

PENGARUH SISTEM PEMBERIAN HONOR TERHADAP PENINGKATAN KINERJA PENGURUS PROGRAM NASIONAL PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MANDIRI PERDESAAN KABUPATEN TAKALAR

Mahmud Nuhung¹, Ina Nuryana², Nur Rasyid³

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
 Universitas Muhammadiyah Makassar
 Inanurnaya@gmail.com

ABSTRAK

Permasalahan penelitian ini yaitu apakah sistem pemberian honor dapat berpengaruh terhadap peningkatan kinerja pengurus Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perdesaan Kabupaten Takalar. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Analisis regresi linear sederhana. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah Penelitian Pustaka (Library Research) dan Penelitian Lapang (Field research) untuk memperoleh data kualitatif dan data kuantitatif dimana penelitian yang menghasilkan dokumen-dokumen dan keterangan-keterangan dalam bentuk angka-angka serta data lainnya melalui pengamatan dan kuesioner. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuktikan pengaruh sistem pemberian honor terhadap peningkatan kinerja pengurus Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perdesaan Kabupaten Takalar. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah menggunakan uji F dan uji t. Dari hasil uji t untuk variabel X (sistem pemberian honor) diketahui bahwa nilai $t_{hitung} (2,854) > \text{nilai } t_{tabel} (2,681)$ maka H_0 dapat di tolak. Ini berarti bahwa sistem pemberian honor signifikan berpengaruh terhadap peningkatan kinerja pengurus Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perdesaan Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar.

Kata kunci : Pemberian Honor dan Kinerja.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Bank Syariah adalah bank yang dalam menjalankan usahanya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah Islam. Bank syariah sering pula disebut dengan bank islam yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Salah satu prinsip syariah dalam sistem perbankan adalah digunakannya bagi hasil sebagai pengganti bunga. Inilah yang membedakan perbankan syariah dengan perbankan konvensional yang menganut sistem interests (bunga) dalam setiap transaksinya. Menurut Rodoni, (2008: 14) Bank Syariah adalah bank yang dalam aktivitasnya baik dalam menghimpun dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip

syariah. Bank syariah yang sering pula disebut bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/ perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW. Antonio dan Perwataatmadja membedakan menjadi dua pengertian, yaitu bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam.

Prinsip syariah yang dipakai sebagai landasan operasional bank syariah di antaranya, Bebas dari Bunga (*Riba*) diartikan sebagai tambahan / premi yang harus dibayarkan oleh debitur kepada kreditur di samping pengembalian pokok, yang ditetapkan sebelumnya atas setiap jenis pinjaman. *Riba* juga sering diartikan sebagai pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil, Bebas dari kegiatan spekulatif non produktif (*judi: maysir*) *Maysir* berarti memperoleh sesuatu dengan sangat mudah tanpa kerja keras atau mendapat keuntungan tanpa kerja. Tidak diperkenankan dalam sistem syariah seseorang melakukan sesuatu yang bersifat spekulatif dengan keuntungan besar, dan dengan tanpa melakukan usaha yang keras serta bermanfaat.

Bebas dari hal-hal yang meragukan (*gharar*) artinya menjalankan suatu transaksi yang risikonya berlebihan tanpa mengetahui dengan pasti akibat dan resiko yang dihadapi. Hanya membiayai kegiatan yang halal Usaha dengan prinsip syariah hanya diperbolehkan pada usaha-usaha yang tidak diragukan kehalalannya baik secara formal maupun substansial. Penghindaran bunga yang dianggap *riba* merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam dewasa ini. Berdasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi permasalahan adalah "Bagaimana prosedur pembiayaan *Mudharabah* pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar, dan Apakah prosedur pembiayaan *Mudharabah* berpengaruh dalam peningkatan pembiayaan *Mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar"

METODE PENELITIAN

Adapun tempat penelitian akan dilakukan di Kota Makassar, pelaksanaannya pada PT. Bank Syariah Mandiri di Jalan Dr. Ratulangi cabang Makassar. Adapun waktu penelitian dan penulisan proposal dilakukan selama dua bulan yakni pada bulan Maret sampai April 2016.

Definisi operasional dikemukakan sebagai berikut :

1. Prosedur adalah tata cara atau proses untuk mencapai tujuan
2. Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerja usaha antar dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) yang menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua menjadi pengelola, keuntungan usaha secara *Mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak yang disetujui bersama, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian Pengelola.
3. Peningkatan pembiayaan *mudharabah* adalah adanya perkembangan dari jumlah pembiayaan yang dilakukan secara *mudharabah*

Dalam proses pengumpulan data, metode yang digunakan penulis sebagai berikut :

1. Penelitian Pustaka

Penelitian Kepustakaan yaitu penelitian dengan terlebih dahulu mempelajari dan mengkaji literatur-literatur yang erat kaitannya dengan judul serta bahan-bahan kuliah yang di peroleh selama mengikuti perkuliahan yang dilakukan guna mendapatkan landasan teori yang tujuannya untuk memperoleh informasi melalui literatur-literatur atau berbagai referensi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian Lapangan

Penelitian Lapangan yaitu penelitian dengan mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan atau karyawan bagian Pembukuan dan keuangan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian.

Untuk menjelaskan hipotesis yang diajukan, maka penulis menggunakan analisis: Analisis deskriptif adalah memberikan gambaran dan menjelaskan hasil penelitian untuk mengetahui prosedur pembiayaan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Tabungan IB Plus adalah tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthalaqah*. Dengan prinsip ini tabungan akan diinvestasikan secara produktif dalam investasi yang halal sesuai prinsip syari'ah. Keuntungan dari investasi akan dibagikan antara Anda dan Bank sesuai dengan nisbah yang disepakati di awal pembukaan tabungan IB Plus.

Adapun Manfaat dan keunggulannya yaitu, bagi hasil yang kompetitif, saldo dibawah saldo minimum tetap diberikan bagi hasil, dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan, kemudahan setor dan tarik *on-line real time* diseluruh Kantor Cabang BNI, mendapatkan Bank Syariah Mandiri Card yang dapat dimanfaatkan sebagai: Kartu debit, untuk belanja di *Merchant mastercard* di seluruh dunia. Kartu ATM melalui jaringan MANDIRI ATM, ATM bersama diseluruh Indonesia serta jaringan ATM internasional *cirrus* di seluruh dunia.

Program-program PT. Bank Syariah Mandiri

a. Tabungan Haji

Tabungan Haji Bank Syariah Mandiri dalam pelaksanaannya menggunakan prinsip *Mudharabah*. Tabungan Haji Indonesia (THI) adalah bentuk tabungan yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan Ibadah Haji sesuai keinginan penabung. Surat keputusan Dirjen Bimas Islam dan Urusan Haji Nomor. D/146 Tahun 1998 Tanggal 13-07-1998.

b. Deposito *Mudharabah*

Deposito *Mudharabah* merupakan investasi Anda baik secara individu maupun perusahaan dalam bentuk deposito yang sesuai dengan prinsip syariah yakni *MudharabahMuthalaqah*, yang merupakan pilihan tepat bagi anda yang ingin menginvestasikan dana selama jangka waktu tertentu. Dana anda akan diinvestasikan pada sektor riil yang menguntungkan untuk memajukan ekonomi ummat, sehingga selain berinvestasi anda sekaligus juga beribadah.

c. Tabungan IB Wirausaha

Bank Mandiri IB Wirausaha ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha anda dari Rp 50 juta sampai dengan Rp 500 juta yang diproses lebih cepat dan fleksibel sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulannya yaitu proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah, jangka waktu pembiayaan sampai dengan tujuh tahun, perlindungan asuransi jiwa secara gratis, pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis dan dapat dilakukan di seluruh kantor Cabang Bank Mandiri.

Persyaratan umum yaitu warga negara Indonesia, usaha telah berjalan minimal 1 tahun, mengisi formulir aplikasi dengan melampirkan foto copy KTP suami / istri dan kartu keluarga, surat nikah, NPWP, pembiayaan sampai dengan rp 150 juta dilengkapi dengan surat keterangan kelurahan / kecamatan. untuk

pembiayaan di atas Rp 150 juta dilengkapi dengan legalitas usaha serta bukti kepemilikan jaminan

d. Tabungan IB Tapenas

Merencanakan dan mempersiapkan dana pendidikan sedini mungkin tentunya merupakan tindakan bijaksana. Sebagai orang tua, tentu anda menyadari bahwa pendidikan merupakan bekal penting si buah hati. Bank Syariah Mandiri membantu mewujudkan cita-cita anda sekeluarga melalui IB Tapenas. Selain dapat dipergunakan untuk tujuan pendidikan, Bank Mandiri IB Tapenas dapat diperuntukan juga sebagai Tabungan Perencanaan Umroh dan Tabungan Perencanaan Pernikahan. Persyaratannya yaitu Mengisi formulir permohonan pembukaan rekening, melampirkan foto copy identitas diri (KTP / SIM / Paspor, dll), setoran awal Rp 100.000, setoran bulanan sesuai kemampuan nasabah.

c. Bank Syariah Mandiri IB Gadai Emas

Bank Syariah Mandiri IB Gadai Emas atau disebut juga pembiayaan *rahn* merupakan penyertaan penjaminan / hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima.

Format akad *Mudharabah* terdiri dari 18 (delapan belas) pasal yang memuat beberapa hal pokok diantaranya adalah:

- a. Pasal 1 (satu), yaitu mengenai definisi dari pembiayaan *mudharabah* dan lain-lain yang berkaitan dengan pembiayaan *mudharabah*.
- b. Pasal 2 (dua), yaitu berisi mengenai penggunaan dari pembiayaan total (*mudharabah*) yang dalam hal ini usahanya tersebut telah mendapat persetujuan dari pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) itu sendiri.
- c. Pasal 3 (tiga), yaitu mengenai jangka waktu dari perjanjian pembiayaan dari mulai Akad pembiayaan ditandatangani sampai dengan waktu yang ditentukan bersama antara pihak Bank dengan Nasabah.
- d. Pasal 5 (lima), yaitu kesepakatan bagi hasil dimana poin ini merupakan poin penting dalam suatu akad pembiayaan *mudharabah* mengingat *mudharabah* itu sendiri adalah sistem bagi hasil. Dalam hal bagi hasil pembiayaan *mudharabah* ditentukan bersama antara pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan Nasabah.
- e. Dalam Akad juga terdapat pasal yang mengenai jaminan yang harus diberikan oleh pihak nasabah dalam melakukan pembiayaan *mudharabah*

Sama halnya dengan lembaga keuangan pada umumnya yang memiliki prosedur pembiayaan. Dalam prosedur tersebut juga telah terdapat pengendalian dalam proses keputusan pemberian pembiayaan diantaranya terdapat proses analisa terhadap permohonan pembiayaan calon nasabah (*mudharib*).

1. Prosedur Permohonan Pembiayaan

Pemohon pembiayaan *mudharabah* modal kerja adalah badan hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas, Koperasi, Perseroan Komanditer (CV), Firma (FA), Yayasan dan Koperasi yang telah berpengalaman pada industri dan perdagangan atau pada bidangnya minimal 2 (dua) tahun. Persyaratan permohonan pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Permohonan disampaikan secara tertulis dalam bentuk surat permohonan yang ditandatangani oleh pemohon dalam hal ini ketua, sekretaris, dan bendahara atau tambahan pengurus pihak yang sah dan berwenang sesuai Anggaran Dasar (AD) atau Anggaran Rumah Tangga (ART).
- b. Proposal yang diajukan pemohon.
- c. Surat permohonan disertai kelengkapan sebagaimana disyaratkan pada *check list* permohonan, seperti: legalitas usaha pemohon, legalitas proyek, informasi keuangan, serta informasi pemasaran.
- d. Kelengkapan data untuk pemohon badan usaha meliputi akte Anggaran dasar sampai dengan akte perubahan terakhir, Pengesahan dari departemen kehakiman (untuk Perseroan Terbatas) dan departemen koperasi (untuk Koperasi), struktur organisasi dan CV / riwayat hidup pengurus, data grup usaha, Izin usaha, seperti: SIUP, TDP, SITU, NPWP atau perizinan lain yang relevan dengan jenis usahanya, Bank Indonesia (BI Checking), laporan keuangan 2 tahun terakhir, rincian jenis kebutuhan dan perhitungan modal kerja, informasi jenis bangunan beserta bukti penguasaan/ kepemilikan dan bukti dasar harga perolehan .

2. Prosedur Analisa Pembiayaan

Pengumpulan data dari: proposal, wawancara pemohon, *site visit* dan BI (BI Checking), Verifikasi data: pengecekan kelengkapan, kewajaran dan akurasi data, *checklist*, *cross check* informasi data dan informasi kepada pihak terkait, Analisa kelayakan, 5C: *Character, Capacity, Capital, Collateral* dan *Condition Of Economic*, Prosedur Realisasi Pembiayaan. Persetujuan pembiayaan dilakukan oleh KPP di KCS dan KP, dengan prosedur yaitu harus memperhatikan hasil analisa dan usulan analisa, keputusan yang berbeda dengan usulan analisa,

harus dijelaskan secara tertulis oleh pemutus pembiayaan, persetujuan atau penolakan pembiayaan harus disampaikan secara tertulis kepada pemohon pembiayaan. Setelah dilakukan analisa kelayakan nasabah berdasarkan hasil survey, maka jika dianggap layak, pihak Bank Syariah Mandiri akan mempersiapkan rencana akad realisasi atas pembiayaan yang diajukan. Jangka waktu realisasi berkisar antara satu minggu atau lebih, tergantung kondisi keuangan Bank Syariah Mandiri dan volume pembiayaan yang masuk ke Bank Syariah Mandiri. Selain itu, proses realisasi pembiayaan diikuti oleh adanya biaya-biaya yang dikenakan pihak Bank Syariah Mandiri kepada Nasabah.

3. Prosedur Pembayaran

Pembayaran kembali berdasarkan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dan telah disepakati bersama antara bank dengan nasabah atau prosedur lain yang ditetapkan dalam perjanjian pembiayaan.

- a. Pembiayaan bidang usaha pendukung perumahan dan non perumahan.
- b. Usaha produktif yang dinyatakan layak berdasarkan asas-asas pembiayaan yang sehat.
- c. Usaha dimaksud bukan merupakan usaha-usaha yang dilarang oleh ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

4. Prosedur Pelunasan Pembiayaan

Prosedur pelunasan pembiayaan sesuai dengan akad yang ditandatangani di awal perjanjian dimana pembayaran pokok dan bagi hasil tiap bulan berdasarkan *cash flow* yang telah disepakati kedua belah pihak.

Strategi Penyaluran

Strategi Bank Syariah Mandiri dalam penyaluran pembiayaan *mudharabah* adalah dengan menggunakan analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan yang dilakukan merupakan kegiatan untuk memeriksa dan memahami lebih dalam semua keterangan dari suatu permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah agar diperoleh kepastian pembiayaan bahwa apabila pembiayaan diberikan, nasabah mau dan mampu membayar kembali sesuai dengan akad perjanjian.

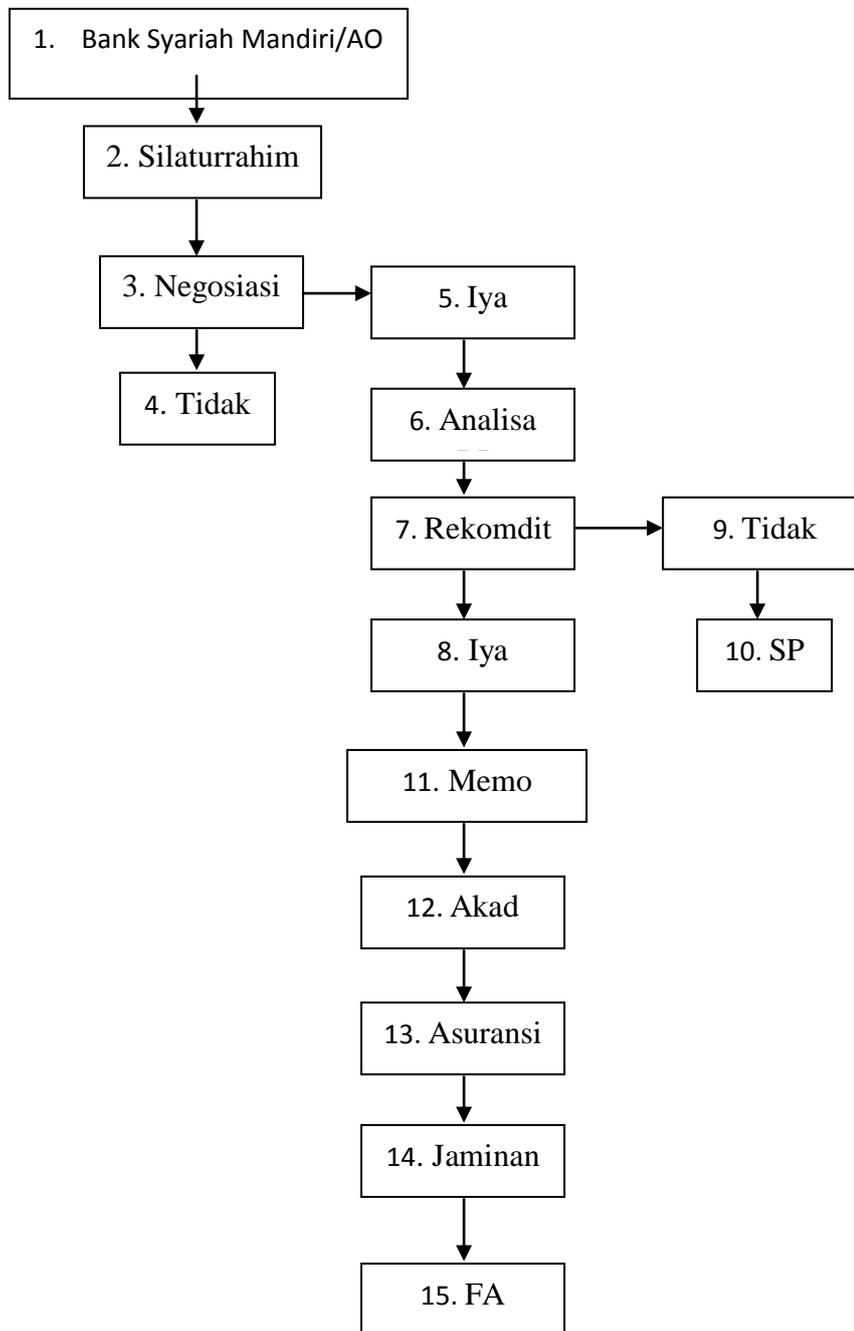
Berikut ini akan diuraikan tentang penyaluran pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar adalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah harus membuka giro atau tabungan dengan tujuan supaya Calon Nasabah (*mudharib*) memiliki ikatan dengan Bank Syariah Mandiri.

- 2) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan
- 3) Menganalisa dengan melihat pengalokasian dana yang akan diperoleh nantinya serta pengumpulan data mengenai Nasabah. Pengumpulan data ini dilakukan dengan cara: 1) Proposal, 2) wawancara pemohon, 3) BI Checking.
- 4) Verifikasi data dan *site visit* ini dilakukan untuk mengecek kelengkapan, kewajaran dan akurasi data yang diberikan calon Nasabah atau pemohon (*mudharib*) melalui proposal yang disampaikan pemohon. Verifikasi data meliputi: Check List, Cross Check informasi data dan konfirmasi kepada pihak terkait.
- 5) Analisa kelayakan calon nasabah
Setelah adanya verifikasi data maka dilakukan analisa terhadap kelayakan terhadap calon nasabah (*mudharib*) atau pemohon. Hal ini dilakukan bank untuk mengetahui apakah calon nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan atau sebaliknya calon nasabah tersebut tidak layak untuk diberikan pembiayaan, oleh karena sebab itu sebelum pembiayaan direalisasikan Bank Syariah Mandiri melakukan prinsip penilaian pembiayaan dengan menggunakan prinsip 5C. Setelah melakukan analisa pembiayaan, maka bank akan memutuskan permohonan pembiayaan layak atau tidak. Apabila permohonan pembiayaan dianggap tidak layak maka bank akan menolak dan memberitahukan langsung kepada calon nasabah dengan membuat surat penolakan (SP3) secara tertulis sedangkan apabila permohonan pembiayaan dianggap layak maka bank akan melanjutkan ketahap berikutnya.

Flowchart Prosedur Pmbiayaan *Mudharabah*

GAMBAR 3(Flowchart Prosedur Pmbiayaan *Mudharabah*)



3.1 Analisis pembiayaan mudharabah

Jika *Account Officer* dan Pimpinan Cabang menilai bahwa permohonan pembiayaan mudharabah layak diproses lebih lanjut, maka *Account Officer* akan menghubungi calon mudharib untuk menentukan kapan akan dilakukan

peninjauan langsung ke lokasi usaha lokasi jaminan. Jenis-jenis jaminan pembiayaan mudharabah antara lain:

1. jaminan Materil, Jaminan materil atau agungan dapat berupa benda bergerak dan tidak bergerak. Misalnya benda bergerak yaitu kendaraan yang memiliki nilai jual, surat berharga yakni sertifikat BI, tabungan pada PT. Bank Syariah Mandiri, simpanan giro, dan benda bergerak lainnya. Benda tidak bergerak yaitu tanah berikutan bangunan, status hak milik, hak guna bangunan atau hak pakai sebagai jaminan pembiayaan sesuai dengan ketentuan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar.
2. jaminan Immateril, Jaminan immateril dapat berupa jaminan perseorangan (*personal guarante*) atau jaminan perusahaan (*corporate guarante*). Jaminan immateril mengandung resiko yang sangat tinggi untuk dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan dan hanya dapat diterima sebagai jaminan tambahan. Syarat-syarat agungan yang dijadikan sebagai jaminan pembiayaan adalah:
 - a. Mempunyai nilai ekonomis
 - b. Nilai agungan harus lebih besar dari jumlah pembiayaan yang diberikan.
 - c. Agungan tersebut tidak berada dalam persengketaan dengan pihak lain.
 - d. Agungan tersebut tidak ada ikatan jaminan dengan pihak lain.

Setelah diadakan peninjauan lokasi, maka *Account Officer* menyusun laporan analisis pembiayaan, laporan data hasil kunjungan, dan laporan hasil peninjauan agungan tanah/ kios/kendaraan, dan laporan analisis rasio keuangan calon mudharib. Laporan-laporan tersebut sebagai bahan pertimbangan untuk memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak atau tidak dibiayai pejabat pemutus. Laporan keuangan calon *mudharib* beserta analisis yang dilaksanakan oleh pihak bank pada permohonan pembiayaan mudharabah antara lain:

- 1) Identitas dan status perusahaan
- 2) Analisis kualitatif meliputi Karakter dan kredibilitas pemohon yang cukup baik, aspek pemasaran, posisi pasar pemohon menunjukkan hasil yang cukup baik, hal ini terlihat dari jenis produk / barang dengan memenuhi kebutuhan konsumen, harga jual lebih murah dibanding pesaing, personil terampil dan cepat, pemohon memiliki strategi pemasaran yang tepat, lokasi dan usaha yang strategis.

a) Situasi pasar dan persaingan.

Orientasi pemasaran adalah lokal perkembangan pasar diperkirakan tetap stabil, tingkat persaingan cukup kompetitif, dan target market perusahaan ini adalah kalangan menengah kebawah.

b) Manajemen

Pengalaman manajemen dinilai baik, walaupun sistem manajemen yang diterapkan masih sederhana berupa catatan pemasukan dan penjualan namun telah cukup menggambarkan kondisi usaha yang sebenarnya.

c) Pemenuhan bahan baku oleh perusahaan

Perusahaan mempunyai *supplier* tetap sehingga pemenuhan kebutuhan bahan baku terjamin.

d) Kendala yang dihadapi.

e) Kendala yang dihadapi saat ini adalah tingkat produksi yang rendah sedangkan permintaan pasar terus meningkat hal ini diakibatkan oleh kekurangan modal perusahaan.

3) Analisis kuantitatif

Pada analisis kuantitatif oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar digunakan laporan keuangan calon mudharib meliputi Laporan laba/ rugi, Neraca, Rekonsiliasi aktiva tetap, Rekonsiliasi modal dan Pernyataan kas

Kesimpulan atas analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis watak (*Character*) yaitu Penilaian tentang watak atau kepribadian calon nasabah hal ini dilakukan untuk mengetahui dan meyakini bahwa calon nasabah tidak mempunyai watak yang menyimpang, suka ingkar janji, suka bohong, apalagi seorang penipu (pribadi, perilaku, lingkungan). Untuk memperoleh gambaran tentang karakter, yaitu dilihat dari BI Checking apakah memiliki tunggakan atau tidak, meneliti daftar riwayat hidup, reputasi lingkungan kerja.

Analisis kemampuan (*Capacity*), Penilaian tentang kemampuan nasabah untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang diterima. Adapun kemampuan nasabah yang dinilai untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang Kemampuannya dapat dilihat dari laporan keuangan dalam hal ini dilihat dari asset atau profitnya, ketetapan pembayaran pokok dan marjin / bagi hasil / *fee*, Ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah, Kelengkapan dokumentasi pembiayaan, Kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan, Kesesuaian penggunaan dana dan Kewajaran sumber pembayaran kewajiban

Analisis modal (*Capital*), Penilaian terhadap modal sendiri yang dimiliki calon nasabah dapat dilihat dari laporan keuangannya bagaimana setoran awalnya. Hal ini karena pembiayaan yang diberikan adalah untuk menutupi kebutuhan pembiayaan, jadi bukan untuk membiayai seluruh kebutuhan nasabah, modal sendiri dapat dilihat dari laporan keuangan yaitu modal awal. Sedangkan yang dinilai dari *capital* (Modal sendiri) adalah Tanah dan Bangunan, Tempat Usaha, Mesin / Peralatan, Kendaraan, Perabot / alat kantor, Tenaga kerja, Uang tunai dan lain-lain.

Analisis agunan (*Collateral*), Hal ini dilakukan karena pembiayaan yang diberikan perlu diamankan dengan jaminan / agunan, jaminan dapat dilihat dari *fix asset* nya yang bisa diketahui dari laporan keuangannya bertambah atau tidak. Dengan demikian, apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, masih ada jaminan untuk meng- cover pengembalian pembiayaan serta analisis kondisi perekonomian (*Condition Of Economic*)

Kondisi perekonomian secara umum sangat menentukan keberhasilan suatu usaha yang dibiayai. Keadaan ekonomi yang baik memberikan harapan akan keberhasilan suatu usaha. Namun, bila sebaliknya ekonomi dalam keadaan lesu atau resesi tingkat keberhasilan tentunya lebih rendah, bahkan dapat berujung pada kegagalan. Beberapa faktor kondisi perekonomian yang diperhatikan diantaranya: Prospek produk, perusahaan pesaing, risiko usaha, limbah, politik, sosial, budaya dan adat istiadat.

Namun, dari aspek analisis pembiayaan tersebut, Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar lebih menekankan terhadap dua aspek yaitu Analisa terhadap kemauan membayar, disebut analisa kualitatif (prinsip *character*). Analisa ini mencakup karakter atau watak dan komitmen anggota. Analisa terhadap kemampuan membayar (*capacity*). disebut analisa kuantitatif, jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.

Kelemahan-kelemahan atau resiko yang mungkin ada pada calon mudharib:

Secara umum, resiko yang mungkin dapat dihadapi mudharib adalah persaingan dimana banyak terdapat usaha sejenis di Kota Makassar. Resiko khusus seperti sistem penjualan dengan menggunakan tenaga marketer yang profesional, yang sewaktu-waktu dapat berpindah ke perusahaan lain.

Pengaruh prosedur pembiayaan mudharabah terhadap peningkatan pembiayaan mudharabah.

Implementasi pembiayaan *Mudharabah*, Bank Syariah Mandiri memposisikan diri sebagai mitra kerja yaitu sebagai penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan modal Nasabah, hasil keuntungan akan dibagikan dengan porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama. Adanya pengenalan produk-produk Bank Syariah Mandiri ini yaitu salah satunya adalah produk mudharabah yang disertai prosedur yang mudah bagi calon nasabah ini bisa menjadi daya tarik masyarakat terutama bagi masyarakat muslim yang ingin melakukan kegiatan usaha halal yang sesuai syariat islam. Dengan demikian masyarakat akan lebih memilih kerja sama mudharabah melalui prosedur-prosedur yang telah ditentukan apalagi dari kalangan masyarakat menengah kebawah yang ingin melakukan usaha tanpa harus memikirkan bunga.

Dengan begitu masyarakat memiliki minat untuk mengikuti prosedur pembiayaan yang digunakan oleh Bank Syariah mandiri secara akad mudharabah karena akan menghasilkan keuntungan yang baik dan akan meningkatkan pembiayaan mudharabah pada Bank. Seperti perkembangan permintaan pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar pada tabel berikut:

“Tabel 3” Perkembangan jumlah pembiayaan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar periode 2013-2015.

No	Tahun	Pembiayaan Mudharabah
1.	2013	Rp 7.177.375.000
2.	2014	Rp 8.565.454.000
3.	2015	Rp 9.831.112.000

Sumber: Oleh Data Laporan Keuangan Bank Syariah Mandiri

Pada tabel 3 dapat dilihat jumlah permintaan pembiayaan *mudharabah* yang dilakukan bank syariah mandiri cabang Makassar selama kurun waktu 3 tahun terakhir (2013-2015) menunjukkan peningkatan permintaan jumlah pembiayaan *mudharabah* tiap tahunnya.

PENUTUP

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan oleh peneliti, maka simpulan yang diperoleh adalah Prosedur Pembiayaan *Mudharabah* yang dilaksanakan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar dapat meningkatkan pembiayaan mudharabah. Dilihat dari tabel jumlah pembiayaan oleh masyarakat dari tahun 2013-2015 yang tiap tahunnya meningkat.

SARAN

Adapun yang menjadi saran-saran dalam memajukan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Makassar dan saran untuk calon Nasabah yang akan menggunakan produk *mudharabah* yaitu sebagai berikut:

1. Mengadakan pelatihan tentang manajemen pembiayaan bagi karyawan Bank Syariah Mandiri sebagai upaya peningkatan wawasan dalam memahami prosedur pembiayaan sehingga lebih mampu dalam menganalisis permohonan pembiayaan.
2. Mengadakan sosialisasi kepada masyarakat Makassar tentang produk pembiayaan *mudharabah* dengan tujuan untuk membantu calon nasabah memberikan pemahaman tentang produk tersebut.
3. Memberikan proses/prosedur pembiayaan yang lebih cepat dan ringkas sehingga tercapai kepuasan nasabah dan efisiensi dalam pelayanan perbankan sehingga tingkat profitabilitas dapat ditingkatkan, namun tetap memperhatikan tingkat *safety*.
4. Melakukan peninjauan secara langsung terhadap operasional perusahaan yang akan dibiayai sehingga memperoleh informasi yang akurat tentang kelayakan calon *mudharib*. selain itu inspeksi terhadap perkembangan usaha dilakukan secara mendadak untuk memastikan bahwa objek yang dibiayai sesuai dengan laporan calon *mudharib*.
5. Bagi calon *mudharib*, dalam menghadapi resiko-resiko yang mungkin akan terjadi, sebaiknya *mudharib* menggunakan agen penjualan serta memberikan *fee*/ imbalan kepada tenaga kerja marketer untuk menghadapi persaingan usaha sejenis dan juga memberikan *fee* sesuai omset yang didapat tenaga kerja marketer agar mereka tidak berpindah ke perusahaan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- As'ad, Moh. 2001. *Psikologi Industri*, Edisi Keempat. Yogyakarta: Liberty.
- Benggolo, AMT. 2003. *Manajemen Personalialia*, Edisi Kedua. Yogyakarta: Mandar Maju.
- Flippo, Edwin B. 1994. *Manajemen Personalialia*, Edisi Keenam, Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hasibuan, Malayu S.P. 1998. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Bumi Aksara.
- Handoko, T Hani. 1999. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPPB UGM.
- Husein, Umar. 2000. *Riset Sumber Daya Manusia*, Cetakan Kedua. Jakarta: Gramedia.
- Manullang, M. 1998. *Dasar Dasar Manajemen*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Manullang, M. 2002. *Manajemen Personalialia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Muchdarsyah. 2003. *Manajemen Personalialia dan Sumber Daya Manusia*, Edisi ke II. Yogyakarta: BPEE.
- Maslow. 1999. *Riset Organisasi*, Edisi Ketiga. Jakarta: PT. Gramedia.
- Nitisemito, Alex S. 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan Pertama, Edisi Ketiga, Jakarta: Binaman Pustaka.
- Ranupandoyo. 2001. *Pengantar Manajemen*, Edisi Kedelapan, Cetakan Kelima, Bandung: Bina Aksara.
- Ravianto, J. 1998. *Produktivitas dan Pengukurannya*, Seri Produktifitas VIII. Jakarta: PT. Binama Teknik.
- Simanjuntak, Payaman J. 2000. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*, Edisi Kedua. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sugiyono. 2006. *Statistika Untuk Penelitian*. Cetakan Ketujuh. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

