dan qabul* adalah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya dalam mengadakan akad *ijarah*.<sup>39</sup>

Dalam Hukum Perikatan Islam, *ijab* diartikan dengan suatu pernyataan janji atau penawaran dari pihak pertama untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu.<sup>40</sup> Sedangkan *qabul* adalah suatu pernyataan yang

---

<sup>36</sup> Nasrun Haroen, *op. Cit.*, h.230

<sup>37</sup> *Ibid.*, h. 117

<sup>38</sup> Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah jilid 4*, Pena Ilmu dan Amal, Jakarta, 2006, h. 205

<sup>39</sup> Hendi Suhendi, *Op.cit.*, h.116

<sup>40</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Prenada Media, Jakarta, 2011,

diucapkan dari pihak yang berakad pula (*musta'jir*) untuk penerimaan kehendak dari pihak pertama yaitu setelah adanya *ijab*.<sup>41</sup>

Syarat-syaratnya sama dengan syarat *ijab-qabul* pada jual beli, hanya saja *ijab* dan *qabul* dalam *ijarah* harus menyebutkan masa atau waktu yang ditentukan.<sup>42</sup>

### 3) *Ujroh* (upah)

*Ujroh* yaitu sesuatu yang diberikan kepada *musta'jir* atas jasa yang telah diberikan atau diambil manfaatnya oleh *mu'jir*. Dengan syarat hendaknya :

Sudah jelas/sudah diketahui jumlahnya. Karena *ijarah* akad timbal balik, karena itu *ijarah* tidak sah dengan upah yang belum diketahui.

Pegawai khusus seperti hakim tidak boleh mengambil uang dari pekerjaannya, karena dia sudah mendapatkan gaji khusus dari pemerintah. Jika dia mengambil gaji dari pekerjaannya berarti dia mendapat gaji dua kali dengan hanya mengerjakan satu pekerjaan saja.

Uang yang harus diserahkan bersamaan dengan penerimaan barang yang disewa. Jika lengkap manfaat yang disewa, maka uang sewanya harus lengkap.<sup>43</sup>

Di antara cara untuk mengetahui *ma'qud alaih* (barang) adalah dengan menjelaskan manfaatnya, pembatasan waktu, atau menjelaskan jenis pekerjaan jika *ijarah* atas pekerjaan atau jasa seseorang.<sup>44</sup>

Semua harta benda boleh diakadkan *ijarah* di atasnya, kecuali yang memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Manfaat dari objek akad sewa-menyewa harus diketahui secara jelas. Hal ini dapat dilakukan, misalnya dengan memeriksa atau pemilik memberikan informasi secara transparan tentang kualitas manfaat barang.

h. 63

<sup>41</sup> Hendi Suhendi, *Op.cit.*, h. 117

<sup>42</sup> Syaifulloh Aziz, *Fiqh Islam Lengkap*, Ass-syifa, Surabaya, 2011, h. 378

<sup>43</sup> Muhammad Rawwas Qal „Ahji, *Ensiklopedi Fiqh Umar bin Khattab*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2009, h. 178

<sup>44</sup> Rachmat Syafe' I, *Op.cit.*, h. 126

- b. Objek *ijarah* dapat diserahterimakan dan dimanfaatkan secara langsung dan tidak mengandung cacat yang menghalangi fungsinya. Tidak dibenarkan transaksi *ijarah* atas harta benda yang masih dalam penguasaan pihak ketiga.
- c. Objek *ijarah* dan manfaatnya tidak bertentangan dengan Hukum Syara". Misalnya menyewakan VCD porno dan menyewakan rumah untuk kegiatan maksiat tidak sah.
- d. Objek yang disewakan manfaat langsung dari sebuah benda. Misalnya, sewa rumah untuk ditempati, mobil untuk dikendarai, dan sebagainya. Tidak dibenarkan sewa-menyewa manfaat suatu benda yang sifatnya tidak langsung. Seperti, sewa pohon mangga untuk diambil buahnya, atau sewa-menyewa ternak untuk diambil keturunannya, telurnya, bulunya ataupun susunya.
- e. Harta benda yang menjadi objek *ijarah* haruslah harta benda yang bersifat *isty'mali*, yakni harta benda yang dapat dimanfaatkan berulang kali tanpa mengakibatkan kerusakan zat dan pengurusan sifatnya. Sedangkan harta benda yang bersifat *istihlaki* adalah harta benda yang rusak atau berkurang sifatnya karna pemakaian. Seperti makanan, buku tulis, tidak sah *ijarah* di atasnya.<sup>45</sup>

#### b. Syarat *Ijarah*

Menurut M. Ali Hasan syarat-syarat *ijarah* adalah:<sup>46</sup>

- 1) Syarat bagi kedua orang yang berakad adalah telah baligh dan berakal (Mazhab Syafi'i dan Hambali). Dengan demikian apabila orang itu belum atau tidak berakal seperti anak kecil atau orang gila menyewa hartanya, atau diri mereka sebagai buruh (tenaga dan ilmu boleh disewa), maka *Ijarah* nya tidak sah. Berbeda dengan Mazhab Hanafi dan maliki bahwa orang yang melakukan akad, tidak harus mencapai

---

<sup>45</sup> Ibid.,h.127

<sup>46</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, h. 227

usia baligh , tetapi anak yang telah mumayiz pun boleh melakukan akad *Ijarah* dengan ketentuan disetujui oleh walinya.

- 2) Kedua belah pihak yang melakukan akad menyatakan kerelaannya untuk melakukan akad *Ijarah* itu, apabila salah seorang keduanya terpaksa melakukan akad maka akadnya tidak sah.
- 3) Manfaat yang menjadi objek *Ijarah* harus diketahui secara jelas, sehingga tidak terjadi perselisihan dibelakang hari jika manfaatnya tidak jelas. Maka, akad itu tidak sah.
- 4) Objek *Ijarah* itu dapat diserahkan dan dipergunakan secara langsung dan tidak ada cacatnya. Oleh sebab itu, ulama fiqh sepakat mengatakan bahwa tidak boleh menyewa sesuatu yang tidak dapat diserahkan, dimanfaatkan langsung oleh penyewa. Umpamanya rumah atau tool harus siap pakai atau tentu saja sangat bergantung kepada penyewa apakah dia mau melanjutkan akad itu atau tidak, sekiranya rumah itu atau toko itu disewa oleh orang lain maka setelah itu habis sewanya baru dapat disewakan oleh orang lain.
- 5) Objek *Ijarah* itu sesuatu yang diharamkan oleh syara. Oleh sebab itu ulama fikih sependapat bahwa tidak boleh menggaji tukang sihir, tidak boleh menyewa orang untuk membunuh (pembunuh bayaran), tidak boleh menyewakan rumah untuk tempat berjudi atau tempat prostitusi (pelacuran). Demikian juga tidak boleh menyewakan rumah kepada non-muslim untuk tempat mereka beribadat.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> M. Ali Hasan, *Op., Cit*, h. 231

#### **d. Jenis-jenis *Ijarah***

*Ijarah* terbagi menjadi dua macam, yaitu sebagai berikut :

- a. *Ijarah* atas manfaat, disebut juga sewa-menyewa. Dalam *ijarah* bagian pertama ini, objek akadnya adalah manfaat dari suatu benda.
- b. *Ijarah* atas pekerjaan, disebut juga upah-mengupah . Dalam *ijarah* bagian kedua ini, objek akadnya adalah amal atau pekerjaan seseorang.<sup>48</sup>

*Al-ijarah* yang bersifat manfaat, umpamanya adalah sewa menyewa rumah, kendaraan, pakaian, dan perhiasan. Apabila manfaat itu merupakan manfaat yang dibolehkan syara“ untuk dipergunakan, maka para ulama fiqh sepakat menyatakan boleh dijadikan objek sewa-menyewa.

*Al-ijarah* yang bersifat pekerjaan ialah dengan cara memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan. *Al-ijarah* seperti ini, hukumnya boleh apabila jenis pekerjaan itu jelas, seperti buruh bangunan, tukang jahit, buruh pabrik, tukang salon, dan tukang sepatu. *Al-ijarah* seperti ini biasanya bersifat pribadi, seperti menggaji seorang pembantu rumah tangga, dan yang bersifat serikat, yaitu seseorang atau sekelompok orang yang menjual jasanya untuk kepentingan orang banyak, seperti tukang sepatu, buruh pabrik, dan tukang jahit. Kedua bentuk *ijarah* terhadap pekerjaan ini menurut ulama fiqh hukumnya boleh.<sup>49</sup>

#### **e. Hukum *Ijarah* Atas Pekerjaan (Upah-mengupah)**

*Ijarah* atas pekerjaan atau upah mengupah adalah suatu akad *ijarah* untuk melakukan suatu perbuatan tertentu. Misalnya membangun rumah, menjahit pakaian, mengangkut barang ke tempat tertentu, memperbaiki mesin cuci atau kulkas dan sebagainya. Orang yang melakukan pekerjaan disebut *ajir* atau tenaga kerja.

---

<sup>48</sup> Ibid.,h. 329

<sup>49</sup> Nasrun Haroen, *Op.cit.*,h.236

*Ajir* atau tenaga kerja ada dua macam, yaitu :

- a. *Ajir* (tenaga kerja) khusus, yaitu orang yang bekerja pada satu orang untuk masa tertentu. Dalam hali ini ia tidak boleh bekerja untuk orang lain selain orang yang telah mempekerjakannya. Contohnya, seseorang yang bekerja sebagai pembantu rumah tangga pada orang tertentu.
- b. *Ajir* (tenaga kerja) musytarak, yaitu orang yang bekerja untuk lebih darisatu orang sehingga mereka bersekutu di dalam memanfaatkan tenaganya. Contohnya, tukang jahit, notaries, dan pengacara. Hukumnya adalah ia (*ajir musytarik*) boleh bekerja untuk semuaorang, dan orang yang menyewa tenaganya tidak boleh melarangnya bekerja kepada orang lain . ia (*ajir musytarik*) tidak berhak atas upah kecuali dia bekerja.<sup>50</sup>

#### **f. Berakhirnya akad *ijarah***

Para ulama fiqh menyatakan bahwa akad *al-ijarah* akan berakhir apabila:

- a. Objek hilang atau musnah, seperti rumah terbakar atau baju yang di jahitkan hilang.
- b. Tenggang waktu yang di sepakati dalam akad *al-ijarah* telah berakhir. Apabila yang disewakan itu rumah, maka rumah itu dikembalikan kepada pemiliknya, dan apabila yang disewa itu adalah jasa seseorang maka ia berhak menerima upahnya. Kedua hal ini disepakati oleh seluruh ulama fiqh.
- c. Menurut ulama hanafiyah, wafatnya salah seorang yang berakad. Karena akad *al-ijarah* menurut mereka tidak boleh diwariskan. Sedangkan menurut jumhur ulama, akad *al-ijarah* tidak batal dengan afatnya salah seorang yang berakad. Karena manfaat, menurut mereka boleh diwariskan dan *al-ijarah* sama dengan jual beli, yaitu mengikat kedua belah pihak yang berakad.

---

<sup>50</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Op.cit.*,h.333-334



- d. Menurut ulama hanafiyah, apabila uzur dari salah satu pihak. Seperti rumah yang disewakan disita Negara karena terkait utang yang banyak, maka al-ijarah batal. Uzur-uzur yang dapat membatalkan akad *al-ijarah* itu, menurut ulama Hanafiyah adalah salah satu pihak muflis, dan berpindah tempat penyewa. Misalnya, seseorang digaji untuk menggali sumur di suatu desa, sebelum sumur itu selesai penduduk desa itu pindah ke desa lain. Akan tetapi menurut jumbuh ulama, uzur yang boleh membatalkan akad al-ijarah itu hanyalah apabila objeknya mengandung cacat atas manfaat yang dituju dalam akal itu hilang, seperti kebakaran dan dilanda banjir.<sup>51</sup>

## B. Kajian Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan pendukung penelitian ini, maka di bawah ini peneliti tampilkan penelitian-penelitian yang relevan yang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
Mohammad Fakhruddin Mudzakkir <sup>52</sup>	Tinjauan Syariah Tentang Penerapan Akad Ijarah al Muntahiyah bi al-Tamlik di Perusahaan Leasing Syariah	Berdasarkan uraian diatas maka kesimpulan pada penulisan ini bahwa akad ijarah al muntahiyah bi al-tamlik yang diterapkan pada produk pembiayaan antara perusahaan leasing syariah dengan nasabah; dengan berdasarkan pada hadist-hadist dan kutipan ahli dibandingkan dengan penerapan akad di perusahaan pembiayaan syariah maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan pembiayaan belum sesuai.
Muhammad Yusuf <sup>53</sup>	Analisis Perlakuan Akuntansi	Berdasarkan hasil pembahasan data yang dilakukan terhadap PT Bank Syariah "X"

<sup>51</sup> Nasrun Haroen, *Op.cit.*,h.237-238

<sup>52</sup>Mohammad Fakhruddin Mudzakkir .2015. *Tinjauan Syariah Tentang Penerapan Akad Ijarah al Muntahiyah bi al-Tamlik di Perusahaan Leasing Syariah*

<sup>53</sup>Muhammad Yusuf. 2011. *Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Ijarah Bermasalah Pada PT. Bank Syariah "X" di Indonesia*

	<p>Pembiayaan Ijarah Bermasalah Pada PT. Bank Syariah “X” di Indonesia</p>	<p>Indonesia, maka dapat disimpulkan bahwa: pertama, pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah “X” Indonesia dapat digolongkan mulai dari <i>coll 3</i> atau disebut juga kurang lancar dan berapapun plafonnya sudah dikategorikan <i>Non Performing Financing</i> (NPF). Penyebab pembiayaan <i>ijarah</i> bermasalah pada PT. Bank Syariah “X” Indonesia, Tbk. adalah nasabah mengalami kesulitan atau penurunan dalam usahanya, kelalaian dalam <i>monitoring</i> atau kesalahan dalam tahap evaluasi. Jika terjadi pembiayaan bermasalah, Bank Syariah “X” Indonesia akan melakukan restrukturisasi pembiayaan atas kesepakatan dengan nasabah yang mencakup penjadwalan kembali, persyaratan kembali, penataan kembali.</p>
<p>Harun Santoso<sup>54</sup></p>	<p>Analisis Pembiayaan Ijarah pada Perbankan Syariah</p>	<p>Produk pembiayaan perbankan syariah berdasarkan akad sewa-menyewa terdiri dari sewa murni dan sewa yang diakhiri dengan pemindahan hak kepemilikan atau dikenal dengan <i>ijarah muntahiya bit tamlik</i>. <i>Ijarah muntahia bit tamlik</i> (IMBT) pada dasarnya merupakan perpaduan antara sewa menyewa dengan jual beli. Semakin jelas dan kuat komitmen untuk membeli barang di awal akad, maka hakikat IMBT pada dasarnya lebih bernuansa jual beli. Namun, apabila komitmen untuk membeli barang di awal akad tidak begitu kuat dan jelas (walaupun opsi membeli tetap terbuka), maka hakikat IMBT akan lebih bernuansa ijarah.</p>

<sup>54</sup> Harun Santoso. 2015. *Analisis Pembiayaan Ijarah pada Perbankan Syariah*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam - Vol. 01, No. 02, Juli 2015

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Rancangan Penelitian**

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal dalam bentuk angka. Penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif analisis. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan atau memotret situasi yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam.<sup>55</sup>

Penelitian deskriptif secara garis besar merupakan kegiatan yang hendak membuat gambaran suatu peristiwa atau gejala secara sistematis. Faktual dengan penyusunan yang akurat. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antara fenomena yang dimiliki.<sup>56</sup>

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi**

Lokasi yang diambil sebagai obyek penelitian penulis adalah Bank Syariah Mandiri yang beralamat di KCP Medan Pulo Brayon.

##### **2. Waktu penelitian**

Adapun waktu penelitian akan dilakukan pada bulan November 2018 sampai September 2019.

---

<sup>55</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012) hal. 13.

<sup>56</sup>*Ibid*

**Tabel 3.1**  
**Pelaksanaan Waktu Penelitian**

Proses penelitian	Bulan/Mingguan																							
	November 2018				Desember 2018				Januari 2019				Februari 2019				September 2019				Oktober 2019			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan judul	■																							
Penyusunan proposal		■	■	■	■	■	■	■																
Bimbingan proposal									■	■	■	■												
Seminar proposal													■	■	■	■								
Pengumpulan Data																	■							
Skripsi																					■	■	■	■
ACC Skripsi																							■	■
Sidang Meja Hijau																							■	■

### C. Kehadiran Peneliti

Sesuai dengan ciri pendekatan kualitatif kehadiran peneliti salah satunya sebagai instrumen kunci. Dengan itu peneliti di lapangan sangat mutlak hadir atau terjun langsung dalam melakukan penelitian. Berkenaan dengan hal tersebut, dalam mengumpulkan data peneliti berusaha menciptakan hubungan yang baik dengan informan yang menjadi sumber data agar data-data yang diperoleh betul-betul valid. Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti akan hadir di lapangan sejak diizinkan melakukan penelitian, yaitu dengan cara mendatangi lokasi penelitian pada waktu-waktu tertentu, baik terjadwal maupun tidak terjadwal.

### D. Tahapan Penelitian

Tahapan dalam penelitian ini ada 4 tahapan yaitu:

#### 1. Tahap pra lapangan

Tahap ini meliputi menyusun rancangan penelitian, mengurus perizinan penelitian, memilih dan memanfaatkan informan.

#### 2. Tahap pekerjaan lapangan

Tahap ini meliputi memahami latar belakang penelitian dan persiapan diri, memasuki lapangan dan berperan serta mengumpulkan data.

3. Tahap analisis data

Tahap ini meliputi analisis selama dan setelah pengumpulan data.

4. Tahap penulisan hasil laporan penelitian

**E. Data dan Sumber Data**

Dua jenis data yaitu data primer dan data skunder:

1. Data primer adalah data mentah yang diambil oleh peneliti sendiri (bukan orang lain) dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya tidak ada.<sup>57</sup> Yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari pihak Bank Syariah Mandiri. Data primer dilakukan dengan wawancara.
2. Data sekunder adalah data yang merupakan pelengkap bagi data primer yang diperoleh dari sumber penelitian dengan mempelajari berbagai sumber dokumen. Sumber dan dokumen tersebut diperoleh dari objek penelitian yang memiliki relevansi. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data mengenai perusahaan yang dikumpulkan selama penelitian.

**F. Teknik Pengumpulan Data**

Di dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui wawancara dan pencatatan gejala-gejala yang diselidiki.

2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah mencari referensi dari buku-buku dan referensi lainnya yang dapat membantu penulis dalam menyusun penulisan ini.

3. Dokumentasi (study pustaka)

Dokumentasi yaitu teknis yang digunakan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data yang ada pada objek penelitian dalam hal ini adalah perusahaan Bank Syariah Mandiri.

---

<sup>57</sup> Azuar Juliandi dan Irfan, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, cet, 2* (Bandung Citapustaka Media Perintis, 2014).h.66.

## **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan ke dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit melakukan sistesa, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting dan akan dipelajari, membuat kesimpulan, mudah dipahai oleh diri sendiri dan orang lain. Tujuan dari analisis data adalah untuk mendeskripsikan sebuah data sehingga bisa di pahami, dan juga untuk membuat kesimpulan atau menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang dilakukan oleh peneliti.<sup>58</sup>

### **1. Reduksi Data**

Data yang terdapat dalam penelitian ini akan direduksi, agar tidak bertumpuk-tumpuk guna untuk memudahkan pengelompokan data serta memudahkan dalam menyimpulkannya. Menurut Miles dan Huberman menjelaskan bahwa reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan yang tertulis dari lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama penelitian berlangsung.

### **2. Penyajian Data**

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun dari kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan, penyajian data berbentuk teks naratif diubah menjadi bentuk jenis matriks, grafiks, dan bagan. Semua dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk yang padu dan mudah diraih sehingga peneliti dapat mengetahui apa yang terjadi untuk menarik kesimpulan. Penyajian data merupakan bagian dari proses analisis.

### **3. Kesimpulan**

Kesimpulan diambil setelah dilakukan pengolahan data dan analisis data. Kesimpulan bertujuan untuk memberikan gambaran final dari hasil penelitian yang berhubungan dengan maksud dan tujuan penelitian.

---

<sup>58</sup> *Ibid*,h.244.

## H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan

Keabsahan temuan dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kriteria kredibilitas. Untuk mendapatkan data yang relevan, maka peneliti melakukan pengecekan keabsahan temuan hasil penelitian dengan cara:

### 1. Perpanjangan pengamatan

Peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan pengamatan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.<sup>59</sup> Dengan perpanjangan pengamatan ini, peneliti mengecek kembali apakah data yang telah diberikan selama ini setelah dicek kembali pada sumber data asli atau sumber data lain ternyata tidak benar, maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.<sup>60</sup>

### 2. Ketekunan pengamatan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Meningkatkan ketekunan itu ibarat kita mengecek soal-soal, atau makalah yang telah dikerjakan, apakah ada yang salah atau tidak. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

### 3. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2014, h. 248.

<sup>60</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2008, Cet. 6, h. 272.

<sup>61</sup> *Ibid*, h. 273.

Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk pengecekan data tentang keabsahannya, membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen dengan memanfaatkan berbagai sumber data informasi sebagai bahan pertimbangan. Dalam hal ini penulis membandingkan data hasil observasi dengan hasil wawancara dan juga membandingkan hasil wawancara dengan wawancara lainnya.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Penelitian

##### 1. Sejarah PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon

PT. Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank nasional terbesar di Indonesia dan dikenal sebagai bank dengan pelayanan terbaik. Mandiri bank dibentuk sebagai hasil merger dari 5 (lima) bank di bawah Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) , yakni PT. Bank Bali Tbk, PT. Bank Universal Tbk, PT Bank Prima Express, PT Bank Artamedia, dan PT. Bank Patriot, yang prosesnya berhasil diselesaikan pada tahun 2002. Pada tahun 2004, Standart Chartered Bank dan PT. Astra Internasional Tbk mengambil alih PT Bank Mandiri Tbk dan memulai proses transformasi secara besar-besaran di dalam organisasi. Pelayanan prima PT Bank Mandiri meliputi produk keuangan yang lengkap dan inovatif, kemudahan dan keamanan bagi nasabah yang ditunjang oleh teknologi informasi, sistem manajemen resiko yang canggih dan terdepan, serta sumberdaya manusia yang handal.

Selanjutnya, pada tanggal 10 november 2004 Bank Mandiri mendirikan unit usaha syariah (UUS) yaitu PT. Bank Syariah Mandiri. PT. Bank Syariah Mandiri adalah unit usaha syariah (UUS) pertama yang menetapkan sistem *Office Chanelling* per 1 maret 2006, yang salah satunya terletak di Medan. Sejak itu, kinerja perusahaan PT. Bank Syariah Mandiri terus meningkat. Hal ini tercermin dari meningkatnya hasil penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) di 145 cabang.

Berbagai produk yang ditawarkan PT. Bank Syariah Mandiri meliputi Mandiri Tabungan Syariah, Mandiri Pendidikan Syariah, Mandiri Deposito Syariah, Mandiri Giro Syariah, dan Mandiri Pembiayaan Kemilikan Rumah (KPR) Syariah. Dengan tawaran margin yang kompetitif untuk masing-masing produk tersebut. Selain itu, bagi nasabah yang telah membuka rekening di PT. Bank Syariah Mandiri maka secara otomatis transaksi perbankannya dapat juga dilakukan di seluruh cabang konvensional di seluruh Indonesia.<sup>62</sup>

---

<sup>62</sup><https://www.syariahamandiri.co.id/sejarah>

## **2. Visi dan Misi, dan Tujuan PT. Bank Syariah Mandiri**

### **a. Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri**

Visi PT. Bank Syariah Mandiri adalah menjadi penyedia jasa keuangan Syariah terkemuka di Indonesia, yang memiliki fokus pada segmen Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan *Consumers*.<sup>63</sup>

Sedangkan misi PT. Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

1. Menjalankan usaha keuangan sesuai prinsip syariah yang tumbuh secara berkesinambungan untuk mendapatkan hasil yang optimal.
2. Meyediakan produk dan jasa keuangan syariah yang memberi solusi atas kebutuhan nasabah sebagai upaya melengkapi layanan PT. Bank Syariah Mandiri.
3. Memperkerjakan karyawan dengan membekali pelatihan-pelatihan serta memberikan penghargaan atas prestasi kerja.
4. Melayani seluruh lapisan masyarakat dengan mempertahankan standar kualitas yang tinggi serta berusaha menjadi panutan dalam tata kelola usaha yang baik.<sup>64</sup>

### **b. Tujuan dibentuknya PT. Bank Syariah Mandiri**

Tujuan dibentuknya Mandiri Bank Byariah adalah sebagai berikut:

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk ber-muamalat secara Islam, agar terhindar dari praktek-praktek *riba'* atau jenis-jenis usaha yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dan juga dapat menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
- b. Menciptakan suatu keadilan dalam bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
- c. Meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.

---

<sup>63</sup><https://www.syahiahmandiri.co.id> (diakses tanggal 3 Maret 2019)

- d. Menjaga stabilitas ekonomi moneter. Dengan aktivitasnya PT. Bank Syariah Mandiri mampu menghindari pemanasan ekonomi akibat inflasi, menghindari persaingan tidak sehat.
- e. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan yang pada umumnya merupakan program utama negara-negara yang sedang berkembang.

### 3. Logo dan Makna Logo Bank Syariah Mandiri



Gambar 4.1 Logo Mandiri Syariah

Adapun arti dan makna logo Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

- a. Huruf kecil pada logo memiliki pengertian bahwa Bank Syariah Mandiri merupakan bank yang ramah, rendah hati, dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetatp dengan sikap membumi.
- b. Lembang logo divisualkan membentuk gelombang berwarna emas merupakan lambang kemakmuran dengan harapan nasabah selalu bermitra dengan Bank Syariah Mandiri.
- c. Letak lambang logo diatas huruf logo melambangkan sikap progresif menuju kemakmuran.

### 4. Produk Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah menawarkan beragam produk keuangan yang biasa digunakan untuk memenuhi kebutuhan financial ekonomi masyarakat yang lebih aman dan sejahtera. Produk keuangan yang ditawarkan salah satunya dalam bentuk simpanan atau tabungan.

- a. Produk simpanan (funding products)
  - 1) Giro
    - BSM Giro

- BSM Giro Valas
- BSM Giro Singapore
- BSM Giro Euro

2) Tabungan

- BSM Tabungan Berencana
- BSM Tabungan Investa Cendikia
- BSM Tabungan Dollar
- BSM Tabungan Pensiun
- BSM Tabungan Tabunganku
- BSM Tabungan Maburr
- Tabungan Maburr
- Tabungan Saham Syariah

3) Deposito

- BSM Deposito
- BSM Deposito Valas

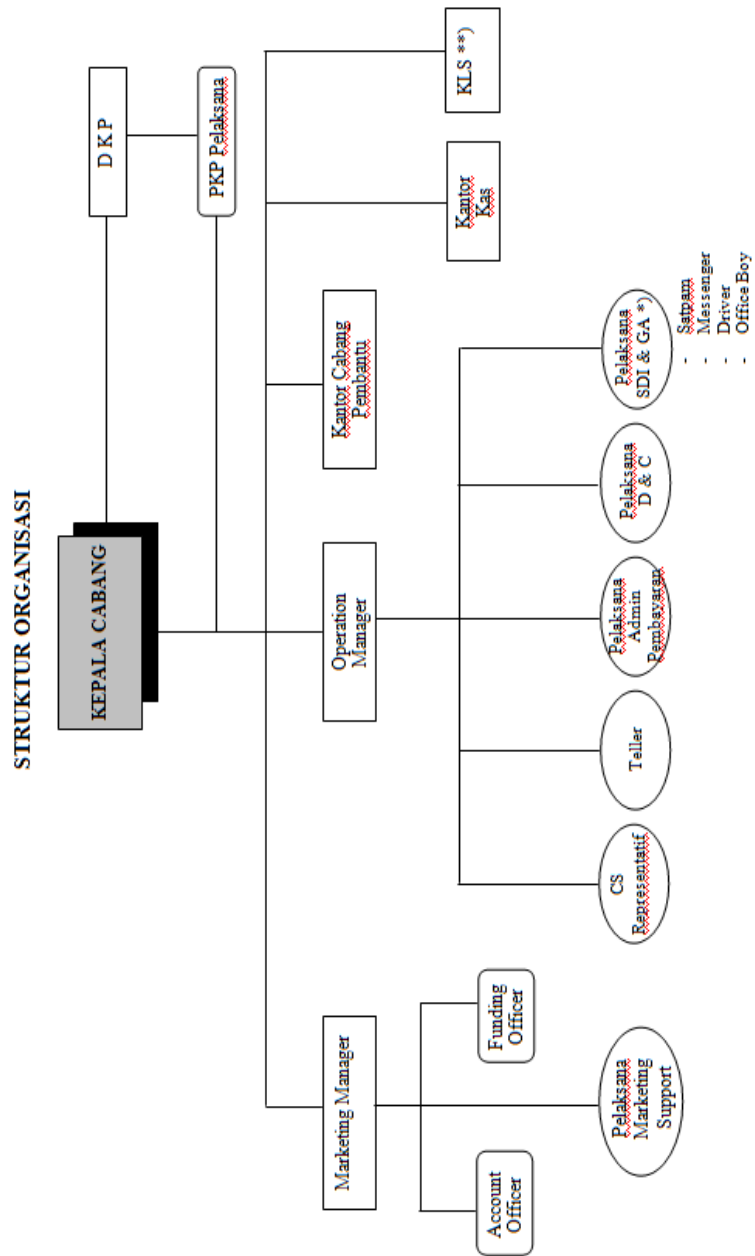
b. Produk Pembiayaan (Finance Products)

1) Pembiayaan konsumen

- BSM Impian
- Pembiayaan Pensiun
- Pembiayaan Griya BSM

5. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

Gambar 4.2  
Struktur Organisasi Perusahaan



### a. Struktur Organisasi

Sebuah perusahaan yang besar maupun kecil tentunya sangat memerlukan adanya struktur organisasi perusahaan, yang menerangkan kepada seluruh karyawan untuk mengerti apa tugas dan betasan-batasan tugasnya, kepada siapa dia bertanggungjawab sehingga pada akhirnya aktivitas akan berjalan secara sistematis dan terkoordinir.<sup>65</sup>

Dalam struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon, sumber wewenang tertinggi berasal dari *Branch Manager* yang bertanggung jawab terhadap segala keputusan yang diambil pada kantor KCP Medan Pulo Brayon. Selanjutnya *Branch Manager* mendelegasikan kepada *Branch Service Manager*. Dan *Office Channelling Manager* berfungsi sebagai pengawas kantor cabang. Struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon berbentuk garis dan staf dimana tanggung jawab dan wewenang di dalam perusahaan secara vertikal dan mencerminkan hubungan antara bagian-bagian yang horizontal.

### b. Uraian Tugas

Uraian struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon adalah sebagai berikut<sup>66</sup>:

#### 1) *Branch Manager*

Tugas pokok

- a. Mengkoordinasikan perencanaan, pengarahan, koordinasi, dan pengawasan kegiatan bisnis cabang agar mencapai target finansial yang sudah ditetapkan oleh manajemen dan kegiatan operasional cabang agar dilaksanakan sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku serta memastikan *service exelent* sudah dijalankan oleh seluruh bawahan.
- b. Memimpin tim untuk pencapaian semua target finansial.
- c. Membuat perencanaan penjualan (berkoordinasi dengan *head syariah branch banking*).

---

<sup>65</sup> <https://www.syariahmandiri.co.id> (diakses tanggal 3 Maret 2019)

<sup>66</sup> <https://www.syariahmandiri.co.id> (diakses tanggal 3 Maret 2019)

- d. Mengkoordinasikan, memeriksa, dan memberikan persetujuan sesuai wewenang pada seluruh transaksi kas, *customer service*, serta transaksi giro, transfer, dan kliring.
- e. Memonitor biaya-biaya yang timbul di bagiannya, demikian pula volume transaksi serta sumber daya yang ada di bagiannya guna memperoleh efisiensi kerja.
- f. Melaksanakan pembagian tugas bawahan serta membina kerja sama antar staf.

#### Kewajiban

- 1) Mengelola portofolio total AUM dan *new sales* secara rutin.
- 2) Memonitor aktivitas tenaga penjual untuk pencapaian target mereka.
- 3) Membantu PFC untuk mencapai target mereka.
- 4) Menguasai, menjiwai, serta melaksanakan peraturan serta kebijakan perusahaan.
- 5) Memonitor bawahan agar melaksanakan tugas sesuai dengan *job description* masing-masing serta menjaga kedisiplinan kerja bawahan (ketepatan dan kelengkapan kehadiran).

#### Wewenang

- 1. Melakukan verifikasi serta *override* transaksi sesuai unit yang telah ditetapkan oleh manajemen.
- 2. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening, deposito lainnya.
- 3. Menyetujui pembukaan dan penutupan rekening sesuai dengan prosedur operasi.
- 4. Menandatangani *advice* debit, *advice* kredit, warkat, kliring, maupun surat-surat dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan aspek operasi di cabang, dengan ketentuan berdasarkan kebijakan operasi di cabang.

#### Tanggung jawab

- 1. Bertanggung jawab untuk semua kegiatan pelayanan di cabang.
- 2. Bertanggung jawab untuk semua kegiatan operasional cabang.
- 3. Memonitor agar pelayanan standar dilakukan secara maksimal oleh bawahan sehingga kepuasan nasabah terjaga.

4. Memonitor setiap keluhan nasabah sekaligus memeriksa laporan akan hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan keluhan tersebut.
5. Memastikan terlaksananya pelayanan prima kepada *prime customer*.

## **2) Office Channeling Manager**

### Tugas pokok

1. Membantu cabang syariah khususnya dalam penjualan produk syariah.
2. Membantu memberikan panduan dalam penjualan produk syariah, serta memberikan saran, strategi dan pelatihan.
3. Terlibat dalam koordinasi penjualan produk syariah.
4. Memimpin dan mengkoordinasi program motivasi penjualan produk syariah untuk *office channelling*.

### Kewajiban

1. Secara langsung melaporkan kepada manager area Bank Syariah.
2. Memberikan laporan harian kepada MIS Syariah (*Management Information System*)
3. Memantau dan menganalisis kinerja perusahaan *office channelling*.
4. Membantu aktivitas penjualan produk apabila dibutuhkan.
5. Membantu perkembangan produk untuk disosialisasikan dan mengkoordinasikan secara reguler program motivasi penjualan syariah.

### Wewenang

Memberikan saran kepada setiap cabang syariah apabila ada permasalahan yang bisa diatasi.

### Tanggung jawab

1. Memantau pencapaian target setiap cabang syariah.
2. Menentukan pembagian target setiap cabang syariah.

## **3) Branch Service Manager**

### Tugas pokok

1. Merencanakan dan mengevaluasikan kegiatan yang dapat meningkatkan *cross selling* atas produk PT. Bank Syariah Mandiri.
2. Menjaga asabah prima yang memberikan pengaruh besar pada portofolio cabang.



3. Meningkatkan produk *knowledge* CS bank mengenai prosedur pelayanan maupun segi promosinya.
4. Mendukung dan menjalankan *marketing campaign* kantor pusat dan memasarkan seluruh produk bisnis yang ada.
5. Mencocokkan GL tiap awal dan akhir hari.

#### Kewajiban

- 1) Memonitor agar prosedur pelayanan standart dilakukan secara maksimal oleh bawahan sehingga kepuasan nasabah tercapai.
- 2) Menangani setiap keluhan dari nasabah dan sekaligus membuat laporan akan hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan keluhan tersebut.
- 3) Memastikan terlaksananya pelayanan prima kepada *prime customer*.
- 4) Memonitor bawahan agar melaksanakan tugas sesuai dengan *job description*, serta menjaga kedisiplinan kerja bawahan.

#### Wewenang

1. Membantu, menerima dan melayani kebutuhan transaksi nasabah.
2. Melakukan verifikasi serta *override* transaksi sesuai batas yang ditetapkan oleh manajemen.
3. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening, deposito, dan lainnya.
4. Menyetujui pembukaan dan penutupan rekening sesuai dengan prosedur operasi.
5. Menandatangani *advice* debit, *advice* kredit, warkat, kliring, maupun surat-surat dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan aspek operasi di cabang, dengan ketentuan berdasarkan kebijakan operasi di cabang.

#### Tanggung jawab

1. Memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan reveral penjualan dari *staff service* di cabang.
2. Perencanaan serta pengawasan atas persediaan kas untuk menunjang kelancaran operasional serta dalam batas yang efisien termasuk memonitor batasnya.
3. Mengkoordinir pengamanan dari khasanah serta pengamanan dari uang tunai bank selama jam kerja maupun diluar jam kerja.

4. Mengawasi serta mengkoordinir terlaksananya proses transaksi di bagian kas secara aman, efektif dan tepat waktu.

#### **4) Teller**

Tugas pokok

1. Melayani transaksi nasabah dan calon nasabah sesuai aturan yang berlaku serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.
2. Melakukan *cross sell* produk bank syariah sesuai dengan target yang telah ditentukan.
3. Memproses RTGS.

Kewajiban

1. Memberikan pelayanan dengan standar pelayanan yang tinggi kepada nasabah sehingga mencerminkan pola kerja profesional, efektif dan efisien.
2. Melayani nasabah dengan baik.
3. Membuat laporan yang dibutuhkan oleh atasan dalam kaitan pelaksanaan tugas yang diberikan dengan tepat waktu.

Wewenang

1. Menerima dan melayani transaksi tunai maupun nasabah baik rupiah maupun valas sesuai batas yang ditetapkan manajemen operasional.
2. Memeriksa dan melakukan verifikasi keabsahan warkat.

Tanggung jawab

1. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai dengan aturan yang berlaku di PT. Bank Syariah Mandiri.
2. Memeriksa secara teliti mengenai keabsahan warkat atau media lainnya sekaligus melakukan pemeriksaan terhadap seluruh transaksi yang ditangani.
3. Melakukan pencocokan transaksi yang dilakukan antara fisik dengan pencatatan di komputer.

#### **5) Customer Service (CS)**

Tugas pokok

1. Melayani nasabah dan calon nasabah akan informasi tentang produk dan layanan yang ditawarkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri.

2. Melakukan *cross sell* produk PT. Bank Syariah Mandiri.
3. Menangani keluhan nasabah sesuai sistem dan peraturan yang berlaku.
4. Proses pembukaan rekening dan penutupan rekening.
5. Mengeluarkan dan memblokir *VE card*.
6. Mengurus kas kecil.
7. *Keep and balancing* rekening kreditur.

#### Kewajiban

1. Memelihara deposito berjangka.
2. FFM (*free format message*) untuk cabang dan unit cabang lain.
3. *Releasing and bloking* *VE card*.
4. Memproses dan mengadministrasikan transaksi pajak.

#### Wewenang

1. Menerima dan melayani kebutuhan transaksi perbankan nasabah.
2. Memberikan nomor rekening pada nasabah.
3. Menyerahkan cek dan BG kepada nasabah sesuai dengan instruksi nasabah.

#### Tanggung jawab

1. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening.
2. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai aturan yang berlaku di PT. Bank Syariah Mandiri untuk mencapai hasil yang memuaskan.
3. Mengadministrasikan semua dokumentasi file operasional untuk CHO (kliring, PDC, LLG dan TT)

### **6) Personal Financial Consultant**

#### Tugas pokok

1. Mencari informasi calon nasabah baik dari data base yang ada, media cetak, dan elektronik, dan lain-lain, sehingga diperoleh nasabah yang potensial sesuai dengan segmen yang dituju guna mencapai target portofolio yang sudah ditetapkan.
2. Aktif melakukan *cross sell* serta *top up* dari *axisting* nasabah.
3. Mencapai target *revenue to cost* yang telah ditentukan.

#### Kewajiban

1. Memberikan pelayanan sesuai kebutuhan dan keinginan nasabah, termasuk pembukaan dan penutupan rekening, informasi produk (saldo dan transaksi), serta penanganan keluhan.
2. Memberikan pelayanan dengan standar pelayanan yang tinggi kepada nasabah sehingga mencerminkan pola kerja yang profesional, efektif dan efisien.
3. Secara konsisten terus berinteraksi dengan nasabah mengenai semua informasi tentang produk, dan program promosi.
4. Menangani setiap keluhan dari nasabah dan sekaligus membuat laporan akn hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan adanya keluhan tersebut.
5. Melayani nasabah dengan baik (kompeten, tanpa masalah, dan tepat waktu), baik melalui telepon maupun datang langsung sesuai prosedur yang berlaku.

#### Wewenang

1. Menerima dan melayani kebutuhan transaksi perbankan nasabah.
2. Memberikan nomor rekening kepada nasabah.
3. Menyerahkan cek, BG kepada nasabah sesuai dengan instruksi nasabah.

#### Tanggung jawab

1. Menguasai, menjiwai, serta melaksanakan peraturan serta kebijakan perusahaan yang tertuang dalam SISPRO, internal memo, peraturan bank indonesia dan peraturan pemerintah lainnya.
2. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai aturan yang berlaku.

### **6. Prosedur Pembiayaan Ijarah**

Pembiayaan Ijarah adalah penyediaan dana atau tagihan berupa transaksi sewa menyewa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara BPRS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah. Sedangkan Ijarah Muntahiyah Bit-Tamlik yaitu perjanjian

untuk memanfaatkan (sewa) barang antara Bank dengan nasabah dan pada akhir masa sewa, maka nasabah wajib membeli barang yang telah disewanya.

Adapun Objek Pembiayaan Ijarah antara lain yaitu:

1. Barang modal yaitu aset tetap seperti bangunan, gedung, kantor, ruko dan lain-lain.
2. Barang produksi yaitu mesin, alat-alat berat, dan lain-lain
3. Barang kendaraan transportasi darat, laut dan udara.

#### 7. Besarnya Ujrah & Jangka waktu Pembiayaan

1. upah/ujrah harus disepakati diawal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk presentase.

Plafon Pembiayaan	Ujrah Minimum	Ujrah Maksimum
Sampai dengan Rp. 10 juta	Rp. 1.000.000,-	Rp. 2.000.000,-
Diatas Rp. 10 juta s/d Rp. 30 juta	Rp. 2.250.000,-	Rp. 5.500.000,-
Diatas Rp. 30 juta s/d Rp. 50 juta	Rp. 4.500.000,-	Rp. 9.000.000,-

Tabel 4.1 Besarnya Ujrah & Jangka waktu Pembiayaan

NB. Besarnya *ujrah* dinegosiasikan antara bank dan nasabah, dengan maksimum seperti pada tabel diatas.

2. Jangka waktu maksimum pembiayaan Ijarah adalah 6 bulan dan dapat diperpanjang.<sup>67</sup>

#### Contoh Kasus

Pak Budi akan menyewa sebuah rumah, dengan harga sewa Rp. 10.000.000. Tetapi pak Budi kekurangan dana untuk menyewa rumah tersebut, lalu pak budi mendatangi dan mengajukan permohonan kepada Bank

<sup>67</sup>Dokumentasi Bank Syariah Mandiri

Pembiayaan Rakyat Syariah untuk menyewa rumah tersebut. Permohonan tersebut disetujui oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, dan Bank Syariah akan menyewa rumah tersebut. Besarnya ujarah yang ditetapkan Bank sebesar Rp. 2.000.000 maka PakBudi akan membayar sewa rumah tersebut kepada Bank Syariah selama 1 tahun. Berapakah biaya (sewa) perbulannya yang harus dibayar PakBudi?

Keterangan:

Biaya sewa: Rp. 10.000.000/tahun

Biaya upah sewa: Rp. 2.000.000

Maka, cicilan yang harus dibayar pak Budi setiap bulannya adalah Rp. 1.000.000

Proses pembiayaan Ijarah adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan pembiayaan ijarah ke bank syariah
- b. Bank syariah membeli/menyewa barang yang diinginkan oleh nasabah sebagai objek ijarah, dari supplier/penjual/pemilik.
- c. Setelah dicapai kesepakatan antara nasabah dengan bank mengenai objek ijarah, tarif ijarah, periode ijarah dan biaya pemeliharaannya, maka akad pembiayaan ijarah ditandatangani. Nasabah diwajibkan menyerahkan jaminan yang dimiliki.
- d. Bank menyerahkan objek ijarah kepada nasabah sesuai akad yang disepakati. Setelah periode ijarah berakhir, nasabah mengembalikan objek ijarah tersebut kepada Bank.
- e. Bila bank membeli objek ijarah tersebut (*al-bai' wal-ijarah*), setelah periode ijarah berakhir objek ijarah tersebut disimpan oleh bank sebagai asset yang dapat disewakan kembali.
- f. Bila bank membeli objek ijarah tersebut (*ijarah parallel*), setelah periode ijarah berakhir objek ijarah tersebut dikembalikan oleh bank kepada supplier (*penjual atau pemilik*).
- g. Adapun persyaratan yang harus dilengkapi untuk melakukan pembiayaan Ijarah ini antara lain:<sup>68</sup>
  1. Mengisi formulir permohonan pembiayaan ijarah. Dan melengkapi persyaratan administrasi. Adapun persyaratannya sebagai berikut:

---

<sup>68</sup>Dokumen Bank Syariah Mandiri

- a. Fotocopy KTP Suami, Istri sebanyak 3 lembar. Gunanya yang pertama untuk Data SLIK (data pokok) atau Identitas nasabah. Yang kedua gunanya untuk file asli jaminan nasabah. Yang ketiga untuk informasi debitur.
  - b. Pasphoto Suami, Istri ukuran 3 x 4 berwarna 1 lembar. Gunanya untuk dokumen file nasabah.
  - c. Potocopy surat nikah 1 lembar. Gunanya untuk mengetahui berapa tanggungan si nasabah tersebut atau sebagai catatan spil.
  - d. Laporan keuangan/slip gaji terbaru. Gunanya untuk mengukur rasio keuangan gaji bersinya berapa. Laporan keuangan ini untuk nasabah yang berpengasilan tidak tetap, sedangkan Slip gaji terbaru untuk nasabah yang berpengasilan tetap.
  - e. Fotocopy jaminan (*SHM/SKC/BPKB*) gunanya untuk jaminan tanah. Dengan melampirkan potocopy PBB. Guna PBB ini untuk menghitung Nilai Jual Objek Pajak (*NJOP*).
  - f. Fotocopy rekening listrik/air/telepon sebanyak 1 lembar terbaru. Gunanya untuk penilaian karakter supaya bank bisa mengetahui lancar atau tidaknya bapak membayar rekening litrik.
  - g. Fotocopy rekening tabungan/giro 3 bulan terakhir. Gunanya untuk mengukur rasio keuangan gaji bersihnya berapa. Kenapa harus 3 bulan terakhir pak? Karena dari tabungan 3 bulan terakhir ini bank bisa melihat bagaimana pengeluaran nasabah dan bank juga bisa membandingkan antara 3 bulan ini.
2. Setelah nasabah mengisi formulir pembiayaan ijarah, bank akan melakukan surve lapangan, dan melihat bagaimana kondisi rumah yang akan disewakan pak budi. Setelah bank melakukan surve tahapan selanjutnya yaitu bank mengecek SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan) data nasabah tersebut gunanya untuk mengetahui ada atau tidaknya pinjaman di bank lain. Bank juga melakukan analisa kepada pak budi dengan menggunakan konsep 5C yaitu:

- a. *Character* (watak): Prinsip ini dilihat dari segi kepribadian nasabah. Bank akan menilai calon nasabah apakah bisa dipercaya dalam menjalani kerjasama dengan bank.
- b. *Capacity* (kapasitas): Prinsip ini yaitu Bank menilai nasabah dari kemampuan nasabah dalam menjalankan keuangan yang ada pada usaha yang dimilikinya.
- c. *Capital* (modal): Bank akan melihat kondisi aset atau kekayaan yang dimiliki nasabah khususnya nasabah yang mempunyai usaha, sehingga dari penilaian tersebut pihak bank dapat menentukan layak atau tidaknya nasabah tersebut mendapatkan pinjaman.
- d. *Condition* (kondisi): Bank akan melihat bagaimana kondisi ekonomi atau keuangan pak budi.
- e. *Collateral* (jaminan): prinsip ini perlu diperhatikan bagi para nasabah ketika mereka tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan pinjaman dari pihak bank. Jika hal demikian terjadi maka sesuai dengan ketentuan yang ada pihak bank bisa saja menyita aset yang telah dijanjikan sebelumnya sebagai sebuah jaminan.

Setelah itu bank dan nasabah bersepakat tentang nisbah masing-masing dari keuntungan yang diperkirakan. Keuntungan bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu akad disepakati dan harus dalam bentuk nisbah dari keuntungan sesuai kesepakatan. Apabila ada perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan bersama. Bank juga akan membuat perjanjian dengan pak budi, yang pertama dengan bentuk perjanjian tertulis dan dibuat oleh pihak yang kuat yaitu pihak bank. Kedua dibuat Nota rill, kedua belah pihak yaitu bank dan pak budi membuat persetujuan atau kesepakatan yang sudah dibuat serta tandatangan diatas materai.

Setelah semua persyaratan sudah lengkap bank akan memproses lebih lanjut, proses yang bisa ditetapkan berapa lama waktu maksimal sampai pada akhirnya dilakukan pencairan, misalnya 1 hari proses, 1 minggu proses dan paling lambat 1 bulan di proses. Dan pada saat pencairan dana bagian administrasinya yang akan menginput data agar dapat segera dilakukan



pencairan dana. Selanjutnya nasabah akan mencicil pembayaran kepada bank sesuai schedule yang ditetapkan.

Biaya administrasi pembiayaan berdasarkan Akad Ijarah adalah sebagai berikut:

<b>Plafon Pembiayaan</b>	<b>Biaya Administrasi</b>
Sampai dengan Rp. 10 juta	Rp. 200.000,-
Diatas Rp. 10 juta s/d Rp. 30 juta	Rp. 600.000,-
Diatas Rp. 30 juta s/d Rp. 50 juta	Rp. 1.200.000,-

Tabel 4.2 Biaya administrasi pembiayaan berdasarkan Akad Ijarah

## **B. Temuan Penelitian**

Adapun *market share* pembiayaan produk ijarah pada perbankan syariah di Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
***Market share* Pembiayaan Produk Ijarah pada Bank Syariah Mandiri**

<b>Ijarah</b>	<b>Bank Syariah Mandiri</b>
2014	12,98%
2015	11,91%
2016	9,43%
2017	16,97%
2018	11,32%
<b>Rata-rata</b>	<b>12,82%</b>

Dari tabel di atas terlihat bahwa *market share* Bank Syariah Mandiri masih berfluktuasi. Pada tahun 2015 *market share* Bank Syariah Mandiri mengalami penurunan dari 11,91% menjadi 9,43%. Pada tahun 2018 *market share* Bank Syariah Mandiri mengalami penurunan dari 16,97% menjadi 11,32%.

Dari hasil penelitian ini didapatkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan oleh peneliti pada kurun waktu 02 september 2019. Dengan jumlah pertanyaan yaitu 10 di mana seluruh informan yang melakukan wawancara adalah

karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan Jl. Yos Sudarso Kompleks Ruko Mega Glugur (Depan Dharmawangsa) No. 3-4, Sumatera Utara.

Berikut ini adalah hasil wawancara dari penelitian Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan dengan *pawning staff* yaitu Bapak Haryyanto Irfan.

1. Bagaimana Strategi peningkatan *Market Share* dalam Pembiayaan Produk Ijarah di Bank Syariah Mandiri?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Yaitu untuk mencapai besarnya peluang *Market share* dalam menawarkan produk pembiayaan ijarah sebagai sasaran mereka menarik minat nasabah.

2. Bagaimana Strategi peningkatan Realisasi Pemasaran Pembiayaan Produk Ijarah di Bank Syariah Mandiri?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: untuk lebih mengenalkan pembiayaan produk ijarah kepada nasabah dan dapat mencapai penjualan produk perusahaan yang maksimal.

3. Bagaimana mengenai syarat melakukan pembiayaan produk ijarah Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Syaratnya Kedua belah pihak yang melakukan akad menyatakan kerelaannya untuk melakukan akad *Ijarah* itu, apabila salah seorang keduanya terpaksa melakukan akad maka akadnya tidak sah.

4. Berapakah nominal pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Minimal 5 juta dan maksimal 100 juta rupiah.

5. Sudah berapa lama pembiayaan produk ijarah pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan dilakukan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Pembiayaan produk ijarah pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan sudah dilakukan sejak 10 tahun yang lalu.

6. Apa saja manfaat melakukan pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan dilakukan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Manfaat melakukan pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan adalah membantu masyarakat dalam melakukan pembiayaan produk ijarah.

7. Apakah ada kendala yang dihadapi dalam melakukan pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Adapun kendala yang dihadapi adalah masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang ijarah.

8. Bagaimana proses pembiayaan produk ijarah ke depan di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Untuk proses pembiayaan produk ijarah ke depan di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan akan mengembangkan produk-produk ijarah seluas mungkin.

9. Seberapa besar minat nasabah terhadap pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Minat nasabah terhadap pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan cukup tinggi.

10. Untuk usaha apanasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan akad ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan?

Bapak Haryyanto Irfan menjawab sebagai berikut: Dalam mengajukan permohonan pembiayaan dengan akad ijarah di Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan nasabah sebagian besar memiliki usaha dari golongan UKM.

### **C. Pembahasan**

Hasil penelitian diatas merupakan proses peneliti lapangan yang telah dilakukan peneliti pada tanggal 02 september 2019 dengan pemenuhan persyaratan administrasi peneliti dari pengurusan surat izin peneliti Fakultas Agama Islam, Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, hingga persetujuan *Pawning Staff* PT. Bank Syariah Mandiri

Kcp Medan Pulo Brayan “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Market Share* Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah”.

### **1. Strategi Peningkatan *Market Share* dalam Pembiayaan Produk Ijarah di Bank Syariah Mandiri.**

Dari hasil penelitian yang di dapat bahwa strategi peningkatan *market share* dalam pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri sudah memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan produknya pada nasabah, hal ini terbukti bahwa banyak nasabah yang sudah mengetahui tentang pembiayaan produk ijarah yang merupakan proses dalam meningkatkan nilai produk ijarah dalam bentuk uang atau jasa (ujrah). Untuk pembiayaan tersebut harus menentukan besarnya *market share* dalam memberikan peluang bagi nasabah yang ada pada beberapa pasar sebagai sasaran penjualan produk yang ada pada bank. *Market Share* berhasil dikuasai oleh perusahaan untuk menjual produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, kegiatan perusahaan untuk meningkatkan *market share* dalam pembiayaan produk ijarah harus diarahkan kepada langganan guna menarik dan mendorong mereka dalam melakukan pembelian produk yang ditawarkan oleh bank kepada calon nasabah. Agar nasabah yang sudah ada tidak beralih ke produk lain.

### **2. Strategi Peningkatan Realisasi Pemasaran Pembiayaan Produk Ijarah Di Bank Syariah Mandiri**

Pemasaran pembiayaan produk ijarah sudah dilakukan secara rinci kepada nasabah hal tersebut sesuai dengan prosedur pihak bank juga memiliki ilmu pengetahuan yang baik untuk menjelaskan produk secara detail mengenai prosedur persyaratan yang tertera pada produk tersebut. Kegiatan merealisasikan pemasaran pembiayaan produk ijarah tidak hanya melalui nasabah tetapi juga kepada masyarakat yang ada di pedesaan yang belum terlalu memahami apa itu pembiayaan produk ijarah. Pemasaran pembiayaan produk ijarah yang dilakukan oleh karyawan PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan dalam memasarkan produk yang ada di Bank Syariah Mandiri tersebut. Tujuannya agar memudahkan masyarakat untuk lebih mengenal

pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri. Kebijakan pemasaran merupakan rencana yang menyalurkan terpadu dan menyatu dalam bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan di jalankan. Untuk dapat mencapai penjualan produk dalam perusahaan yang maksimal, Maka penentuan kebijakan dalam meningkatkan realisasi pemasaran pembiayaan produk ijarah harus didasarkan pada analisis lingkungan perusahaan baik di lingkungan internal maupun di lingkungan eksternal sehingga dapat diketahui keunggulan dan kelemahan perusahaan dalam memasarkan produknya.

Dalam meningkatkan realisasi pemasaran pembiayaan produk ijarah sangat penting di perhatikan demi meningkatkan kualitas produk terhadap pesaing. Realisasi pemasaran juga harus dapat menentukan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan oleh perusahaan didalam menggunakan setiap kesempatan. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap informan mengenai Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam meningkatkan realisasi pemasaran pembiayaan produk ijarah pada PT Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayon.

Sistem pemasaran yang diterapkan oleh PT Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon benar-benar membantu nasabah dikarenakan sistem pemasaran tersebut mampu mendorong nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan tidak beralih ke produk lain. Sebelum nasabah memilih produk yang ditawarkan oleh perusahaan, maka harus melakukan akad terlebih dahulu yang sesuai dengan syariah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis data dan pembahasan diatas maka di peroleh simpulan sebagai berikut:

1. Dalam meningkatkan Strategi *Market Share* Pembiayaan Produk Ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan ini hanya perlu menciptakan produk yang berbeda agar dapat bersaing dengan Bank Syariah yang lain. Tujuan meningkatkan kualitas produk yang berbeda dengan produk Bank Syariah Mandiri lainnya yaitu supaya lebih diminati masyarakat, hal ini agar tidak ada yang menggunakan produk yang sama dan juga dapat memberikan peluang dalam meningkatkan market share.
2. Terkait dengan Strategi peningkatan realisasi pemasaran pembiayaan produk ijarah di PT. Bank Syariah Mandiri yaitu menggunakan marketing mix/bauran pemasaran, Strategi yang dilakukan harus diikuti dengan penentuan kualitas produk yang akan di tawarkan agar dapat mencapai penjualan produk perusahaan secara maksimal dan penentuan lokasi yang tepat sangat dibutuhkan oleh suatu perusahaan agar dapat memasarkan produknya dengan baik sesuai dengan strategi pemasaran yang digunakan perusahaan tersebut sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

#### **B. Saran**

Bagi pihak PT. Bank Syariah Mandiri yang sudah lama berdiri hendaknya melakukan kegiatan-kegiatan yang dapat menarik minat masyarakat. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak PT. Bank Syariah Mandiri adalah dengan cara melakukan kegiatan turun kelapangan untuk memberikan penjelasan dan pelayanan kepada masyarakat agar dapat lebih memahami hal-hal apa yang diperlukan untuk menjadi nasabah PT bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Manan. *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perpektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Abdullah, Muhammad. *bin Ismail bin Ibrahim bin al-Mughirah al-Ja'fai, Shahih Bukhori, Juz VIII*, Lebanon: Maktabah Syamilah Isdaar Beirut, 2011.
- Ahmad, Azhar Basyir. *Hukum Islam Tentang Wakaf, Ijarah Syirkah, Al-ma''rif*, Bandung, 2011.
- Azuar, Juliandi dan Irfan. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif cet 2*, Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2014.
- Bambang, Saputra. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi market share bank syariah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* Vol. 5 No. 2 2016.
- Diyamuddin, Djuwaini. *Pengantar Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Gemala, Dewi. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media, 2011.
- Gufron, A.Masadi. *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012.
- Helmi, Karim. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Hendi, Suhendi. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Heri, Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2012.
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Rawwas, Muhammad. *Ensiklopedi Fiqh Umar bin Khattab*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009.
- Muhammad, Syafii Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2013.
- Nasrun, Haroen. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2014.
- Philip Kotler, dan Kevin Lane Keller. Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*, Jakarta: Erlangga, 2008.
- Rahmat, Syafei. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2009.
- Santoso, Harun. Analisis Pembiayaan Ijarah pada Perbankan Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 01 No. 02 2015.

Sayyid, Sabiq. *Fikih Sunnah jilid 4*, Jakarta: Pena Ilmu dan Amal, 2006.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2008.

Thorik, Gunara. *Strategi Andal dan Jitu Praktik Bisnis Nabi Muhammad saw*, Bandung: Masania Prima, 2007.





**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
 Kepada : Yth Bapak Dekan FAI UMSU  
 Di  
 Tempat

05 Rabiul Awal 1440 H  
 13 November 2018 M



Dengan Hormat  
 Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Rasni Aminah  
 Npm : 1501270013  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Kredit Kumalatif : 3,22  
 Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Realitas sistem perbankan syariah dan ekonomi islam ( Studi kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan).			
2	Dinamika perkembangan perbankan syariah di Indonesia( Studi kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan).			
	Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi market share Bank Syariah ( Studi kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan).	ACC 15/11/2018	Dr. Hj. Siti Nurhidayah SE. NIM	16/11/18

Demikian Permohonan ini saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
 Hormat Saya

*Rasni Aminah*  
 ( Rasni Aminah )

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
  2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
  3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang



Unggul Pankas & Terpercaya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya



## PENGESAHAN PERGANTIAN JUDUL SKRIPSI

Dengan hormat yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Rasni Aminah  
Npm : 1501270013  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah

Disetujui untuk mengganti judul skripsi :

Argumentasi Pergantian Judul : Ada Penambahan Judul

Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Market SHARE Bank Syariah (studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan)

Telah diganti menjadi : Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah pada Perbankan Syariah (studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri)

Medan, 18 Februari 2019

Hormat saya

Rasni Aminah

Diketahui/Disetujui oleh  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi  
Perbankan Syariah

Selamat Pohan, S.Ag, MA



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Berprestasi

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) Email : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Nomor : **06** /II.3/UMSU-01/F/2019  
Lamp : -  
Hal : Izin Riset

19 Dzulkaidah  
22 Juli 2019

Kepada Yth : **Pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon**  
Di

Tempat.

*Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan Skripsi Mahasiswa guna memperoleh Gelar Sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada Mahasiswa kami yang mengadakan Penelitian/Riset dan Pengumpulan Data dengan :

Nama : **Rasni Aminah**  
NPM : **1501270013**  
Semester : **VIII**  
Fakultas : **Agama Islam**  
Program Studi : **Perbankan Syariah**  
Judul Skripsi : **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)**

Demikianlah hal ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

*Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

A.n Dekan

Wakil Dekan I

**Zailani, S.Pd.I, MA**

19 Juli 2019  
No. 21/1028-3/RO I

Kepada,  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU)  
Fakultas Agama Islam  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No.3  
Medan

PT Bank Syariah Mandiri  
Region I / Sumatera I  
Jl. A. Yani No.100 Lt.IV  
Medan-20111  
Telp. (061) 4534466 (Hunting)  
Fax. (061) 4534456  
www.syariahamandiri.co.id

Up Yth. Bapak Zailani, S.Pd.I, MA

Perihal: **PERSETUJUAN PENELITIAN (RISET)**

Assalamu'alaikum Wr Wb.

Semoga Bapak beserta seluruh staff selalu dalam keadaan sehat walafiat dan senantiasa dalam lindungan dan rahmat dari Allah SWT.

Menunjuk perihal tersebut di atas, bersama ini disampaikan bahwa pelaksanaan riset dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa Bapak dapat dilaksanakan dengan keterangan sbb :

No	Nama	Universitas/ Jurusan	NIDN/NIM	Judul Penelitian	Tempat Riset
1	Siti Ami Haryani	UMSU/ Perbankan Syariah	1501270036	Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Dalam Membangun Perekonomian Masyarakat	KCP Medan Pulo Brayan
2	Rasni Aminah	UMSU/ Perbankan Syariah	1501270013	Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah	KCP Medan Pulo Brayan

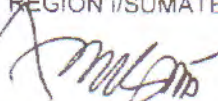
Kami sampaikan bahwa selama pelaksanaan penelitian tersebut agar memperhatikan dan mematuhi ketentuan sebagai berikut:

1. Peserta riset harus mematuhi UU Perbankan No 10 tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Mandiri yang menyangkut prinsip-prinsip kerahasiaan bank.
2. Peserta riset harus mematuhi SE No. 5/007/DSI tanggal 5 Agustus 2003 perihal Riset, Survey, Penelitian Ilmiah, Pengisian Kuesioner bagi mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi; program studi S.1-S.2 dan praktek kerja lapangan/magang bagi siswa sekolah menengah kejuruan/diploma.
3. Peserta riset hanya dapat memperoleh data untuk kepentingan ilmiah dan yang bersangkutan tidak diperkenankan menyebarkanluaskannya kepada pihak lain.
4. Peserta riset tidak diperkenankan menyalin ( *fotocopy* ) data dan membuat salinan dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi.
5. Peserta melaksanakan riset selama  $\pm$  2 (dua) minggu, dan bila diperlukan, dapat diperpanjang dengan jangka waktu maksimal 1 (satu) bulan.
6. Peserta riset di bawah bimbingan dan pengawasan seorang pejabat bank.
7. Peserta riset menyerahkan 1 (satu) buah *copy* hasil riset yang telah diperiksa/disetujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Mandiri.
8. Peserta wajib menandatangani **Surat Pernyataan** bermaterai (terlampir).

Demikian kami sampaikan atas kerjasama Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PT BANK SYARIAH MANDIRI  
REGION I/SUMATERA I



Mohammad Fadjar  
RRB Manager



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



## BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
Dosen Pembimbing : Dr. Hj. Siti Mujiatun SE, MM

Nama Mahasiswa : Rasni Aminah  
Npm : 1501270013  
Semester : VII (Tujuh)  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Proposal : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Market Share Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
18/18 12	Perbaiki sesuai Arah - Penulisan sesuai dengan Pedoman - Latar belakang Masalah - Rumusan Masalah - Tujuan Penelitian dan manfaat		
28/19 1	Perbaiki sesuai Arah - Rumusan Masalah - Tujuan Penelitian - Penelitian terdahulu - Teori - Metodel		

Medan, 11-02-2019

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal

Dr. Hj. Siti Mujiatun SE,MM



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptan Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



## BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
 Fakultas : Agama Islam  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
 Dosen Pembimbing : Dr. Hj. Siti Mujiatun SE, MM

Nama Mahasiswa : Rasni Aminah  
 Npm : 1501270013  
 Semester : VII (Tujuh)  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Judul Proposal : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Market Share Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayon)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
6/19 2	Perbaiki sesuai arahan - Kerangka konseptual - Hipotesis - Metodel		
9/19 2	- Daftar pustaka Perbaiki sesuai arahan.		
11/19 2	Acc. Proses lanjut.		

Medan, 11-02-2019

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal

Dr. Hj. Siti Mujiatun SE,MM



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI**  
**PERBANKAN SYARIAH**

Pada hari ini Sabtu 16 Februari 2019 telah diselenggarakan Seminar Program Studi **Perbankan Syariah** dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Rasni Aminah  
Npm : 1501270013  
Semester : VIII A Pagi  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Proposal : Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Market Share Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Medan Pulo Brayan)

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Tentukan produk yang menjadi objek penelitian, tempatkan date kelevan
Bab I	BBM & tudentifikasi Masalah Rumusan Masalah
Bab II	Analisis faktor pendekatan teoritis terkait topik penelitian
Bab III	Kualitatif
Lainnya	
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 16 Februari 2019

Tim Seminar

Ketua

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Sekretaris

Riyan Pradosyah, SE.Sy, MEI

Pembimbing

Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE, MM

Pembahas

Dody Firman, SE, MM



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan  
Nomor dan tanggalnya

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



**Pengesahan Proposal**

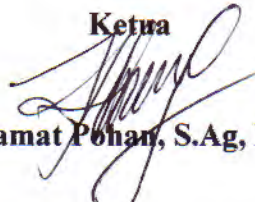
Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Perbankan Syariah** yang diselenggarakan pada Hari Sabtu 16 Februari 2019 dengan ini menerangkan bahwa :

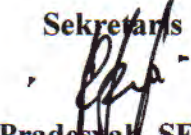
**Nama** : Rasni Aminah  
**Npm** : 1501270013  
**Semester** : VIII A Pagi  
**Fakultas** : Agama Islam  
**Program Studi** : Perbankan Syariah  
**Judul Proposal** : Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Market Share Pembiayaan Produk Ijarah Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

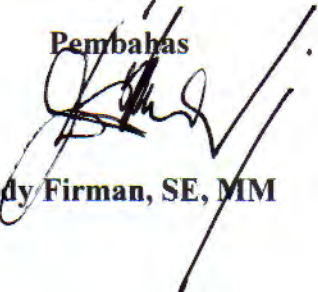
Medan, 16 Februari 2019

**Tim Seminar**

**Ketua**  
  
**Selamat Pohan, S.Ag, MA**

**Sekretaris**  
  
**Riyan Pradesyah, SE.Sy, MEI**

**Pembimbing**  
  
**Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE, MM**

**Pembahas**  
  
**Dody Firman, SE, MM**

**Diketahui/ Disetujui**  
**A.n Dekan**  
**Wakil Dekan I**



  
**Zailani, S.PdI, MA**



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

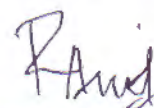
### Data Pribadi

Nama : Rasni Aminah  
Tempat/Tanggal Lahir : Sungai Segajah, 03 Januari 1995  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Jl. Sungai Tunggak, Kec Kubu, Kab Rokan  
Hilir, Riau  
Telepon : 082385667672  
Email : Rasniaminah03@gmail.com  
Nama Ayah : Alm Ahmad Rubini  
Nama Ibu : Ngatinem

### Pendidikan

1. SDN 008 Simpang Bandung Tahun 2001-2007
2. MTS PERG Nurul islam Sp Bandung Tahun 2007-2010
3. SMA N 1 Kubu Tahun 2010-2013
4. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2015-2019

Medan, September 2019



**RASNI AMINAH**

**1501270013**

## DAFTAR WAWANCARA

### A. IDENTITAS RESPONDEN

*Petunjuk : Isilah identitas dengan benar*

Nama Responden : Irfan Haryyanto

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan/Jabatan : *Pawning Staff* di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo  
Brayan

1. Bagaimana strategi peningkatan *market share* dalam pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:

2. Bagaimana strategi peningkatan realisasi pemasaran pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:

3. Bagaimana mengenai syarat melakukan pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:

4. Berapakah nominal pembiayaan produk ijarah pada Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:

5. Sudah berapa lama pembiayaan produk ijarah pada Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan dilakukan?

Jawab:

6. Apa sebenarnya manfaat melakukan pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan dilakukan?

Jawab:

7. Apakah ada kendala yang dihadapi dalam melakukan pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:

8. Bagaimana proses pembiayaan produk ijarah ke depan di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:

9. Seberapa besar minat nasabah terhadap pembiayaan produk ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:

10. Untuk usaha apa nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan akad ijarah di Bank Syariah Mandiri Kcp Medan Pulo Brayan?

Jawab:



Wawancara kepada *Pawning Staff* Bapak Irfan Haryyanto tentang  
Pembiayaan Produk *Ijarah*