

REKONSTRUKSI RESPONS NASABAH DALAM PEMBIAYAAN  
PERBANKAN SYARIAH DALAM PERSPEKTIF *SOCIO-LEGAL*

(Studi Tentang Respons Nasabah Terhadap Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Syariah  
Mandiri Kota Semarang)

DISERTASI



Diajukan untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar Doktor dalam Ilmu Hukum

AGUS SARONO

Nim.11010110500001

PROGRAM DOKTOR ILMU HUKUM

UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2016

**Lembar Pengesahan**

**DISERTASI**

**REKONSTRUKSI RESPONS NASABAH DALAM PEMBIAYAAN PERBANKAN  
SYARIAH DALAM PERSPEKTIF *SOCIO-LEGAL***

**(Studi Tentang Respons Nasabah Terhadap Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank  
Syariah Mandiri Kota Semarang)**

OLEH

AGUS SARONO

NIM.11010110500001

SEMARANG, 2016

Telah disetujui oleh:

PROMOTOR

CO. PROMOTOR

PROF. DR. SUTEKI, SH, M.HUM.

PROF. DR. AHMAD ROFIQ. MA

Nip. 197002021994041001

Nip. 195907141986031004

MENGETAHUI

KETUA PROGRAM DOKTOR ILMU HUKUM UNDIP

PROF. DR. FX. ADJIE SAMEKTO, SH. M.HUM.

Nip. 196201181987031002

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Agus Saronno  
NIM : 11010110500001  
Alamat : Jl. Tlogo Mukti II/1165, Tlogosari, Semarang  
Asal Instansi : Universitas Diponegoro Semarang

Dengan ini menyatakan :

1. Karya tulis saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (doktor) di Universitas Diponegoro maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan Tim Promotor.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah yang disebutkan nama pengarang dan judul buku aslinya dan dicantumkan di dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Semarang, 2016  
Yang memberi pernyataan,

Agus Saronno.  
NIM : 11010110500001

## PERSEMBAHAN

Disertasi ini kupersembahkan untuk :

- Ibuku tercinta sudah berusia 75 tahun, yang diuji Allah dengan penyakit Gloukoma diusia senjanya, namun selalu shalat tahajjud di malam hari berdoa untuk keselamatan anaknya.
- Ayahku tercinta yang membekali nilai-nilai budaya jawa untuk mempertajam kepekaanku dalam menghadapi kehidupan.
- Ayah dan Ibu mertuaku (almarhum) yang telah menyerahkan putrinya mendampingi hidupku sehingga dikaruniai tiga putri yang pinter-pinter dan tawadlu' pada orang tuanya.
- Istriku yang selalu tawadlu' pada suaminya, selalu memberi motivasi pada suaminya agar cepet selesai sekolahnya.
- Putri-putriku; dr. Dosy Mudi Nurina, Mega Femina Qurrati dan Laila Rahma Milenia yang membuatku semangat dan kerja keras demi pendidikannya.
- Adik-adikku tersayang; Muh. Sa'roni, Sri Hidayati, Siti Munawaroh, Muh. Rosyid dan Siti Jariyah yang selalu rukun pada saudara-saudaranya.
- Teman PDIH seangkatan tahun 2010 yang telah memberi semangat dan motivasi agar cepat selesai sekolahnya.
- Almamaterku, tempat aku digembleng untuk menjadi manusia yang berkualitas.

Motto

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا ۖ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ  
(البقرة: ٢٧٨)

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.

عن جابر رضى الله عنه قال : لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم :  
أكل الربا وموكلها وكاتبها وشاهديه وقال : هم سواء (رواه مسلم)

Dari Jabir r.a berkata: Rasulullah SAW melaknat makan riba, orang yang mewakili riba, penulis riba, dan 2 orang yang menjadi saksi dari transaksi riba, beliau bersabda: mereka adalah sama.

## ABSTRAK

UU No. 21 th, 2008, fatwa DSN yang dipositifkan oleh BI sebagai pijakan BSM dalam penyelenggaraan pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan *mudharabah* merupakan produk Perbankan Syariah memiliki resiko tinggi. Hasil usaha yang belum jelas, kemungkinan terjadinya *adverse selection*, *moral hazard* dan *asymmetric information*. Faktor tersebut membuat pihak bank kurang bersemangat dalam memasarkan pembiayaan *mudharabah*.

Penelitian ini merumuskan tiga masalah : (i) Bagaimana respons nasabah pada pembiayaan *mudharabah* (ii) Bagaimana pengaruh respons nasabah pada pembiayaan *mudharabah* (iii) Bagaimana merekonstruksi respons nasabah pada pembiayaan *mudharabah* dalam perspektif sosio-legal. Paradigma penelitian adalah *Constructivisme* dengan pendekatan *socio-legal research*. *Social setting*-nya adalah nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Semarang dengan latar belakang pendidikan dari SD sampai Perguruan Tinggi, dari pedagang kaki lima sampai pengusaha dan pegawai negeri. Data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara. Data sekunder diperoleh dengan studi dokumen. Data primer dianalisis dengan enam langkah model Creswell yaitu: (1) mengolah dan mempersiapkan data. (2) membaca keseluruhan data. (3) menganalisis lebih detail dengan mengkode data. (4) menerapkan proses coding untuk mendeskripsikan *setting*, orang-orang, kategori-kategori, dan tema-tema yang akan dianalisis; (5) deskripsi dan tema-tema ini akan disajikan kembali dalam narasi/laporan kualitatif; (6) menginterpretasi atau memaknai data. Data sekunder dianalisis dengan hermeneutika.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran belum menjangkau semua lapisan masyarakat. Wawancara belum digunakan untuk menggali potensi nasabah. Mayoritas nasabah belum faham istilah-istilah yang digunakan oleh BSM. Motivasi utama nasabah dalam bertransaksi adalah religiusitas. Pelayanan kurang memuaskan terutama pada fasilitas, serta *monitoring* jarang dilakukan oleh BSM. Nasabah belum tahu cara yang digunakan dalam penyelesaian masalah. Namun demikian kejujuran dan keadilan sudah cukup dirasakan oleh nasabah. Untuk pembagian hasil, nasabah mengharapkan untuk ditinjau kembali. Penelitian juga menemukan bahwa profesionalitas karyawan kurang. Temuan penelitian yang bersifat negatif akan mengakibatkan respons nasabah menjadi negatif pula. Rekonstruksi respons nasabah diawali dengan menata BSM sebagai suatu sistem perbankan (stimulus) dengan menggunakan ilmu sosiologi. Penataan sistem BSM dengan bantuan ilmu sosial akan menghasilkan sistem BSM lebih menarik, lebih profesional.

Implikasi dari studi ini adalah perubahan paradigma yaitu untuk mengembalikan budaya hukum sebagai bagian sistem hukum. Studi ini merekomendasikan pada BSM Kota Semarang (i) menghidupkan kembali budaya hukum lokal yang juga disebut kearifan lokal dalam praktek *mudharabah* dengan pinjam teori legal pluralisme untuk merekonstruksi respons nasabah seperti *ajining diri gumantung ono ing lathi* untuk merekonstruksi pribadi karyawan dan nasabah. (ii) memberikan kursus singkat Perbankan Syariah pada karyawan yang bukan dari pendidikan Perbankan Syariah (iii) Segera dibuat petunjuk teknis tentang proses pembiayaan *mudharabah* dari awal sampai selesainya pelaksanaan dengan memasukkan unsur-unsur budaya lokal.

Kata Kunci : Bank Syariah, *Mudharabah*, Respons Nasabah.

## ABSTRACT

*This research based on the reality that the mudharabah financing is a product of Islamic Banking which is at high risk. Business results are unclear, the possibility of adverse selection, moral hazard and Asymmetric information often occur. It is argued that the bank was not interested in marketing the mudharabah financing. This will affect the nasabah's response on mudharabah financing. This research was formulated from the three issues, namely (i) How is the nasabah response on mudharabah financing (ii) how is the response of nasabah influences mudharabah financing (iii) how to improve nasabah response on mudharabah financing based on socio-legal perspective.*

*The research paradigm is Constructivism by approaching to socio-legal research. Social setting is nasabah of Mandiri Islamic Bank in Semarang with various background of education such as elementary school until University alumna, various background profession such as entrepreneur and government officer and so on. Primary data obtained by means of observation and interviews. Secondary data obtained by the study of documents. Primary data is analyzed by exactly six-step model of John W. Creswell. The secondary data were analyzed with hermeneutics.*

*The research shows that marketing have not yet reached all groups of societies. It is said that the requirements for mudharabah financing are not complicated but the interview which was done by BSM has not yet reached the quality of nasabah. The majority of nasabah have not understood the terms used by BSM. Religiosity is the primary motivation of nasabah who take the mudharabah financing. On the other hand nasabah found less satisfactory specially on facilities, monitoring is rarely performed, and nasabah have not understood the problem solving used. Honesty and justice are enough but profit sharing should be reviewed, nasabah said. Professional employees must be increased. The research findings are mostly negative so that they will influence nasabah response on mudharabah financing.*

*The implication of this study is the change of paradigm. The former paradigm is the mindset that neglect legal culture in the law system. The new one is the contrary of that mindset. That is paradigm which convince legal culture as an important factor in the law system. Law system is not able to work without legal culture. From this study the writer submits several recommendations: (i) the BSM should put local wisdom in the process of mudharabah financing by borrowing to legal theory of pluralism to reconstruct Nasabah Response such as "ajining diri gumatung ono ing lathi" (ii) the BSM should give short course of Syariah Banking to employees who have no background of Islamic Banking Education (iii) the BSM should produce technical guidance of mudharabah process on socio-legal perspective from the beginning until the end of the process.*

*Keywords: Syariah Bank, Mudharabah, Nasabah response.*

## RINGKASAN

### A. Latar Belakang Masalah.

Berlakunya Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 dan UU No. 21 th. 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan kesempatan bagi terciptanya kegiatan perbankan dengan Prinsip Syariah, salah satu produk Bank Syariah adalah pembiayaan *mudharabah*. Bank syariah adalah bank yang mekanisme kerjanya menggunakan mekanisme bagi hasil, tidak menggunakan bunga. Skema pembiayaan yang ditawarkan bank syariah adalah *mudharabah*, *musyarakah*, dan *murabahah*. Diantara skema yang ditawarkan tersebut, skema *mudharabah* merupakan skema yang paling sesuai dengan karakteristik debitur skala kecil.

*Mudharabah* adalah akad kerja sama antara dua belah pihak dimana (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal (100%) sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola". Keuntungan usaha dalam skema pembiayaan *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal. Dengan skema pembiayaan seperti ini, pengusaha kecil dapat mendapatkan modal usaha dari bank syariah dengan resiko yang ringan. Skema pembiayaan *mudharabah* merupakan skema pembiayaan yang paling sesuai dengan para pengusaha kecil yang kesulitan masalah permodalan.

Hubungan kontrak bagi hasil dalam Perbankan Syariah disebut *mudharabah*. Kontrak seperti ini menuntut adanya transparansi bagi kedua belah pihak. Jika salah satu pihak (utamanya nasabah) tidak menyampaikan secara transparan tentang hal-hal yang berhubungan dengan perolehan hasil, sehingga dapat terjadi aktivitas *adverse selection* yaitu masalah yang timbul dalam menyeleksi nasabah yang akan diberikan pembiayaan, ini disebabkan karena susah bagi bank untuk mengetahui dengan pasti kriteria yang dimiliki calon nasabah, bank mungkin akan salah dalam menilai kriteria nasabah. Sedangkan *moral hazard* yaitu masalah yang dihadapi pihak bank ketika pembiayaan sudah dijalankan, adanya risiko bahwa nasabah kemungkinan menggunakan dana yang diberikan tidak untuk semestinya dan kemungkinan nasabah akan melaporkan hasil yang didapatkan tidak sesuai dengan yang seharusnya. Dalam transaksi keuangan masalah *adverse selection* dan *moral hazard* merupakan masalah *asymmetric information*.

Kontrak *mudharabah* adalah kontrak keuangan yang sarat dengan aktivitas *asymmetric information*. Rendahnya porsi pembiayaan *mudharabah* terkait dengan belum siapnya bank syariah untuk menyalurkan pembiayaannya dalam bentuk akad *mudharabah*, hal ini disebabkan masih kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang menguasai hukum syariah. Bank syariah menghadapi masalah yang melekat pada kontrak *mudharabah* yaitu adanya *asymmetric information*. *Asymmetric information* adalah perbedaan informasi yang didapatkan antara pihak bank syariah dan nasabah, dalam hal ini nasabah lebih banyak mengetahui tentang keadaan usaha yang dijalankannya berbanding terbalik dengan pihak bank syariah sehingga kemungkinan terjadinya penyimpangan sangat besar.



Pembiayaan *mudharabah* merupakan pembiayaan yang menuntut kejujuran dan amanah. Untuk mengatasi masalah keagenan yaitu masalah yang timbul akibat terjadinya hubungan antara bank syariah sebagai *shahibul maal* dan nasabah sebagai *mudharib*, dalam hubungan ini akan terjadi perbedaan informasi yang didapat, dimana pihak nasabah lebih banyak mengetahui tentang informasi mengenai usaha yang dibiayai oleh bank syariah. Bank syariah dapat menerapkan beberapa solusi salah satunya, yaitu dengan mengoptimalkan skema bagi hasil pada pembiayaan *mudharabah*. Dengan skema bagi hasil yang optimal, diharapkan permasalahan *shahibul maal* dan *mudharib* dalam kontrak *mudharabah* dapat diminimalisir.

Tujuan pembahasan adalah untuk mengetahui problematika pembiayaan *mudharabah* dalam Perbankan Syariah khususnya terkait dengan respons nasabah dan untuk mengetahui upaya-upaya yang dilakukan dalam mendorong pembiayaan bagi hasil menjadi *core* bisnis perbankan syariah.

Dalam pembiayaan *mudharabah* dikenal dengan *shahibul maal* dan *mudharib* hubungan dimana *shahibul maal* mendelegasikan wewenang kepada *mudharib* dalam hal pengelolaan usaha sekaligus pengambil keputusan dalam perusahaan. Maharani (2008) menyebutkan permasalahan yang timbul dalam hubungan *shahibul maal* dan *mudharib* yaitu apabila pihak *mudharib* memiliki kepentingan yang berbeda dengan *shahibul maal* sehingga masing-masing pihak berusaha untuk memaksimalkan kepentingan mereka. *Mudharib* yang seharusnya menjalankan amanah *shahibul maal* melanggar komitmen dengan tidak selalu bertindak untuk kepentingan terbaik *shahibul maal*. Sulit bagi *shahibul maal* untuk membuktikan usaha yang dilakukan *mudharib*.

Dalam akad *mudharabah* ada risiko bahwa pembiayaan yang telah diberikan kepada *mudharib* tidak dipergunakan sebagaimana mestinya. Ketika dana dikelola oleh *mudharib*, maka akses informasi bank terhadap usaha *mudharib* menjadi terbatas. Dengan demikian terjadi *asymmetric information* dimana *mudharib* mengetahui informasi yang tidak diketahui oleh pihak bank. Hal ini dapat memicu timbulnya *moral hazard* dari *mudharib* yakni *mudharib* melakukan hal-hal yang hanya menguntungkan dirinya dan merugikan *shahibul maal*.

Risiko-risiko dalam *mudharabah*, terutama penerapan pembiayaan, seperti (i) *Side streaming* yaitu nasabah menggunakan dana bukan seperti yang disebut dalam kontrak. (ii) Lalai dan kesalahan yang disengaja (iii) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.

Untuk mengurangi risiko-risiko akibat *asymmetric information*, bank syariah dapat menerapkan sejumlah batasan-batasan tertentu ketika menyalurkan pembiayaan kepada *mudharib*. Oleh karena itu, *shahibul maal* harus dapat membuat aturan atau persyaratan yang dapat mengurangi kesempatan *mudharib* melakukan tindakan yang merugikan *shahibul maal*.

*Adverse selection* merupakan permasalahan yang timbul ketika pemilik dana memilih calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Hal ini disebabkan pemilik dana/*shahibul maal* tidak mengetahui dengan pasti karakteristik *mudharib*. *Moral hazard* merupakan permasalahan yang timbul ketika *mudharib* menggunakan pembiayaan yang diterimanya tidak sesuai dengan yang diperjanjikan.

Dengan berpijak dari latar belakang diatas maka dapat disimpulkan bahwa tingginya resiko akad *mudharabah*, masih banyak karyawan yang belum paham tentang Perbankan Syariah dan karenanya mereka kurang bergairah dalam memasarkan pembiayaan *mudharabah*, pembagian hasil yang belum jelas maka menjadikan sistem pembiayaan *mudharabah* menjadi stimulus yang belum tertata dengan baik dan pasti berpengaruh pada respons nasabah. Oleh karena itu penulis menganggap penting untuk melakukan kajian tentang respons nasabah pada pembiayaan *mudharabah*.

#### B. Fokus Studi dan Permasalahan.

Untuk menggali dan mengungkap makna-makna tersembunyi dibalik perilaku para nasabah serta Bank Syariah Mandiri Kota Semarang pada pembiayaan *mudharabah*, penulis menetapkan pembahasan “ Respons nasabah sebagai budaya hukum”

Konsep budaya dalam kajian ini mengacu pada “ideasional budaya” seperti yang dikemukakan oleh Mudjahirin Thohir, bahwa dalam teori ideasional bergerak pada ide, gagasan, pengetahuan dan keyakinan yang menjadi tulang punggung apa yang disebut kebudayaan. Kebudayaan adalah pola-pola untuk bertindak (*patterns for behavior*) dan menghasilkan wujud tindakan yang bersifat publik”.

Mengacu pada teori ideasional ini, maka konsep “budaya hukum” dalam studi ini ditekankan pada wujudnya sebagai “pola bagi tindakan”, yang berupa seperangkat pengetahuan dan keyakinan yang dijadikan acuan bagi komunitas nasabah untuk memutuskan tindakan, di mana pengetahuan dan keyakinan tersebut telah menjadi acuan umum bagi komunitas nasabah karena telah tersosialisasi secara berkelanjutan. Sementara dalam wujudnya sebagai “pola dari tindakan” (*patterns for behavior*) adalah perilaku nasabah yang manifestasinya secara praksis tertuang dalam putusan nasabah dalam pembiayaan *mudharabah*.

Berdasarkan latar belakang di atas serta fokus studi yang telah ditentukan maka dirumuskan tiga permasalahan pokok yang akan dikaji yakni sebagai berikut :

- a. Bagaimana respons nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Semarang pada Pembiayaan *Mudharabah* ?
- b. Bagaimana pengaruh respons nasabah pada pembiayaan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri Kota Semarang ?
- c. Bagaimana merekonstruksirespons nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Semarang pada Pembiayaan *Mudharabah* dalam perspektif *Socio-legal*.

#### C. Tujuan dan Kontribusi Penelitian.

Studi ini bertujuan untuk: (i) mengungkap, memahami, dan menganalisis budaya hukum dalam proses transaksi pembiayaan *mudharabah*; (ii) mengungkap, memahami dan menganalisis pemaknaan para nasabah dalam proses transaksi pembiayaan *mudharabah*.

Studi ini diharapkan memberikan kontribusi dalam pengembangan hukum baik teoritik maupun praktik. Pengembangan hukum teoritis yakni kegiatan akal budi untuk memperoleh penguasaan intelektual tentang hukum dan pemahaman hukum secara ilmiah yaitu secara metodis, sistematis-logis dan rasional.

Dari aspek praksis penelitian ini diharapkan dapat menjelaskan, memahami dan menjelaskan proses transaksi nasabah dalam pembiayaan *mudharabah* dan juga

membantu mereka yang bertransaksi tersebut dalam menegakkan hukum terkait dengan transaksi yang bermasalah.

x

#### D. Kerangka Pemikiran.

Berpijak dari realitas sosial bahwa masyarakat Kota Semarang adalah masyarakat yang tidak lagi masuk kelompok paguyuban atau patembayan. Fred W Riggs menyebutnya sebagai masyarakat Prismatik. Dalam masyarakat Prismatic ditandai oleh kemajemukan, baik dalam bidang agama, budaya, ekonomi, pola pikir dan lain sebagainya.

Perbankan Syariah seperti halnya lembaga perbankan lainnya adalah bertujuan untuk mensejahterakan masyarakat. Tujuan mulia itu harus diimbangi dengan upaya-upaya bagaimana agar supaya Perbankan Syariah dan khususnya pembiayaan *mudharabah* dapat mengambil hati masyarakat. Apalagi pembiayaan *mudharabah* ini pada dasarnya adalah pembiayaan yang bertujuan untuk menolong orang yang butuh modal tetapi punya keahlian. Oleh karenanya pembiayaan *mudharabah* disebut *trustee profit sharing*.

Hukum tidak dapat bekerja dengan baik apabila hukum bekerja sendirian tanpa budaya hukum. Oleh karena itu penulis menggunakan teori budaya hukum untuk memahami budaya hukum nasabah yang tertuang dalam respons nasabah pada pembiayaan *mudharabah*. Selanjutnya untuk memahami karakter budaya masyarakat digunakan pula teori prismatic dengan harapan teori prismatic akan dapat menjelaskan kelompok-kelompok masyarakat yang menjadi nasabah pembiayaan *mudharabah*.

Untuk merancang agar pembiayaan *mudharabah* sesuai dan menarik bagi masyarakat yang menjadi nasabah penulis menggunakan teori stimulus dan response. Teori ini akan digunakan untuk meracik agar pembiayaan *mudharabah* menarik dan sesuai dengan keinginan masyarakat yang jadi nasabah. Karena budaya tidak lepas dari norma yang diyakini masyarakat maka digunakan teori ground norm dari Hans Kelsen. Untuk melengkapi analisa tentang budaya yang tertuang dalam respons nasabah maka digunakan teori tentang kearifan lokal (*Local Wisdom*) dan teori kapital sosial (*social capital*) karena teori ini akan menghadirkan nilai-nilai yang hidup dimasyarakat dan masih hidup sampai sekarang. Karena penulisan disertasi ini berbasis socio-legal maka ilmu-ilmu sosial digunakan dalam rangka meningkatkan respons nasabah.

#### E. Metode Penelitian.

Paradigma dalam penelitian ini adalah konstruktivisme, yang melihat bahwa realitas itu ada dalam bentuk bermacam-macam mental berdasarkan pengalaman sosial, bersifat lokal dan spesifik tergantung pada orang yang melakukannya sehingga penelitian menekankan pada impati dan interaksi dialektik antara peneliti dan yang diteliti. Hasilnya untuk merekonstruksi respons nasabah melalui metode kualitatif.

Social Setting penelitian ini adalah komunitas nasabah BSM kota Semarang khususnya yang mengambil pembiayaan *mudharabah*. Dalam pengumpulan data digunakan metode observasi, wawancara dan studi dokumen. Validasi data menggunakan triangulasi sumber. Data Primer dianalisis dengan menggunakan model analisis dari John W. Creswell dan data sekunder dianalisis dengan interpretasi hermeneutika.

#### F. Hasil Studi dan Analisis.

Ringkasan hasil studi dan pembahasan ini sekaligus untuk menjawab tiga permasalahan langsung yaitu : Pertama bagaimana respons nasabah pada pembiayaan *mudharabah* pada BSM Kota Semarang. Ke dua bagaimana respons nasabah berpengaruh pada pembiayaan *mudharabah*. Ke tiga adalah bagaimana merekonstruksirespons nasabah pada pembiayaan *mudharabah* dalam perspektif socio-legal.

xi

Hasil studi menunjukkan sebagai berikut ini :Pertama data tentang respons nasabah berkaitan dengan proses awal pembiayaan *mudharabah* yaitu tentang marketing, motivasi nasabah, persyaratan pembiayaan *mudharabah* dan pemahaman nasabah tentang BSM dan istilah-istilah yang digunakan adalah untuk marketing BSM Kota Semarang belum maksimal ditandai dengan mayoritas nasabah mendapatkan informasi tentang pembiayaan *mudharabah* dari teman dan sanak kerabat. Jika hal ini terjadi terus menerus akan mengakibatkan terbatasnya calon nasabah yang berujung pada sulitnya mencari nasabah yang berkualitas. Sasaran yang dicapai belum tepat, sehingga perlu adanya model *marketing mix* untuk merekonstruksi pemasaran produk pembiayaan *mudharabah*.

Motivasi nasabah terpusat pada religiositas belum menyebar ke motivasi yang lain seperti kebutuhan mendasar dan profesionalisme karyawan. Oleh karena itu motivasi perlu dikembangkan lebih lanjut dengan cara menerapkan teori Abraham Maslow tentang kebutuhan dasar dan teori stimulus dan respons oleh Pavlov. Hasil studi menunjukkan bahwa nasabah berpendapat persyaratan pembiayaan *mudharabah* tidak rumit namun wawancara belum dilakukan secara mendetail sehingga perlu digunakan metode dialektik agar pembiayaan *mudharabah* tepat sasaran. Begitu juga pemahaman nasabah tentang BSM dan istilah-istilah yang digunakan karena mayoritas belum paham maka diterapkan metode dialektik.

Ke dua data tentang respons nasabah terkait dengan proses pelaksanaan usaha menunjukkan bahwa pelayanan sudah dilakukan dengan baik namun fasilitas yang diberikan pada nasabah dirasa kurang. Karena pelayanan pada nasabah adalah sesuatu yang dinamis maka perlu ditingkatkan kualitas layanan dengan mengambil nilai-nilai kearifan lokal yang dapat menyentuh hati nasabah dengan cara “*nguwongake*” dan menambah fasilitas umum bagi nasabah. Dengan menerapkan teori stimulus dan respons maka dikonstruksi agar pelayanan pada nasabah menjadi stimulus yang menarik bagi nasabah. Kegiatan *monitoring* pada nasabah saat kegiatan usaha sedang dijalankan jarang dilakukan oleh BSM Kota Semarang. Hal ini sangat membahayakan kelangsungan pembiayaan *mudharabah*. Karena fungsi *monitoring* adalah untuk mendeteksi secara dini kemungkinan terjadinya penyalahgunaan dana pembiayaan *mudharabah* jika terjadi *moral hazard*. Oleh karena itu rekonstruksi baru tentang *monitoring* dilakukan dengan cara kunjungan rumah pada nasabah secara rutin dan dilakukan oleh pelaksana yang profesional. Pemecahan masalah dilakukan oleh BSM dengan cara mendahulukan musyawarah dan bicara dari hati ke hati pada nasabah. Namun ini jarang dilakukan karena jarang *monitoring* yang dilakukan oleh BSM. Konstruksi baru tentang pemecahan masalah dilakukan dengan meningkatkan *monitoring* sehingga sekecil apapun masalah yang timbul terdeteksi secara dini dan dicari jalan keluarnya.

Respons nasabah pada kejujuran, keadilan yang diberikan oleh BSM menunjukkan bahwa mayoritas nasabah percaya bahwa BSM jujur dan adil. Namun demikian kejujuran dan keadilan sesuatu yang dinamis sehingga perlu diupayakan menumbuhkan dan mengembangkan kejujuran dan keadilan secara terus menerus. Kejujuran dan keadilan menentukan berhasil tidaknya usaha pembiayaan *mudharabah*. Tidak hanya

kejujuran karyawan BSM tetapi kejujuran nasabah juga harus ditumbuh kembangkan karena kedua-duanya menentukan berhasil tidaknya pembiayaan *mudharabah*.

Untuk merekonstruksi karyawan BSM dan nasabah BSM yang jujur, adil dan profesional dengan memanfaatkan kearifan lokal dan kapital sosial. Seperti pepatah “*Ing ngarso sung tulodho ing madyo mangun karso tut wuri handayani*” Nilai kearifan lokal dapat diterapkan dengan menempatkan nilai-nilai Pancasila dalam kehidupan sehari-hari baik oleh karyawan atau nasabah BSM Kota Semarang.

Ke tiga data tentang kesan nasabah pada BSM Kota Semarang setelah selesainya usaha adalah mayoritas nasabah merespons positif bagi pembiayaan *mudharabah* yang mereka dapatkan dengan mengapresiasi dan terima kasih. Namun ada beberapa hal yang dirasakan nasabah perlu dievaluasi dan ditingkatkan. Yaitu *monitoring* perlu dilakukan lebih sering dan profesional. Pembagian bagi hasil perlu dievaluasi lagi dan dana pembiayaan nominalnya ditambah.

Secara teoritis untuk mengkonstruksi kesan nasabah dapat dilakukan jika sistem BSM secara keseluruhan terkait dengan pembiayaan *mudharabah* dimaksimalkan yaitu rekonstruksi dari proses awal yang berupa marketing, motivasi nasabah, pemahaman nasabah dan lain sebagainya. Contoh merekonstruksi pemasaran pembiayaan *mudharabah* dengan menerapkan *marketing mix*. kemudian proses pelaksanaan usaha nasabah juga harus direkonstruksi. Seperti membenahi profesionalisme karyawan dengan menerapkan kearifan lokal, merekrut karyawan yang berlatarbelakang pendidikan perbankan syariah dan karyawan diberi pemahaman hukum progresif sehingga menjadi lebih profesional dan respons nasabah meningkat lebih bagus. Jika stimulus bagus dan menarik bagi nasabah maka nasabah akan merespon balik secara positif sehingga keberhasilan *mudharabah* dapat direalisasikan. Dengan demikian terbangun karyawan profesional yang progresif dan nasabah yang responsif positif.

#### G. Implikasi Studi.

Hasil studi ini membawa implikasi terhadap perubahan paradigma yaitu dengan mengembalikan budaya hukum sebagai bagian yang tak terpisahkan dari sistem hukum. Dengan merekonstruksi mindset yang mengesampingkan budaya hukum dalam bekerjanya hukum menjadi budaya hukum sebagai bagian penting serta merupakan bagian tak terpisahkan dari sistem hukum.

#### H. Rekomendasi.

Dari studi ini penulis mengajukan beberapa rekomendasi yaitu : (i) BSM hendaknya menghidupkan kembali budaya hukum lokal yang juga disebut kearifan lokal dalam praktek *mudharabah*. (ii) BSM seharusnya memberikan kursus singkat tentang Perbankan Syariah pada karyawan yang berasal bukan dari pendidikan Perbankan Syariah. (iii) BSM seharusnya segera membuat petunjuk teknis dalam perspektif socio-legal tentang proses pembiayaan *mudharabah* dari awal sampai selesainya pelaksanaan.

## SUMMARY

## A. Background.

The enactment of Act No. 10 of 1998, then renewed with law no. 8 of 2008 and strengthened by BI regulations concerning banking, provides the opportunity for the creation of the banking activities with the principles of the Sharia. One product of Syariah Bank is *mudharabah financing*. The financing schemes which are offered by Islamic banking are *mudharabah*, *musyarakah*, and *murabahah*. Among the offered scheme, scheme of *mudharabah* is the most appropriate scheme with character for small-scale debtors. "*Mudharabah* is the contract of cooperation between the two sides which (*shahibulmaal*) provides the entire capital (100%) while the other party becomes the Manager." Profit of the financing scheme of *mudharabah* is divided according to the agreement that was poured in the contract, if there is the loss, it should be incurred by the owners of capital. With this kind of financing schemes, small entrepreneurs can get the business capital from Islamic banks.

The relationship of financial contracts in syariah banking is named *mudharabah*. Therefore, the transparency for both parties is basically needed. Adverse selection activity can occur in this activity. This is caused by the difficulty of the bank to choose potential borrowers, the bank may be wrong in assessing the nasabah's criteria. While *moral hazard* problems faced by the bank when financing is already running.

*Mudharabah* contract is a contract of financial activities which is with asymmetric information. The low portion of *mudharabah* financing is effected by the lack of human resources who are masters of Sharia law. Both usually occur in *mudharabah* financing.

The purpose of this discussion is to figure out the *mudharabah* financing problems in Islamic banking especially related to responses of nasabah and to know the efforts undertaken to encourage financing for the results to become core businesses of syariah banking. In the *mudharabah* financing known as a principal-agent relationship where the principal delegate authority to the agent in terms of the management effort. Maharani mentioned the problems that arise in relations shahibul maal-mudharib is that, when mudharib have different interests with shahibul maal so that each person is seeking to maximize their interests.

The mudharib should run mandate of shahibul maal but the mudharib had violated a commitment. This is *moral hazard*. When the funds are managed by *mudharib*, access bank information against business *mudharib* became limited. This occurred asymmetric information where the *mudharib* know information more but the bank does not. Usually problems of *mudharabah* consist of (i) Side streaming, the client uses the funds rather than as mentioned in contract (ii) Negligent and intentional fault (iii) concealment of profits by the nasabah if the nasabah is not honest.

To reduce risks due to asymmetric information, Islamic banks may apply a number of certain limitations. Therefore, it should be able to make rules or requirements that can reduce the chance of adverse action. Adverse selection is a

problem that arises when the owner of the Fund choose the wrong person to get *mudharabah* financing.

Based on those problems above writer is sure that responses of nasabah effected by these realities. There for to search how is the response of nasabah to *mudharabah* financing is needed to construct BSM system.

xiv

#### B. The focus of studies and problems.

To explore and uncover the hidden meanings behind the behaviour of clients as well as Syariah Bank Mandiri Semarang city on *mudharabah* funding, the authors set a domain nasabah response "as the legal culture Concept" Culture in this study refers to "the ideational culture" as expressed by Mudjahirin Thohir, that in theory the ideational move on ideas, ideas, knowledge and beliefs that are the backbone of what is called culture.

Culture is the patterns to Act (patterns for behaviodan produces a form of action that is public ". Referring to the theory of the ideational, the cultural concept of "law" in this study emphasized in his form as "pattern for action", which consists of a set of knowledge and beliefs that made reference to the nasabah community to decide the action, in which the beliefs and knowledge has become a common reference for the nasabah because it has socialized.

Based on the above background as well as the focus of the study which has been specified then classified into three basic issues will be examined as follows: (i) How is the response of of nasabah to *mudharabah* financing at Islamic Bank Mandiri Semarang city?(ii) How can responses of nasabah influence *mudharabah* financing at Syariah Mandiri Bank in Semarang city?(iii) How to reconstruct nasabah responses on *Mudharabah* Financing in perspective of Socio-legal?

#### C. The purpose and contribution of research.

This study aims to: (i) uncover, understand, and analyze legal cultures in the *mudharabah* financing transactions; (ii) to uncover, understand and analyze nasabah response in the definition of transaction processing of *mudharabah financing*. (iii) The study is expected to contribute in maintanin the law teoritically and practically. Maintaining theoretical law means to strengthen the theori that has been used in *mudharabah* financing system. From the aspect of Practical research was expected to reconstruct the process of *mudharabah* financing and to change nasabah mindset to *mudharabah* financing.

#### D. Theoretical Framework.

Starting from social reality that society of Semarang consist of patembayan society and paguyuban society but Fred w. Riggs called it a Prismatic society. In the Prismatic society marked by plurality and heterogenity. Both in the field of religion, culture, economy, mindset and so on. Islamic banking as well as other banking institutions are aiming to prosper society. That is why *mudharabah* financing should be based on the plurality and heterogenity. Moreover, the financing of *mudharabah* is basically aimed to help people who need capital but have expertise. Therefore profit sharing (*mudharabah*) called a trustee profit sharing.

To maximalize the work of Islamic law of Syariah Bank need to be helped with other discipline of science. Or the law can not work properly when the law works alone without legal culture. Therefore the writer uses the theory of legal culture to understand the response of nasabah as a legal culture.

#### E. Research Methods.

Paradigm of this research is constructtivisme, it saw that the reality of various mental based on social experience. That is why interactions and impaty between

researcher and respondent determines the result. The result was to reconstruct the response of the nasabah to *mudharabah* financing through qualitative methods. The social setting of the research is community of nasabah of BSM Semarang who takes *mudharabah* financing in particular.

XV

In the data collection used method of observation, interview and study documents. Valid data using triangular sources. The primary data were analyzed by using model analysis of John W. Creswell, and secondary data were analyzed with the interpretation of hermeneutics.

Research Methods.

Paradigm of this research is constructivism, it saw that the reality is there the form of various mental based on social experience, it depends on who did it. Interactions and impact between researcher and respondent determines the result. The result of the study is to reconstruct the response of the nasabah through socio-legal.

The social setting of the research is nasabah community of BSM Semarang who take *mudharabah* financing in particular. In the data collection used method of observation, interview and study documents. Data validity using triangular sources. The primary data were analyzed by using model analysis of John W. Creswell, and secondary data were analyzed with the interpretation of hermeneutics.

#### F. Study Results and Analysis.

A summary of the results of the study and discussion of this at once to answer the three direct problems, namely: the first issue of "how is nasabah response on *mudharabah* financing on BSM Semarang. The second problem is "how do the nasabah responses effect on *mudharabah* financing. The third is how to reconstruct nasabah response on *mudharabah* financing based on socio-legal. The results of the study showed as follows: (i) Data about the response of the nasabah with regard to the early process of financing of *mudharabah* which is about marketing, nasabah motivation, financing requirements of *mudharabah* and understanding of the nasabah about BSM and the terms used for marketing. BSM Semarang marketing has not been reaching all groups of the community. The majority of nasabah obtain information about the financing of *mudharabah* from friends and relatives of relatives. If this happens continuously it will effect limited potential borrowers that culminate in the difficulty of looking for qualified nasabah. Target has not been achieved.

Nasabah motivation centered on religiosity. It has not spread to the other motivation such as basic needs and professionalism of employees. Therefore the motivation needs to be developed further by means of applying the theory of Abraham Maslow's theory of primary needs about the stimulus and the response by Pavlov. The results of the study showed that nasabah contend that the requirement is not complicated but the *mudharabah* financing interview has not yet been done in detail so that it may cause the target of choosing qualified nasabah fail. Similarly, understanding the nasabah about BSM and terms used. Majority of nasabah are not familiar to terms used so that it is necessary to apply the method to dialogue.

Data about the response of the nasabah associated with the process of the implementation of the business showed that the majority of stage process had already been done well but the facilities provided for nasabah are still lacking. Because the nasabah service is something that needs to be improved then the dynamic quality of service by taking local wisdom values that can touch the hearts of the nasabah by means of "nguwongake" and add a public facility for nasabah should be done. By



applying the theory of stimulus and response then the nasabah service is constructed in order to stimulate the interest of the nasabah

xvi

. *Monitoring* activity is seldom done by BSM when business activities were running. It is very dangerous to survival of *mudharabah* financing. Because the function of *monitoring* is to detect early possibility of *mudharabah* financing fund abuse case of *moral hazard*. Therefore a new construction about *monitoring* has to be done by way of home visits as a routine activity and it is done by a professional guidencer.

Problem solving which is done by BSM in a way of giving chance to speak from the heart to the heart of the nasabah never exist. This is rarely done because of the lack of *monitoring* conducted by BSM. New construction of problem solving is done with intensive *monitoring* so that the slightest problem arising is detected early and it can be looked for the way out.

Nasabah response on honesty, fairness provided by BSM shows that the majority of nasabah believe that BSM are honest and fair. However honesty and fairness something dynamic. It is necessary to develop honesty and fairness continuously. Honesty and fairness determine whether *mudharabah* financing efforts successful or not. It is not only the honesty of employees of BSM but nasabah honesty should also be developed because both of them determine whether a *mudharabah* financing is successful or not.

To reconstruct BSM employees and nasabah honesty, fairness and professional by implementing local wisdom and social capital. Like the proverbial "Ing ngarso sung tulodho ing madyo mangun karso tut wuri handayani," local wisdom Values can be applied by placing the values of Pancasila in daily life by either the employee or nasabah BSM Semarang. The nasabah's Impression on BSM Semarang after the completion of the business are positive responses for nasabah appreciates and thanks. But there are some things that nasabah perceived need to be evaluated and improved. Namely *monitoring* needs to be done more often. The division for the results need to be evaluated again and financing funds should be increased.

The nasabah's Impression on BSM Semarang after the completion of the business are positive responses for nasabah of *mudharabah* financing appreciates and thanks to BSM. But there are some things that are nasabah perceived need to be evaluated and improved. Namely *monitoring* needs to be done more often. The division for the results need to be evaluated again and in the future financing funds should be more.

Theoretically to reconstruct the impression of the nasabah can be done if the system of the overall BSM *mudharabah* financing is maximized. If the stimulus is good and attractive to the nasabah, then the nasabah will respond positively so that the success of *mudharabah* can be realized. Then it create a progressive professional employee and responsive nasabah in the future.

#### G. The Implications Of The Study.

The implication of this study is the the change of paradigm. The former paradigm is the mindset that neglect legal culture in the law system. The new one is the contrary of that mindset. That is paradigm which convince legal culture as an

important factor in the law system. Law system is not able to work without legal culture.

vii

#### H. Recommendations.

From this study the writer submits several recommendations: (i) the BSM should put local wisdom in the process of mudharabah financing (ii) the BSM should give short course of Syariah Banking to employees who have no background of Islamic Banking Education (iii) the BSM should produce technical guidance of mudharabah process on socio-legal perspective from the beginning until the end of the process.

xviii

## Kata Pengantar

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil aalamin, penulis panjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang berhak disembah bagi seluruh umat manusia dan alam semesta, Atas Rahman dan Rahim-Nya, sehingga naskah kelayakandisertasi dengan judul : *Merekonstruksi Respons Nasabah Pada Pembiayaan Perbankan Syariah Mandiri dalam Perspektif Socio-Legal (Studi Tentang Respons Nasabah Pada Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri Kota Semarang)* akhirnya dapat diselesaikan.

Shalawat dan salam, semoga selalu tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW, sebagai uswatun hasanah seluruh umat manusia, yang telah menyelamatkan umat manusia dari kegelapan menuju cahaya Islam yang terang benderang, dari kejahiliyahan, kebodohan menuju nur ilahiyah.

Studi tentang pembiayaan dengan sistem bagi hasil pada Bank Syariah ini, bukanlah sebuah deskripsi yang tuntas tentang fenomena Perbankan Islam yang maha luas, disadari atau tidak uraian yang ada disini merupakan suatu langkah awal menuju cita-cita yang besar, sehingga dimasa kini dan masa yang akan datang Bank Syariah akan menjadi sistem yang bukan saja sistem alternatif, tetapi akan menjadi pilihan masyarakat. Dalam penulisan disertasi ini penulis berkeyakinan bahwa ilmu hukum tidak bisa bekerja sendirian untuk meraih cita-citanya. Ilmu-ilmu sosial sangat diperlukan untuk membantu agar ilmu hukum dapat menjalankan fungsinya dengan baik.

Akhirnya melalui tulisan ini sepatutnyalah penulis ingin mengucapkan terima kasih dan hormat pada sejumlah nama sebagai berikut :

Pada kesempatan pertama, penulis mengucapkan terima kasih dan hormat kepada Prof. Dr. Suteki. S.H. M.Hum. selaku Promotor dan Prof. Dr. Ahmad Rofiq. M.A. selaku Co. Promotor dalam penulisan disertasi ini. Penulis hanya bisa membalas do'a mudah-mudahan beliau berdua diberi kesehatan yang prima dan umur yang panjang. Amiin.

Selanjutnya ucapan terima kasih dan hormat berturut-turut kami sampaikan kepada :

1. Prof. Dr. Yos Johan Utama, SH. M. Hum. Rektor Universitas Diponegoro Semarang.
2. Prof. Dr. R. Beny Riyanto, S.H. C.N. M. Hum. Dekan Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang.
3. Direktur Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang.
4. Prof. Dr. FX. Adji Samekto, SH. M. Hum. Ketua Program Doktor Ilmu Hukum Universitas Diponegoro Semarang,

5. Prof. Dr. Rahayu, SH. M. Hum. Sekretaris Bidang Akademik Program Doktor Ilmu Hukum Universitas Diponegoro Semarang.
6. Dr. RB. Sularto, SH. M.Hum Sekretaris Bidang Keuangan Program Doktor Ilmu Hukum, Universitas Diponegoro Semarang.
7. Prof. Dr. FX. Sugianto, Dr. Imam Munadjat, Ibu. Ro'fah Setyowati Ph.D, Dewan penguji yang banyak memberikan masukan dan saran untuk perbaikan disertasi ini.
8. Para guru besar dan staf pengajar Program Doktor Ilmu Hukum Universitas Diponegoro.
9. Bp. R. Suharto. SH. M. Hum. Kabag. Perdata dan Bp. Triyono. SH. M. Hum. Sekbag. Perdata.
10. Teman-teman se-bagian Perdata semuanya yang tidak saya sebut satu persatu.
11. Semua Staff Sekretariat Program Doktor Ilmu Hukum Universitas Diponegoro Semarang.
12. Semua Pimpinan dan Staff BSM Kota Semarang.
13. Majelis Ulama Indonesia Jawa Tengah.
14. Rekan-rekan Peserta Program Doktor Ilmu Hukum Undip, angkatan XVI / 2010.
15. Bapak dan Ibunda tersayang Djumangin Siswo Martono dan Khayatin
16. Istri tercinta Soelistyowati. S.Pd.
17. Anak-anakku tersayang, dr. Dosy Mudi Nurina, Mega Femina Qurrati, dan Laila Rahma Milenia.
18. Kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan baik moril, maupun materiil, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.

Mudah-mudahan tulisan ini dapat memberikan manfaat dan kemaslahatan bagi ummat dan pengembangan Bank Syariah. Penulis menyadari bahwa tulisan ini jauh dari kesempurnaan, kritik dan saran yang bersifat konstruktif dari pembaca sangat diharapkan demi kesempurnaan disertasi ini.

Semoga Allah SWT berkenan memberikan hidayahNya sehingga penulis menjadi pribadi yang berakhlaqul karimah, tawadlu', bermanfaat bagi manusia.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Semarang, januari 2016

Agus Saronu

## GLOSSARY

<i>Asymmetric enformation</i>	:	Perbedaan informasi yang didapatkan antara pihak bank syariah dan nasabah, nasabah lebih banyak mengetahui tentang keadaan usahanya dari pada pihak bank
<i>Adverse selection</i>		Kesalahan dalam seleksi nasabah/memilih nasabah. karena keterbatasan pihak bank dalam mencari data tentang nasabah.
BASYARNAS		Badan Arbitrase Syariah Nasional/dulunya BAMUI (Badan Arbitrase Muamalat Indonesia) penyelesaian sengketa awal bank syariah berdiri
<i>Classical Conditioning</i>	:	Pembiasaan perilaku Dalam teori stimulus dan respons agar pembelajaran dapat dimengerti dan dipahami.
<i>Fused types of society</i>		Masyarakat yang utuh (paguyuban). <i>Diffractioned types of society</i> adalah masyarakat patembayan.
<i>Mudharabah</i>		Kontrak bagi hasil <i>mudharib</i> tidak ada modal sedangkan musyarakah kontrak bagi hasil namun <i>mudharib</i> sudah memiliki sebagian modal. <i>Murabahah</i> akad Jual beli dengan sistem keuntungan disepakati.
Nasabah	:	Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.

*Side streaming* : Penggunaan dana bukan seperti yang disepakati. Ini sering terjadi pada pembiayaan mudharabah karena kurang pengawasan.

xxi  
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
<i>MOTTO</i> .....	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
RINGKASAN.....	viii
<i>SUMMARY</i> .....	xiv
KATA PENGANTAR.....	xix
<i>GLOSSARY</i> .....	xxi
DAFTAR ISI.....	xxvii
DAFTAR SINGKATAN.....	xxxii
DAFTAR TABEL.....	xxxiii
DAFTAR GAMBAR RAGAAN.....	xxxiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Studi dan Permasalahan.....	10
1. Fokus Studi.....	10
2. Rumusan Masalah.....	13
C. Kerangka Pemikiran.....	13

D. Tujuan dan Kontribusi Penelitian.....	20
--	----

xxv

E. Proses Penelitian.....	21
1. Titik Pandang/ <i>StandPoint</i> .....	21
2. Paradigma Penelitian.....	22
3. Pendekatan Penelitian .....	23
4. Social-Setting .....	24
5. Jenis dan Sumber Data.....	26
6. Teknik Pengumpulan Data .....	29
7. Teknik Validitas Data.....	30
8. Teknik Analisis Data.....	31
F. Sistematika Penelitian.....	32
G. Orisinalitas Penelitian.....	38

**BAB II PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* PADA BANK SYARIAH MANDIRI DALAM**

<b>PERSPEKTIF <i>SOCIO-LEGAL</i>.....</b>	<b>39</b>
---	-----------

A. Perbankan Syariah sebagai Suatu Sistem Perbankan Nasional.....	39
1. Pengertian Perbankan Syariah.....	39
2. Sejarah Berdirinya Perbankan Syariah.....	40
3. Dasar Hukum Perbankan Syariah.....	47
4. Perbedaan anatara Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional	50
5. Produk-produk Perbankan Syariah.....	58
6. <i>Mudharabah</i> adalah salah satu Produk Perbankan Syariah.....	67
7. Teori Markering Mix dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	68
a. Pengertian <i>Marketing mix</i> .....	68
b. Penerapan <i>Marketing mix</i> dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	69
B. Pengertian, Tujuan, Karakter dan Keunggulan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> pada Bank Syariah Mandiri.....	72
1. Pengertian <i>Mudharabah</i> .....	72
2. Tujuan, keunggulan dan Karakter <i>Mudharabah</i> .....	74
3. Rukun <i>Mudharabah</i> .....	79
4. Sighah Akad <i>Mudharabah</i> .....	80

5. Akad <i>Mudharabah</i> berakhir.....	80
6. Manfaat, Fasilitas dan Syarat Pembiayaan <i>Mudharabah</i> BSM.....	82

xxvi

C. Nasabah Bank Syariah Mandiri dalam Bingkai Masyarakat Prismatik Indonesia.....	83
1. Pengertian Masyarakat dan ciri-cirinya.....	83
2. Pengertian Masyarakat <i>Prismatik</i> .....	90
3. Nasabah BSM Merupakan Bagian dari Masyarakat Prismatik.....	99
6. Masyarakat Prismatik dan Nilai Prismatik Pancasila sebagai Basis dalam Merekonstruksi Respons nasabah.....	101
D. Tinjauan Tentang Nasabah Dalam Perspektif <i>Stimulus and Response Theory</i> .....	109
1. Pengertian <i>Stimulus and Response Theory</i> .....	109
2. Pembiayaan <i>Mudharabah</i> sebagai Stimulus.....	118
3. Peranan Nasabah dalam <i>Stimulus and Response Theory</i> .....	118
4. Penerapan <i>Stimulus and Response Theory</i> dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	120
E. Budaya Hukum Sebagai Basis dalam Merekonstruksi Sistem Perbankan syariah.....	122
1. Pengertian Budaya dan Budaya Hukum.....	122
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Dinamika Budaya Hukum.....	151
a. Masyarakat.....	151
b. Pemerintah dan Penegak Hukum.....	152
c. Globalisasi.....	156
3. Peranan Budaya Hukum dalam Merekonstruksisistem Hukum Perbankan Syariah dan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	156
4. Peranan Budaya Hukum dalam Merekonstruksi Pembiayaan <i>Mudharabah</i> (stimulus) dan Respons Nasabah.....	158
5. Bagaimana Merekonstruksi Respons Nasabah dalam Pembiayaan <i>Mudharabah</i> dalam Perspektif <i>Socio-Legal</i> .....	159
6. Bagaimana Merekonstruksi Respons dengan Teori Legal Pluralism...	164
7. Merekonstruksi Budaya Hukum dengan Menerapkan Teori Kearifan	



Lokal dan Kapital Sosial.....	165
a. Kearifan Lokal.....	166
b. Modal Sosial.....	173

xxvii

**BAB III RESPONS NASABAH PADA PEMBIAYAAN *MUDHARABAH* PADA BANK SYARIAH MANDIRI KOTA SEMARANG SERTA PENGARUHNYA PADA KUALITAS PEMBIAYAAN *MUDHARABAH***

Pengantar.....	191
A. Respons Nasabah pada Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	196
1. Tahap Awal.....	199
2. Tahap Pelaksanaan Usaha <i>Mudharabah</i> .....	205
3. Kesan Nasabah Purna Usaha <i>Mudharabah</i> .....	216
B. Pengaruh Respons Nasabah pada Kualitas Pembiayaan <i>Mudharabah</i> ....	217
1. Tahap Awal.....	217
2. Tahap Pelaksanaan Usaha <i>Mudharabah</i> .....	224
3. Kesan Nasabah Purna Usaha Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	236

**BAB IV KONSTRUKSI BARU RESPONS NASABAH PADA PEMBIAYAAN**

***MUDHARABAH* DALAM PERSPEKTIF *SOCIO-LEGAL*..... 245**

Pengantar.....	245
A. Konstruksi Baru Respons Nasabah pada Tahap Awal Pembiayaan <i>Mudharabah</i> Pada BSM kota Semarang.....	249
B. Konstruksi Baru Respons Nasabah pada Pelaksanaan Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	265

**BAB V PENUTUP ..... 304**

A. Simpulan.....	304
B. Implikasi Studi.....	313
C. Rekomendasi.....	314

## DAFTAR SINGKATAN

ATM	: Anjungan Tunai Mandiri
BASYARNAS	: Badan Arbitrase Syariah Nasional
BI	: Bank Indonesia
BMI	: Bank Muamalat Indonesia
BPR	: Bank Perkreditan Rakyat
BSB	: Bank Susila Bakti
BSM	: Bank Syariah Mandiri
CS	: Conditional Stimulus
CR	: Conditional Respons
DLL	: Dan Lain Lain
DPK	: Dana Pihak Ke tiga
DPS	: Dewan Pengawas Syariah
DSN	: Dewan Syariah Nasional
H	: Hijriah
HR	: Hadist Riwayat
HLM	: Halaman
IIB	: International Islamic Bank
KCP	: Kantor Cabang Pembantu

KKN : Korupsi Kolusi dan Nepotisme.

KTP : Kartu Tanda Penduduk

xxix

KMK : Keputusan Kementrean Keuangan

KTT : Konferensi Tingkat Tinggi

MUI : Majelis Ulama Indonesia

NRI : Negara Republik Indonesia

NPWP : Nomor Pokok Wajib Pajak

PD : Perusahaan Daerah

PKES : Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah

PT : Perseroan Terbatas

7P : Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Process

RNP : Respons Nasabah sebagai Proses

RNO : Respons Nasabah sebagai Output

SAW : Shallallahu Alaihi Wasallam

SDM : Sumber Daya Manusia

SISKUMNAS : Sistem Hukum Nasional

SWT : Subhaanahu Wa Taala

UCS : Unconditional Stimulus

UCR : Unconditional Response

UU : Undang-Undang

UUD	: Undang-Undang Dasar
UUS	: Unit Usaha Syariah
YKP	: Yayasan Kesejahteraan Pegawai

xxx

### DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel. 1. Orisinalitas Penelitian.....	38
Tabel. 2. Persyaratan Pinjaman Pembiayaan <i>Mudharabah</i> ..... ..	83
Tabel. 3. Kerangka Kluckhohn Mengenai Lima Masalah Dasar .....	146
Tabel. 4. Koindisi Nilai dampak dan Solusi.....	147
Tabel. 5. Tabel Respon Nasabah Lama.....	217
Tabel. 6. Tabel Respons Nasabah Baru.....	302
Tabel. 7. Tabel Perbandingan Respons Nasabah Lama dan Baru.....	303

### DAFTAR GAMBAR

Gambar .1. Gambar Proses Pembiayaan <i>Mudharabah</i> .....	26
Gambar .2. Gambar masyarakat Prismatic .....	92
Gambar .4. Kebutuhan dasar manusia menurut Maslow.....	121
Gambar . 5. Peranan Nilai Sikap dan prilaku.....	142
Gambar .6. Hubungan nilai sikap dan prilaku.....	144
Gambar .7. Birokrasi Penegak Hukum dan Lingkungannya.....	154
Gambar.8. Teori Legal Pluralism.....	172
Gambar. 9. Respons Nasabah Sebagai budaya Hukum.....	246
Gambar 10. Rekonstruksi .....	247
Gambar.11. Gambar <i>Marketing mix</i> .....	254
Gambar .12. Kebutuhan dasar manusia menurut Maslow .....	257

Gambar .13. Teori <i>Legal Pluralism</i> .....	271
--	-----