

## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

### **A. Paparan Data**

#### 1. Profil Bank Syariah Mandiri (BSM)

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk dipangung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang di dominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank

Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi (persatuan) serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi (perubahan) PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No.

1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.<sup>1</sup>

Selang beberapa waktu pertumbuhan asset yang dimiliki oleh BSM semakin besar sehingga ia membuka kantor cabang di setiap daerah di Indonesia termasuk Surabaya. Kantor cabang Jemur Handayani termasuk salah satu kantor cabang yang berada di daerah Surabaya. Kantor cabang jemur Handayani ini pada mulanya berupa unit kantor kas yang berinduk pada kantor pusat BSM di Jakarta yang berdiri sejak tahun 2008. Setelah tiga tahun berdiri pertumbuhan kantor kas sangat pesat sehingga berubah status menjadi kantor cabang pembantu (KCP) pada tahun 2011. Perkembangan KCP ini juga sangat pesat sehingga pada tahun 2012 KCP Jemur Handayani berubah menjadi kantor cabang yang membawahi beberapa KCP di daerah Surabaya.

---

<sup>1</sup> Bank Syariah Mandiri, *Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri*, <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah> (23 Juli 2018).

a. Visi Dan Misi<sup>2</sup>

Visi bank syariah mandiri adalah “Menjadi Bank Syariah Terdepan Dan Modern”

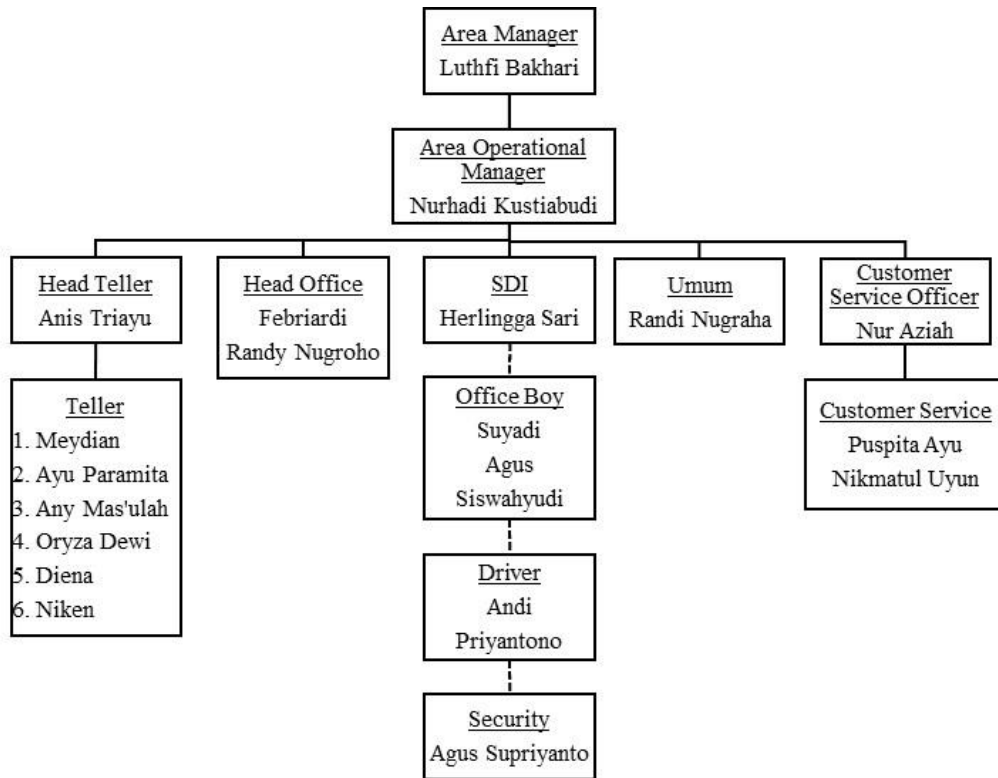
Misi bank syariah mandiri yaitu :

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata yang berkesinambungan
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah
3. Mengutamakan menghimpun dana murah dan penyaluran pembiayaan dalam segmen ritel
4. Mengembangkan bisnis diatas dasar nilai-nilai syariah universal
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan

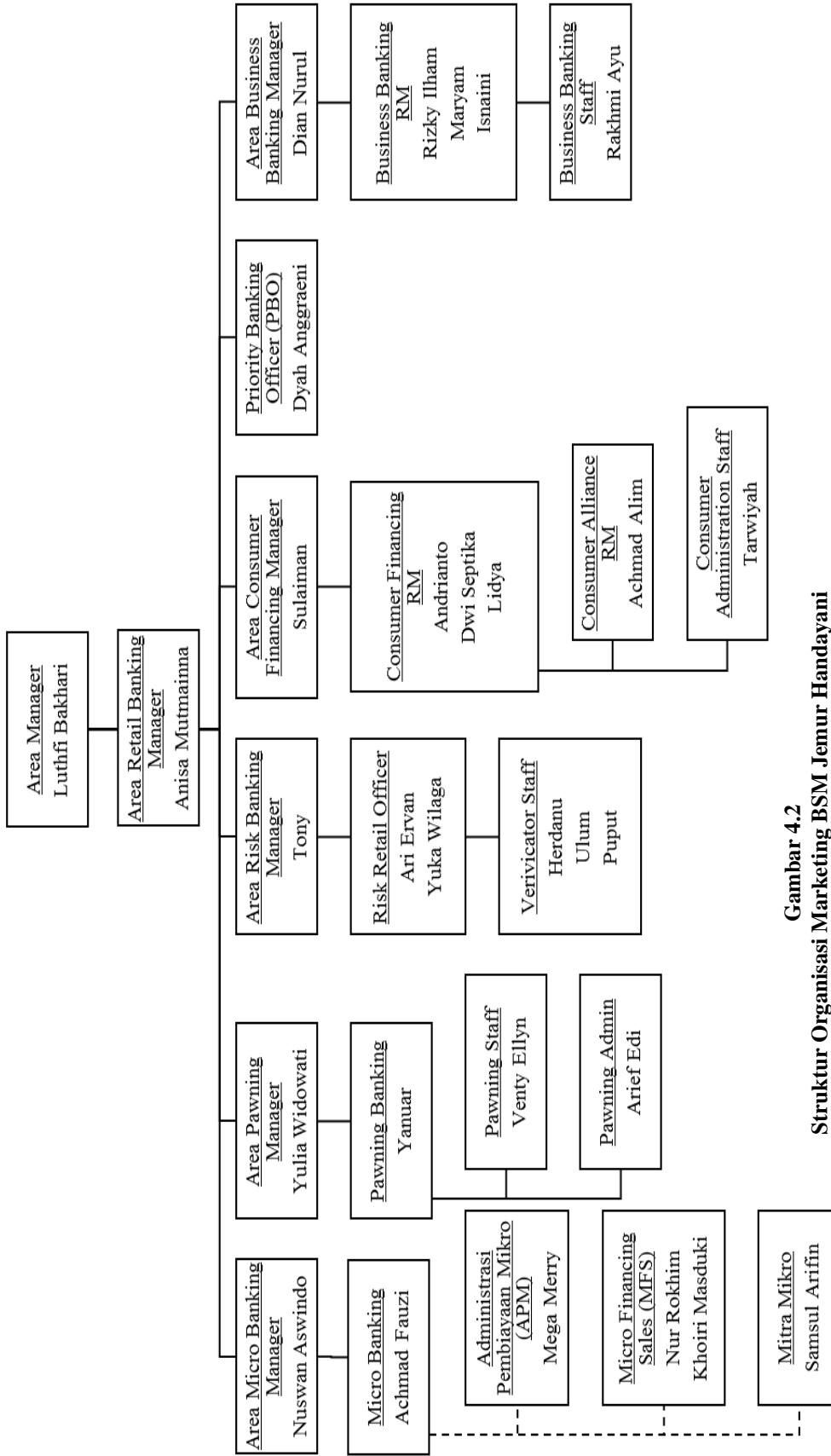
---

<sup>2</sup> Bank Syariah Mandiri, Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri, <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/visi-misi> (23 Juli 2018).

## b. Struktur Organisasi



**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi Area Operasional BSM Jemur Handayani**



**Gambar 4.2**  
**Struktur Organisasi Marketing BSM Jemur Handayani**

## 2. Produk Yang Tersedia Di BSM Jemur Handayani

### a. Pendanaan (funding)

#### 1.) Tabungan

Produk tabungan ini menggunakan akad mudharabah mutlaqah dengan prinsip bagi hasil. Tabungan ini menggunakan mata uang rupiah yang tarikan dan setorannya bisa dilakukan kapan saja selama jam kas dibuka di konter bank syariah mandiri. Tabungan ini mempunyai fasilitas *card* yaitu ATM, nasabah bisa menggunakan kartu ATM tersebut untuk menarik atau menyetorkan uang di mesin ATM. Syaratnya untuk perorangan cukup KTP/SIM/Paspor sedangkan untuk badan usaha yaitu KTP/SIM/Paspor pengurus atau pejabat, NPWP, SIUP, TDP, SK Domisili, dan Anggaran Dana Perusahaan.

- a.) BSM Tabungan Berencana : Tabungan berjangka yang dapat memberikan nisbah bagi hasil serta target pencapaian dana yang telah ditetapkan.
- b.) BSM Tabungan Simpatik : Tabungan yang setoran awalnya minimal Rp. 30.000,-.
- c.) BSM Tabungan Investa Cendekia : Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran tiap bulan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

- d.) BSM Tabunganku : Tabungan yang setoran awalnya minimal Rp. 20.000,- tanpa mendapat kartu ATM hanya buku tabungan saja
- e.) BSM Tabungan Mabruur : Tabungan yang diperuntukkan membantu nasabah dalam merencanakan ibadah haji dan umroh.
- f.) BSM Tabungan Kurban : Tabungan yang diperuntukkan membantu nasabah dalam merencanakan ibadah kurban dan aqiqah.
- g.) BSM Tabungan Dollar : Tabungan yang menggunakan mata uang USD dengan setoran awal minimal USD 100,-
- 1.) Giro

Giro adalah penyimpanan dana yang penarikannya menggunakan cek atau bilyet giro, penyimpanan dana dalam giro ini menggunakan prinsip wadiah yad dhamanah dengan persyaratan dan ketentuan yang berlaku. Penyimpanan giro tersedia 2 jenis mata uang yaitu rupiah dan dollar.

**Tabel 4.1**  
**Syarat Dan Ketentuan Giro Wadiah**

Perorangan	Perusahaan
1. KTP/SIM/Paspor	1. KTP/SIM/Paspor Pejabat atau pengurus yang berwenang
2. Setoran awal minimum : a. Rupiah: Rp. 500.000,- b. Dollar: USD 1.000,-	2. Akte perusahaan (pendirian dan perubahan)
3. Biaya admin: a. Rupiah: Rp. 15.000,- dan Rp. 17.000 jika menggunakan ATM b. Dollar: USD 5,-	3. SIUP, TDP, NPWP, SK Domisili
4. Saldo minimum : a. Rupiah: Rp. 500.000,- b. Dollar: USD 1.000,-	4. Setoran awal minimum Rp. 1 juta
5. Biaya buku cek/bilyet giro Rp. 100.000,-	5. Biaya admin Rp. 25.000,- 6. Saldo minimum Rp. 1 juta 7. Biaya buku cek/bilyet giro Rp. 100.000,-



## 2.) Deposito

Deposito adalah tabungan berjangka dengan waktu tertentu., dengan prinsip mudharabah muthlaqah. Deposito menyediakan 2 jenis mata uang yaitu rupiah dan dollar. Jangka waktu deposito yaitu 1, 3, 6, dan 12 bulan yang dicairkan dalam waktu jatuh tempo. Setoran awal untuk rupiah sebesar Rp. 2.000.000,- biaya materai Rp. 6.000,- biaya penarikan Rp. 30.000,- sedangkan untuk mata uang dollar setoran awal sebesar USD 1.000,- dan biaya materai Rp. 6.000,-

## b. Pembiayaan (Lending)

### 1.) Pembiayaan Usaha Mikro

Pembiayaan usaha mikro merupakan pembiayaan dengan mengedepankan sektor UMKM dengan Limit pembiayaan sampai Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah), dengan menggunakan akad murabahah.

### 2.) Consumer Banking

#### a.) BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

#### b.) Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai

pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer dengan sistem murabahah.

c.) Pembiayaan Kepada pensiunan

Pembiayaan kepada Pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.

3.) Small Banking

a.) Pembiayaan dana berputar (PDB)

Pembiayaan dengan akad musyarakah, dimana bank meminjamkan dana untuk usaha nasabah dan hasilnya akan di bagi antara bank syariah mandiri dan nasabah. Adapun persentase pembagian hasil adalah 0.9% untuk bank syariah mandiri dan 90,1 % untuk nasabah. Dalam pembiayaan ini terdapat syarat khusus yakni nasabah haruslah orang yang berpenghasilan tetap diatas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah).

b.) Modal kerja

Pembiayaan dengan limit diatas Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 5.000.000.000 (lima milyar rupiah) untuk modal kerja meliputi persediaan bahan

baku produksi, serta piutang. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah dimana margin di tetapkan di awal dan jumlahnya sesuai dengan besarnya pembiayaan. Dalam pembiayaan ini terdapat syarat khusus yakni nasabah haruslah orang yang berpenghasilan tetap diatas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah).

c.) Investasi

Pembiayaan dengan limit diatas Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 5.000.000.000 (lima milyar rupiah) untuk pembelian aset badan usaha, misalkan untuk pembelian ruko, gedung, dan sebagainya. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah dimana margin di tetapkan di awal dan jumlahnya sesuai dengan besarnya pembiayaan. Dalam pembiayaan ini terdapat syarat khusus yakni nasabah haruslah orang yang berpenghasilan tetap diatas Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah).

c. Jasa

1.) BSM Card

Kartu yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri dan memiliki fungsi utama yaitu sebagai kartu ATM dan kartu Debit. Disamping itu dengan menggunakan BSM Card, nasabah bisa mendapatkan discount di ratusan merchant yang

telah bekerjasama dengan BSM. Adapun akadnya adalah Wakalah.

#### 2.) BSM Net Banking

Layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet dengan alamat “<http://www.syariahmandiri.co.id>” yang dapat digunakan oleh nasabah. Adapun akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad wakalah.

#### 3.) BSM Mobile Banking

Layanan transaksi perbankan melalui mobile banking (handphone) dengan menggunakan koneksi jaringan data yang dapat digunakan oleh nasabah.

#### 4.) BSM SMS Banking

BSM SMS Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

#### 5.) BSM Jual Beli Valas : Pertukaran mata uang rupiah dengan dollar dengan menggunakan akad sharf, bisa dilakukan dengan tunai atau dengan pendebitan rekening.

#### 6.) Transfer Uang Tunai : Nasabah dapat mengirim uang ke lain daerah.

### 3. Sistem Transaksi Jual Beli Valuta Asing Di BSM Jemur Handayani

Pada jaman sekarang ini hampir semua perekonomian tak lepas dari sistem transaksi internasional, contohnya yaitu ekspor impor. Dengan ramainya perekonomian internasional maka indonesia

membuka suatu kegiatan pertukaran valuta asing (KUPVA). Kupva sendiri terbagi atas dua jenis yaitu kupva bank dan kupva non bank. Kebanyakan kegiatan usaha ini adalah konvensional, dan tidak banyak menggunakan prinsip syariah.

Berdasarkan data bank pada tahun 2017, Bank Syariah Mandiri sudah termasuk dalam daftar kategori bank devisa. Bank devisa sendiri artinya bank yang dapat melakukan kegiatan usaha dalam mata uang asing. Ada 3 bank syariah yang sudah menjadi bank devisa selain Bank Syariah Mandiri, yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank BNI Syariah, dan Bank Mega Syariah.<sup>3</sup>

Pada tahun 2012 setelah berkembang menjadi kantor cabang yang awalnya hanya sebuah kantor kas, BSM Jemur Handayani ini menyediakan produk jual beli valuta asing dengan prinsip syariah. Produk yang tersedia yaitu tabungan valas, Giro valas, dan jual beli valas. Pada jual beli valas BSM Jemur Handayani tidak menyediakan semua jenis valas, yang tersedia hanya dolar Amerika (USD) dan Saudi Arabiyah Riyal (SAR).

Penerapan transaksi valuta asing yang dilakukan oleh BSM Jemur Handayani adalah selalu menyediakan mata uang dollar dan riyal, meskipun bukan dalam nilai yang cukup besar tapi pihak bank selalu menyediakan. Jika suatu saat nasabah memerlukan mata uang lebih dari apa yang disediakan oleh pihak bank, maka pihak bank akan membeli mata uang kepada market lain dan selanjutnya akan dijual

---

<sup>3</sup> Bank Indonesia, *Bank Devisa - Bank Sentral Republik Indonesia*  
<https://www.bi.go.id/id/publikasi/dpi/bank-devisa/Default.aspx>, (23 Juli 2018).

kembali kepada nasabah. Permintaan nasabah akan mata uang asing tersebut sangat mempengaruhi omset yang diperoleh Bank Syariah Mandiri, jika semakin banyak permintaan maka semakin besar omset yang didapat.<sup>4</sup>

a. Mekanisme Transaksi Jual Beli Valas

Produk jual beli valuta asing pada BSM Jemur Handayani menggunakan akad sharf. Sharf merupakan pertukaran mata uang dengan mata uang lainnya, mata uang rupiah dengan mata uang asing, misalnya pertukaran antara rupiah dengan dollar, rupiah dengan riyal, rupiah dengan singapore dollar dan lainnya.

Pertukaran mata uang asing ini dilakukan oleh BSM Jemur Handayani dengan nasabah. Tujuan dari transaksi jual beli mata uang untuk melindungi nilai (*hedging*) dan tidak dibenarkan untuk tujuan spekulatif. Dengan demikian bank syariah mandiri hanya melayani jenis transaksi *value today* yang artinya transaksi pembelian atau penjualan valas dengan penyerahan dilakukan di hari yang sama.

Karakteristik jual beli valuta asing di BSM Jemur Handayani, yaitu :<sup>5</sup>

- 1.) Transaksi menggunakan akad sharf
- 2.) Penukaran valas menggunakan kurs yang sudah ditentukan oleh pihak BSM

---

<sup>4</sup> Anis Triayu, *Wawancara Staf BSM*, Surabaya, 24 Juli 2018.

<sup>5</sup> Anis Triayu, *Wawancara Staf BSM*, Surabaya, 24 Juli 2018.

- 3.) Perhitungan kurs jual beli valuta asing harus didasarkan pada valuta rupiah
- 4.) Bank note yang diperjual belikan harus tanpa cacat dan sesuai ketentuan BSM.

Adapun alur nasabah dalam bertransaksi jual beli valas (*Al-Sharf*) yaitu :

- 1.) Pertama, nasabah datang ke BSM Jemur Handayani dan langsung mengambil nomor antrian
- 2.) Kedua, nasabah mengambil slip transaksi valas, di atas slip tersebut bertuliskan “nota pembelian/penjualan valuta asing
- 3.) Ketiga, nasabah harus mengisi slip tersebut dari mulai data diri, jenis transaksi jual beli yang akan dilaksanakan, jenis valas yang ditukarkan dan memilih cara jual/beli valas apakah secara tunai (bank note) atau secara rekening / Giro (TT)
- 4.) Keempat, nasabah menunggu panggilan sesuai nomor antrian untuk bertransaksi ke teller. Setelah nomor antrian dipanggil, nasabah menyerahkan slip yang sudah diisi, dan di cek oleh pihak teller, pihak teller lah yang akan memverifikasi data tersebut.
- 5.) Kelima, setelah data diverifikasi, pihak teller akan mengkalkulasi jumlah valas atau rupiah yang akan diterima

oleh nasabah sesuai dengan kurs yang berlaku pada saat itu.

6.) Keenam, nasabah menerima jumlah valas atau rupiah sesuai dengan jumlah yang sudah dikalkulasikan oleh teller, nasabah akan menerima sesuai dengan cara transaksinya (tunai atau rekening/giro).

Transaksi jual beli valas (*Al-Sharf*) ada dua jenis yaitu secara tunai (bank note) atau dengan rekening/giro. Jika bank membeli/menjual valas secara tunai, nasabah menerima/menyerahkan secara tunai pula atau nasabah mengalami penambahan/pengurangan pada rekening rupiah maka transaksi tersebut dinamakan transaksi tunai/bank note (BN). Jika bank membeli/menjual melalui rekening, nasabah menerima/menyerahkan secara tunai atau nasabah mengalami penambahan/pengurangan pada rekening rupiah maka transaksi tersebut dinamakan transaksi *telegraphic transfer* (TT).

#### b. Sistem Penentuan Kurs Valas

Kurs atau nilai tukar merupakan harga mata uang terhadap mata uang negara lain. Nominal nilai tukar adalah harga relatif dimana seseorang dapat memperdagangkan mata uang dengan mata uang lainnya.

Nilai kurs berpacu pada nilai kurs yang sudah di tentukan oleh Bank Indonesia (BI), yang selanjutnya BSM Pusat menentukan nilai kurs untuk diberlakukan pada setiap kantor cabang BSM. Nilai kurs pada BI merupakan nilai tengah, maka akan terjadi



selisih nilai kurs pada Bank Syariah Mandiri yang nilainya lebih tinggi, selisih nilai tersebut merupakan dari margin yang didapat BSM. Nilai kurs akan berubah setiap harinya yang akan di update pada web resmi perusahaan dan akan di tempel pada papan kurs di kantor cabang BSM.

Berikut ilustrasi transaksi jual dan beli valuta asing :

#### 1.) Transaksi Jual Valuta Asing

Nasabah A membutuhkan mata uang asing 50 USD dan ingin ditukarkan dengan kepada BSM, maka perhitungan rupiah yang harus nasabah A keluarkan, jika pada saat itu kurs jual Dollar senilai Rp. 14.475,- yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Rupiah yang dikeluarkan} &= \text{USD} \times \text{Kurs Jual} \\ &= \text{USD } 50,- \times \text{Rp. } 14.475 \\ &= \text{Rp. } 723.750,- \end{aligned}$$

Jika transaksi yang dipilih nasabah adalah tunai atau bank note, maka nasabah akan menyerahkan uang tunai rupiah atau di debit dari rekening rupiah nasabah sebesar Rp. 723.750,-,

Jika transaksi yang dipilih nasabah adalah TT atau dengan mengkreditkan ke rekening dollarnya, maka nasabah akan menyerahkan uang tunai atau di debit dari rekening rupiah sebesar Rp. 723.750,-

#### 2.) Transaksi Beli Valuta Asing

Nasabah A mempunyai mata uang asing 100 USD dan ingin ditukarkan kepada Bank Syariah Mandiri, maka

perhitungan rupiah yang akan diterima oleh nasabah A jika pada saat itu kurs beli Dollar senilai Rp. 14.365,- yaitu :

$$\begin{aligned} \text{USD yang diterima} &= \text{USD} \times \text{Kurs Jual} \\ &= \text{USD } 100,- \times \text{Rp. } 14.475 \\ &= \text{Rp. } 1.447.500,- \end{aligned}$$

Jika transaksi yang dipilih nasabah adalah tunai atau bank note, maka nasabah akan menerima uang tunai rupiah atau di kreditkan ke rekening nasabah sebesar Rp. Rp. 1.447.500,-

Jika nasabah menjual USD dengan transaksi TT atau dengan mendebet dari rekening dollarnya maka nasabah akan menerima uang tunai atau di kreditkan ke rekening rupiah sebesar Rp. Rp. 1.447.500,-

Naik turunnya nilai kurs valuta asing dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran terhadap mata uang. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan mata uang :

- 1.) Pembayaran impor yang semakin besar, sehingga permintaan valas juga semakin besar, hal tersebut mengakibatkan nilai mata uang lokal melemah dan nilai kurs naik.
- 2.) Modal keluar (*out flow*) yang semakin besar, hal tersebut juga mengakibatkan nilai kurs naik
- 3.) Kegiatan spekulasi yang dilakukan oleh spekulasi, yang mengakibatkan nilai mata uang lokal melemah dan nilai kurs naik.

Sedangkan faktor yang mempengaruhi penawaran mata uang yaitu :

- 1.) Penerimaan hasil ekspor yang semakin besar, semakin besar jumlah valuta asing yang dimiliki oleh suatu negara maka nilai valuta asing semakin menguat.
- 2.) Aliran modal masuk (*capital inflow*), semakin besar aliran modal masuk, maka nilai tukar akan cenderung semakin menguat.

c. Pencatatan Akuntansi Transaksi Valas

Dalam menyusun dan menyajikan laporan keuangan BSM Jemur Handayani mengacu dalam Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah (PAPSI). PAPSII merupakan petunjuk pelaksanaan yang berisi penjabaran dari Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK), selain itu PAPSII juga mengatur metode pencatatan transaksi mata uang asing.

Berikut adalah ilustrasi jurnal keuangan untuk transaksi jual beli valuta asing (*al-sharf*) berdasarkan ketentuan PAPSII 2013 :<sup>6</sup>

Asumsi nilai kurs USD 1 terhadap rupiah sebagai berikut :<sup>7</sup>

Kurs Jual	: Rp. 14.475,-
Kurs Beli	: Rp. 14.365,-
Kurs Tengah BI	: Rp. 14.413,-

---

<sup>6</sup> Anis Triayu, *Wawancara Staf BSM*, Surabaya, 24 Juli 2018.

<sup>7</sup> Bank Syariah Mandiri, *Layanan Nasabah – Informasi Kurs*, <https://www.syariahmandiri.co.id/layanan-nasabah/informasi-kurs>, (31 Juli 2018).

## 1.) Transaksi Jual Valas

Saat nasabah datang ke BSM akan membeli dolar sebanyak USD 100,- dan nasabah akan membayar rupiah secara tunai.

D : Kas Rupiah Rp. 1.447.500,-

(USD 100,- x Rp. 14.475,-)

K: Rekening Perantara Rupiah Rp. 1.441.300,-

(USD 100,- x Rp. 14.413,-)

K : Pendapatan Selisih Kurs Rp. 6.200,-

D : Rekening Perantara USD USD 100,-

K : Kas USD USD 100,-

Rekening perantara merupakan rekening jembatan atau perantara dari satu mata uang ke mata uang lainnya.

## 2.) Transaksi beli valas

Saat nasabah datang ke BSM akan menjual atau menukarkan dolar dengan rupiah sebanyak USD 50,- sedangkan nasabah akan menerima uang rupiah secara tunai

D : Kas USD USD 50,-

K : Kas Perantara USD USD 50,-

D : Rekening Perantara Rupiah Rp. 720.650,-

(USD 50,- x Rp. 14.413)

K : Kas Rupiah Rp. 718.250

(USD 50,- x Rp. 14.365)

K : Pendapatan Selisih Kurs Rp. 2.400,-

Dengan demikian keuntungan bank dalam transaksi jual beli valas adalah dari selisih kurs dari hasil perhitungan kurs jual dengan kurs beli yang dibebankan kepada nasabah. Disini bank akan membeli dengan kurs beli yang lebih rendah dan menjual kembali dengan kurs jual yang lebih tinggi. Selisih tersebut akan tampak yang dijadikan sebagai keuntungan selisih kurs saat diadakan revaluasi terhadap posisi valas pada saat hari akhir pembukuan. Revaluasi sendiri merupakan kebijakan pemerintah dalam menaikkan mata uang lokal atas mata uang asing.<sup>8</sup>

#### 4. Sistem Pengembangan Produk Jual Beli Valas Di BSM

Setiap pimpinan tidak akan membiarkan perusahaannya terus dalam posisi yang sama, pemimpin akan terus berfikir bagaimana perusahaan yang di pimpin akan berkembang dan lebih maju. BSM adalah perusahaan perbankan dimana akan selalu ada perkembangan disetiap kinerjanya. Disini adalah tugas manajer pemasaran yang diperlukan dalam suatu perencanaan strategi yang tepat untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan BSM untuk menarik calon nasabah agar jumlah nasabah akan terus bertambah, khususnya dalam transaksi jual beli valas.

Berikut adalah BSM dalam mengembangkan produk jual beli valas :<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Anis Triayu, *Wawancara Staf BSM*, Surabaya, 24 Juli 2018.

<sup>9</sup> Herlinga Sari, *Wawancara Staf BSM*, Surabaya, 24 Juli 2018.

## 1. Perencanaan

Pada perencanaan ini pihak marketing BSM Jemur handayani melakukan kajian prospek untuk dikunjungi. Berikut hal yang ada dalam perencanaan :

### a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar yang dilakukan BSM Jemur handayani yaitu dengan berada di wilayah kota Surabaya yang disekitarnya banyak perusahaan – perusahaan, jadi BSM mengambil segmen pasar ini agar tidak jauh untuk melakukan pemasaran produk.

### b. Targeting/Target Pasar

Target yang dituju BSM yaitu perusahaan – perusahaan yang melakukan transaksi impor. Dengan segmentasi pasar yang dimiliki BSM, pihak BSM akan mengunjungi perusahaan dan mengajak kerjasama untuk bertransaksi ke luar negeri saat perusahaan tersebut akan melakukan ekspor.

### c. Positioning/Posisi Pasar

Yaitu dengan menempatkan produk pada segmen yang sudah ditentukan, hal ini sangat berkaitan dengan langkah strategi pemasaran selanjutnya. Yang dikenal dengan istilah bauran pemasaran (Marketing Mix).

Dengan memasarkan produk – produk agar mencapai target pasar, strategi yang diambil oleh BSM yaitu dengan sistem bauran pemasaran 7 P, antara lain :

## 1. Strategi Product

Dalam strategi produk, salah satu produk unggulan di BSM yaitu gadai, karena pada produk tersebut sering dilakukan promosi/diskon di hari tertentu. Sedangkan untuk produk jual beli valas ini tidak terlalu unggul, hanya saja ada suatu waktu dimana jual beli valas sangat ramai diminati yaitu saat lebaran haji, para nasabah calon jamaah haji akan menukarkan rupiah dengan riyal.

Dalam setiap pelayanan yang dilakukan BSM sangat memuaskan nasabahnya, karena BSM akan selalu melayani apa yang diinginkan nasabah. dengan inovasi yang dilakukan pihak BSM dalam transaksi valas, membuat nasabah puas menggunakan Layanan Jasa BSM.

## 2. Strategi Price

Dalam menetapkan harga BSM tidak mengambil harga yang tinggi meski salah satu tujuan dalam mengembangkan produk adalah mendapatkan margin.

BSM dalam menentukan kurs tidak terlalu tinggi dengan kurs yang sudah ditentukan BI yang dijadikan pacuan dalam penentuan kurs. Selisih dari kurs BI dengan kurs yang ditentukan BSM merupakan margin dari transaksi valas, meski margin yang didapat tidak terlalu tinggi. Prinsip BSM adalah memuaskan nasabah dengan memberikan harga terbaik untuk jual beli valas, dan

kepuasan nasabah adalah yang paling penting, dan dengan demikian dapat menarik nasabah yang lain untuk bertransaksi valas.

### 3. Strategi Promotion

Strategi promosi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, kemudian mengajak para konsumen untuk menggunakan produk. Yang ditawarkan strategi promosi yang dilakukan BSM dalam memasarkan produk valas yaitu :

- a.) Dengan melakukan kunjungan ke perusahaan untuk menawarkan produk – produk BSM, tidak hanya produk valas saja. Hal ini tersebut dilakukan untuk menarik konsumen menjadi nasabah BSM dan menggunakan produk – produk BSM.
- b.) Dengan adanya brosur – brosur dan iklan yang menarik, konsumen dapat mengetahui produk apa saja yang tersedia dan dengan begitu dapat menarik konsumen menjadi nasabah BSM. Brosur dan iklan yang dibuat tidak hanya berupa kertas, melainkan juga dibuat online yang mudah dapat diakses oleh setiap orang.
- c.) Sistem antar jemput bola, yakni dengan mendatangi nasabah dan membangun kepercayaan antara pihak bank dan nasabah. Strategi ini dilakukan BSM dalam



jual beli valas dengan membuka booth di halaman asrama haji di waktu lebaran haji datang. Dengan begitu banyak calon jamaah haji menukarkan rupiah dengan riyal.

#### 4. Strategi Place

Strategi place merupakan sarana prasarana yang ada di BSM, yakni dengan memberikan tempat yang mudah diakses oleh setiap orang, hal tersebut dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi nasabah dengan memberikan lokasi yang mudah dicari dan aksesnya menuju lokasi juga mudah.

#### 5. Strategi people

Strategi people yang dilakukan BSM Jemur Handayani yaitu dengan mengadakan pelatihan guna meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan workshop tentang perbankan syariah guna meningkatkan kualitas pelayanan kinerja dan lebih memahami akan sistem syariah sehingga kinerja BSM akan mencapai tujuan dalam mensyariahkan kegiatan ekonomi.

#### 6. Strategi Process

Strategi prose yang dilakukan BSM Jemur Handayani yaitu mulai dari penawaran, penjualan, dan pelayanan. BSM akan melaksanakan startegi proses ini dengan

pelayanan yang baik dan tidak merugikan antara pihak bank dan nasabah.

#### 7. Physical Evidence (Bukti Fisik)

Strategi bukti fisik terbagi dari 2 jenis yaitu terwujud dan tidak terwujud. Bukti fisik yang terwujud adalah produk yang ditawarkan kepada nasabah, hal tersebut merupakan bukti nyata yang dapat langsung diterima oleh nasabah. bukti fisik yang tidak terwujud adalah pelayanan jasa, dimana pelayanan tersebut hanya bisa dirasakan nasabah saat menggunakan produk tersebut.

### **B. Analisis Data**

#### 1. Sistem Transaksi Jual Beli Valas

Sistem Transaksi Jual Beli Valas di BSM Jemur handayani sudah sesuai dengan prinsip syariah tidak ada unsur spekulasi. Proses alur untuk transaksi juga mudah dan dapat diikuti oleh nasabah, seperti yang dikatakan oleh ibu Widya yang mana merupakan nasabah BSM Jemur handayani dalam wawancaranya beliau mengatakan :

*“Transaksi valas di BSM itu mudah meski awalnya harus dijelaskan dulu oleh security tapi penjelasan tersebut mudah dipahami, jadi pada awal saya transaksi valas di BSM tidak mengalami kesulitan”.*<sup>10</sup>

Selain jenis transaksi yang digunakan itu jelas dengan jenis transaksi spot value today, yang mana uang akan langsung dikirim pada hari itu juga dan itu juga yang dibolehkan dalam Islam karena tidak ada

---

<sup>10</sup> Widya Ranjani, *Wawancara Nasabah 1 BSM*, Surabaya 28 Juli 2018.

unsur spekulasi. Hal ini sudah sesuai dengan fatwa MUI no. 28/DSN-MUI/III/2002 tentang jual beli mata mata uang (*al-sharf*), yang menyebutkan bahwa prinsip jual beli valas yaitu tidak ada unsur spekulasi, adanya transaksi sesuai kebutuhan, nilai tukar harus sesuai dengan nilai kurs yang berlaku, tidak ada tambahan nilai untuk pertukaran mata uang sejenis dan dilakukan secara tunai, dan hanya jenis transaksi spot saja yang diperbolehkan dalam Islam.<sup>11</sup>

Dalam transaksi valas di BSM nasabah yang ingin bertransaksi dalam nilai besar dan tidak berani membawa uang tunai maka nasabah bisa mendebit rekeningnya. Persyaratan pertama dalam transaksi valas adalah sudah mempunyai rekening BSM. Jika nasabah tidak mempunyai rekening tetap bisa bertransaksi valas, hanya jual beli valas dengan tunai dan mengirim uang ke luar negeri dengan menggunakan western union.

Tidak hanya bu Widya yang merasakan kenyamanan bertransaksi di BSM Jemur handayani, peneliti melakukan wawancara kepada ibu Nurul yang juga nasabah BSM Jemur handayani. Beliau mengatakan :

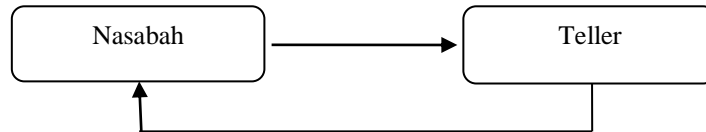
*“Transaksi valas di BSM Jemur handayani ini sangat mudah, prosesnya jelas dan tidak ribet, meski saat itu saya sedikit mengalami kendala jaringan sistem yang eror, tetapi pihak teller tidak panik dan mencoba menenangkan saya dengan menunggu dan tidak lama jaringan kembali lancar, tetapi saya tetap puas dengan pelayanannya, karena jaringan eror bukan kesalahan dari pihak bank”.*<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> DSN MUI, *Fatwa DSN MUI No. 28/DSN-MUI/III/2002 Jual Beli Mata Uang (Ba'i Al-Sharf)*, (Jakarta: t.p., 2002), 3.

<sup>12</sup> Nurul Aini, *Wawancara Nasabah 2 BSM*, Surabaya 31 Juli 2018.

Proses transaksi yang dilakukan nasabah dalam bertransaksi jual beli valas adalah berikut :



**Gambar 4.3**  
**Proses Transaksi Jual Beli Valas**

1. Nasabah datang ke BSM Jemur Handayani, dan mengisi slip nota penjualan/pembelian valas
2. Slip diberikan ke teller, pihak teller akan memperhitungkan sesuai dengan kurs yang berlaku
3. Nasabah memberikan dana nya secara tunai atau dengan pengurangan rekening
4. Pihak teller memberikan valas nya secara tunai atau penambahan pada rekening sesuai dengan jumlah yang disepakati.

Dengan demikian secara garis besar kedua nasabah tersebut puas dengan pelayanan BSM Jemur handayani dalam transaksi valas. Menurut mereka proses alur yang dijalankan mudah diikuti dan jelas, sehingga nasabah tidak kesulitan dalam transaksi valas di BSM. Selain kemudahan yang dirasakan oleh nasabah, sistem transaksi valas di BSM benar – benar menggunakan sistem syariah yaitu dengan menggunakan jenis transaksi spot value today, yang mana uang akan diserahkan dan diterima pada saat itu juga, jadi tidak ada unsur spekulasi yang diharamkan dalam Islam. Hal ini sesuai dengan hadist nabi yang diriwayatkan oleh Abu Daud yang berbunyi :

الدَّهَبُ بِالذَّهَبِ تَبْرُهَا وَعَيْنُهَا وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ تَبْرُهَا وَعَيْنُهَا وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ مُدْيٌ  
 بِمُدْيٍ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ مُدْيٌ بِمُدْيٍ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ مُدْيٌ بِمُدْيٍ وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مُدْيٌ  
 بِمُدْيٍ فَمَنْ زَادَ أَوْ أزدَادَ فَقَدْ أَرَبَى وَلَا بَأْسَ بِبَيْعِ الذَّهَبِ بِالْفِضَّةِ وَالْفِضَّةِ أَكْثَرُهُمَا  
 يَدًا بِيَدٍ وَأَمَّا نَسِيئَةٌ فَلَا وَلَا بَأْسَ بِبَيْعِ البُرِّ بِالشَّعِيرِ وَالشَّعِيرُ أَكْثَرُهُمَا يَدًا بِيَدٍ وَأَمَّا  
 نَسِيئَةٌ فَلَا

Artinya : “Emas dengan emas baik yang masih murni maupun mata uangnya, perak dengan perak baik yang masih murni maupun mata uangnya, gandum dengan gandum satu mudyu (takaran penduduk syam sama dengan dua setengah sha’) dengan satu mudyu, jewawut dengan jewawut satu mudyu dengan satu mudyu, kurma dengan kurma satu mudyu dengan satu mudyu, garam dengan garam satu mudyu dengan satu mudyu, barang siapa yang menambah atau minta tambah maka sungguh ia telah melakukan riba. Tidak mengapa menjual emas dengan perak dan perak lebih banyak apabila secara langsung, adapun dengan cara menunda maka tidak boleh, dan tidak mengapa menjual gandum dengan jewawut dan jewawut lebih banyak apabila secara langsung, adapun dengan menunda maka tidak boleh.”<sup>13</sup>

Menurut kedua nasabah tersebut ada beberapa kelebihan dan kekurangan yang dirasakan. Kelebihan transaksi valas di BSM Jemur handayani adalah selain transaksinya mudah, prosesnya juga tidak sulit diikuti, serta bisa mengatasi saat terjadi kendala seperti jaringan sistem yang eror, selain itu kurs yang ditentukan oleh BSM tidak terlalu jauh dari kurs yang ditentukan oleh BI. Kekurangan yang dialami nasabah yaitu kurangnya mata uang yang diperjual belikan, selain itu meski mata uang yang tersedia hanya USD dan Riyal, BSM tidak menyediakan stock tunai mata uang tersebut dengan nilai yang banyak.

<sup>13</sup> Lidwah Pustaka I-software, *Hadist Kitab Abu Daud, Kitab Jual Beli, Bab Penjelasan Tentang Sharf*, Hadist Nomor 2907.

Maka dari itu nasabah memberikan masukan dan saran untuk BSM dalam transaksi valas, seperti apa yang dikatakan oleh bu Widya

*“Sejauh ini saya merasa puas dengan pelayanan BSM Jemur handayani ini, saran saya, untuk tidak merasa puas dengan pelayanan yang baik, terus dengan mengembangkan produk yang ada, misalkan dengan menambah setidaknya satu jenis valas yang diminati masyarakat selain USD dan Riyal”.*<sup>14</sup>

Nasabah yang lain yaitu ibu Nurul mengatakan hal yang sama yaitu dengan menambah jenis mata uang dan menambah jumlah ketersediaan stock jumlah valas.<sup>15</sup>

## 2. Sistem Pengembangan Produk Jual Beli Valas

Dalam pengembangan produk jual beli valas di BSM Jemur handayani memiliki beberapa strategi yaitu :

- a. Strategi Product, dalam strategi product ini BSM Jemur handayani mengunggulkan produk jual beli valas pada saat mendekati lebaran haji yang mana nasabah akan ramai menukarkan uang Rupiahnya dengan uang Riyal.
- b. Strategi Price, BSM Jemur handayani akan memberikan nilai kurs yang tidak jauh lebih tinggi dari ketentuan kurs BI yang mana menjadi acuan penentuan kurs BSM, hal ini merupakan salah satu keuntungan nasabah dalam transaksi di BSM Jemur handayani.
- c. Strategi Promotion, BSM membuat iklan dalam bentuk brosur atau iklan dalam bentuk online agar bisa dijangkau oleh setiap orang diluar wilayah strategi yang lain yaitu dengan sistem jempot bola,

---

<sup>14</sup> Widya Ranjani, *Wawancara Nasabah 1 BSM*, Surabaya 28 Juli 2018.

<sup>15</sup> Nurul Aini, *Wawancara Nasabah 2 BSM*, Surabaya 31 Juli 2018.

dengan BSM membuka booth di asrama haji yang menyediakan pertukaran uang Riyal.

- d. Strategi Place, lokasi BSM Jemur handayani sangat strategis dan mudah dijangkau, seperti yang dikatakan oleh bu Widya,

*“Alasan saya memilih BSM Jemur handayani ini dekat dari rumah saya, bisa dijangkau dengan naik angkot, selain itu BSM Jemur handayani ini adalah kantor cabang, dan produk yang ditawarkan lebih lengkap daripada kantor pembantu (KCP)”*.<sup>16</sup>

Selain bu Widya, nasabah yang lain yaitu bu Nurul yang juga mengatakan

*“BSM Jemur handayani ini bank syariah yang menyediakan produk jual beli valas yang ada disekitar tempat kerja saya di wonocolo, jadi setiap kantor kerja saya ingin transfer luar negeri saya lari ke BSM Jemur handayani karena sudah jelas prinsipnya syariah”*.<sup>17</sup>

- e. Strategi People, dimana strategi ini staf BSM Jemur handayani sering diadakan workshop jadi kepehaman mengenai bank syariah sudah tidak diragukan lagi.
- f. Strategi Proses, BSM Jemur handayani akan selalu menawarkan produk valas kepada setiap nasabah yang datang dan bertransaksi produk yang lain.
- g. Phydical Evidence (Bukti Fisik), dimana BSM Jemur handayani memberikan produk valas dan memberikan pelayanan yang baik, demi untuk kepuasan nasabah, seperti apa yang dikatakan kedua nasabah bahwa mereka puas terhadap pelayanan BSM Jemur handayani.

---

<sup>16</sup> Widya Ranjani, *Wawancara Nasabah 1 BSM*, Surabaya 28 Juli 2018.

<sup>17</sup> Nurul Aini, *Wawancara Nasabah 2 BSM*, Surabaya 31 Juli 2018.

Dengan 7 strategi ini BSM Jemur handayani dapat mengembangkan produk valas dan dapat menarik masyarakat yang lain untuk menjadi nasabah BSM Jemur handayani. BSM Jemur handayani sangat memprioritaskan kepuasan nasabah. dalam hal ini dapat memberikan inovasi kepada nasabah. Inovasi tersebut yang diberikan yaitu memberikan penawaran terbaik dengan memberikan potongan biaya administrasi saat bertransaksi valas.

Strategi tersebut diatas sejalan dengan konsep Philip Kotler yang mempunyai 8 tahap dalam pengembangan produk yaitu :<sup>18</sup>

- a. Lahirnya gagasan / ide
- b. Penyaringan ide
- c. Pengembangan dan pengujian konsep
- d. Pengembangan strategi pemasaran
- e. Anaisis bisnis
- f. Pengembangan produk
- g. Pengujian pasar
- h. Komersialisasi

---

<sup>18</sup> Philip Kotler, *Marketing*, Terj. Herujati Purwoko, (Surabaya, Erlangga, 1987), 219.