

**PENERAPAN PRINSIP TRANSPARANSI DALAM PRODUK
PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA BANK SYARIAH
(Studi di Bank Syariah Mandiri Cabang Kepanjen)**

Bobby Setyo Putro

Dr. Sihabuddin, SH., MH, Siti Hamidah, SH., MM

Fakultas Hukum Universitas Brawijaya

Email: bobbysetyoputro@gmail.com

I. Abstrak

Penulisan ini dilatarbelakangi karena adanya nasabah yang tidak mengerti tentang produk yang seharusnya dijelaskan oleh pihak bank saat menawarkan produknya, sedangkan penyampaian informasi produk kepada nasabah sangat penting untuk mencegah terjadinya kesalahpahaman yang dapat menyebabkan kerugian kepada kedua belah pihak sesuai dengan yang diatur pada Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/6/PBI/2005. Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan Prinsip Transparansi dan faktor penghambatnya dalam melaksanakan peraturan bank indonesia Nomor: 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah oleh Bank Syariah Mandiri cabang pembantu Kepanjen dalam produk pembiayaan *Mudharabah*. Tulisan ini merupakan penelitian yuridis empiris dengan menggunakan pendekatan kualitatif serta dianalisis menggunakan teknik analitis deskriptif.

This research is motivated due to customers who do not understand about the products that should be explained by the bank currently offers its products, while delivering information products to the customers is very important to prevent misunderstandings that can cause harm to both parties in accordance with that stipulated in Bank Indonesia Regulation Number 7/6/PBI/2005. The purpose of this paper is to determine how the application of Transparency and inhibiting factors in implementing the Bank Indonesia Regulation Number: 7/6/PBI/2005 about the transparency of product information and the use of bank customers' personal data by the Bank Syariah Mandiri branches Kepanjen in Mudaraba financing products. This paper is an empirical study juridical using a qualitative approach and analyzed using descriptive analytical techniques.

II. Pendahuluan

Sistem keuangan terdiri dari dua kata, yaitu “sistem” dan “keuangan”. Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, sistem adalah perangkat unsur yang secara terstruktur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas, sedangkan keungan diartikan sebagai seluk-beluk uang atau

urusan uang. Pengertian yang lain, keuangan diartikan sebagai pengetahuan teori dan praktik mengenai keuangan yang mencakup uang, kredit, perbankan, sekuritas, investasi, valuta asing, penjaminan, emisi, kepiialangan, *trust*, dan sebagainya. Berdasarkan pengertian tersebut, kita dapat merumuskan bahwa pada dasarnya sistem keungan adalah suatu sistem yang dibentuk oleh lembaga-lembaga yang mempunyai kompetensi yang berkaitan dengan seluk-neluk di bidang keuangan.¹

Sudah cukup lama umat Islam Indonesia, demikian juga belahan dunia islam (*muslim world*) lainnya, menginginkan sistem perekonomian yang berbasis nilai-nilai dan prinsip syariah (*Islamic economic system*) untuk dapat diterapkan dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi umat. Keinginan ini didasari oleh suatu kesadaran untuk menerapkan Islam secara utuh dan total seperti yang ditegaskan Allah SWT dalam surah al-Baqarah ayat 85 yang artinya : “*...Apakah kalian beriman kepada sebagian Alkitab (Taurat) dan ingkar terhadap sebagian yang lain? Tiadalah balasan bagi orang yang berbuat demikian daripada kalian, melainkan kenistaan dalam kehidupan dunia, dan pada hari kiamat mereka dikembalikan kepada siksa yang sangat berat. Allah tidak lengah dari apa yang kalian perbuat.*”

Ayat tersebut dengan tegas mengingatkan bahwa selama kita menerapkan Islam secara parsial, kita akan mengalami keterpurukan duniawi dan kerugian ukhrawi. Hal ini sangat jelas, sebab selama Islam hanya diwujudkan dalam bentuk ritualismu ibadah, diingat pada saat kelahiran bayi, ijab kabul pernikahan, serta penguburan mayat, sementara itu dimarginalkan dari dunia perbankan, asuransi, pasar modal, pembiayaan proyek, dan transaksi ekspor import, maka umat Islam telah mengubur Islam dalam-dalam dengan tangannya sendiri.²

¹ Hermansyah. **Hukum Perbankan Nasional Indonesia**. Kencana Prenada Media Group. Jakarta. 2011. Hal 1

² Antonia, Muhammad Syafi'i. **BANK SYARIAH: Dari Teori Ke Praktik**. Gema Insani Press. Jakarta. 2003. Hal V

Dalam pelaksanaannya perbankan syariah mempunyai beberapa produk dalam menyalurkan dana kepada masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat itu sendiri, salah satu produk yang akan dibahas disini adalah produk dengan system pembiayaan *mudharabah*. *Mudharabah* berasal dari kata *dharb* yang artinya memukul. Atau lebih tepatnya adalah proses seseorang dalam menjalankan suatu usaha. Secara teknis, *mudharabah* adalah sebuah akad kerja sama antarpihak di mana pihak pertama (*shahib al-mal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Abdurrahman Al-Jaziri yang memberikan arti *mudharabah* sebagai ungkapan pemberian harta dari seseorang kepada orang lain sebagai modal usaha, yaitu keuntungan yang diperoleh akan dibagi di antara mereka berdua, dan jika rugi ditanggung oleh pemilik modal.³

Bank Syariah sebelum memberikan pembiayaan *mudharabah* kepada nasabah seharusnya memberikan informasi tentang produk-produk yang ditawarkan kepada calon nasabahnya, baik keuntungan dan risikonya, hal ini telah diatur dalam Peraturan Bank Indonesia nomor 7/6/PBI/2005 Tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah terutama pada pasal 4 yaitu:

- (1) Bank wajib menyediakan informasi tertulis dalam bahasa Indonesia secara lengkap dan jelas mengenai karakteristik setiap Produk Bank.
- (2) Informasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib disampaikan kepada Nasabah secara tertulis dan atau lisan.
- (3) Dalam memberikan informasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2), Bank dilarang memberikan informasi yang menyesatkan (*mislead*) dan atau tidak etis (*misconduct*).

Dalam hal ini penulis mencoba bertanya kepada salah satu nasabah pengguna *mudharabah* pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kepanjen yang bernama bapak Didik pada tanggal 1 Desember 2013 tentang beberapa karakteristik *mudharabah* yang diberikan, namun

³ Ali, Zainuddin. **Hukum perbankan Syariah**. Sinar Grafika. Jakarta. 2008. Hal 25

nasabah tersebut seakan tidak benar-benar mengerti tentang sistem *mudharabah* yang diberikan pihak Bank, nasabah tersebut hanya mengetahui seputar pengetahuan *mudharabah* secara umum saja, dan beranggapan bahwa sistem bagi hasilnya mirip dengan bunga. Seharusnya sebelum dilakukan akad pembiayaan atau persetujuan, pihak Bank dan nasabah harus sama-sama mengerti dan menguasai tentang sistem *mudharabah* tersebut seperti yang tercantum pada pasal 5 Peraturan Bank Indonesia 7/6/PBI/2005 Tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah:

(1) Informasi mengenai karakteristik Produk Bank sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 sekurang-kurangnya meliputi:

- a. Nama Produk Bank;
- b. Jenis Produk Bank;
- c. Manfaat dan risiko yang melekat pada Produk Bank;
- d. Persyaratan dan tata cara penggunaan Produk Bank;
- e. Biaya-biaya yang melekat pada Produk Bank;
- f. Perhitungan bunga atau bagi hasil dan margin keuntungan;
- g. Jangka waktu berlakunya Produk Bank; dan
- h. Penerbit (*issuer/originator*) Produk Bank;

(2) Dalam hal Produk Bank terkait dengan penghimpunan dana, Bank wajib memberikan informasi mengenai program penjaminan terhadap Produk Bank tersebut.

Seperti yang telah dijelaskan dalam pasal 5 Peraturan Bank Indonesia 7/6/PBI/2005 Tentang Transparansi Informasi Produk Bank dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah bahwa pihak Bank harus menerapkan informasinya sesuai dengan peraturan tersebut dengan jelas kepada nasabah hingga kedua pihak mengerti dan menguasai agar tidak adanya pihak yang merasa dirugikan, namun pada kenyataannya setelah penulis mencoba bertanya tentang karakteristik produk *mudharabah* yang dikeluarkan, nasabah tersebut tidak begitu mengerti seakan-akan tidak terlalu memperdulikan hal tersebut, karena itu penulis mencoba mencari sebab terjadinya ketidakseimbangan informasi tentang produk *mudharabah* dalam Bank Mandiri Syariah Cabang Kepanjen, diharapkan dapat terjawab dengan skripsi ini.

III. Permasalahan

1. Bagaimana penerapan Prinsip Transparansi pada peraturan bank indonesia Nomor: 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah oleh Bank Syariah Mandiri cabang pembantu Kapanjen dalam produk pembiayaan *Mudharabah*?
2. Faktor apa saja yang menghambat Bank Syariah Mandiri Cabang pembantu Kapanjen dalam menerapkan Prinsip Transparansi pada peraturan bank indonesia Nomor: 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah di Bank Mandiri Syariah Cabang Kapanjen?

IV. Analisis

A. Pelaksanaan Mudharabah Oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Kapanjen

1. Prosedur Permohonan Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Kapanjen

Setiap nasabah yang ingin mengajukan bantuan pembiayaan kepada bank juga mempunyai syarat yang harus dipenuhi, jadi tidak semua nasabah berhak diberi pinjaman oleh bank hanya nasabah yang telah memenuhi persyaratan dari bank yang berhak menerima pembiayaan khususnya pembiayaan *mudharabah*.⁴ Prosedur permohonan pembiayaan yang diterapkan oleh bank syariah mandiri cabang kapanjen adalah prosedur secara umum yang juga dilakukan oleh

⁴ Wawancara dengan bpk Aldi (Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Kapanjen bagian Marketing) tanggal 2 april 2014

bank syariah mandiri cabang manapun karena pada dasarnya peraturan dan prosedurnya sama dan bersifat terpusat.⁵

Prosedur yang ditetapkan oleh pihak bank kepada nasabah sebagai syarat untuk menerima pembiayaan tidak boleh terlalu merepotkan, karena proses yang merepotkan hanya akan membuat calon nasabah yang ingin mengajukan porses pembiayaan mejadi tidak tertarik dan hanya akan merasa bahwa prosedur tersebut membuang-buang waktu tanpa hasil yang maksimal. Sudah menjadi sifat dasar manusia bahwa tidak ingin merasa direpotkan, sebaliknya jika prosedurnya mudah maka nasabah akan merasa bahwa sistem yang diberlakukan oleh pihak bank sangat efisien.

Prosedur permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri hanya perlu membawa beberapa kelengkapan dokumen yang harus dibawa ke bagian pembiayaan sesuai dengan yang telah ditentukan oleh pihak bank, secara umum kelengkapan yang harus dibawa tersebut adalah:⁶

- 1) Legalitas Nasabah: KTP, KK, Surat Nikah, Surat persetujuan Isteri/Suami
- 2) Legalitas Usaha: SIUP, SIUK, Surat Ijin Usaha Industri, Surat Ijin Usaha Peternakan, TDP, NPWP, SITU
- 3) Laporan Keuangan 2 tahun terakhir
- 4) Past performance
- 5) Rencana Usaha

⁵ Wawancara dengan bpk Aldi (Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Kepanjen bagian Marketing) tanggal 2 april 2014

⁶ Modul Basic Financing Management Bank Syariah Mandiri hal 32

- 6) Bukti Kepemilikan tempat usaha, termasuk IMB tempat usaha
- 7) Bukti kepemilikan jaminan tambahan
- 8) Surat Perhitungan Pajak Penghasilan
- 9) Study Kelayakan

Jika kelengkapan data nasabah sudah lengkap dan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh pihak bank, maka tahap selanjutnya adalah proses analisis pihak bank terhadap calon nasabah, apakah nasabah tersebut layak dan sesuai diberikan pembiayaan oleh bank.

2. Analisis Pihak Bank Terhadap Calon Nasabah Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri Cabang kepanjen

Pihak bank wajib memberikan / menerapkan sistem analisis kepada calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan untuk mengetahui apakah calon nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan dari pihak bank, hanya yang telah memenuhi standart kelayakan saja yang berhak mendapat pembiayaan dari bank. Analisis yang dilakukan oleh pihak bank Syariah Mandiri sama dengan kebanyakan yang dipakai oleh bank lainnya, yang pertama dilakukan adalah Investigasi.

Investigasi yang dimaksud disini adalah ivestigasi yang kegiatannya meliputi pengumpulan data yang berhubungan dengan nasabah maupun usahanya baik intern maupun ekstern serta menjaga agar informasi tersebut tetap up to date, pemeriksaan atas kebenaran data tersebut, penyusunan laporan mengenai hasil investigasi tersebut. Investigasi harus meliputi semua

informasi mengenai nasabah dan usahanya yang diperlukan sebagai dasar pembuatan nota analisa sehingga keputusan manajemen terhadap permohonan pembiayaan tidak salah.⁷

Selain proses investigasi dan wawancara tersebut pihak bank juga menerapkan prinsip pemberian kredit kepada nasabah yang sering dipakai oleh bank secara umum, yaitu prinsip 6C:

- 1) *Character*: keadaan atau watak dari nasabah baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha
- 2) *Capital*: Jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon nasabah apakah telah memenuhi syarat dan cukup untuk mengganti kerugian apabila terjadi sebuah kesalahan.
- 3) *Capacity*: Kemampuan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan
- 4) *Collateral*: Barang-barang yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak bank sebagai jaminan/agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya
- 5) *Condition of economy/Marketing*: Penilaian terhadap kondisi politik, social ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian.
- 6) *Constraint*: Batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu jenis bisnis dijalankan pada tempat tertentu.

Proses analisis pihak bank terhadap calon nasabah ini adalah proses yang sangat penting, karena dalam proses inilah ditentukan apakah calon nasabah tersebut layak/tidak untuk mendapatkan pembiayaan dari pihak bank, jika proses analisis telah selesai dan calon nasabah

⁷ *Ibid.* Hal 34

telah memnuhi segala kriteria yang ditetapkan oleh pihak bank, maka selanjutnya hanyalah menunggu keputusan dari pihak bank apakah menyetujui pembiayaan tersebut.

3. Persetujuan Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Cabang Kepanjen

Pihak bank tidak boleh seenaknya memutuskan secara sepihak apakah permohonan pembiayaan calon nasabah tersebut disetujui, dalam sistem perbankan syariah mempunyai prosedur yang telah ditetapkan, harus melalui beberapa tahapan seleksi yang dilakukan oleh dewan pengawas syariah dan pihak bank itu sendiri, jika sudah terpenuhi semua prosesnya dan permohonan calon nasabah telah disetujui, maka tahap selanjutnya adalah pencairan, pelaksanaan pencairan pada Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:⁸

1. Pengajuan tertulis dari nasabah disertai kelengkapan persyaratan diterima oleh *marketing Officer*
2. Unit Administrasi Pembiayaan melakukan pengecekan dokumen kemudian dituangkan dalam DPRP (Daftar Pengecekan Realisasi Pembiayaan). Memberikan Rekomendasi
3. *Marketing Officer* menerima rekomendasi tersebut untuk ditindaklanjuti nasabah
4. Setelah lengkap sesuai DPRP kemudian dibuatkan rekomendasi *Customer Facility (CF)* dan Surat Pencairan (SP)
5. Unit Admin Pembiayaan menyerahkan CF dan SP kepada unit pelaksana *data entry* dan pencairan untuk dilakukan proses pembukaan fasilitas dan pencairannya
6. Pelaksanaan *Data Entry* mencetak print out entry data dan diserahkan kepada Unit Admin Pembiayaan untuk dicek kesesuaiannya. Kemudian Manager Operasi melakukan otorisasi

⁸ Ibid. Hal 51

7. Unit Admin Pembiayaan mengisi formulir SIPD (Sistem Informasi Penyediaan Dana)
8. Apabila terdapat dokumen yang belum lengkap dapat dibuatkan TBO (*to be obtained*) yang harus diketahui oleh kepala unit bisnis

B. Penyampaian Informasi Oleh Pihak Bank Kepada Calon Nasabah Secara Transparan

Setiap nasabah berhak memperoleh informasi yang jelas dari pihak bank atas produk yang dikeluarkan sesuai dengan pasal 4 Undang-undang nomer 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, hal ini harus benar-benar diperhatikan agar tidak terjadinya ketidak seimbangan informasi antara nasabah dengan pihak bank, karena jika terjadi suatu masalah maka yang akan merasa dirugikan tentu adalah pihak nasabah sebagai konsumen.

Transparan yang dimaksud disini adalah menjelaskan informasi produk yang terkait secara jelas dan rinci sehingga nasabah benar-benar mengerti karakteristik produk tersebut secara benar, produk dalam hal ini adalah *mudharabah*, jadi pihak bank harus benar-benar memberikan informasi yang sangat jelas kepada nasabah tentang *mudharabah* hingga nasabah benar-benar sudah mengerti tentang *mudharabah* tersebut baik mulai dari pengertian, prosedur pembagian hasil hingga resiko dan manfaat yang diperoleh dari *mudharabah* tersebut, informasi yang diberikan juga harus sesuai dengan yang tercantum pada pasal 5 Peraturan Bank Indonesia Nomor 7/6/PBI/2005 tentang Transparansi Informasi Produk dan Penggunaan Data Pribadi Nasabah yaitu :

1. Nama Produk Bank

Pemberian informasi nama produk yang akan ditawarkan, dalam hal ini adalah *mudharabah* harus benar-benar jelas dan tidak berubah dari waktu ke waktu agar tidak membingungkan nasabah. Menurut bank mandiri syariah cabang kepanjen, pihaknya telah melaksanakan ketentuan ini sebaik mungkin dengan cara memberikan pengertian terlebih dahulu tentang perbedaan dari *mudharabah* dan *riba'* baru kemudian memberikan informasi tentang nama produknya tersebut.⁹

2. Jenis Produk Bank

Pihak bank dalam memberikan informasi tentang jenis *mudharabah* kepada nasabah harus benar-benar jelas karena jenis dalam *mudharabah* hanya berbeda sedikit dan sering membingungkan nasabah yang memang belum mengerti tentang *mudharabah* sama sekali, jadi selain hanya memberikan pengertian jenis *mudharabah* pihak bank juga harus memberikan contoh sesuai dengan pemikiran nasabah karena tidak semua nasabah mempunyai pola pikir yang sama sehingga diharuskan mempunyai cara pemberian informasi yang sesuai dengan pemikiran nasabah yang dituju. Pemberian informasi jenis dan produk pihak bank juga telah memberikan penjelasan yang sejelas-jelasnya termasuk pengertian dan perbedaannya dengan *riba'*, juga terkait masalah keuntungan dan resiko yang melekat pada produk tersebut¹⁰

⁹ Hasil wawancara dengan bpk. Aldi (karyawan Bank Mandiri Syariah Cabang Kapanjen bagian marketing) tanggal 28 April 2013

¹⁰ Hasil wawancara dengan bpk. Aldi (karyawan Bank Mandiri Syariah Cabang Kapanjen bagian marketing) tanggal 28 April 2013

3. Manfaat dan Resiko Yang Melekat Pada Produk Bank

Sesuai dengan pasal 4 Undang-undang nomer 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen bahwa nasabah berhak memperoleh informasi yang jelas atas produk bank dalam hal ini adalah *mudharabah* begitu juga informasi yang berkaitan dengan manfaat dan resikonya, penjelasan informasi untuk hal tersebut harus benar-benar seimbang agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan nantinya, permasalahan yang sering timbul dalam hal ini adalah terkadang pihak bank hanya menjelaskan tentang manfaat dari *mudharabah* saja tanpa menjelaskan resiko yang mungkin bisa terjadi, hal ini biasanya bertujuan agar nasabah merasa bahwa produk dari pihak bank tersebutlah yang terbaik, namun juga sering kali terjadi kasus dimana pihak nasabah yang justru tidak terlalu peduli terhadap informasi tentang manfaat atau resiko tersebut karena hanya ingin cepat-cepat menyelesaikan prosedur dan mendapatkan uang atau pinjaman dari bank, sedangkan seharusnya nasabah wajib mendengarkan informasi yang dijelaskan oleh pihak bank sesuai dengan pasal 5 Undang-undang nomer 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. Terkait dengan ini pihak bank juga mengatakan seperti yang dijelaskan pada jenis produk bank tersebut bahwa manfaat dan resiko yang melekat juga sudah dijelaskan, dan sudah melakukan dengan jujur tanpa ada yang ditambah-tambahkan¹¹

4. Pesyaratan dan Tata cara Penggunaan Produk Bank

Bagian ini adalah bagian yang sangat penting bagi kedua belah pihak sehingga diperlukannya komunikasi yang aktif antara kedua belah pihak, dari pihak nasabah harus memberikan kelengkapan dokumen atau berbagai macam persyaratan yang diperlukan sesuai dengan yang sudah dijelaskan oleh pihak bank, kelengkapan yang diberikan oleh nasabah harus sesuai dan

¹¹ Hasil wawancara dengan bpk. Aldi (karyawan Bank Mandiri Syariah Cabang Kapanjen bagian marketing) tanggal 28 April 2013

benar-benar jujur karena hal ini akan sangat berpengaruh terhadap penjanjiannya nanti, apabila nasabah tidak memberikan data secara benar dan terdapat unsur kepalsuan, maka perjanjian yang akan dikeluarkan nanti jelas tidak valid dan ini berdampak pada hak-hak yang akan diterima nasabah tidak akan terpenuhi, begitu juga dengan pihak bank yang harus memberikan penjelasan tentang persyaratan dan tata cara penggunaan produk secara benar dan terperinci hingga pihak nasabah benar-benar telah mengerti apa yang harus dilakukan dan dipenuhi, hal ini akan berpengaruh terhadap kedua belah pihak, jadi kedua belah pihak harus sama-sama menerapkan prinsip itikad baik dalam penjanjiannya yang dilandasi oleh asas kejujuran. Pihak bank mengaku dalam hal ini juga telah menjelaskan dengan detail kepada nasabah agar nantinya nasabah tidak melakukan hal yang dapat merugikan pihak bank itu sendiri¹²

5. Biaya-biaya yang melekat pada Produk Bank

Pihak Bank memberikan informasi kepada nasabah tentang biaya apa saja yang melekat pada produknya hanya sebatas informasi saja, tidak dijelaskan secara pasti berapa nominalnya karena biaya yang dimaksud disini termasuk biaya yang bersifat tidak tetap dan tergantung permintaan nasabah.¹³ Biaya yang dimaksud disini adalah biaya yang harus dibayarkan oleh nasabah untuk beberapa keperluan yang dibutuhkan semisal untuk biaya administrasi, hal ini juga harus diinformasikan kepada nasabah agar tidak adanya kesalahpahaman dari nasabah terkait penambahan biaya diluar biaya pokok, jadi informasi tentang biaya yang melekat pada produk ini juga harus diperhatikan dan diinformasikan hingga nasabah benar-benar telah jelas dan mengerti.

¹² Hasil wawancara dengan bpk. Aldi (karyawan Bank Mandiri Syariah Cabang Kepanjen bagian marketing) tanggal 28 April 2013

¹³ Hasil wawancara dengan bpk. Aldi (karyawan Bank Mandiri Syariah Cabang Kepanjen bagian marketing) tanggal 28 April 2013

6. Perhitungan bunga atau bagi hasil dan margin keuntungan

Pihak bank mengaku telah menjelaskan perhitungan keuntungan kepada nasabah dengan sangat jelas, juga telah memberikan penjelasan antara perbedaannya dengan perhitungan bunga atau *riba'* sesuai dengan yang diatur.¹⁴ Produk *mudharabah* tidak mengenal sistem bunga karena menurut pandangan islam bunga termasuk dalam *riba'* sehingga tidak diperbolehkan dalam sistem Bank Syariah, yang digunakan adalah sistem bagi hasil, dalam hal ini pihak bank harus benar-benar memperhatikan karena ini termasuk dalam hal yang paling penting dalam akadnya nanti, pihak bank perlu memberi informasi secara jelas bagaimana sistem perhitungan bagi hasil yang diterapkan oleh pihak bank tersebut, perhitungan bagi hasil *mudharabah* secara umum tergantung bagaimana kesepakatan kedua belah pihak, karena ini diterapkan oleh kedua belah pihak maka kedua pihak harus benar-benar mengerti dan tidak adanya ketidakseimbangan informasi yang akan merugikan salah satu pihak. Sistem perhitungannya juga bersifat fluktuatif tergantung pada keuntungan setiap bulan dari nasabah, jika nasabah mendapatkan keuntungan lebih banyak maka perhitungan bagi hasilnya juga lebih banyak dan sebaliknya jika keuntungannya berkurang maka perhitungan bagi hasilnya juga berkurang, jadi tidak boleh menetapkan perhitungan keuntungan sejak awal karena itu sama saja dengan sistem konvensional.

7. Jangka waktu berlakunya produk Bank

Pihak Bank mengatakan bahwa pihaknya juga memberikan informasi tentang ada dan berlakunya jangka waktu dari produknya, namun penerapannya akan diperoleh nanti sesuai

¹⁴ Hasil wawancara dengan bpk. Aldi (karyawan Bank Mandiri Syariah Cabang Kepanjen bagian marketing) tanggal 28 April 2013

dengan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah.¹⁵ Setiap produk mempunyai jangka waktu berlakunya, hal ini juga berlaku pada sistem pembiayaan *mudharabah*, jadi pihak bank harus memberikan informasi tentang sistem jangka waktu berlakunya produk *mudharabah* tersebut kepada nasabah, jika nasabah sudah benar-benar mengerti maka baru dalam akadnya atau perjanjiannya nanti disepakati berapa jangka waktu yang ditetapkan oleh kedua belah pihak, setiap produk mempunyai sistem dan jangka waktu yang berbeda tergantung prosedur yang ditetapkan pihak bank, agar tidak terjadi kesalahpahaman produk bagi nasabah, maka pihak bank harus benar-benar jelas dalam memberikan informasi terkait produk apa yang sedang ditawarkan tersebut.

8. Penerbit (*issuer/originator*) Produk Bank

Informasi terkait dengan siapa yang menerbitkan produk tersebut juga wajib dijelaskan kepada nasabah untuk mengantisipasi tidak terjadinya kesalahpahaman nasabah dalam memahami asal produk tersebut, *mudharabah* yang dikeluarkan disini adalah produk dari Bank Syariah Mandiri Cabang Kapanjen, hal ini harus diinformasikan kepada calon nasabah agar nasabah tidak keliru dalam mengenal *mudharabah* tersebut, jika *mudharabah* tersebut terdapat masalah maka pihak nasabah harus melaporkan pada Bank Syariah Mandiri yang mengeluarkan produk tersebut dalam hal ini adalah kantor cabang Kapanjen, bukan melaporkan ke Bank selain Bank Syariah Mandiri.

C. Faktor Penghambat dalam Menerapkan Prinsip Transparansi dalam Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Kapanjen

¹⁵ Hasil wawancara dengan bpk. Aldi (karyawan Bank Mandiri Syariah Cabang Kapanjen bagian marketing) tanggal 28 April 2013

1. Hambatan pada Faktor Internal

Faktor penghambat yang dimaksud disini adalah beberapa kendala yang menyebabkan terhambatnya penerapan pemberian informasi secara jelas dari pihak bank kepada nasabah, ada beberapa macam faktor dan yang pertama akan dibahas disini adalah faktor internal terlebih dahulu, yaitu faktor penghambat yang berasal dari dalam atau pihak bank itu sendiri

a. Adanya ketidaksamaan informasi dari karyawan yang menawarkan produk

Dalam setiap pemberian informasi juga harus disertai penjelasan tentang makna dan manfaat pada masing-masing bagian tersebut, namun biasanya penjelasan tentang makna/pengertian dan manfaat dari setiap bagian tersebut berbeda pada setiap karyawan yang menjelaskannya, dan sangat membingungkan nasabah.¹⁶ Hal ini bisa terjadi karena pemikiran setiap manusia tidaklah sama dan bisa sangat berbeda jadi cara penjelasannya juga pasti berbeda, namun masalah ini juga dapat diantisipasi dengan cara menyatukan pola pikir dan *mindset* setiap karyawan sehingga jika masih ada yang berbeda setidaknya tujuan akhir atau kesimpulan akhir mereka tetap sama dan tidak akan membingungkan nasabah.

b. Kurang menariknya brosur yang digunakan

Salah satu penyebab yang sering dikeluhkan nasabah mungkin ada pada brosur yang kurang dapat dipahami oleh nasabah sekitar Bank Syariah Mandiri cabang Kepanjen, namun hal ini juga tidak sepenuhnya kesalahan dari Bank Syariah Mandiri Cabang kepanjen karena yang seperti ini

¹⁶ Wawancara kepada Bpk Didik (Nasabah Bank Syariah Mandiri cabang Kepanjen) tanggal 29 Maret

bersifat terpusat dari sudah diatur dari pusat sehingga Bank Syariah Mandiri cabang kepanjen tidak berwenang mengeluarkan brosur sendiri¹⁷

2. Hambatan pada Faktor Eksternal

a. Faktor Geografi

Faktor geografi yang dimaksud disini adalah keadaan alam yang susah dilalui jalur kendaraan dari pihak bank, sehingga tidak memungkinkan karyawan Bank Syariah Mandiri memberikan penjelasan kepada calon nasabah, namun hal seperti ini biasanya diselesaikan dengan cara mengadakan pertemuan di tempat yang memungkinkan kedua pihak saling bertemu dan pihak bank dapat memberikan penjelasan tentang produknya secara menyeluruh, begitu juga pihak nasabah juga harus menyiapkan catatan yang memungkinkan semua penjelasan dari pihak bank dapat diserap dengan baik¹⁸

b. lambannya proses penyerapan informasi dari nasabah

Faktor Eksternal sering kali dikaitkan dengan nasabah, dan memang begitu kenyataannya karena setiap nasabah juga berbeda dalam menyerap informasi yang diberikan oleh pihak bank, ada nasabah yang cepat mengerti dan ada nasabah yang susah untuk mengerti hal ini dikarenakan tingkat pendidikan nasabah yang juga berbeda, sering kali pihak bank merasa kewalahan dalam menghadapi nasabah yang susah dalam mencerna informasi, kebanyakan dari mereka bahkan tidak peduli dengan informasi yang diberikan dan hanya meminta informasi langsung pembagian keuntungannya berapa, tentu hal ini yang membingungkan pihak bank karena disatu sisi pihak

¹⁷ Wawancara Kepada Bpk Aldi (Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Kapanjen Bagian Marketing) Tanggal 2 April 2014

¹⁸ Wawancara Kepada Bpk Aldi (Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Kapanjen Bagian Marketing) Tanggal 2 April 2014

bank harus mematuhi peraturan yang sudah diatur dan disisi lain pihak bank juga takut nasabah tidak akan tertarik kepada produk yang ditawarkan pihak bank jika tidak sesuai keinginan yang nasabah minta¹⁹

V. Penutup

A. Kesimpulan

Penerapan prinsip transparansi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Kepanjen telah sesuai dengan peraturan bank indonesia Nomor: 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah oleh Bank Syariah Mandiri cabang pembantu Kepanjen dalam produk pembiayaan *Mudharabah*. Pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Kepanjen benar-benar telah menerapkan dan memperhatikan peraturan tersebut dengan seksama jika terjadi sebuah kesalahpahaman atau ketidaktahuan nasabah mengenai produk yang ditawarkan oleh pihak bank dalam hal ini adalah pembiayaan *mudharabah* itu terjadi dikarenakan kesalahan dari nasabah itu sendiri yang sebagian memang tidak terlalu memperhatikan dan mementingkan sebuah peraturan

Faktor yang menghambat Bank Syariah Mandiri Cabang pembantu Kepanjen dalam menerapkan Prinsip Transparansi pada peraturan bank indonesia Nomor: 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah di Bank Mandiri Syariah Cabang Kepanjen lebih banyak berasal dari faktor eksternal yaitu dari pihak nasabah yang kurang peduli terhadap sebuah prosedur pelaksanaan maupun peraturan yang berlaku dan keadaan geografis disekitar nasabah yang terletak pada pinggiran kota juga menyulitkan Bank

¹⁹ Wawancara Kepada Bpk Aldi (Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Kepanjen Bagian Marketing) Tanggal 2 April 2014

Syariah Mandiri Cabang Malang untuk mengoptimalkan penyuluhan terhadap masyarakat dikarenakan akses yang kurang memadai.

B. Saran

1. Bank Syariah Mandiri Cabang Kepanjen

Supaya lebih mengoptimalkan kinerja dan sistem pelaksanaan dalam menerapkan prinsip transparansi kepada nasabah yang kurang memberikan respon, pihak bank harus lebih memahami keinginan nasabah agar mudah dalam bekerja sama namun pihak bank juga tidak boleh terlalu memberikan keinginan nasabah yang tidak sesuai dengan peraturan karena setiap peraturan mempunyai sanksi kepada pelanggarnya

2. Nasabah

Lebih proaktif terhadap produk yang akan dipilih, dan nasabah harus memperhatikan penjelasan informasi terkait mengenai produknya oleh pihak bank agar tidak terjadi kesalahpahaman mengenai manfaat dan resiko produknya.

3. Bagi penelitian selanjutnya dapat membahas mengenai penyelesaian sengketa yang terjadi apabila terdapat pengaduan nasabah maupun bank mengenai permasalahannya