

**MINAT MASYARAKAT MENGGUNAKAN TABUNGAN GEMA
MUDHARABAH PADA PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH
GEBU PRIMA MEDAN**

SKRIPSI MINOR

Oleh:

KIKI INDAH SYAHRI

NIM 0504163190



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2019

**MINAT MASYARAKAT MENGGUNAKAN TABUNGAN GEMA
MUDHARABAH PADA PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH
GEBU PRIMA MEDAN**

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk

Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)

Dalam Ilmu Perbankan Syariah Pada Program Studi Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh:

KIKI INDAH SYAHRI

NIM 0504163190



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2019

LEMBAR PERSETUJUAN
MINAT MASYARAKAT MENGGUNAKAN TABUNGAN GEMA
***MUDHARABAH* PADA PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN**

Oleh:

KIKI INDAH SYAHRI

NIM 0504163290

Menyetujui

PEMBIMBING



Muhammad Lahtief Ilhamy Nasution, M.E.I
NIP. 1100000090

KETUA PROGRAM STUDI
DIII PERBANKAN SYARIAH



Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc, Ma
NIP. 196506282003021001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul : MINAT MASYARAKAT MENGGUNAKAN TABUNGAN GEMA *MUDHARABAH* PADA PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN, telah diuji dalam Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, Medan pada tanggal

Skripsi telah di terima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan,
Panitia Sidang Munaqasah Skripsi
Minor Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Islam UIN SU Medan

Ketua,



Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, Lc, Ma
NIP. 196506282003021001

Sekretaris,



Kamila, SE, Ak, M.Si
NIP. 197910232008012009

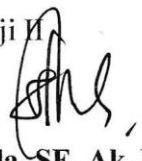
Anggota

Penguji I



Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I
NIP. 1100000090

Penguji II



Kamila, SE, Ak, M.Si
NIP. 197910232008012009

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Sumatera Utara



Dr. Andri Soemitra, M.A
NIP : 19605072006041002

IKHTISAR

Kiki Indah Syahri judul : **Minat Masyarakat Menggunakan Tabungan GEMA *Mudharabah* Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana meningkatkan minat masyarakat menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* pada PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mencapai target perusahaan. Dalam meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan produk tabungan GEMA *mudharabah* dengan memberikan fasilitas dan pelayanan yang optimal yang dilakukan khusus kepada nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan. Tabungan GEMA *mudharabah* merupakan tabungan yang di peruntukkan bagi masyarakat umum, yang memiliki kelebihan dan keuntungan seperti mendapat bagi hasil yang halal, murni, adil, keamanannya dijamin oleh pemerintah serta menguntungkan dengan mendapat nisbah sebesar 20% untuk nasabah Tabungan GEMA, setiap saat dapat ditarik tanpa dikenakan biaya administrasi, dengan setoran awal Rp. 50.000,-. Penelitian ini meemukan bahwa minat masyarakat menabung menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* pada PT.BPRS Gebu Prima Medan mengalami peningkatan setiap tahunnya dengan persentase yang sangat bagus dengan data yang di ambil dari laporan keuangan PT. BPRS Gebu Prima Medan di hitung dari tahun 2014-2018 memiliki nasabah kurang lebih 378 nasabah. Kendala yang dihadapi yaitu kurangnya pemahaman masyarakat menabung di Bank Syariah dan fasilitas yang tidak memadai yang ada pada Bank tersebut. Dalam meningkatkan minat masyarakat ini dibutuhkan pelayanan yang maksimal kepada nasabahnya untuk mencapai target yang ada di perusahaan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirabbul'alamin, segala puji dan syukur bagi Allah 'Azza Wa Jalla yang telah memberikan penulis kesehatan, kekuatan dan semangat di tengah kendala dan keterbatasan ilmu yang dimiliki hingga akhirnya bisa menyelesaikan skripsi minor ini yang mana sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Sholawat dan salam yang tak pernah bosan dan jemu kita berikan kepada nabi besar putra Abdullah buah hati Aminah yaitu baginda besar nabi Muhammad Rasulullah SAW yang mana dia telah membawa kita dari alam yang gelap gulita hingga ke alam yang terang benderang sampai saat sekarang ini, semoga kelak kita akan mendapat syafaat nya, Aamiin.

Skripsi ini disusun untuk diajukan sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Jurusan Perbankan Syariah. Dengan judul skripsi: **“Minat Masyarakat Menggunakan Tabungan GEMA Mudharabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan Tahun 2019”**.

Dalam pembuatan skripsi minor ini penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan, untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya, mengiringi dan memberikan jalan yang indah, lancar dan kemudahan dalam keridhoannya.
2. Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya yang selalu menjadi inspirasi dan kekuatan dalam melakukan kebaikan.
3. Kepada kedua orang tuaku ayah tercinta Kamidun dan ibu tercinta Anisah, ayah dan ibu yang telah melahirkan, merawat, mendidik, memberikan dukungan moril dan materi dan mendoakan ku setiap saat. Terima kasih juga kepada adik-adik ku yang tersayang Maya Yulfani, Selvi Noviandra, Ade Dimas Satrio, dan Ade Iqbal Alifin yang telah memberikan kasih sayang dan cinta kasihnya, motivasinya dan doanya yang diberikan selama ini kepada ku sehingga dapat menyelesaikan skripsi minor ini. Sesungguhnya saya sangat mencintai kalian karena Allah SWT.
4. Bapak Prof. Dr. H. Saidurrahman, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Muhammad Lathif Ilham Nst,ME.I selaku dosen pembimbing skripsi minor yang telah bersedia memberikan arahan, bimbingan dan petunjuk kepada penulis dalam menyelesaikan skrpsi minor ini.
6. Bapak Dr. Andri Soemitra, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Seluruh pengajar dan staff administrasi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara yang telah membimbing dan membantu kelancaran selama kuliah.

8. Terima kasih kepada ibu Indri Pratiwi, SE, Msi selaku direktur utama PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Medan.
9. Terima kasih kepada para kerabat ku bik Mega, lek Bartok, lek Adi, lek Heru, lek Zulpan, lek Johar, kakek Dakem, Alm. Nenek Gina, kakek buyung, nenek Mesrah, bik Poniah, Bunga Lestari, Intan Yulia, dan Binadin yang telah memberikan motivasi serta dukungan moril dan materi yang tak ternilai.
10. Terima kasih untuk yang tersayang dan tercinta Radimun yang selalu mendoakan, memberikan semangat, motivasi dan memberikan dukungan sampai saat ini.
11. Terima kasih kepada sahabat ku tercinta sejak SD-SMP Leni Fadillah, Mayni Fransiska, Susi Dian Lestari, Hari Sasmasdi yang memberikan semangat dan dukungannya.
12. Terima kasih untuk sahabat ku tercinta sejak SMA Karina Juliana A.Md, Dessy Risky, Lili Masrani Pinem yang telah memberikan semangat dan doanya.
13. Terima kasih untuk sahabat ku yang terkasih dan tersayang selama kuliah Afriliyani, Pajria Aini, Marini, Aisyah, Fitri Wahyuni, Wensi Anggaisa S.Pd, Siti Handayani S. Sos, Ria Sartika Sinaga, Saiyfuiddin, Ricky Juwanda, Fauzi Zuhri Surbakti, Agus Manto yang memberikan doa dan semangat tiada hentinya.
14. Terima kasih untuk keluarga ku di Medan ayahanda Afrizal, ibunda Aminah yang memberikan kasih sayang dan cinta kasihnya selama ini, kepada Sri Dewi, Irsya Lubis, Amir Udin, Adam Rizal, Atma Zaidan

Irsyah Lubis, Abbiyandra Zakhwan Irsya Lubis yang telah memberikan motivasi dan semangat yang tiada hentinya.

15. Dan terima kasih juga kepada teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah B yang telah memberikan semangat dan dukungannya untuk menyelesaikan skripsi minor ini.

Juga kepada siapa saja yang dengan tulus mendoakan aya. Kepada mereka semua saya sampaikan *jazakumullah khairul jaza'*.

Demikian penulis skripsi minor. Sekali lagi kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian ini penulis mengucapkan banyak terima kasih. Akhir kata dengan penuh doa penulis berharap semoga skripsi minor ini bermanfaat bagi pembaca, *Aamiin*.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Medan, 2019
Penulis

Kiki Indah Syahri
Nim: 0504163190

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
IKHTISAR	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1. Tujuan Penelitian	6
2. Manfaat Penelitian	7
3. Metode Penelitian	8
1. Jenis Penelitian	8
2. Sumber data	8
3. Teknik Pengumpulan Data.....	9
4. Teknik Analisis Data	9
5. Objek Penelitian.....	10
6. Sistematika Penulisan	10

BAB II LANDASAN TEORI

A. Minat	12
1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat	13
2. Minat Masyarakat/Nasabah Dalam Konsep Syariah	14
3. Cara Membentuk Minat Masyarakat/Nasabah	15
B. Menabung Menggunakan Tabungan GEMA <i>Mudharabah</i>	16
1. Pengertian Tabungan	16
2. <i>Mudharabah</i>	17

3. Tabungan GEMA Mudharabah.....	21
4. Syarat Pembukaan Tabungan.....	23
C. Jenis- jenis <i>Mudharabah</i>	23
D. Akad <i>Mudharabah</i>	24
1. Akad	24
2. Rukun dan Ketentuan GEMA <i>Mudharabah</i>	25
3. Landasan Syariah.....	29
4. Ketentuan Tabungan Mudharabah Menurut Fatwa DSN MUI.....	32
E. Teori Bagi Hasil Mudharabah Di Perbankan Syar'iah	33
F. Peran Bagi Hasil Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Menabung Di PT. BPRS Gebu Prima Medan	Error! Bookmark not defined.
G. Pelayanan Bank Kepada nasabah	39
H. Kendala Yang Di Hadapi Dalam Meningkatkan Pelayanan Kepada Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan	41

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Umum Perusahaan	43
B. Dasar Pemikiran	45
C. Makna Logo Bank Tabungan Negara Cabang Syariah Medan	46
D. VISI dan MISI.....	48
E. Ruang Lingkup Bidang Usaha.....	48
F. Produk-Produk PT. BPRS Gebu Prima	49
G. Lokasi Perusahaan.....	53
H. Daerah Pemasaran	53

STRUKTUR ORGANISASI

A. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab.....	55
1. Dewan Komisaris.....	55
2. Dewan Syari'ah	56
3. Direktur Utama	56
4. Direktur Operasional.....	57
5. Kepala Bagian <i>Marketing</i>	58
6. Bagian Umum dan Personalia.....	59
7. <i>Customer service</i>	59

B. Jumlah Tenaga Kerja.....	60
C. Jam Kerja Karyawan	60
D. Sistem Pengupahan dan Fasilitas.....	61

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Minat Masyarakat Menggunakan Tabungan GEMA <i>Mudharabah</i> Pada PT. BPRS Gebu Prima.....	62
1. Peran Bagi Hasil Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Menabung Di PT. BPRS Gebu Prima Medan	Error! Bookmark not defined.
2. Kendala Dan Solusi Yang Dihadapi Oleh Bank Dalam Meningkatkan Pelayanan Kepada Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan	66

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	69
B. SARAN.....	70

DAFTAR PUSTAKA	71
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Nasabah Tabungan GEMA <i>Mudharabah</i>	5
--	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema <i>Mudharabah</i>	21
Gambar 3.1 : PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan	47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tabungan GEMA merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum, yang memiliki kelebihan dan keuntungan seperti : mendapatkan bagi hasil yang halal, murni, adil, keamanannya dijamin oleh pemerintah serta menguntungkan dengan mendapatkan nisbah sebesar 20% untuk nasabah Tabungan GEMA, setiap saat dapat ditarik tanpa dikenakan biaya administrasi, dengan setoran awal Rp. 50.000,-.¹ Tabungan GEMA juga merupakan produk unggul yang ada pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan dikarenakan tabungan GEMA *mudharabah* mempunyai keunggulan dengan tidak adanya pajak yang dikenakan bagi nasabah yang mempunyai saldo di bawah Rp. 7.500.000,- dan bagi hasil yang lumayan besar dengan mendapatkan nisbah sebesar 20% yang tidak terdapat di dalam produk tabungan lainnya pada PT. BPRS Gebu Prima Medan dan juga bebas dari biaya administrasi.

Menyikapi keputusan Majelis Ulama Indonesia Tanggal 01 April 2000 Nomor : 01 dan 02/DSN-MUI/IV/2000 Tabungan Deposito dan Tabungan yang tidak dibenarkan syari'ah, yaitu Deposito dan Tabungan di Bank Syari'ah Gebu Prima merupakan antisipasi kebutuhan Ummat dalam rangka membumikan Ekonomi Islam, juga disusun tidak dengan sistem bunga

¹ PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima, Medan, 2019.

melainkan dengan sistem bagi hasil sesuai sistem syari'ah Islam yang tidak diragukan lagi tentang keadilannya, serta memberikan bagi hasil yang diambil dari pendapatan bruto bank.

Bebicara Bank Syariah selalu menarik untuk di perhatikan setiap orang, dalam membicarakan tentang Bank syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung risiko usaha dan berbagai hasil usaha antara /pihak bank dengan nasabah. Persaingan yang semakin ketat diantara perbankan konvensional dan perbankan Syariah menyebabkan bank Syariah harus berusaha untuk menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank tersebut.

Aspek ekonomi yang juga menjadi faktor penting bagi nasabah dan calon nasabah yang akan menabung di bank Syariah yang dapat memberikan pelayanan dan keuntungan optimal dari produk yang ditawarkan oleh bank. Selain itu juga nasabah juga merasa aman dan nyaman dalam menabung di bank yang tidak kontroversial dengan ajaran syariahnya.

Tantangan bagi perusahaan perbankan syariah saat ini adalah bagaimana membangun suatu budaya sehingga semua orang yang ada dalam perusahaan perbankan bertujuan menarik minat nasabah untuk berinvestasi menggunakan produk tabungan GEMA mudharabah pada bank syariah.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa strategi menarik minat nasabah untuk berinvestasi yang berdasarkan pada sistem bagi hasil. Berdasarkan misi dan karakteristik unggul dari perbankan syariah, jelas

sekali bahwa sistem bagi hasil menjadi nilai lebih yang membedakannya dengan bank konvensional. Sistem bagi hasil dapat mencitapkan aktifitas ekonomi yang berkeadilan dengan menghindari eksploitasi berlebihan dan kesewenang-wenangan terhadap peminjam dana dalam konteks pembiayaan.

Hal ini tergambar dengan jelas sebagai pilar keadilan dalam falsafah ekonomi Islam yang menjadi dasar filosofis keuangan dan perbankan syariah di Indonesia. Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih.

Bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (*akad*). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan (*An-Tarodhin*) dimasing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Mudharabah adalah kerja sama antara dua pihak, dimana satu pihak, pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah dananya kepada pihak lain, yaitu perusahaan (*mudharib*) untuk menjalankan suatu aktivitas atau usaha, jika memperoleh keuntungan dibagikan sesuai dengan kesepakatan di awal, dan jika mengalami kerugian, maka ketentuannya berdasarkan syarak bahwa kerugian di dalam akad mudharabah di bebankan

kepada harta, tidak di bebaskan sedikitpun kepada pengelola yang bekerja.² Dalam beberapa hal, bank konvensional dan bank syariah memiliki kesamaan terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, syarat umum memperoleh pembiayaan dan sebagainya.

Minat nasabah pada dasarnya dibentuk dalam hubungannya dengan objek atau produk yang di tawarkan. Yang paling berperan dalam membentuk minat itu sendiri selanjutnya dapat berasal dari orang lain, meskipun minat dapat dari dalam dirinya sendiri. Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.³

Jumlah nasabah yang menabung menggunakan produk tabungan GEMA *mudharabah* selama 5 tahun terakhir yaitu:

Tabel 1.1 Data Nasabah Tabungan GEMA *Mudharabah*.

Tahun	Jumlah Nasabah
2014	56 Orang
2015	68 Orang
2016	72 Orang
2017	89 Orang
2018	93 Orang

Sumber PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan.

² Gemala Dewi dkk., *Hukum Perkaitan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Group, 2006, hal,119.

³ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Grafindo, 1994), hal. 94.

Dari hasil tabel di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa minat masyarakat untuk menabung di PT.BPRS Gebu Prima Medan tiap tahunnya meningkat. PT. BPRS Gebu Prima Medan aktif beroperasi pada tahun 1994 dan data yang di ambil dari laporan keuangan PT. BPRS Gebu Prima Medan di hitung dari tahun 2014-2018 memiliki nasabah kurang lebih 378 nasabah. Peningkatan kinerja marketing PT. BPRS Gebu Prima Medan sangat berpengaruh dalam meningkatkan jumlah nasabah untuk menabung di PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Dengan demikian perbankan sendiri sumber dana terbesar bersumber dari para nasabah yang melakukan transaksi menabung, sehingga pihak lembaga keuangan mempunyai aturan yang ketat kepada pengelolaan keuangan yang bersumber dari masyarakat atau nasabah.

Penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh produk ke keputusan nasabah menabung atau terdapat pengaruh produk ke minat menabung lalu ke keputusan nasabah menabung, terdapat pengaruh nilai-nilai religiositas ke keputusan nasabah menabung atau terdapat pengaruh nilai-nilai religiositas ke minat menabung lalu ke keputusan nasabah menabung terdapat pengaruh pelayanan ke keputusan nasabah menabung atau terdapat pengaruh pelayanan ke minat menabung lalu ke keputusan nasabah menabung. Berdasarkan penjelasan di atas, penelitian ini mencoba mencari jawaban apakah terdapat pengaruh sistem bagi hasil terhadap minat nasabah untuk berinvestasi pada produk tabungan Gema Mudharabah PT. BPRS Gebu Prima. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengangkat judul skripsi “**MINAT MASYARAKAN**

MENGGUNAKAN TABUNGAN GEMA MUDHARABAH PADA PT.BPRS GEBU PRIMA” (Studi Kasus di PT. BPRS Gebu prima).

B. Identifikasi Masalah

Dari uraian di atas dapat dijelaskan bahwa jumlah nasabah yang menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* pada PT. BPRS Gebu Prima mengalami peningkatan setiap tahunnya. Jadi bagaimana cara perusahaan untuk mempertahankan atau meningkat lagi minat masyarakat atau nasabah untuk menabung menggunakan produk tabungan GEMA *mudhrabah*.

C. Rumusan Masalah

Secara umum yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana Minat Masyarakat Menggunakan Tabungan GEMA Mudharbah Pada PT. BPRS Gebu Prima”. Sedangkan secara khusus yang menjadi rumusan masalahnya yaitu:

1. Bagaimana peran bagi hasil dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung menggunakan produk tabungan GEMA *mudharabah* PT. BPRS Gebu Prima Medan.
2. Apa kendala dan solusi yang di hadapi oleh bank dalam meningkatkan mutu pelayanan kepada nasabah PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari’ah Gebu Prima Medan.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui bagaimana peran bagi hasil dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung menggunakan produk tabungan GEMA mudharabah PT. BPRS Gebu Prima.
- b. Apa kendala dan solusi yang di hadapi bank dalam meningkatkan pelayanan kepada nasabah PT. BPRS Gebu Prima.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi ilmu pengetahuan
 - a) Untuk memperkuat penelitian sebelumnya berkenan dengan adanya bagaimana peran bagi hasil dalam minat nasabah untuk menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan.
 - b) Memberikan bukti empiris tentang ada tidaknya bagaimana peran bagi hasil dalam meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan Tabungan GEMA *mudharabah* Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan sehingga dapat dijadikan pedoman dalam menarik minat nasabah.
2. Bagi Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran atau masukan dalam penentuan kebijakan sistem dan bagi hasil di PT. BPRS Gebu Prima Medan.

3. Bagi Peneliti Berikutnya

Hasil penelitian ini digunakan sumber informasi, pengetahuan dan bahan perbandingan bagi peneliti berikutnya yang berminat mempelajari permasalahan yang sama.

3. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Melalui metode deskriptif data dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis kemudian diintegrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan tertera mengenai masalah yang diteliti. Penelitian lapangan ini yaitu metode penelitian yang dilakukan dengan cara langsung terjun ke objek penelitian yang diteliti pada PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan.

2. Sumber data

Data yang digunakan dalam penelitian ini, dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu:

a. Data Premier

Merupakan data yang didapat dari sumber pertama yaitu hasil wawancara yang dilakukan langsung kepada objek penelitian. Dengan teknik pengumpulan data dari para Nasabah dan Pegawai terkait mengenai minat menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan.

b. Data Skunder

Merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul data premier. Data yang telah didapat dari hasil wawancara dan observasi yang berkaitan dengan materi penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini oleh penulis diantaranya adalah dengan wawancara kepada nasabah dan pegawai yang terlibat perihal minat masyarakat menabung menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* di Bank Pembiayaan Rakyat Syaria'ah Gebu Prima Medan.

a. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab kepada Nasabah dan Pegawai yang terlibat perihal minat masyarakat menabung menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* di PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan.

b. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan pengamatan, baik langsung ataupun tidak langsung terhadap Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima, untuk mengetahui bagaimana prosedur dan praktek yang terjadi mengenai produk tabungan GEMA *mudharabah* tersebut.

4. Teknik Analisis Data

Seluruh data yang penulis peroleh baik dari observasi, wawancara yang ada mengenai materi penelitian, akan diolah dengan pendekatan analisis deskriptif kualitatif. Hal ini karena data yang didapat akan berupa kata-kata dan angka-angka yang akan diolah menjadi suatu kesimpulan.

5. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Jl. A.R. Hakim / Bakti No.139 Medan.

6. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan pembahasan skripsi ini, penulis mengurutkan permasalahannya menjadi 5 bab, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN. Bab ini memuat latar belakang masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan skripsi ini.

BAB II : LANDASAN TEORI. Bab ini memuat landasan teori yang mana mencakup tentang tabungan, mekanisme dan membahas akad yang digunakan dalam produk tabungan GEMA mudharabah.

BAB III : PROFIL BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARI'AH GEBU PRIMA. Bab ini memuat tentang profil, visi dan misi, serta statement budaya BPRS Gebu prima, logo dan struktur organisasi BPRS Gebu Prima.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN. Bab ini memuat tentang bagaimana prosedur dan pelaksanaan menabung menggunakan produk GEMA mudharabah di PT. BPRS Gebu Prima, tingkat perkembangannya, pembahasan mengenai analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman akan produk tersebut.

BAB V : PENUTUP. Bab ini memuat tentang uraian kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian serta beberapa saran yang akan ditunjukkan kepada para pihak terkait dan berkepentingan dengan tema yang diteliti.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

Minat ialah yang berkaitan dengan perasaan suka atau senang dari seseorang terhadap sesuatu objek. Hal ini seperti di kemukakan oleh Slameto bahwa minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.⁴ Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat.

Dalam kamus umum bahasa Indonesia, minat diartikan sebagai sebuah kesukaan (kecenderungan hati) yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, perhatian atau keinginan.⁵ Sehingga ketika seseorang sudah merasa cenderung dan berkeinginan terhadap sesuatu maka disitulah terkadang seseorang berupaya untuk memiliki ataupun mencapai sesuatu yang sudah menjadi keinginannya.

Minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, suatu masalah atau situasi yang mengandung kaitan dengan dirinya. Minat seseorang terhadap suatu objek tersebut sesuai sasaran dan berkaitan dengan keinginan dan kebutuhan seseorang yang bersangkutan.

⁴ Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010), hal,180.

⁵ The Liang Gie, *Cara Belajar Yang Efesien* (Yogyakarta: Liberty,1995),hal,129.

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam oroses transaksi barang atau jasa. Di dalam dunia perbankan maka sumber dana terbesar bersumber dari para nasabah yang melakukan transaksi yaitu dalam hal ini nasabah yang melakukan transaksi menabung. Sehingga pihak lembaga keuangan mempunyai aturan yang ketat kepada pengelolaan keuangan yang bersumber dari masyarakat atau nasabah.

Menurut Komarudin Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.⁶

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat, yaitu:

- a. Perbedaan pekerjaan, artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan yang ingin dicapainya, aktivitas yang dilakukan, penggunaan waktu senggangnya, dan lain-lain.
- b. Perbedaan sosial ekonomi, artinya seseorang yang mempunyai sosial ekonomi tinggi lebih mudah mencapai apa yang diinginkannya dari pada yang mempunyai sosial ekonomi yang rendah.

⁶ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Grafindo, 1994), hal,94.

- c. Perbedaan hobi atau kegemaran, artinya bagaimana seseorang menggunakan waktu senggangnya.
- d. Perbedaan jenis kelamin, artinya minat wanita akan berada dengan minat pria, misalnya dalam pola berbelanja.
- e. Perbedaan usia, artinya usia anak-anak remaja, dewasa dan orang tua akan berbeda minatnya terhadap sesuatu barang, aktivitas benda dan seseorang.⁷

2. Minat Masyarakat/Nasabah Dalam Konsep Syariah

Menurut Bimo Walgito menyatakan bahwa minat adalah sesuatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai dengan keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membutuhkan lebih lanjut.⁸

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktivitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang atau jasa.

Jadi dengan demikian, pengertian minat atau keinginan adalah “hasrat akan pemuas kebutuhan yang spesifik, tetap mempengaruhi minat manusia”. Minat merupakan keinginan individu untuk melakukan perilaku tertentu sebelum perilaku tersebut dilaksanakan. Adanya minat untuk

⁷ Denny Bagus, *Jurnal Manajemen*, bahan kuliah manajemen.

⁸ Ramayulis, *Metodologi Pengajaran Agama Islam*, (Jakarta: Kalam Mulis.2001), hal,84.

melakukan suatu tindakan akan menentukan apakah kegiatan tersebut akan dilakukan.

Kegiatan yang dilakukan inilah yang disebut dengan prilaku. Dengan demikian prilaku merupakan “niat/minat” yang sudah direalisasikan dalam bentuk tingkah laku yang tampak. Dalam teori tindakan berlandaskan diuraikan bahwa kehendak/minat dipengaruhi oleh sikap dan norma yang dihubungkan.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Surah Al-Isra':84

بِمَنْ هُوَ أَهْدَى سَبِيلًا فَمَنْ كُلُّ يَعْمَلُ عَلَى شَاكِلَتِهِ فَرَبُّكُمْ أَعْلَمُ (٨٤)

“Artinya : Katakanlah (muhammad), "Tiap-tiap orang berbuat menurut keadaannya masing-masing". Maka Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang lebih benar jalannya”.⁹

3. Cara Membentuk Minat Masyarakat/Nasabah

Minat nasabah pada dasarnya dibentuk dalam hubungannya dengan objek atau produk yang di tawarkan. Yang paling berperan dalam membentuk minat itu sendiri selanjutnya dapat berasal dari orang lain, meskipun minat dapat dari dalam dirinya sendiri. Adapun pembentukan minat nasabah dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut :

1. Memberikan informasi yang seluas-luasnya, baik keuntungan maupun kerugian yang timbulkan oleh produk yang ditawarkan yaitu tabungan GEMA mudharabah.
2. Meberikan rangsangan dengan cara memberikan hadiah berupa barang atau sanjungan yang dilakukan individu barkaitan dengan produk.

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahannya*.

3. Mendekatkan individu terhadap objek, dengan cara membawa individu atau sebaliknya
4. Belajar dari pengalaman.

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya. Selain itu minat dapat timbul karena adanya faktor eksternal dan juga adanya faktor internal. Minat yang besar terhadap suatu hal merupakan modal yang besar untuk melakukan tindakan yang diamati dalam ini yaitu minat menabung.

B. Menabung Menggunakan Tabungan GEMA *Mudharabah*

1. Pengertian Tabungan

Pengertian tabungan menurut Thomas Suyatno yaitu “Simpanan dari pihak ketiga kepada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu”. Sedangkan menurut Mandala Manurung dan Pratama Rahadja tabungan merupakan simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro dan alat lainnya yg dipersamakan dengan itu.

Pengertian yang sama dijumpai dalam pasal 1 angka 21 Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang menyebut bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut

syariat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹⁰ Tabungan *mudharabah* mempunyai sifat dan investasi, penarikan hanya dapat dilakukan pada priode/waktu tertentu, infestasi berupa bagi hasil, dan pengembalian dana tidak dijamin dikembalikan semua.¹¹

Tabungan Menurut Dumairy adalah bagian dari “pendapatan yang dapat dibelanjakan” (disposable income) yang tidak dikeluarkan untuk di konsumsi.¹²

Dengan demikian Tabungan merupakan salah satu jenis dari produk simpanan pihak ketiga kepada Bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu dengan pelayanan yang bisa memuaskan para nasabahnya . Bagi bank, simpanan adalah sumber dana utama yang sejatinya ditahan untuk kepentingan transaksi. Bank-bank memiliki produk giro, deposito berjangka, dan tabungan.

2. Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata dhrab yang artinya memukul atau berjalan, memukul atau berjalan diartikan sebagai proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya.¹³ Secara teknis,

¹⁰ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta : Gadjah mada University Press, 2009, hal, 92.

¹¹ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta : PT. Grasindo, 2005, hal, 52.

¹² Dumairy, *Perekonomian indonesia*, 1996, hal. 125.

¹³ Warno, *Akuntansi : Lembaga Keuangan Syariah 1*, Yogyakarta : Deepunish, 2004, hal, 35.

mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak, di mana pihak pertama bertindak sebagai pemilik dana (*shahubul maal*) yang menyediakan seluruh modal (100%).

Sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola usaha (*mudhrib*). Keuntungan usaha yang dijalankan dalam kontrak, dan biasanya dalam bentuk nisbah (presentase). Jika usaha yang dijalankan mengalami kerugian, maka kegiatan itu ditanggung oleh *shahibul maal* sepanjang kerugian itu bukan akibat kelainan *mudharib*.¹⁴

Mudharabah sebagai akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (pemilik dana/*shahibul maal*) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak (pengelola/*mudharib*) bertindak selalu pengelola, dan keuntungan dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana.

Kerugian akan ditanggung pemilik dana sepanjang kerugian itu tidak diakibatkan oleh kelalaian pengelola dana, apabila kerugian yang terjadi diakibatkan oleh kelalaian pengelola dan maka kerugian ini akan ditanggung oleh pengelola dana.¹⁵

Dalam satu kontrak *mudharabah* pemodal dapat bekerja sama dengan lebih dari satu pengelola. Para pengelola tersebut seperti bekerja sebagai mitra usaha terhadap pengelola yang lain. Nisbah (porsi) bagi hasil pengelola

¹⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiih Muamalah*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010, hal, 224.

¹⁵ Siti Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah Indonesia Edisi 4*, Jakarta : Selembaga Empat, 2015, hal, 128.

sesuai kesepakatan di muka. Nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola harus disepakati di awal perjanjian. Besarnya nisbah bagi hasil masing-masing pihak tidak diatur dalam syariah, tetapi tergantung kesepakatan mereka. Nisbah bagi hasil bisa dibagi rata 50:50, tetapi bisa juga 30:70, 60:40, atau proposi lain yang disepakati. Pembagian keuntungan yang tidak diperoleh adalah dengan menentukan alokasi jumlah tertentu untuk salah satu pihak. Diperbolehkan juga untuk situasi yang berbeda. Misalnya jika pengelola berubah di bidang produksi, maka nisbahnya 50 %, sedangkan kalau pengelola berusaha di bidang perdagangan, maka nisbahnya 40 persen.

Di luar porsi bagi hasil yang diterima pengelola tidak diperkenankan meminta gaji atau kompensasi lainnya untuk hasil kerjanya. Semua *mazhab* sepakat dalam hal ini. Namun demikian, Imam Ahmad memperbolehkan pengelola untuk mendapatkan uang makan harian dari rekening *mudharabah*. Ulama dari Mazhab Hanafi memperbolehkan pengelola untuk mendapat uang harian (seperti untuk akomodasi, makan, dan transport) apabila dalam perjalanan bisnis ke luar kota.¹⁶

Filosofi *mudharabah*, yaitu manusia diciptakan oleh Allah SWT dengan berbagai kelebihan dan kekurangan. Ada orang yang mempunyai kelebihan harta, ada orang yang kekurangan harta, ada orang yang mempunyai keahlian, tetapi tidak memiliki modal untuk melaksanakan sesuatu pekerjaan, ada orang yang punya modal tetapi tidak punya waktu untuk mengurus sebagian hartanya. Untuk terjadinya keseimbangan, yang

¹⁶ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2007, hal, 62.

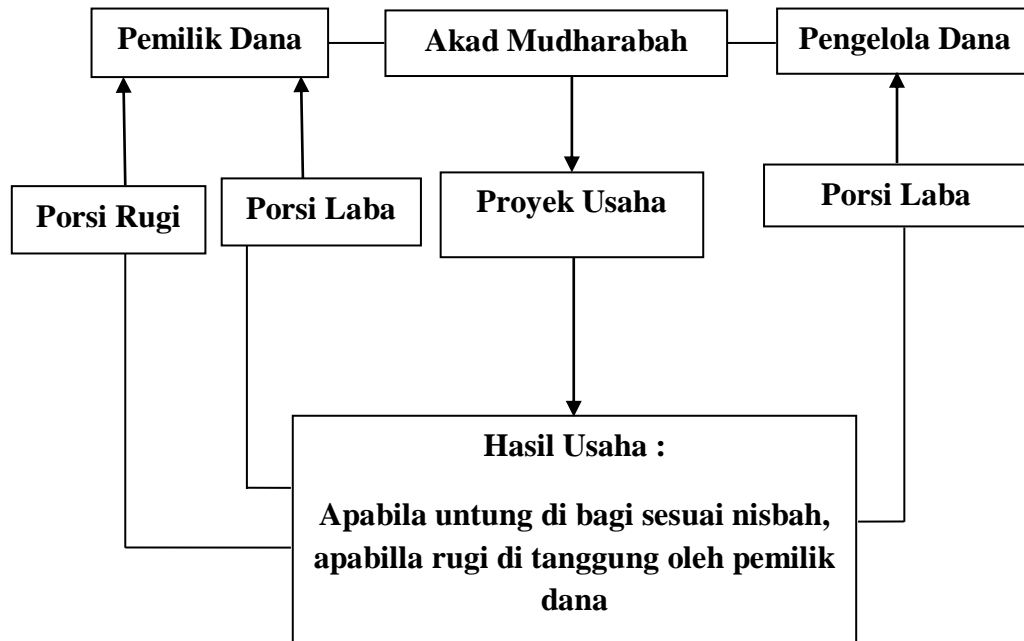
berpunya perlu membantu orang lain yang kurang dengan cara yang adil, sebab itu islam menawarkan berbagai solusi agar tidak terdapat kesenjangan di tengah masyarakat, maka *mudhrabah* merupakan bagian dari pada cara yang ditawarkan islam.¹⁷

Tujuan akad *mudharabah* adalah supaya ada kerjasama kemitraan antara pemilik harta (modal) yang tidak ada pengalaman dalam perniagaan/perusahaan atau tidak ada peluang untuk berusaha sendiri dalam lapangan perniagaan, perindustrian dan sebagainya dengan orang berpengalaman di budang tersebut tapi tidak punya modal. Ini merupakan suatu langkah untuk menghindari menyia-nyiakan modal pemilik harta dan menyia-nyiakan keahlian tenaga ahli yang tidak mempunyai modal untuk memanfaatkan keahlian mereka.

Hikmah dari sistem *mudharabah* adalah dapat memberikan keringnan kepada manusia. Terkadang ada seabagian orang yang memiliki harta, tetapi tidak mampu untuk membuatnya menjadi produktif dan sebaliknya. Dengan akad mudharabah, kedua belah pihak dapat mengambil manfaat dan kerja sama yang terbentuk. Dalam perhitungan mudharabah dilakukan berdasarkan saldo rata-rata harian yang dihitung di tiap akhir bulan dan di buku di awal bulan berikutnya.

¹⁷ Prof. Dr. H. Zainudin Ali, M. A., *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika, 2008,hal,26.

Gambar 2.1 Skema Mudharabah



Keterangan :

- Pemilik dana dan pengelola dana menyepakati akad *mudharabah*
- Proyek usaha sesuai akad *mudharabah* dikelola pengelola dana
- Proyek usaha menghasilkan laba atau rugi
- Jika untung sesuai nisbah
- Jika rugi ditanggung pemilik dana

3. Tabungan GEMA Mudharabah

Tabungan *Mudharabah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. *Mudharabah* mempunyai dua bentuk, yakni *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayadah*, perbedaan utama di antara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya. Dalam hal ini, bank syariah

bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana).

Bank syariah dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad syariah mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain. Namun, di sisi lain, bank syariah juga memiliki sifat sebagai seorang wali amanah (*trustee*), yang berarti bank harus berhati-hati atau bijaksana serta beritikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya.

Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, bank syariah akan membagikan kepada pemilik dana sesuai nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam pengelola dan tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah *mismanagement* (salah urus), bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut. Dalam pengelolaan harta *mudharabah*, bank menutup biaya oprasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Di samping itu, bank diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah penabung tanpa persetujuan yang bersangkutan. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, PPH bagi hasil tabungan *mudharabah* dibebankan langsung ke rekening tabungan *mudharabah* pada saat perhitungan bagi hasil.

Tabungan GEMA *Mudharabah* merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum, yang memiliki kelebihan dan keuntungan seperti : mendapatkan bagi hasil yang halal, murni, adil, keamanannya dijamin oleh pemerintah serta menguntungkan dengan mendapatkan nisbah sebesar 20% untuk nasabah Tabungan GEMA *mudharabah*, setiap saat dapat ditarik tanpa dikenakan biaya administrasi, dengan setoran awal Rp. 50.000,-.

4. Syarat Pembukaan Tabungan

Untuk membuka rekening tabungan GEMA *mudharabah* terbilang cukup mudah dengan terlebih dahulu mempersiapkan persyaratan yang diperlukan untuk membuka rekening baru. Syarat-syarat umum yang diperlukan untuk membuka rekening baru antara lain :

- KTP / SIM / Kartu Pelajar / bukti identitas lainnya.
- Membawa uang setoran awal sesuai aturan yang ditetapkan pihak bank.
- Membayar administrasi sesuai ketentuan bank.
- Bawa semua persyaratan tersebut ke *customer service*.
- *Customer service* akan memberikan penjelasan dan memberikan formulir untuk diisi.

C. Jenis- jenis *Mudharabah*

Dilihat dari segi kuasa yang di berikan kepada nasabah, *mudharabah* terbagi 2 jenis yaitu :

- a. *Mudharabah mutlaqah* (investasi tidak terkait serikat) yaitu pihak lembaga keuangan tidak dibatasi dalam hal menggunakan dana yang disimpan,

pemberi modal tidak memberikan pernyataan apapun kepada pihak lembaga keuangan, untuk usaha apa dana yang diberikan itu ataupun pemberi modal juga tidak menyerahkan kepada orang-orang tertentu untuk mengelolanya. Jadi bank memiliki kebebasan penuh untuk menyalurkan dana yang telah dihimpun tersebut ke usaha manapun yang diperkirakan keuntungannya satu sama lain. Penerapan *mudharabah* mutlaqah ini dapat berupa tabungan dan deposito, sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*.

- b. *Mudharabah muqaiyadah/muqayyadah* (investasi terikat) yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) membatasi/memberi syarat kepada *mudharib* pengelola dana seperti misalnya hanya untuk melakukan *mudharabah* di bidang tertentu saja. Bank di larang mencampurkan rekening investasi terkait dengan dana Bank atau rekening lainnya pada saat investasi. Bank di larang untuk investasi dananya pada transaksi penjualan cicilan tanpa penjamin atau jaminan. Bank di haruskan melakukan investasi sendiri tidak melalui pihak ketiga, jadi dalam investasi terikat ini pada prinsipnya kedudukan Bank menerima imbalan berupa *fee*.

D. Akad Mudharabah

1. Akad

Akad sendiri berasal dari bahasa arab al aqdu yang berarti: perikatan, perjanjian dan pemufakatan. Akad adalah suatu perikatan antara ijab dan kabul dengan cara yang dibenarkan *syarak* yang menetapkan adanya akibat-

akibat hukum pada objeknya. Ijab adalah pernyataan pihak kedua untuk menerimanya.

Menurut mustafa *az-zarqa'*, dalam pandangan *syra'* suatu akad merupakan ikatan secara hukum yang dilakukan oleh dua atau beberapa pihak yang sama-sama berkeinginan untuk mengikatkan diri, kehendak atau keinginan pihak-pihak yang mengikat diri itu sifatnya dalam hati, karena itu untuk menyatakan keinginnan masing-masing diungkapkan dalam suatu pernyataan-pernyataan, inilah yang kemudian disebut sebagai *ijab* dan *kabul*. Pelaku (pihak) pertama disebut *mujib* dan pelaku (pihak) kedua disebut *qaabil*. Dalam istilah fiqih *ijab* dan *kabul* ini disebut *sighah al-aqad*, yaitu ungkapan atau pernyataan akad.

Berdasarkan pengertian akad dapat disimpulkan bahwa tujuan akad adalah untuk mengetahui jenis transaksi yang akan dilakukan oleh kedua pihak serta untuk menimbulkan rasa rela atas transaksi yang mereka lakukan.

2. Rukun dan Ketentuan GEMA *Mudharabah*

Rukun dari akad mudharabah ada empat, yaitu :

- a. Pelaku, terdiri atas: pemilik dana dan pengelola dan
- b. Obyek mudharabah, berupa: modal dan kerja
- c. *Ijab* dan *Kabul* atau serah terima
- d. Nisbah keuntungan

Ketentuan syariah untuk masing-masing rukun adalah sebagai berikut:

- a. Pelaku
 1. Pelaku harus cakap hkum dan baliq.

2. Pelaku akad mudharabah dapat dilakukan sesama atau dengan non Muslim.
 3. Pemilik dana tidak boleh ikut campur dalam pengelolaan usaha tetapi tidak boleh mengawasi.
- b. Objek *mudharabah* (modal dan kerja) :
1. Modal
Beberapa penjelasan terkait dengan modal adalah :
 - a) Modal yang diserahkan dapat berbentuk uang atau aset lainnya, harus jelas jumlah dan jenisnya.
 - b) Modal diberikan secara tunai dan tidak utang. Tanpa adanya setoran, modal, berarti pemilik dana tidak memberikan kontribusi apapun padahal pengelola dana harus bekerja.
 - c) Modal harus diketahui dengan jelas jumlahnya sehingga dapat dibedakan dari keuntungannya.
 - d) Pengelola dana tidak diperkenankan untuk *memudharabahkan* kembali modal mudharabah, dan apabila terjadi maka dianggap pelanggaran kecuali atas izin pemilik dana.
 - e) Pengelola dana tidak diperbolehkan untuk meminjamkan modal kepada orang lain dan apabila terjadi maka dianggap pelanggaran kecuali atas izin pemilik dana.
 - f) Pengelola dana memiliki kebebasan untuk mengatur modal menurut kebijaksanaan dan pemikirannya sendiri, selama tidak dilarang secara syariah.

2. Kerja

Beberapa penjelasan terkait dengan kerja adalah :

- a. Kontribusi pengelola dana dapat berbentuk keahlian, keterampilan, *selling skill*, *managemen skill*, dan lain-lain.
- b. Kerja adalah hak pengelol dana dan tidak boleh diinvestasikan oleh pemilik dana.
- c. Pengelola dana harus menjalankan usaha sesuai dengan syariah.
- d. Pengelola dana harus memenuhi sesuai ketentuan yang ada dalam kontrak.
- e. Dalam hal pemilik dana tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesempatan, pengelola dana sudah menerima modal dan sudah bekerja, maka pengelola dana berhak mendapatkan imbalan atau ganti rugi atau upah.

3. Ijab dan Kabul

Adalah pernyataan dan ekspresi saling ridha atau rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.

4. Nisbah keuntungan

Beberapa penjelasan terkait dengan nisbah keuntungan adalah :

- a. Nisbah adalah besaran yang digunakan untuk pembagian keuntungan, mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh

kedua pihak yang *bermudharabah* atas keuntungan yang diperoleh.

- b. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.
- c. Pemilik dana tidak boleh meminta pembagian keuntungan dengan menyatakan nilai nominal tertentu karena dapat menimbulkan riba.

Pada dasarnya pengelola dana tidak diperkenankan untuk memudharabahkan kembali modal mudharabah, dan apabila terjadi maka dianggap terjadi pelanggaran kecuali atas seizin pemilik dana. Apabila pengelola dana dibolehkan oleh pemilik dana untuk memudharabahkan kembali modal mudharabah maka pembagian keuntungan untuk kasus seperti ini, pemilik dana mendapatkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan antara dia dan pengelola dana pertama. Sementara itu bagian keuntungan dari pengelola dan pertama dibagi dengan pengelola dana yang kedua sesuai dengan porsi bagian yang telah disepakati antara keduanya.¹⁸

Akad mudharabah mempunyai waktu yang tidak tertentu dan tidak terbatas, tetapi semua dengan berhak untuk menentukan jangka waktu kontrak kerja sama dengan memberikan pihak lainnya. Namun, akad mudharabah dapat berakhir karena hal-hal sebagai berikut:

- a. Dalam hal mudharabah tersebut dibatasi waktunya, maka mudharabah berakhir pada waktu yang telah ditentukan.

¹⁸ Siti Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi*, hal, 123.

- b. Salah satu pihak memutuskan mengundurkan diri.
- c. Salah satu pihak meninggal dunia atau hilang akal.
- d. Pengelola dana tidak menjalankan amanahnya sebagai pengelola usaha untuk mencapai tujuan sebagaimana dituangkan dalam akad. Sebagai pihak yang mengemban amanah ia harus beritikad baik dan hati-hati.
- e. Modal usaha tidak ada.

3. Landasan Syariah

Menurut Ijmak Ulama *Mudharabah* hukumnya *jai'z* (boleh). Hal ini dapat diambil dari kisah Rasulullah yang pernah melakukan *mudharabah* dengan Siti Khadijah. Siti Khadijah bertindak sebagai pemilik dana dan Rasulullah sebagai pengelola dana. *Mudharabah* telah diperaktekkan secara luas oleh orang-orang sebelum masa Islam dan beberapa sahabat Nabi Muhammad saw. Jenis bisnis ini sangat bermanfaat dan sangat selaras dengan prinsip dasar ajaran syariah, oleh karena itu akad ini diperbolehkan secara syariah.¹⁹ Berdasarkan dalil yang menjelaskan tentang bolehnya akad *mudharabah* dai Al Quran dan Al Hadis adalah sebagai berikut :

1. Al Quran

Berikut dalil yang berasal dari ayat-ayat Al Quran yang membolehkan akad *mudharabah* diantaranya adalah :

QS Al Muzzammil : 20

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ عَلِمَ أَنْ لَوْ أَن تَحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرْضَىٰ

¹⁹ Siti Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi*, hlm, 131.

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَاقْرَأُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنْفُسِكُمْ مِنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ (٢٠)

“Artinya : Sesungguhnya tuhanmu mengetahui bahwasannya kamu berdiri (sholat) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. Dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, maka dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang muda (bagimu) dari Al Quran. Di mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sholat, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang besar pahalanya. Dan memohonlah ampunan kepada Allah; sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang”²⁰.

Sebagaimana yang dijelaskan ayat di atas, Islam mensyariatkan akad kerja sama untuk memudahkan manusia karena sebagian dari mereka memiliki harta namun tidak bisa mengelolanya dan disana ada juga orang yang tidak memiliki namun mereka mampu mengelolanya dan disana ada juga orang yang tidak memiliki namun mereka mampu mengelola dan mengembangkannya. Maka syariat Islam membolehkan kerja sama ini agar mereka bisa saling mengambil manfaat diantara mereka. Pemilik modal memanfaatkan keahlian *mudharib* (pengelola) dan *mudharib* memanfaatkan harta dengan demikian terjadilah kerja sama antara harta dan amal. Allah

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahan*.

tidak mensyariatkan suatu akad kecuali untuk mewujudkan kemaslahatan dan menolak keusakan.²¹

2. Al Hadis

a) HR Ibnu Majah

“Dari Shalib bin Suaib Radhiyallahu ‘anhu bahwa Rasulullah saw. Bersabda, ‘Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan yaitu; jual beli secara tangguh, *Muqaradha (mudharabah)*, dan mencampurkan dengan tebung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual”.

b) HR Thabrani

“Abbas bin Abdul Muthalib, apabila ia menyerahkan sejumlah harta dalam investasi *mudharabah*, maka ia membuat syarat kepada *mudharib*, agar harta itu tidak dibawa melewati lautan, tidak menuruni lembah dan tidak dibelikan kepada binatang, jika *mudharib* melanggar syarat-syarat yang diajukan abbas tersebut sampai kepada Rasulullah Saw, lalu Rasul membenarkannya”.²²

c) HR Al-Baihaqi

“Ibnu Abbas Radhiyallahu Anhuma meriwayatkan bahwa Abbas bin Abdul Muthalib (paman nabi), jika menyerahkan harta sebagai *mudhrabah*, ia mensyaratkan kepada *mudharib* (pengelola)nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia *mudharib*

²¹ Fiqhus Sunnah, *Karya Sayyid Sabiq*, hal, 221.

²² Siti Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi*, hal,132.

(pengelola) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu di dengar Rasulullah Saw, beliau membenarkannya”.

4. Ketentuan Tabungan Mudharabah Menurut Fatwa DSN MUI

1. Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tabungan ada dua jenis:
 - a. Tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga.
 - b. Tabungan yang benarkan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*
2. Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan *mudharabah* :
 - a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
 - b. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.
 - c. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
 - d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.

- e. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya oprasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- f. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

E. Teori Bagi Hasil Mudharabah Di Perbankan Syar'iah

1. Pengertian Bagi Hasil

Pengertian bagi hasil adalah setiap prinsip yang digunakan bank syari'ah yang membedakannya dengan bank konvensional. Prinsip bagi hasil merupakan ruh dari perbankan syari'ah. Dalam sistem keuangan bagi hasil, tidak ada jaminan keuntungan dari usaha yang dibiayai sehingga kreditor pun harus menanggung kerugian debitor jika ia merugi. Adapun dalam pinjaman berbunga, seseorang debitor harus mengembalikan pokok dalam pinjaman ditambah bunga tanpa memperdulikan apakah ia untung atau rugi. Salah satu akad yang menggunakan bagi hasil dalam memperoleh keuntungan adalah akad *mudharabah*.

Berikut ini beberapa perbedaan antara prinsip bagi hasil yang ada dalam akad mudharabah dan sistem bunga yang digunakan di bank konvensional :

- a. Bunga
 - 1. Penentuan bungan dibuat sebelumnya (pada waktu akad).
 - 2. Besarnya persentase (bunga) ditentukan sebelumnya berdasarkan jumlah uang yang dipinjamkan.

3. Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat, sekalipun jumlah keuntungan meningkat.
 4. Jika terjadi kerugian, ditanggung si peminjam, berdasarkan pembayaran bunga tetap yang dijanjikan.
 5. Besarnya bunga yang harus dibayar si peminjam pasti diterima bank.
 6. Umumnya, agama terutama agama islam mengecamnya.
- b. Bagi Hasil
1. Penentuan besarnya nisbah/rasio bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada untung rugi.
 2. Besarnya bagi hasil berdasarkan keuntungan sesuai dengan nisbah/rasio yang disepakati.
 3. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan pendapatan.
 4. Jika terjadi kerugian ditanggung kedua belah pihak.
 5. Besarnya keuntungan bergantung pada keberhasilan usaha sehingga usaha menjadi perhatian bersama.
 6. Tidak ada yang meragukan bagi hasil.

Dalam aplikasinya mekanisme perhitungan bagi hasil dapat dilakukan dengan dua macam pendekatan, yaitu :

1) Pendekatan *Profit Sharing* (Bagi Laba)

Perhitungan menurut pendekatan ini adalah perhitungan bagi hasil berdasarkan pada laba dari pengelola dana yaitu pendapatan usaha

dikurangi dengan biaya usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut.²³

2) Pendekatan *Revenue Sharing* (Bagi Pendapatan)

Perhitungan menurut pendekatan ini adalah perhitungan laba berdasarkan pada pendapatan yang diperoleh dari pengelola dana, yaitu pendapatan usaha sebelum dikurangi dengan biaya usaha untuk memperoleh usaha tersebut.

2. Konsep Bagi Hasil

Konsep bagi hasil sangat berbeda dengan konsep bunga yang ditetapkan oleh sistem ekonomi konvensional. Dalam konsep bagi hasil terkandung hal-hal berikut:

- a. Pemilik dana menambahkan dananya melalui institusi keuangan yang bertindak sebagai pengelola dana.
- b. Pengelola mengelola dana-dana tersebut dalam sistem yang dikenal dengan sistem *pool offund* (penghimpunan dana), selanjutnya pengelola akan menginvestasikan dana-dan tersebut dalam proyek atau usaha-usaha yang layak dan menguntungkan serta memenuhi aspek syaria'ah.
- c. Kedua belah pihak membuat kesepakatan (*akad*) yang berisi ruang lingkup sama, jumlah nominal dana, nisbah, dan jangka waktu berlakunya kesepakatan tersebut.

²³ Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisa Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta, IIT Indonesia, 2003), Ed, I, hal,40.

3. Perhitungan Bagi Hasil

Metode perhitungan bagi hasil dalam ekonomi syari'ah secara umum dapat dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Menghitung saldo rata-rata harian (*daily average*) sumber dana sesuai dengan klasifikasi dana yang dimiliki.
- b. Menghitung saldo rata-rata tertimbang (*Weight Average*) sumber dana yang telah tersalurkan pada proyek atau usaha-usaha lainnya.
- c. Menghitung distribusi pendapatan yang diterima dalam periode tertentu.

$$DP = \frac{WA}{TWA} \times TP$$

Keterangan :

WA = Saldo rata-rata tertimbang

TWA = Total saldo rata-rata tertimbang

TP = Total pendapatan periode tertentu

- d. Membandingkan antara jumlah sumber dana dan total dana yang telah disalurkan.
- e. Mengalokasikan total tiap-tiap klasifikasi dana yang dimiliki sesuai dengan rata-rata tertimbang.
- f. Memperhatikan *nisbah* sesuai dengan kesepakatan yang tercantum dalam kesepakatan (*akad*).
- g. Mendistribusikan bagi hasil tersebut sesuai dengan *nisbahnya* kepada pemilik dana sesuai dengan klasifikasi dana yang ditaamkan.

4. Pengertian *Nisbah* (Rasio Bagi Hasil)

Nisbah adalah rasio bagi hasil yang akan diterima oleh tiap-tiap pihak yang melakukan akad kerja sama usaha, yaitu pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*). Nisbah tertuang dalam akad yang telah disepakati dan ditandatangani oleh kedua belah pihak.

F. Peran Bagi Hasil Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Menabung Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan memperoleh pendapatan dari beberapa pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan *mudharanah*, *murabaha*, *musyarakah*, *qordhul hasan*, dan *ijarah*. Pendapat yang diperoleh tersebut oleh BPR Syariah Gebu Prima Medan akan didistribusikan kepada anggota penghimpunan dana dan pemegang saham, ada hubungan yang jelas antara pendapatan bagi hasil yang diperoleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dengan imbalan bagi hasil yang diperoleh nasabah penghimpun dana dan pemegang saham.

Metode bagi hasil PT. BPRS Gebu Prima dengan menggunakan *profit sharing* atau bagi hasil lab, sedangkan pembagian bagi hasil untuk pendapatan dan imbalan berdasarkan *cash basis*.

Pembiayaan yang disalurkan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan sebagian besar diberikan kepada pengusaha kecil. Sebelum menyetujui usulan pembiayaan yang diajukan nasabah, Bank akan membuat suatu proyeksi pembiayaan yang berfungsi untuk menilai kelayakan sebuah usaha serta menilai suatu usaha dalam memberi tingkat pengembalian. Penilaian tersebut berfungsi untuk hasil yang akan disepakati oleh nasabah dan bank. Namun,

biasanya bank sudah menetapkan bagi hasil yang harus dibayarkan nasabah kepada bank tanpa melihat pendapatan yang diperoleh dari nasabah setelah memperoleh pembiayaan. Penghimpunan dana yang diperoleh dari masyarakat yang menabung akan dikelola dalam bentuk produk penyaluran dana atau pembiayaan. Hasil dari pembiayaan ini merupakan sumber pendapatan bagi bank dan nasabah penghimpun dana.

Sistem bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara membuat hasil usaha penyedia modal dengan pengelola modal yang berbentuk *mudharabah* (Bank hanya mengawasi operasional usaha nasabah) dan *Musyarakah* (Bank ikut terlibat dalam operasional usaha nasabah). Dari beberapa hal tersebut maka akan mampu meningkatkan minat masyarakat menabung di lembaga keuangan islam yang dalam hal ini adalah Bank Syariah. Di akui maupun tidak, sistem pendapatan bagi hasil yang diterapkan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan, masyarakat menganggap bahwa pendapatan yang diperoleh dari hasil menabungnya jauh lebih besar dari pada mereka menabung di lembaga keuangan konvensional.

Dapat disimpulkan lagi bahwa bagi hasil yang dilakukan oleh bank syariah sangat berperan terhadap minat menabung nasabah. Peran tersebut dapat dilihat dari beberapa karakter, diantaranya :

1. Tingkat keuntungan bagi hasil dari bank syariah lebih tinggi keuntungannya di banding tingkat suku bunga pada bank konvensional.
2. Kemungkinan terjadinya kerugian sangat kecil.

3. Pendapatan yang diperoleh merupakan porsi bagi hasil yang disepakati sebelumnya.
4. Jika dilihat dari beberapa faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung diantaranya :
 - a. Faktor pelayanan baik pelayanan sarana maupun pelayanan bertransaksi.
 - b. Fakto keyakinan.
 - c. Faktor lokasi (jarak)

G. Pelayanan Bank Kepada nasabah

Dalam praktiknya pemberian pelayanan yang baik kepada pelanggan atau nasabah bukan merupakan suatu hal yang mudah mengingat banyak kendala yang bakal dihadapi baik dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Upaya memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan harus dilakukan sungguh-sungguh dengan memerhatikan faktor-faktor utama dan faktor-faktor pendukungnya.²⁴

Faktor utama yang berpengaruh adalah sumber daya manusianya. Artinya, peranan manusia (karyawan) yang melayani nasabah merupakan faktor utama karena hanya dengan manusialah pelanggan dapat berkomunikasi secara langsung dan terbuka. Kemudian sarana dan prasarana yang digunakan juga harus dapat menunjang apa yang sudah dilakukan oleh manusia. Demikian pula dengan kualitas produk yang ditawarkan harus

²⁴ Kasmir, SE. M.M, *Etika Customer Service*, (Jakarta,PT Raja Grafindo Persada,2005), hal,3.

memiliki kelebihan dibandingkan produk pesaing serta faktor penunjang lainnya.

Berikut ini beberapa ciri pelayanan yang baik yang dapat memberikan kepuasan pada nasabah :

1. Memiliki karyawan yang profesional khususnya yang berhadapan langsung dengan nasabah seperti *Marketing*, *Customer Service* dan *Teller*.
2. Tersedianya sarana dan perasaan yang baik yang dapat menunjang kelancaran produk yang ditawarkan.
3. Tersedianya ragam produk yang diinginkan, artinya nasabah dapat menggunakan beragam produk dengan kualitas produk dan pelayanan yang mereka inginkan.
4. Bertanggung jawab kepada setiap nasabah dari awal hingga selesai. Dalam hal ini karyawan melayani nasabah sampai tuntas.
5. Mampu melayani secara cepat dan tepat, tentunya jika dibandingkan dengan pihak pesaing.
6. Mampu berkomunikasi secara jelas, menyenangkan dan mampu menangkap keinginan dan kebutuhan nasabah.
7. Memberikan jaminan kerahasiaan setiap transaksi, terutama dalam hal keuangan bagi dunia perbankan atau hal-hal lainnya.
8. Memiliki pengetahuan dan kemampuan yang baik tentang produk yang ditawarkan dan pengetahuan umum lainnya.
9. Mampu memberikan kepercayaan kepada nasabah, sehingga nasabah merasa yakin dengan apa yang telah dilakukan perusahaan.

H. Kendala Yang Di Hadapi Dalam Meningkatkan Pelayanan Kepada Nasabah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Faktor utama dari pelayanan adalah kesiapan perusahaan dalam melayani nasabah atau calon nasabah. Oleh karena itu, perusahaan perlu dipersiapkan secara matang sebelumnya sehingga mampu memberikan pelayanan yang terbaik untuk melayani konsumen atau nasabah.²⁵

Kendala yang di hadapi perusahaan dalam mengembangkan minat masyarakat untuk menabung menggunakan produk tabungan GEMA *mudharabah* pada PT.BPRS Gebu Prima Medan di karenkan perusahaan ini termasuk perusahaan menengah di dalam perusahaan perbankan syariah dan pada dasarnya PT. BPRS Gebu Prima Medan lebih memberi pembiayaan kepada masyarakat, jadi jarang masyarakat menggunakan produk tabungan dan lebih memilih ke produk pembiayaan.

Meningkatan minat nasabah adalah suatu proses untuk menciptakan produk atau jasa bank yang ditunjukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan. Dalam meningkatkan minat masyarakat menabung menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* pada PT. BPRS Gebu Prima Medan memiliki sasaran yang hendak dicapai.

Untuk mencapai sasaran tersebut, maka bank perlu :

- a. Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya.

²⁵ Kasmir, SE. M.M, *Etika Customer Service*, (Jakarta,PT Raja Grafindo Persada,2005), hal,4.

- b. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibanding dengan produk pesaing.
- c. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produksinya.
- d. Memberikan produk yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangan pada saat dibutuhkan.
- e. Memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan.
- f. Berusaha menarik minat konsumen untuk menjadi nasabah bank.
- g. Berusaha untuk mempertahankan nasabah yang lama dan mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.²⁶

Dengan demikian dalam rangka untuk menciptakan gaya manajemen dan lingkungan yang kondusif bagi organisasi dalam meningkatkan pelayanan untuk menyempurnakan kualitas produk yang ditawarkan, guna menciptakan kepuasan nasabah untuk menggunakan produk tabungan GEMA *mudharabah* pada PT. BPRS Gebu Prima Medan. Dan dengan begitu sasaran bank untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan produk unggul pada PT. BPRS Gebu Prima Medan termasuk produk tabungan GEMA *mudharabah* akan meningkat setiap tahunnya.

²⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2000), hal,171.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Umum Perusahaan

Rencana untuk mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan sudah lama dicanangkan oleh perndiri yang saat ini telah menjadi komisaris atau pemegang saham PT. BPRS Gebu Prima Medan dengan tujuan sesuai dengan ketetapan peraturan pemerintah No. 7 Tahun 1992 yakni guna menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat serta pelayanan bagi golongan ekonomi lemah pengusaha kecil.

Tujuan ini lebih ditekankan lagi arahnya pada Bank Pembiayaan Rakyat dengan sistem bagi hasil, yang lazimnya disebut Bank Syari'ah. Bank Islam atau Bank Muamalat dan peluang untuk mendirikan Bank Perkreditan Rakyat Bagi Hasil Syari'ah ini sesuai dengan bunyi pasal 13 UU No. 7 Tahun 1992, proses pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah ini mulai dilaksanakan dengan membentuk Badan Hukumnya serta serta Perseroan Terbatas dibuat Rancangan Anggaran Dasar Perusahaan. Dibuat daftar calon persero, susunan Direksi, Dewan Komisaris, rencana susunan organisasi, rencana kerja, serta bukti setoran minimal 30 dari modal setor.²⁷

Hal ini dipersiapkan guna melengkapi permohonan izin prinsip persiapan pendirian. Pada tanggal 23 Juni 1994, prinsip PT. BPR Syari'ah Gebu Prima Medan dengan nomor : S-885MK.171994 dikeluarkan oleh

²⁷ PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan, 2019.

Menteri Keuangan dan tahap selanjutnya adalah melengkapi izin usahaoperasi yang harus melampirkan anggaran dasar yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman berdasarkan Akte No. 38 tanggal 12 September 1994 dengan Notaris Ny. Chairani Bustami dan selanjutnya dilengkapi juga dengan daftar persero, susunan direksi, Dewan Universitas Sumatera Utara Komisaris, susunan organisasi, sistem dan prosedur kerja dan bukti pelunasan modal setor.

Sejalan dengan persiapan pendirian BPRS Gebu Prima Medan ini, pihak pendiri mempersiapkan calon-calon karyawan dengan memberikan pelatihan 3 bulan dengan materi yang diajarkan mengenai prosedur dan praktek perbankan syari'ah di Forum Kajian Ekonomi Perbankan Islam IAIN Sumatera Utara serta ditambah dengan training dan magang pada BPR Syariah Gebu Prima yang sudah beroperasi di wilayah Deli Serdang.²⁸

Adanya perubahan pada legalitas anggaran dasar ini disertai perbaikan-perbaikan permohonan izin usaha serta dengan diberlakukannya peraturan baru yang lebih selektif terhadap Bank Perkreditan Rakyat yang akan berdiri sehingga izin operasi untuk PT. BPRS Gebu Prima Medan resmi ditribitkan melalui surat keputusan menteri Keuangan No. Kep. 030KM.171996 tertanggal 23 Januari 1996 berdasarkan izin operasional yang ada. Pada tanggal 11 Maret 1996 bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan pada saat ini berkantor di Jalan Garuda Ruko No. 06 Perumnaa Mandala Medan, diresmikan oleh salah seorang pengurus gebu Minang yaitu

²⁸ PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan, 2019.

Bapak Prof. Drs., H. Harun Zein Pada saat ini berkantor pusat di Jalan Utama pada tahun 2012 No. 02A Medan telepon 7323190 – 7323191 – 7323192 Hunting Fax. 7321706.

B. Dasar Pemikiran

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan Mempunyai dasar pemikiran yang berdasarkan ketentuan dan aturan yang berkaitandengan perbankan syariah yaitu sebagai berikut :

1. BPRS berdiri berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
2. BPR yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selanjutnya diatur menurut Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah. Dalam hal ini, secara teknis BPR Syariah bisa diartikan sebagai lembaga keuangan sebagaimana BPR konvensional, yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah terutama bagi hasil.

3. Menurut Keppres No. 38 tahun 1988 yang dimaksud dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah jenis bank yang tercantum dalam ayat (1) pasal 4 UU. No. 14 tahun 1967 yang meliputi bank desa, lumbung desa, bank pasar, bank pegawai dan bank lainnya.
4. UU No.10 Tahun 1998 yang merubah UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan nampak lebih jelas dan tegas mengenai status perbankan syariah, sebagaimana disebutkan dalam pasal 13, Usaha Bank Pembiayaan Rakyat. Pasal 13 huruf C berbunyi : Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh BI.
5. Keberadaan BPRS secara khusus dijabarkan dalam bentuk SK Direksi BI No. 32/34/Kep/Dir, tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah dan SK Direksi BI No. 32/36/Kep/Dir, tertanggal 12 Mei 1999 dan Surat Edaran BI No. 32/4/KPPB tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah.

C. Makna Logo Bank Tabungan Negara Cabang Syariah Medan

Logo merupakan suatu ciri atau identitas suatu perusahaan. Karena adanya logo, maka identitas tersebut mudah diketahui oleh masyarakat. Selain itu, logo juga menggambarkan tugas dan fungsi instansi.



Gambar 3.1 : PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan
Sumber : PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan²⁹

Makna Dari Warna Logo PT. BPRS Gebu Prima Medan

a. Hitam

Merupakan alim ulama yang menaungi, membimbing dan mengarahkan.

b. Merah

Merupakan menunjukkan kecerdasan yang tetap dinaungi oleh alim ulama agar tetap terarah dan tidak melenceng dari koridor agama.

c. Kuning

Merupakan pekerja yang memiliki kecerdasan dan memiliki arah yang tepat agar tidak melenceng dari koridor agama karena mendapat bimbingan dan arahan dari alim ulama.

²⁹ PT. BPRS Gebu Prima Medan, 2019.

Logo PT BPR Syariah Gebu Prima ini secara tidak langsung memberi dorongan untuk melaksanakan pekerjaannya dengan tanggung jawab dan memiliki kecerdasan tinggi dengan tetap dinaungi oleh alim ulama, agar tetap dalam jalur syariah.

D. VISI dan MISI

Cisi dan misi dari PT BPR Syariah Gebu Prima yaitu membantu Perekonomian masyarakat Lemah yang bertujuan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah dalam rangka meningkatkan tara/ hidup masyarakat melalui pengembangandunia usaha dan pemberdayaan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberi nilai tambah kepada pemilik dan kesejateraan kepada Karyawan.³⁰

Motto dari PT BPR Syariah Gebu Prima yaitu "Berkembang Bersama Umat"

E. Ruang Lingkup Bidang Usaha

Jenis / Kegiatan Usaha Ruang lingkup kegiatan perusahaan meliputi sistem operasional di PT. BPRS Gebu Prima tidak sama dengan bank umumatau BPR yang beroperasi dengan konsep bunga, untuk PT. BPRS Gebu Prima menggunakan azas kebersamaan antar nasabah sebagai pemilik modal (shahib almal) dan bank (mudharib) melaksanakan pengelolaan dana yang kemudian keuntungan dibagikan berdasarkan nisbah kesepakatan kedua belah pihak (produk-produk tabungan).

³⁰ PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebi Prima,2019.

F. Produk-Produk PT. BPRS Gebu Prima

Seputar ruang lingkup bidang usaha PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Medan, menawarkan produk – produk sebagai berikut :

a. Penghimpunan Dana terdiri dari:

1. Tabungan
2. Simpanan Zakiyah
3. Deposito Prima

Dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Tabungan

Tabungan terdiri dari beberapa jenis yaitu:

a. Tabungan Gema

Tabungan Gema merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum yang memiliki kelebihan dan keuntungan seperti : mendapat bagi hasil yang halal, murni, keamanan yang dijamin oleh Pemerintah serta menguntungkan dengan mendapat nisbah sebesar 20% untuk bank, Tabungan GEMA setiap saat dapat ditarik tanpa dikenakan biaya administrasi.

b. Tabungan *Tholib*

Tabungan *Tholib* merupakan tabungan pelajar khusus menampung simpanan Mahasiswa sampai dengan pelajar sekolah dasar, tabungan ini disamping mendapat bagi hasil yang menarik, juga mendapat peluang menerima beasiswa dan hadiah-hadiah yang menarik bagi Mahasiswa dan

pelajar yang memiliki prestasi yang baik serta yang kurang mampu, disamping itu tabungan *Tholib* juga dijamin oleh pemerintah.

c. Tabungan Wahyu

Tabungan Wahyu merupakan tabungan Qur'an, tabungan ini khusus memfasilitasi simpanan Masyarakat yang ingin berqurban secara mudah dan terencana, tabungan wahyu disamping mendapat bagi hasil yang menarik, juga memberikan pilihan kepada nasabah terhadap teknis berqurban antara lain: Nasabah bisa membeli hewan qurban sendiri atau nasabah menyerahkan pembelian hewan qurban kepada pihak bank atau nasabah menyerahkan pelaksanaan qurban sepenuhnya kepada pihak bank dan pihak bertanggung jawab mendistribusikan daging qurban kepada yang berhak, disamping itu Tabungan Wahyu juga dijamin oleh pemerintah.

d. Tabungan *Jabal Rahmah*

Tabungan *Jabal Rahmah* merupakan tabungan bagi masyarakat yang berniat ingin menunaikan ibadah haji dengan aman dan terencana, Tabungan *Jabal Rahmah* disamping mendapat bagi hasil yang menarik dari pihak bank, disamping itu Tabungan *Jabal Rahmah* juga dijamin oleh pemerintah.³¹

2. *Zakiah*

Simpanan *Zakiah* merupakan yang menampung *zakat*, *infaq*, *Sadaqah* dan *Waqaf* tunai dari kaum muslimin yang berkelebihan harta yang disalurkan kepada pengusaha kecil muslim yang *dhu'afa* dalam rangka menekan kemiskinan dan pekerjaan meminta-minta dari kaum muslimin, serta

³¹ Browsur, PT. BPRS Gebu Prima Mendan, 2019.

menghindari ummat islam dari jeratan rentenir, dana tersebut akan disalurkan kepada pengusaha kecil kita dalam bentuk pembiayaan *Al-Qardul Hasan* yaitu pembiayaan kebijakan dimana tidak dipungut bagi hasil sedikitpun, Simpanan *zakiyah* juga dapat disalurkan sesuai dengan permintaan *Muzaky* yang bersangkutan.

3. Deposito Prima

Deposito Prima merupakan simpanan berjangka waktu 1 (satu) bulan, 3 (tiga) bulan, 6 (enam) bulan, Deposito Prima tidak dapat dicairkan sebelum masa jatuh tempo, keuntungan dan kelebihan deposito prima disamping aman dan dijamin oleh pemerintah, juga mendapat bagi hasil yang menarik dengan nisbah 50% untuk deposan dan 50% untuk bank, bagi hasil diambil dari pendapatan bruto bank bulan berjalan.

Penyaluran Dana pada PT. BPRS Gebu Prima, penyaluran dana disebut dengan pembiayaan maka prinsipnya bank memberikan pembiayaan atau pinjaman kepada nasabah melalui syarat atau ketentuan kebijaksanaan bank yang berlaku. Sektor pembiayaan ini dalam bentuk modal usaha perdagangan, industri menengah dan kebawah, jasa pertanian dan perkebunan serta pembiayaan yang bersifat konsumtif. Jenis pembiayaan melampirkan produktif dan non produktif diberikan sesuai dengan batas maksimal pemberian pembiayaan (legal lending limit) setiap debitur tidak lebih dari modal setor bank. Pembiayaan terbagi atas:

1. Pembiayaan Modal Kerja (*Mudharabah*) adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank dengan pengusaha, dimana pihak bank

menyediakan pembiayaan modal usaha atau proyek yang dikelola oleh pihak pengusaha atas perjanjian bagi hasil.

2. Pembiayaan *Musyarakah* adalah suatu perjanjian pembiayaan antar bank dengan pengusaha, dimana baik pihak bank maupun bidang pengusaha secara bersama membiayai suatu usaha atau proyek yang dikelola secara bersama pula atas dasar bagi hasil sesuai dengan penyertaan.
3. Pembiayaan *Bai Baithaman Aj'il* adalah suatu perjanjian yang disepakati antar bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan dana untuk pembelian barang atau asset yang dibutuhkan nasabah untuk mendukung suatu usaha proyek.
4. Pembiayaan *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian setelah ada pemesan dari nasabah. Pembiayaan murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam pembiayaan murabahah secara cicilan diperkenankan adanya potongan. Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah mempercepat pembayaran cicilan atau melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.
5. Pembiayaan *Qordul Hasan* Adalah perjanjian pembiayaan antara bank dengan nasabah yang dianggap layak menerima yang diprioritaskan bagi pengusaha kecil yang potensial akan tetapi tidak mempunyai modal apapun, selain kemampuan berusaha serta perorangan lainnya yang

berada dalam keadaan terdesak, dimana penerimaan kredit hanya diwajibkan mengambil pokok pinjaman pada waktu jatuh tempo dan bank hanya membebani nasabah atas biaya administrasi.³²

G. Lokasi Perusahaan

Adapun lokasi tempat penulis melaksanakan Kerja Praktek (Magang), yaitu PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan, yang letaknya cukup strategis karena berada di tengah-tengah kota, adapun alamat PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Jl. Arief Rahman Hakim/Bakti NO.139 – Medan Telp(061) 7323191 – 7323192 – 7334806 Fax. (061) 7321706.

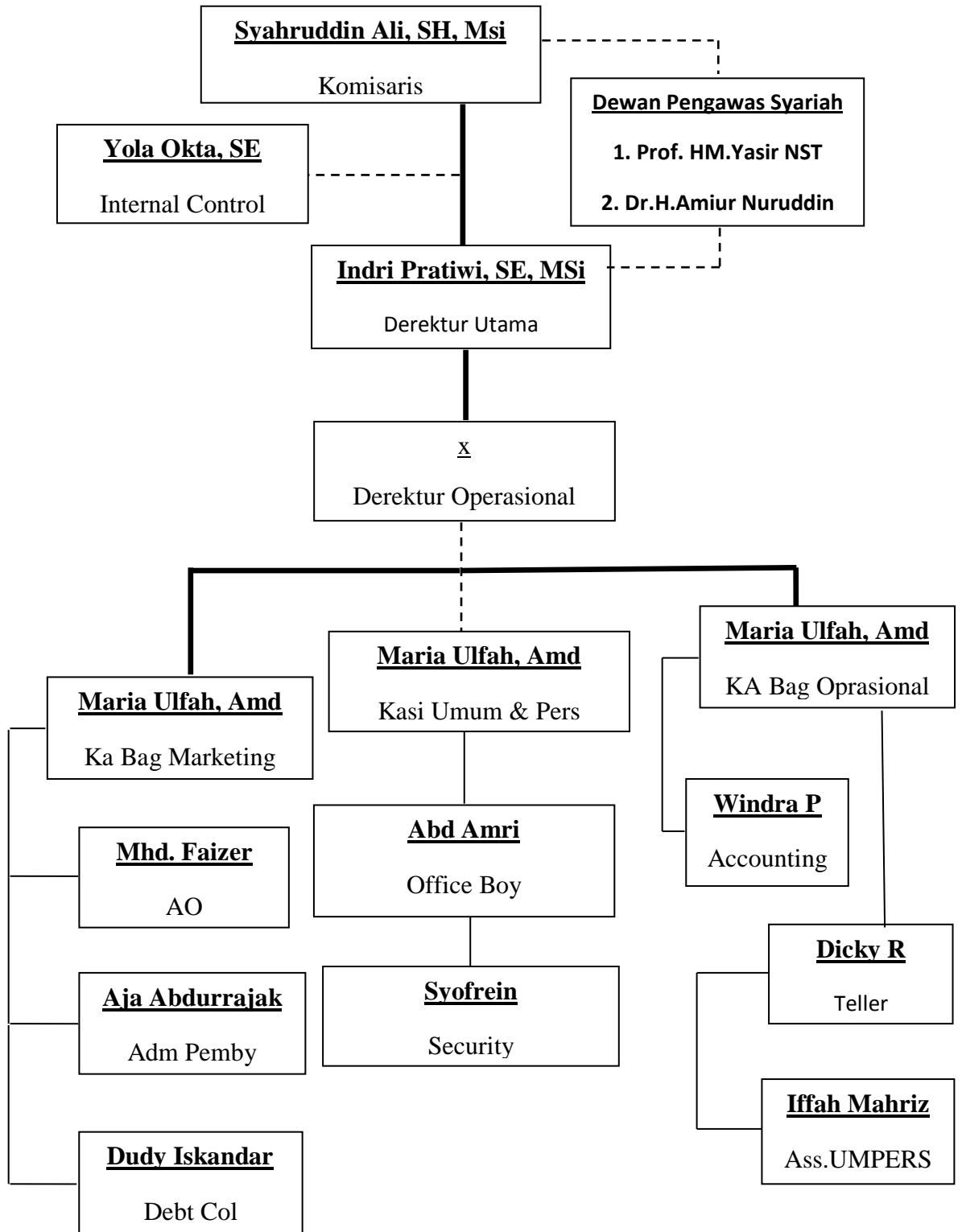
H. Daerah Pemasaran

Saat ini daerah pemasaran yang telah di jalani oleh PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan cukup luas terutama wilayah Sumatra Utara. Meliputi daerah pemasaran baik di kota maupun daerah di luar kota medan meliputi daerah Perguruan Tinggi, Yayasan, sekolah–sekolah, dan instansi pemerintah/swasta.

³² PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan,2019.

PT. BPRS GEBU PRIMA

STRUKTUR ORGANISASI



A. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Desain struktur organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan didasarkan atas hal sebagai berikut:

1. Besar kecilnya perusahaan.
2. Karakteristik organisasi dan kepemilikan.
3. Sifat kegiatan usaha.
4. Keanekaragaman dan tingkat kompleksitas organisasi.
5. Metode pengolahan data.
6. Persyaratan peraturan perundang-undangan yang harus ditepati.

Berdasarkan struktur organisasi diatas, maka pembagian tugas dalam setiap jabatan adalah sebagai berikut:

1. Dewan Komisaris

Dewan komisaris merupakan perwakilan dari pemilik modal yang mewakili wewenang antara lain:

- a. Mewakili pemilik atau pemegang saham untuk melakukan pengawasan terhadap kebijaksanaan Direksi dan pelaksanaan tugas direksi.
- b. Memberikan arahan mengenai kebijaksanaan dan pelaksanaan tugas direksi serta selalu memperhatikan setiap pertimbangan ekonomi serta keuangan dan perbankan.
- c. Mengawasi direksi dalam melaksanakan tugas.
- d. Meminta pertanggungjawaban direksi serta memberikan bantuan pengawasan kepada direksi atas kebijakan yang diambil.

2. Dewan Syari'ah

Dewan Syari'ah memiliki tugas antara lain:

- a. Melakukan pengawasan atas produk perbankan dalam rangka menghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk masyarakat .
- b. Mengadakan perbaikan terhadap suatu produk bank yang telah atau sedang berjalan.
- c. Memberikan pedoman dan garis-garis besar syari'ah baik untuk pengerahan dana masyarakat, penyaluran dana dan kegiatan bank lainnya.
- d. Memeriksa buku laporan tahunan dan memberikan pernyataan tentang kesesuaian syari'ah dan semua produk dan operasi selama satu tahun berjalan.

3. Direktur Utama

Tugas dan wewenang Direktur Utama adalah:

- a. Penanggungjawab pada PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam tingkat *Top Management*.
- b. Melakukan perencanaan dalam bidang marketing dan operasional.
- c. Membuat perencanaan anggaran dana untuk rencana kerja satu tahun.
- d. Mempersiapkan sarana dan prasarana kerja, kedudukan tenaga-tenaga terampil dan melaksanakan fungsi *control*.
- e. Melaksanakan fungsi pemegang kunci ruang khasanah utama apabila direktur operasional berhalangan.

- f. Memberikan keputusan kredit (pembiayaan) kepada calon debitur, setelah melakukan analisa dan evaluasi oleh bagian kbid, *marketing* dan *account officer*.
- g. Mengeluarkan surat keputusan pengangkatan dan penghentian pegawai.
- h. Melaksanakan pendekatan kepada nasabah melalui keagamaan dan memberikan motivasi dalam rangka pengembangan usaha bank dan nasabah.
- i. Menjaga dan mempertahankan kredibilitas bank dalam bentuk perkembangan laba usaha, pengelolaan dana yang efektif dan menjaga stabilitas likuiditas bank serta menuju kepada prinsip kehati-hatian.
- j. Melaksanakan pembuatan laporan setiap bulan Bank Indonesia dan dewan komisaris.

4. Direktur Operasional

Tugas dari direktur operasional adalah:

- a. Bertanggungjawab sepenuhnya dalam kegiatan operasional bank.
- b. Membantu direktur utama dalam melaksanakan pengawasan kerja dibidang operasi antara lain : *cash and teller*, jasa nasabah, *accounting*, dan bagian umum.
- c. Mengadakan pengarahan dan pembinaan serta pengawasan terhadap jalanya operasional Bank Perkreditan Syariah Gebu Prima Medan.
- d. Menyetujui tiket pembukuan dan menandatangani bilyet deposito mudharabah.
- e. Melakukan pemeriksaan kas apabila terjadi ketidaksesuaian

- f. Melaporkan kepada direktur utama serta membuat berita acara atau hasil pemeriksaan yang dilakukan.
- g. Memeriksa dan menyetujui laporan anggaran neraca harian dan laba rugi dari bagian *accounting*

5. Kepala Bagian *Marketing*

Memiliki tugas antara lain:

- a. Membantu direktur utama dalam mengolah kegiatan dibidang marketing.
- b. Mengkoordinir tugas-tugas dibagian sub bidang marketing.
- c. Memeriksa kelengkapan data calon debitur.
- d. Melaksanakan proses analisa pembiayaan berdasarkan batas limit yang diberikan oleh direksi dalam pemutusan kredit.
- e. Melaksanakan peninjauan usaha calon debitur.
- f. Melaksanakan monitoring sistem kredit (pembiayaan) yang telah disetujui melalui bagian administrasi kredit.
- g. Memberikan persetujuan overdraft sesuai limit yang ditentukan oleh direksi.
- h. Memberikan persetujuan tentang penerbitan *Half Sheet* (nota persetujuan pembukuan) pinjaman yang diberikan melalui bagian administrasi kredit.
- i. Mempersiapkan jadwal *review* kredit secara tahunan.
- j. Kepala Bagian Operasioanal.

Kepala bagian operasi memiliki tugas antara lain untuk mengkoordinir tugas seluruh bagian sub operasional dan melaksanakan fungsi sebagai putusan *checker* dan semua tiket transaksi bank.

6. Bagian Umum dan Personalia

Memiliki tugas antara lain:

- a. Melaksanakan pemeliharaan semua barang aktiva tetap dan inventaris kantor sertabiaya-biaya kantor.
- b. Melaksanakan pembelian alat-alat kantor seizin direksi.
- c. Melaksanakan pembelian barang aktiva tetap dan inventaris kantor seizin direksi.
- d. Mencatat pembelian barang aktiva tetap dan inventaris serta melakukan penyusutan berdasarkan umur ekonomis.
- e. Melaksanakan serta memelihara pembayaran uang muka dan melakukan amortisasi biaya sesuai dengan taksiran umur ekonomis.
- f. Menerima dan memberhentikan pegawai seizin dari direksi.

7. *Customer service*

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Memberikan informasi kepada nasabah.
- b. Melakukan pemantuan rekening dan taransaksi nasabah yang mencurigakan.
- c. Melaksanakan penerapan prinsip mengenal nasabah di kantor.
- d. Melakukan pelayanan pementuan saldo rekening.

B. Jumlah Tenaga Kerja

Adapun profil pegawai pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan sebagai berikut:

- a. Jumlah dewan komisaris pada PT. BPRS Gebu Prima Medan sebanyak 1 orang.
- b. Jumlah pegawai PT. BPRS Gebu Prima Medan sebanyak 12 orang yang terdiri dari karyawati 5 orang dan karyawan 7 orang tersebar dalam berbagai posisi.
- c. Rata-rata pendidikan terakhir pegawai PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah S1.
- d. Status kepegawaian untuk berbagai posisi ada yang sudah menjadi pegawai tetap dan ada juga yang masih berstatus pegawai kontrak.

C. Jam Kerja Karyawan

Adapun jam kerja yang berlaku selama ini di PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan adalah di mulai pada pukul 07:30 WIB dan berakhir pukul 17:10 WIB. Sebelum jam kerja dimulai pada pukul tersebut. Para karyawan harus sudah berada di kantor untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas perbankan. Pada sore harinya aktivitas perubahan perbankan sudah berakhir dan karyawan harus menyusun dan merapikan berkas agar tidak hilang dan kececeran, akan tetapi ada beberapa karyawan yang harus menambah jam kerjanya (lenbur). Hal ini dikarenakan adanya tugas atau pekerjaan yang harus selesai pada saat itu juga.

D. Sistem Pengupahan dan Fasilitas

System pengupahan yang ada di PT. BPR Syariah Gebu Prima Medan di berikan dengan pembayaran upah/gaji yang di laksanakan setiap bulannya, dimana besar upah/gaji sesuai dengan tingkat jabatan masing-masing karyawan. Fasilitas yang di dapat adalah berupa tunjangan kesehatan, bonus upah lembur, pemberian fasilitas berupa mobil dan kreta dinas untuk kegiatan operasional dan promosi produk perusahaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Minat Masyarakat Menggunakan Tabungan GEMA *Mudharabah*

Pada PT. BPRS Gebu Prima

Setelah penulis melakukan praktek kerja sekaligus penelitian pada PT. BPRS Gebu Prima Medan selama kurang lebih satu bulan dengan menggunakan teknik pengumpulan data dengan menelitian langsung dan interview atau wawancara langsung, maka bab ini penulis akan menjelaskan sekaligus memaparkan hasil penelitian minat masyarakat menggunakan tabungan *mudharabah* pada PT. PBRIS Gebu Prima Medan.

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam oroses transaksi barang atau jasa. Di dalam dunia perbankan maka sumber dana terbesar bersumber dari para nasabah yang melakukan transaksi yaitu dalam hal ini nasabah yang melakukan transaksi menabung. Sehingga pihak lembaga keungan mempunyai aturan yang ketat kepada pengelolaan keuangan yang bersumber dari masyarakat atau nasabah.

Minat nasabah pada dasarnya dibentuk dalam hubungannya dengan objek atau produk yang di tawarkan. Yang paling berperan dalam membentuk minat itu sendiri selanjutnya dapat berasal dari orang lain, meskipun minat

dapat dari dalam dirinya sendiri. Adapun pembentukan minat nasabah dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut :

1. Memberikan informasi yang seluas-luasnya, baik keuntungan maupun kerugian yang timbulkan oleh produk yang ditawarkan yaitu tabungan GEMA mudharabah.
2. Meberikan rangsangan dengan cara memberikan hadiah berupa barang atau sanjungan yang dilakukan individu barkaitan dengan produk.
3. Mendekatkan individu terhadap objek, dengan cara membawa individu atau sebaliknya.
4. Belajar dari pengalaman.

Perusahaan yang dapat meningkatkan minat masyarakat adalah yang memiliki pelayanan yang baik, dimana perusahaan khususnya perbankan menganggap semua masyarakat yang akan menjadi nasabah dan yang telah menjadi nasabah adalah Raja dan Raja harus mendapatkan pelayanan yang terbaik. Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima, pelayanan nasabah adalah hal yang terpenting. Kepuasan nasabah dalam bertransaksi di perusahaan tersebut menjadi salah satu kebanggaan tersediri dari perusahaan.

Dengan demikian minat masyarakat untuk menabung di PT.BPRS Gebu Prima Medan setiap tahunnya meningkat. PT. BPRS Gebu Prima Medan aktif beroperasi pada tahun 1994 dan data yang di ambil dari laporang keuangan PT. BPRS Gebu Prima di hitung dari tahun 2014-2018 memiliki nasabah kurang lebih 378 nasabah. Peningkatan kinerja marketing dan pelayanan pada PT. BPRS Gebu Prima Medan sangat berpengaruh dalam

meningkatkan jumlah nasabah untuk menabung di PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Tabungan GEMA *Mudharabah* merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum, yang memiliki kelebihan dan keuntungan seperti: mendapatkan bagi hasil yang halal, murni, adil, keamanannya dijamin oleh pemerintah serta menguntungkan dengan mendapatkan nisbah sebesar 20% untuk nasabah Tabungan GEMA *mudharabah*, setiap saat dapat ditarik tanpa dikenakan biaya administrasi, dengan setoran awal Rp. 50.000,-.

Dari hasil wawancara dengan ibu Maria Ulfah, Amd selaku Kepala bagian marketing pada PT. BPRS Gebu Prima Medan mengemukakan:

“tabungan GEMA mudharabah sebagai salah satu produk unggul yang ada pada PT. BPRS Gebu Prima Medan dikarenakan produk ini tidak dikenakan pajak bagi nasabah yang mempunyai saldo kurang dari Rp. 7.500.000,- dan bagi hasil yang lumayan besar dengan mendapatkan nisbah 20% yang tidak ada didapatkan pada produk tabungan yang lain yang ada di PT. BPRS Gebu Prima Medan dan juga bebas dari biaya administrasi bagi nasabah yang menggunakan produk Tabungan GEMA mudharabah”.

Tabungan *Mudharabah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. *Mudharabah* mempunyai dua bentuk, yakni *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayadah*, perbedaan utama di antara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya. Dalam hal ini, bank syariah

bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana).

Menurut khairunnisa selaku nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan yang beralamat di Jl. Perti Swadaya Gang RELA No 24 berpendapat :

“produk tabungan GEMA Mudharabah adalah tabungan yang menguntungkan baginya tanpa ada yang namanya riba (bunga) yang ada pada bank konvensional dan sangat memudahkan dirinya untuk mengelola dananya tanpa mekhawatirkan terjadinya sesuatu terjadi”.³³

1. Peran Bagi Hasil Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Menabung Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Sistem bagi hasil merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara membuat hasil usaha penyedia modal dengan pengelola modal yang berbentuk *mudharabah* (Bank hanya mengawasi oprasional usaha nasabah) dan *Musyarakah* (Bank ikut terlibat dalam oprasional usaha nasabah). Dari beberapa hal tersebut maka akan mampu meningkatkan minat masyarakat menabung di lembaga keuangan islam yang dalam hal ini adala Bank Syariah. Diakui maupun tidak, sistem pendapatan bagi hasil yang diterapkan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan, masyarakat menganggap bahwa pendapatan yang diperoleh dari hasil menabungnya jauh lebih besar dari pada mereka menabung di lembaga keuangan konvensional.

Bagi seorang muslim, dan sumber hukum adalah Al-Qur'an dan Sunnah Nabi. Konsekuesinya, apapun nilai yang dibutuhkan dalam analisis

³³ Khairunnisa, *Pengertian Tabungan GEMA Mudharabah* (Medan: Nasabah PT.BPRS Gebu Prima Medan, 2019)

dan perilaku ekonomi harus berdasarkan pada kedua sumber nilai tersebut ini tercermin dari pandangan Islam mengenai bunga. Bunga menurut Islam adalah *riba*. *Riba* berarti pengambilan tambahan (premiun) sebagai syarat yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman selain pinjaman pokok.

Berdasarkan wawancara dengan Ruwaeda Hutabarat, selaku nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan yang beralamat Jl. PWS No, 59: “ *Alasan saya menabung di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima karena sistem oprasionalnya menggunakan sistem syariah dengan menggunakan bagi hasil*”.³⁴

Bank Syariah tidak menggunakan sitem bunga, akan tetapi menggunakan sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil adalah sistem yang meliputi tatacara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil ini dapat terjadi ntara bank dengan penyimpan dana, maupun antar bank dengan nasabah penerima dana.

2. Kendala Dan Solusi Yang Dihadapi Oleh Bank Dalam Meningkatkan Pelayanan Kepada Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan

Salah satu cara agar suatu perusahaan lebih unggul dibandingkan para pesaingannya, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Medan memberikan pelayanan berkualitas dan bermutu yang memenuhi tingkat kepentingan nasabah. Tingkat kepentingan nasabah terhadap produk GEMA *mudharabah* dapat dibentuk berdasarka pengalaman dan saran yang mereka peroleh.

³⁴ Ruwaeda Hutabarat, *Alasan Menabung* (Medan, Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan, 2019)

Nasabah memiliki produk berdasarkan tingkat kepentingan dan setelah menikmati produk tersebut mereka cenderung akan membandingkannya dengan yang mereka harapkan.

Tingkat kualitas pelayanan tidak dapat dinilai berdasarkan sudut pandang perusahaan, tetapi harus dipandang dari sudut pandang nasabah. Kerena itu, dalam memutuskan strategi dan pelayanan, perusahaan harus berorientasi pada kepentingan nasabah dengan memperhatikan komponen kualitas pelanggan.

Menurut Arian Rambe, selaku Nasabah di PT. BPRS Gebu Prima Medan yang beralamat Jl. Bajak 1 Gg Lambo Blok 3: “ *pelayanan merupakan hal yang penting untuk di lakukan pegawai PT. BPRS Gebu Prima Medan terutama seperti dunia perbankan. Pelayanan juga termasuk salah satu daya tarik untuk nasabah dan calon nasabah.*”³⁵

Dalam praktiknya pemberian pelayanan yang baik kepada pelanggan atau nasabah bukan merupakan suatu hal yang mudah mengingat banyak kendala yang bakal dihadapi baik dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Upaya memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan harus dilakukan sungguh-sungguh dengan memerhatikan faktor-faktor utama dan faktor-faktor pendukungnya.³⁶

³⁵ Arian Rambe, *Pengertian Pelayanan* (Medan: Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan, 2019)

³⁶ Kasmir, SE. M.M, *Etika Customer Service*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2005), hal, 3.

Kendala yang di hadapi perusahaan dalam mengembangkan minat masyarakat untuk menabung menggunakan produk tabungan GEMA *mudharabah* pada PT.BPRS Gebu Prima Medan di karenkan perusahaan ini termasuk perusahaan menengah di dalam perusahaan perbankan syariah dan pada dasarnya PT. BPRS Gebu Prima Medan lebih memberi pembiayaan kepada masyarakat, jadi jarang masyarakat menggunakan produk tabungan dan lebih memilih ke produk pembiayaan. Kurangnya fasilitas yang memadai untuk para nasabah yang ingin menabung menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* pada PT. BPRS Gebu Prima Medan seperti mesin ATM yang lebih memudahkan nasabahnya untuk melakukan transaksi.

Dengan demikian peningkatan minat nasabah adalah suatu proses untuk menciptakan produk atau jasa bank yang ditunjukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan. Dalam meningkatkan minat masyarakat menabung menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* pada PT. BPRS Gebu Prima Medan memiliki sasaran yang hendak dicapai.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis pada PT. BPRS Gebu Prima Medan terhadap minat masyarakat menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* ada hubungannya dengan sistem bagi hasil yang ada pada perusahaan dan dengan begitu masyarakat menjadi tertarik menggunakan produk GEMA *mudharabah* di karenakan lebih menguntungkan di banding dengan menabung di bank konvensional yang menggunakan sistem riba.

Selain itu sistem *Mudharabah* juga berlandaskan dengan ajaran Islam yang mengajarkan bahwa kita sebagai umat beragama harus menjauhkan diri dari yang namanya riba. Maka dari itu perusahaan perbankan khususnya bank syariah menggunakan sistem bagi hasil yang menguntungkan bagi nasabah mau pun pihak bank dengan pembagian nisbah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Hal ini juga yang membuat masyarakat yakin dan berminat untuk menabung di bank syariah.

Sedangkan kendala Pada PT. BPRS Gebu Prima untuk menarik minat masyarakat menabung menggunakan tabungan GEMA *mudharabah* yaitu kurangnya pengetahuan dari masyarakat sekitar tentang kemudahan dan keuntungan yang diperoleh dengan menabung di perusahaan tersebut dan minimnya oprasional yang ada pada PT. BPRS Gebu Prima untuk meningkatkan pelayanan yang memuaskan bagi nasabahnya.

B. SARAN

1. Meningkatkan kualitas pelayanan perusahaan kepada nasabah yang lebih efektif agar nasabah merasa nyaman untuk menabung atau melakukan pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Medan.
2. Lebih meningkatkan pemahaman pegawai terhadap sistem bagi hasil yang diterapkan agar mampu menjelaskan kepada nasabah yang belum begitu paham tentang bagi hasil yang dilaksanakn bank syariah dan pemahaman masyarakat terhadap sistem bagi hasil akan mempengaruhi peningkatan minat msyarakat.
3. Memberikan pemahaman kepada msyarakat dan meyakinkan kepada calon nasabah bahwa bank pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan yang menjalankan bagi hasil sesuai syariah islam dan lebih menguntungkan dibanding menabung di bank konvesional yang menggunakan sistem riba (bunga).

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta, Gadjah mada University Press, 2009.
- Adiwarman Karin, *Bank Islam: Analisa Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta, IIT Indonesia, 2003.
- Aripan Rambe, *Pengertian Pelayanan*, Medan: Nasabah PT.BPRS Gebu Prima Medan, 2019.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2007.
- Browsur, *PT. BPRS Gebu Prima Medan*, 2019.
- Denny Bagus, *Jurnal Mnajemen*, bahan kuliah manajemen.
- Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemahannya*.
- Dumairy, *Perekonomian indonesia*, 1996.
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiih Muamalah*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010.
- Fiqhus Sunnah, *Karya Sayyid Sabiq*.
- Gemala Dewi dkk., *Hukum Perkaitan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Group, 2006.
- Kasmir, SE. M.M, *Etika Customer Service*, Jakarata: PT Raja Grafindo Persada, 2005.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2000.
- Khairunnisa, *Pengertian Tabungan GEMA Mudharabah*, Medan: Nasabah PT.BPRS Gebu Prima Medan, 2019.
- Komarudin, *Kamus Perbankan*, Jakarta: Grafindo, 1994.
- Prof. Dr. H. Zainudin Ali, M. A., *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika, 2008.
- PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima*, Medan, 2019.
- Ramayulis, *Metodologi Pengajaran Agama Islam*, Jakarta: Kalam Mulis, 2001.
- Ruwaeda Hutabarat, *Alasan Menabung* ,Medan, Nasabah PT. BPRS Gebu Prima Medan, 2019.

- Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010.
- Siti Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah Indonesia Edisi 4*, Jakarta : Selembaga Empat, 2015.
- The Liang Gie, *Cara Belajar Yang Efisien*, Yogyakarta: Liberty, 1995.
- Warno, *Akuntansi : Lembaga Keuangan Syariah 1*, Yogyakarta : Deepublish, 2004.
- Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta : PT. Grasindo, 2005.



PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah
GEBU PRIMA



Jl. Bakti / Jl. A.R. Hakim No. 139 Telp. : (061) 7323190-7323191-7334806 (Hunting) Fax. (061) 7321706 Medan - 20217

No. : 17/PERS/GEMA/III/2019

Medan, 22 Maret 2019

Kepada Yth,
Dekan Fak Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Di
Tempat

Perihal : Izin Riset di PT. BPRS Gebu Prima

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Semoga kami jumpai Bapak / Ibu dalam keadaan sehat dalam menjalankan aktifitas sehari - hari. Amin

Sehubungan dengan surat No.B-690/EB.I/PP.00.9/02/2019 perihal pada pokok surat diatas. Dengan ini Kami beritahukan bahwa sdri **Kiki Indah Syahri NIM 0504163190** dapat melaksanakan riset di perusahaan kami.

Demikian kami sampaikan agar dapat dimaklumi.

Wassalam

PT. BPRS Gebu Prima

Indri Pratiwi, SE, Msi
Direktur Utama

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Tujuh Jadi pada tanggal 16 juli 1997, putri dari pasangan suami-istri, Kamidun dan Anisah

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD di SD Negeri 112241 Sei Rumbia pada tahun sampai pada tahun 2009, tingkat SMP di SMP Negeri 2 Kota Pinang pada tahun 2012, dan tingkat SMA di SMA Negeri 1 Lawe Alas pada tahun 2015, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Medan mulai tahun 2016.

Pada masa menjadi mahasiswa, penulis mengikuti berbagai aktivitas kemahasiswa/kepemudaan, antara lain organisasi AIQEB UIN Sumatera Utara.