

**PRAKTIK JUAL BELI SUKUK RITEL PADA BANK SYARIAH  
(STUDI PADA BANK MANDIRI MANDIRI KC PALANGKA RAYA)**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Dan Memenuhi Sebagai Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh

**NOOR BAITI**  
**NIM 1604110048**

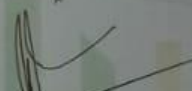
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH  
TAHUN 2020 M / 1442 H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

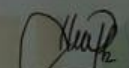
“PRAKTIK JUAL BELI SUKUK RITEL PADA BANK SYARIAH (STUDI  
PADA BANK MANDIRI SYARIAH KC PALANGKA RAYA)”

NAMA : NOOR BAITI  
NIM : 160 411 0048  
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN : EKONOMI ISLAM  
PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH  
JENJANG : STRATA SATU (S1)

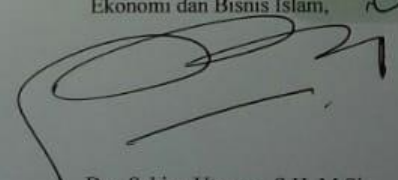
Dosen Pembimbing I,

  
Dr. Syarifuddin, M.Ag  
NIP. 19700503 200112 1 002

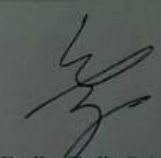
Dosen Pembimbing II,

  
Fitri Faa'izah, M.H  
NIP. 19900426 201809 1 222

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam,

  
Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si  
NIP. 19631109 199203 1 004

Ketua Jurusan  
Ekonomi Islam,

  
Enriko Tedja Sukmana, M.S.I  
NIP. 19840321 201101 1 012

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi  
Saudara/i Noor Baiti**

Palangka Raya, September 2020

Kepada  
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi  
**FEBI IAIN PALANGKA RAYA**  
Di-  
Palangka Raya

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara/i :

Nama : NOOR BAITI

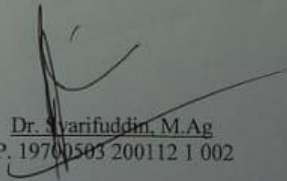
NIM : 160 411 0048


Judul : **PRAKTIK JUAL BELI SUKUK RITEL PADA BANK  
SYARIAH (STUDI PADA BANK MANDIRI SYARIAH KC  
PALANGKA RAYA**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,

  
Dr. Svarifuddin, M.Ag  
NIP. 19700503 200112 1 002

  
Fitri Faa'izah, M.H  
NIP. 19900426 201809 1 222

**PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul **PRAKTIK JUAL BELI SUKUK RITEL PADA BANK SYARIAH (STUDI PADA BANK MANDIRI SYARIAH KC PALANGKA RAYA)** oleh Noor Baiti NIM : 1604110048 telah dimunaqasyahkan Tim Munaqasyah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada :

Hari :

Tanggal :

Palangka Raya, September 2020

**Tim Penguji**

1. Ali Sadikin, M.SI  
Ketua Sidang

(.....)

2. Enriko Tedja Sukmana, M. SI  
Penguji Utama/I

(.....)

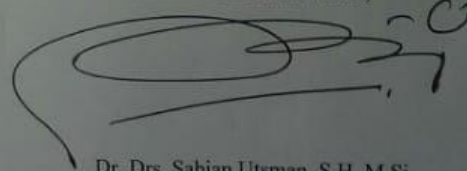
3. Dr. Syarifuddin, M.Ag  
Penguji II

(.....)

4. Fitri Faa'izah, M.H  
Sekertaris Sidang

(.....)

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam,



Dr. Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si  
NIP. 19631109 199203 1 004

# **PRAKTIK JUAL BELI SUKUK RITEL DI BANK SYARIAH (STUDI PADA BANK MANDIRI SYARIAH KC PALANGKA RAYA)**

## **ABSTRAK**

**Oleh Noor Baiti**

Berkembangnya pemahaman mengenai literasi keuangan masyarakat Indonesia membuat sebagian besar orang mulai mencari produk-produk perbankan syariah sebagai alternatif dari produk-produk perbankan konvensional. Sukuk Ritel merupakan alternatif berinvestasi berbasis syariah yang diterbitkan oleh pemerintah untuk masyarakat Indonesia. Bank Mandiri Syariah adalah bank yang berbasis syariah yang ditunjuk oleh pemerintah sebagai agen penjual Sukuk Ritel di Indonesia. Fokus penelitian ini mengenai praktik jual beli Sukuk Ritel pada Bank Mandiri Syariah, dan hambatan dalam memasarkan produk Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah

Penelitian ini dilakukan pada Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau *field research*. Pendekatan dalam penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Objek penelitian ialah praktik jual beli sukuk ritel pada Bank Syariah (studi pada Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya). Subjek penelitian ini ialah *branch operation & service manager, customer service*, dan 2 orang nasabah sebagai informan. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Pengabsahan data penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber.

Hasil penelitian peneliti ialah Sukuk Ritel SR-010 diterbitkan dengan akad Ijarah *asset to be leased*. Bahwa praktik jual beli Sukuk Ritel yang diterapkan Bank Mandiri Syariah sudah sesuai dengan memorandum pemerintah. Bank Mandiri Syariah sebagai agen penjual sukuk ritel hanya mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh pemerintah mengenai prosedur penjualan. Hambatan yang dihadapi Bank Mandiri Syariah dalam memasarkan produk Sukuk Ritel adalah 1. sulit menjelaskan produk sukuk ritel kepada para nasabah yang belum mengenal sukuk ritel, mereka harus menjelaskan dari awal mengenai sukuk ritel 2. kurangnya sosialisasi yang dilakukan mengakibatkan nasabah Sukuk Ritel di perbankan syariah masih belum dikenal 3. masa penawaran sukuk ritel yang terbatas membuat pihak Bank Mandiri Syariah kesulitan untuk mencakup semua nasabah.

**Kata Kunci** : Sukuk Ritel, Jual beli, Hambatan



**SELLING AND BUYING PRACTICES OF RETAIL SUKUK IN SYARIAH BANK  
(STUDY ON BANK MANDIRI SYARIAH KC PALANGKA RAYA)**

**ABSTRACT**

**By Noor Baiti**

*The development of an understanding of the financial literacy of the Indonesian people has made most people start looking for Islamic banking products as an alternative to conventional banking products. Retail Sukuk is a sharia-based investment alternative issued by the government for the people of Indonesia. Bank Mandiri Syariah is a sharia-based bank appointed by the government as a retail Sukuk selling agent in Indonesia. The focus of this research is on the practice of buying and selling Retail Sukuk at Bank Mandiri Syariah and obstacles in marketing Retail Sukuk products at Bank Mandiri Syariah.*

*This research was conducted at Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya. This research is a field research or field research. The approach in research using a qualitative descriptive approach. The object of research is the practice of buying and selling retail sukuk at Islamic banks (a study at Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya. The subjects of this study are branch operations & service managers, customer service managers, and 2 customers as informants. Data collection techniques through observation, interviews and documentation. The data validation of this research uses source triangulation technique*

*The results of the research are that the SR-010 Retail Sukuk was issued with the Ijarah contract asset to be leased. That the retail Sukuk buying and selling practice implemented by Bank Mandiri Syariah is in accordance with the government memorandum. Bank Mandiri Syariah as an agent retail sukuk sellers only follow procedures set by the government regarding sales procedures. The obstacles faced by Bank Mandiri Syariah in marketing Retail Sukuk products are 1. it is difficult to explain retail sukuk products to customers who are not familiar with retail sukuk, they have to explain from the start about retail sukuk 2. lack of s The optimization has resulted in unknown retail Sukuk customers in Islamic banking. 3. The limited offering period for retail sukuk makes it difficult for Bank Mandiri Syariah to cover all customers.*

**Keywords :** *Retail Sukuk, Buying and Selling, Barriers*

## KATA PENGANTAR



*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Puji syukur kehadiran Allah SWT dan junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW atas limpahan rahmat, inayah, taufik dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“Praktik Jual Beli Sukuk Pada Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya)”** dapat diselesaikan. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kehadiran junjungan kita Nabi Muhammad *Shalallahu Alaihi Wassalam* beserta keluarga, sahabat dan pengikut hingga akhir zaman.

Penyelesaian tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan beberapa pihak baik berupa dorongan serta arahan yang diberikan kepada penulis. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih dan memberikan penghargaan yang tertinggi kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. Khairil Anwar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
2. Bapak Dr. Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
3. Bapak Dr. Syarifuddin, M.Ag selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Fitri Faa'izah, M.H saya. Terima kasih banyak atas semua bimbingan yang telah diberikan kepada penulis dalam tahap demi tahap penyelesaian skripsi ini. Semoga semuanya akan dibalas berlipat ganda oleh Allah SWT di kemudian hari.
4. Bapak Wahyu Akbar, S.E.Sy., M.E Selaku Dosen Pembimbing Akademik selama berkuliah di IAIN Palangka Raya, yang senantiasa membimbing dan memberikan banyak pengalaman dan ilmu kepada penulis.
5. Seluruh dosen khususnya untuk Prodi Perbankan Syariah dan staff FEBI IAIN Palangka Raya yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan yang luar biasa kepada penulis selama lebih dari 3,5 tahun berada di

bangku perkuliahan, dan membantu mahasiswa dalam melakukan administrasi selama perkuliahan.

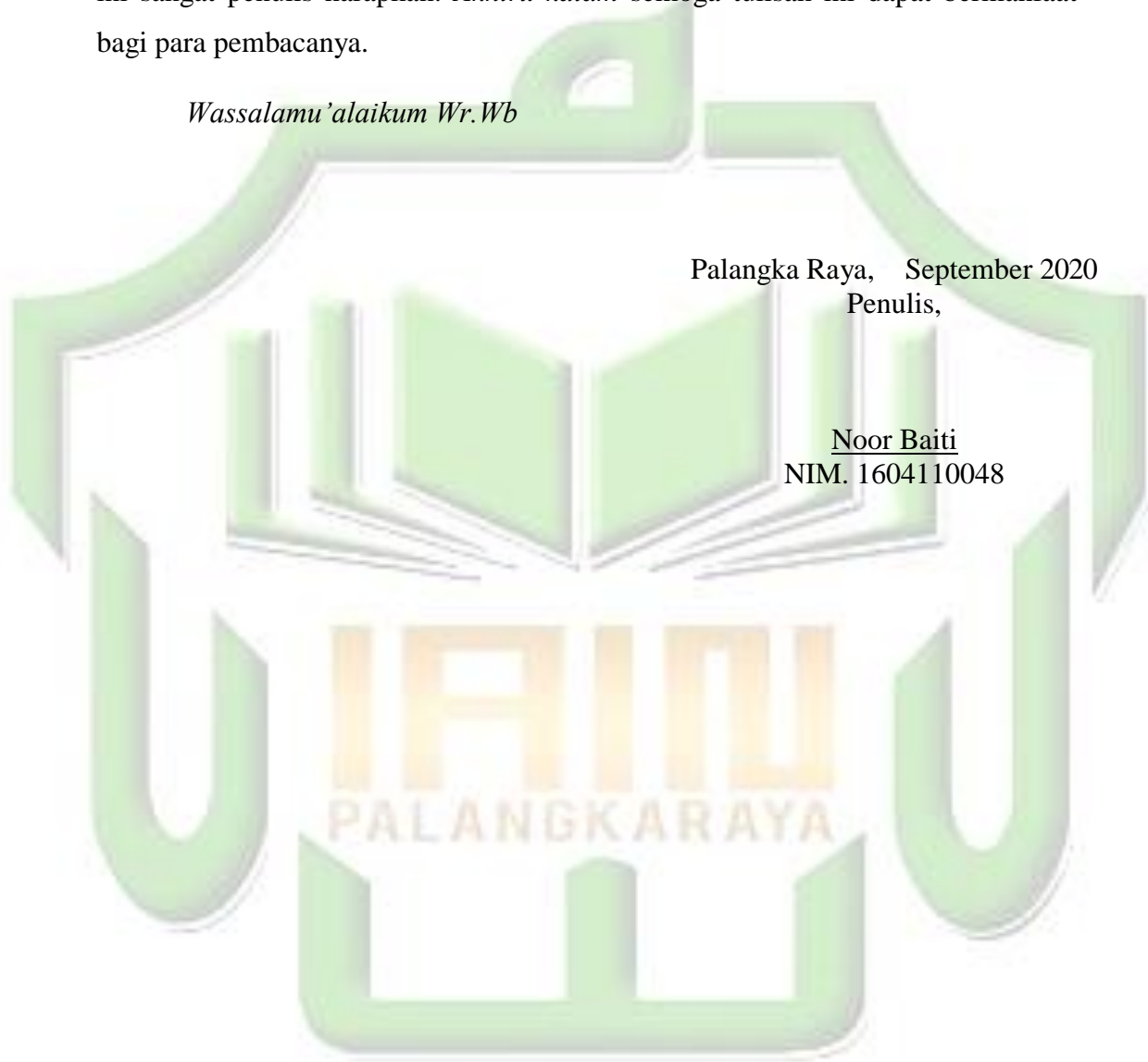
6. Pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Palangka Raya yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini dengan sangat baik.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan sehingga kritik dan saran yang membangun dan memperbaiki skripsi ini sangat penulis harapkan. *Akhiru kalam* semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Palangka Raya, September 2020  
Penulis,

Noor Baiti  
NIM. 1604110048





## PERNYATAAN ORISINILITAS

*Bismillahirrahmanirrahim*

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul **Praktik Jual Beli Sukuk Ritel Pada Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya)**, adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung risiko atau sanksi dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, September 2020  
Yang Membuat Pernyataan



Noor Baiti  
NIM. 160 411 0048

## MOTTO

ذِينَ نَأْتُوا مَكَانَهُمْ وَالَّذِينَ تَبَوَّءُوا الدَّيَاطِرَ أَسْرَارًا يَكْفُرُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ  
أَعْتَبُوكُمُ الْمُشْرِكِينَ وَلَهُمْ أَسْرَارٌ مِمَّا يَسْتُرُونَ وَالَّذِينَ تَبَوَّءُوا الدَّيَاطِرَ أَسْرَارًا يَكْفُرُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ  
أَعْتَبُوكُمُ الْمُشْرِكِينَ وَلَهُمْ أَسْرَارٌ مِمَّا يَسْتُرُونَ وَالَّذِينَ تَبَوَّءُوا الدَّيَاطِرَ أَسْرَارًا يَكْفُرُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ  
أَعْتَبُوكُمُ الْمُشْرِكِينَ وَلَهُمْ أَسْرَارٌ مِمَّا يَسْتُرُونَ

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila.

Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

◈Q.S Al-Baqarah 2:275◈

IAIN  
PALANGKARAYA

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	Tidak dilambangkan	tidak di lambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	h	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zettitik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Şād</i>	Ş	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d .	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	tetitik di bawah

ظ	<i>Zā'</i>	Z .	zettitik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	... ' ...	komater balik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
ه	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	... ' ...	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

**B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:**

مَاعَانِ دِي ن	Ditulis	<i>muta 'āqqidīn</i>
عِدَّة	Ditulis	<i>'iddah</i>

**C. *Tā' marbūtah* di akhir kata.**

1. Bila dimatikan, ditulis h







نروض	Ditulis	<i>Furūd</i>
------	---------	--------------

#### F. Vokal Rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بَيْنَكُمْ	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawumati	Ditulis	Au
قَوْل	Ditulis	<i>Qaul</i>

#### G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan Apostrof.

الْأَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أَعِدْتِ	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لَا تُشْرِكْ رُبَّكُمْ	Ditulis	<i>la'insyakartum</i>

#### H. Kata sandang Alif + Lām

##### 1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

الْقُرْآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الْقِيَّاس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

##### 2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf "l" (el) nya.

الْأَسْمَاءُ	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
--------------	---------	-----------------

الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>
-------	---------	------------------

### I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى النروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 2.2 Perbandingan Sukuk dan Obligasi .....	23
Tabel 4.1 Batas Wilayah Kota Palangka Raya.....	50
Tabel 4.2 Subjek Penelitian.....	58
Tabel 4.3 Informan Penelitian.....	59



## DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Pikir Penelitian .....	39
Bagan 4.1 Struktur Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya.....	55





## DAFTAR SINGKATAN



SR	: Sukuk Ritel
KC	: Kantor Cabang
BMN	: Barang Milik Negara
SBSN	: Surat Berharga Syariah Negara
BSM	: Bank Syariah Mandiri
SDM	: Sumber Daya Manusia
AAOIFI	: <i>Accounting and Auditing Organization For Islamic Financial Institutions</i>
SNI	: Surat Negara Indonesia
WNI	: Warga Negara Indonesia
KTP	: Kartu Tanda Penduduk
NPWP	: Nomor Pokok Wajib Pajak
SPV	: <i>Special Purpose Vehicle</i>
CS	: <i>Customer Service</i>
BOSM	: <i>Branch Operation &amp; Service Manager</i>

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>PERSETUJUAN SKRIPSI</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINILITAS</b> .....	<b>ix</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>x</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR BAGAN</b> .....	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR SINGKATAN</b> .....	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Batasan Masalah .....	7
E. Kegunaan Penelitian.....	7
F. Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>10</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	10
B. Kajian Teoritis.....	14
1. Bank Syariah .....	14
2. Jual Beli.....	18
3. Sukuk.....	21
4. Sukuk Ritel.....	30
5. Segmentasi Pemasaran .....	35

C. Kerangka Pikir.....	38
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	40
1. Waktu Penelitian.....	40
2. Tempat Penelitian .....	40
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	40
1. Jenis Penelitian.....	40
2. Pendekatan Penelitian .....	41
C. Subjek dan Objek.....	41
1. Subjek Penelitian .....	41
2. Objek Penelitian .....	42
D. Teknik Pengumpulan Data.....	43
1. Teknik Observasi .....	43
2. Teknik Wawancara .....	43
3. Teknik Dokumentasi .....	44
E. Pengabsahan Data .....	44
F. Analisis Data .....	46
<b>BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN .....</b>	<b>48</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	48
B. Profil Bank Syariah Mandiri .....	50
C. Penyajian Data .....	58
D. Analisis Data.....	73
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>89</b>
A. Kesimpulan.....	89
B. Saran.....	90
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary* artinya bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama.

Untuk menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah. Bank syariah lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba. Bank syariah lahir di Indonesia sekitar tahun 90-an atau tepatnya setelah Undang-Undang No.7 tahun 1992 yang direvisi dengan Undang-Undang Perbankan No.10 tahun 1998 dalam bentuk sebuah bank yang beroperasinya dengan sistem bagi hasil atau bank syariah.

Bank syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah-masalah riba. Dengan demikian, penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam saat ini.<sup>1</sup> Salah satu bank syariah yang beroperasi di kota Palangka Raya ialah Bank Mandiri Syariah. Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya telah berdiri sejak tahun 2010 ialah bank syariah tertua kedua di kota Palangka Raya. Bank Mandiri Syariah memberikan fasilitas mengenai penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran

---

<sup>1</sup>Setia Budhi Wilardjo, *Pengertian, Peranan dan Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia* Vol. 2 No.1 Fakultas Ekonomi Univ. Muhammadiyah Semarang, 2005, h. 1-3.

dana (*financing*), dan produk jasa (*service*). Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya menjadi Bank Syariah pertama di Kota Palangka Raya yang menyediakan jasa (*service*) pembelian produk Sukuk Ritel. Sukuk Ritel adalah produk Surat Berharga Syariah Negara yang diterbitkan pemerintah Indonesia dan dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia di pasar perdana dalam negeri.

Sukuk yang diterbitkan oleh pemerintah ini termasuk golongan Surat Berharga Syariah Negara. Terbukti dengan adanya Undang-Undang No. 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara, pemerintah secara langsung mendukung dibentuknya instrumen syariah. Undang-Undang tersebut secara tidak langsung menjadi payung hukum diterbitkannya sukuk sehingga sukuk menjadi sarana investasi yang telah dilegalkan oleh pemerintah.

Kementerian keuangan Indonesia sejak Februari 2009 telah menggunakan sukuk sebagai sumber penerimaan negara untuk membiayai berbagai pembangunan. Produk yang dapat dinikmati masyarakat luas adalah Sukuk Ritel. Sukuk Ritel merupakan produk investasi yang dikeluarkan oleh negara sehingga terjamin keamanannya dan dilindungi oleh undang-undang, sekaligus membantu proses pembangunan nasional.<sup>2</sup>

Surat Berharga Syariah Negara merupakan surat berharga negara yang diterbitkan berdasarkan prinsip Islam sebagai bukti atas bagian penyertaan terhadap Aset Surat Berharga Islam Negara, yang dijual kepada individu (ritel) atau perseorangan Warga Negara Indonesia melalui agen penjual, dengan volume minimum yang ditentukan. Penerbitan Sukuk Ritel ini memiliki tujuan yang sama

---

<sup>2</sup>Ganjar Isnawan, *Jurus Cerdas Investasi Syariah*, Jakarta : Laskar Aksara, 2012, h. 77.



dengan obligasi yang diterbitkan Pemerintah lainnya (SUN, ORI, SBSN), yaitu untuk membiayai anggaran negara, diverifikasi sumber pembiayaan, memperluas basis investor, mengelola pembiayaan negara dan menjamin tertib administrasi pengelolaan barang milik negara.<sup>3</sup>

Keunggulan Sukuk Ritel di antaranya adalah dapat dimiliki oleh investor ritel dengan nominal yang ringan dan tergolong investasi yang mudah dicairkan. Bagi penerbit Sukuk berperan sebagai alternatif sumber pendanaan yang mengalami defisit. Diterbitkannya Sukuk Ritel ini diharapkan dapat menjadi sarana investasi yang berbasis syariah bagi masyarakat sekaligus sebagai bentuk partisipasi masyarakat dalam pembangunan negara.

Penerbitan Sukuk Ritel tersebut menggunakan dua jenis akad yang berbeda. Sukuk seri SR 001 sampai dengan seri SR 003 menggunakan akad *Ijarah Sale and Lease Back* berdasarkan dengan Fatwa Dewan Syariah Negara Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No: 72/DSN-MUI/VI/2008 Tentang Surat Berharga Syariah Negara *Ijarah Sale and Lease Back*, sedangkan pada seri SR 004 hingga seri SR 011 menggunakan akad *Ijarah Asset to be Leased* berdasarkan dengan Fatwa Dewan Syariah Negara Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No: 76/DSN-MUI/VI/2010 Tentang SBSN *Ijarah Asset To Be Leased*.

Terdapat perbedaan penentuan *underlying* pada kedua akad ini. Sukuk yang menggunakan akad *Ijarah Sale and Lease Back* yang menjadi *underlying* adalah Barang Milik Negara (BMN) berupa tanah atau bangunan. Sedangkan yang menjadi *underlying* bagi Sukuk yang menggunakan akad *Ijarah Asset To Be Leased* berupa proyek pembangunan.

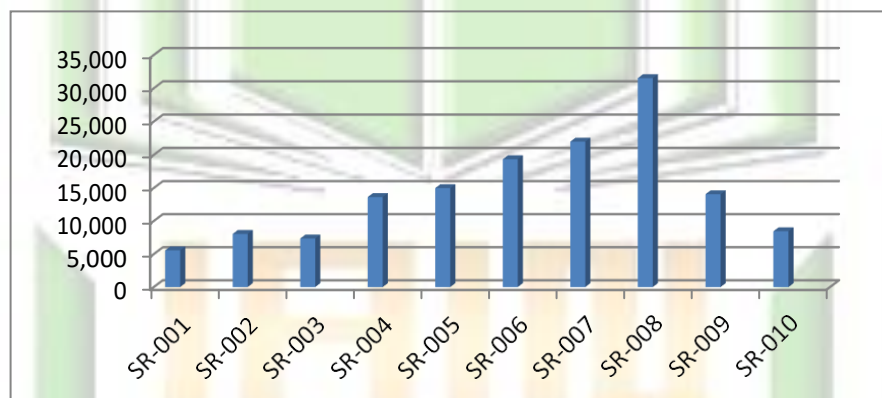
---

<sup>3</sup>Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta : Kencana, 2010, h. 266.

Bank Mandiri Syariah sebagai salah satu agen penjual yang telah ditunjuk oleh pemerintah karena dipercaya mampu menjual produk Sukuk Ritel. Dan telah memperoleh kepercayaan dari pemerintah sebagai agen penjual Sukuk Ritel sejak pertama kali terbit yaitu seri SR-001 hingga yang terbaru saat ini SR-013. Penjualan yang dilakukan Bank Mandiri Syariah lebih besar dibandingkan bank syariah lainnya yang ada di Indonesia. Dalam artian kepercayaan masyarakat Indonesia kepada Bank Mandiri Syariah sangat tinggi. Bank Mandiri Syariah sebagai agen penjual di pasar perdana, menawarkan produk Surat Berharga Syari'ah Negara (SBSN) yang bersifat ritel atau yang dikenal dengan Sukuk Retail.

**Grafik 1.1**

**Total Penerbitan (Triliun Rupiah)**



Sumber : DJPPR

Dari 22 agen penjual Sukuk Ritel SR-010 yang ditunjuk pemerintah menghasilkan Rp 8,437 triliun dengan jumlah investor sebanyak 17.922 orang. Pada awalnya pemerintah menargetkan penjualan sebesar Rp 8,1 triliun akan tetapi penjualan sedikit lebih besar dari target penjualan kuota awal oleh pemerintah. Dari 22 agen penjual sukuk ritel SR-010 yang melakukan penjualan terbesar untuk kategori Bank Syariah adalah Bank Mandiri Syariah yaitu sebesar

Rp 521 miliar. Bank Mandiri Syariah pada mulanya hanya menargetkan dapat menjual SR-010 sebesar Rp 500 miliar akan tetapi mereka mampu melebihi target awal mereka.<sup>4</sup>

Sedangkan pada Sukuk Ritel SR-011 pada awalnya pemerintah hanya menargetkan sebesar Rp 10 triliun akan tetapi pemerintah secara resmi mengumumkan penjualan sukuk ritel SR-011 sebesar Rp 21,11 triliun melampaui target yang ditetapkan oleh pemerintah. Dari 22 agen penjual sukuk ritel SR-011 yang melakukan penjualan terbesar untuk kategori Bank Syariah adalah Bank Mandiri Syariah yaitu sebesar Rp 412,89 miliar. Bank Mandiri Syariah kembali menjadi agen penjual terbesar produk Sukuk Ritel dari kategori Bank Syariah lain.

Setiap kantor cabang diberikan target yang berbeda-beda dalam penjualan sukuk dan Bank Mandiri Syariah cabang Palangka Raya pada seri 010 memenuhi target yang diberikan kantor pusat. Pada tahun 2019 Bank Mandiri Syariah tidak lagi menerapkan target penjualan pada setiap kantor cabangnya. Sistem pembelian Sukuk ialah sang investor harus memiliki rekening atau tercatat sebagai nasabah di Bank Mandiri Syariah.<sup>5</sup> Perubahan sistem pembelian pada produk sukuk ritel sejak tahun 2020 sistem pembeliannya dapat dilakukan secara mandiri atau secara *online* melalui *net banking* milik Bank Mandiri Syariah.

Akan tetapi banyaknya jumlah investor di kota Palangka Raya masih didominasi oleh masyarakat golongan menengah dan menengah ke atas. Pengetahuan mengenai investasi pada Sukuk Ritel rupanya belum sepenuhnya menjangkau ke seluruh masyarakat. Juga masyarakat yang hendak menginvestasikan dananya pada Sukuk Ritel tidak mengetahui mekanisme

---

<sup>4</sup>Rina Angraeni, 2018, Capai Target Penjualan Sukuk Seri SR-010 Capai Rp 8,43 Triliun, [www.sindonews.com](http://www.sindonews.com), (online 19 oktober 2019)

<sup>5</sup>Wawancara dengan BPS di Palangka Raya, 21 Oktober 2019

pembelian atau penjualannya dikarenakan minimnya sosialisasi terkait dengan produk Sukuk Ritel. Sukuk Ritel SR-010 di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya jumlah nasabahnya hanya kurang dari 10 nasabah. Sedangkan pada Sukuk Ritel SR-011 pun masih sekitar 10 nasabah saja. Menurut *customer service* masyarakat Palangka Raya lebih tertarik pada jenis investasi deposito *mudharabah*, padahal bila dilihat dari sistem bagi hasilnya Sukuk Ritel memberikan keuntungan atau bagi hasil yang lebih tinggi dan tetap setiap bulannya dibandingkan dengan deposito *mudharabah* yang tidak memberikan keuntungan yang tetap.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul “**PRAKTIK JUAL BELI SUKUK RITEL DI BANK SYARIAH (STUDI PADA BANK MADIRI SYARIAH KC. PALANGKA RAYA)**”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan terkait penelitian ini adalah beberapa pertanyaan yang menyangkut tentang judul skripsi penelitian yang telah dirinci sebagai berikut :

1. Bagaimana Mekanisme Jual Beli Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya ?
2. Bagaimana Hambatan dalam Memasarkan Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Sejalan dengan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan Mekanisme Jual Beli Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya.
2. Mendeskripsikan Hambatan dalam Memasarkan Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka raya.

### **D. Batasan Masalah**

Mengingat begitu banyaknya subjek masalah seperti permasalahan dalam penelitian yang telah diuraikan diatas maka peneliti membatasi subjek dalam proposal skripsi ini dimana peneliti akan mengambil sampel subjek informan hanya pada Sukuk Ritel-010 dan 011.

### **E. Kegunaan Penelitian**

Adapun yang menjadi kegunaan penelitian ini dibagi menjadi dua bagian yaitu kegunaan berbentuk teoritis dan kegunaan berbentuk praktis.

1. Kegunaan Teoritis
  - a. Menambah wawasan pengetahuan penelitian dibidang keilmuan Ekonomi Islam khususnya tentang Praktik Jual Beli Sukuk Ritel Pada Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya).
  - b. Menambah pengetahuan penelitian mengenai Praktik Jual Beli Sukuk Ritel Pada Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya).



- c. Dalam hal kepentingan ilmiah, diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berguna bagi ilmu pengetahuan intelektual dibidang hukum Islam.
- d. Dapat dijadikan titik tolak bagi penelitian selanjutnya, baik untuk penelitian yang bersangkutan maupun oleh peneliti lain sehingga kegiatan penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan dan terus-menerus.

## 2. Kegunaan Praktis

- a. Sebagai realisasi tugas akhir untuk menyelesaikan studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.
- b. Sebagai bahan literature sekaligus sumbangan pemikiran dalam memperkaya khazanah literatur bagi keputusan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.
- c. Sebagai bahan penelitian sejenis dan sebagai pengembangan penelitian lebih lanjut. Serta dapat memberikan informasi tentang Praktik Jual Beli Sukuk Ritel di Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Kc. Palangka Raya).

## **F. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penelitian ini, terdiri dari lima bab, yaitu secara rinci adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan, terdiri dari latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II Kajian Pustaka, terdiri dari tinjauan pustaka yaitu telusuran atas penelitian terdahulu, kajian teoritis yang meliputi bank syariah, sukuk, sukuk ritel dan segmentasi pemasaran.

BAB III Metode penelitian, terdiri dari waktu dan tempat penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data dan analisis data.

BAB IV Hasil dan Analisis, bab ini berisi tentang data hasil penelitian secara rinci dan menyeluruh. Adapun data-data yang diuraikan pada bab ini adalah fakta sebenarnya terkait praktik jual beli sukuk ritel pada bank syariah serta seluruh data yang didapat dianalisis dengan cara dibandingkan dengan teori deskripsi teoritik. Sekaligus juga menjawab pertanyaan-pertanyaan dari rumusan masalah.

BAB V Penutup, Bab ini merupakan uraian akhir dari penelitian yang dilakukan. Bab ini terbagi atas bagian kesimpulan dan saran dari penulis terkait penelitian yang dilakukan.



UIN  
PALANGKARAYA



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Penelitian Terdahulu**

Berdasarkan penelusuran yang peneliti lakukan terhadap penelitian-penelitian terdahulu, maka peneliti menemukan beberapa penelitian yang berkaitan dengan judul yang peneliti angkat dengan tujuan untuk menghindari dari hal-hal yang tidak diinginkan seperti menjiplak hasil karya orang lain, maka peneliti perlu menpertegas persamaan dan perbedaan antara masing-masing judul dengan masalah yang sedang dibahas. Dan penjelasan yakni sebagai berikut :

Pertama penelitian yang dilakukan oleh Andi Tenri Ellyanti Entong tahun 2015, dengan judul Analisis Tingkat Keuntungan Investasi Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara Ritel). Dengan rumusan masalah berapa besar tingkat imbalan investasi Sukuk Negara Ritel dan apakah tingkat imbalan investasi Sukuk Negara Ritel lebih baik dari investasi lainnya. Dengan kesimpulan mekanisme penerbitan dan pemesanan Sukuk Negara Ritel telah terstruktur berdasarkan Undang-Undang No. 19 Tahun 2008 sehingga memudahkan investor untuk berinvestasi pada Sukuk Negara Ritel. Memberikan imbalan kepada investor, Sukuk Negara Ritel juga meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pembiayaan pembangunan nasional dengan jumlah pemesan yang rata-rata meningkat setiap tahunnya. Sukuk Negara Ritel mempunyai tingkat imbalan yang lebih baik dibanding dengan instrumen investasi lainnya, rata-rata

1,60% dari bunga deposito.<sup>6</sup> Relevansi penelitian ini dengan penelitian penulis adalah, tingkat keuntungan yang akan di dapat nasabah jika berinvestasi di sukuk ritel di bandingkan instrumen investasi lainnya. Karena dalam penelitian peneliti nasabah lebih tertarik pada deposito ketimbang pada sukuk ritel.

Kedua penelitian yang dilakukan oleh Widiya Ifana tahun 2015, dengan judul Pengaruh Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Investor Dalam Pembelian Sukuk Negara. Dengan rumusan bagaimana pengaruh deposito *mudharabah* terhadap emisi sukuk negara, bagaimana pengaruh nilai kurs terhadap emisi sukuk negara, bagaimana pengaruh BI *rate* terhadap emisi sukuk negara. Dengan kesimpulan deposito *mudharabah* satu bulanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap emisi sukuk negara. Nilai kurs berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap emisi sukuk negara. BI *rate* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap emisi sukuk negara.<sup>7</sup> Relevansi penelitian ini dengan penelitian penulis adalah, bagaimana faktor yang mempengaruhi minat investor dalam pembelian sukuk, apakah faktor investor memilih sukuk ritel dari pada berinvestasi pada instrumen investasi yang lainnya.

Ketiga penelitian oleh Nailuz Zulfa, tahun 2018 dengan judul Analisis Implementasi Penjualan Sukuk Ritel Menggunakan Akad Ijarah *Asset To Be Leased* di Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Semarang. Dengan rumusan masalah bagaimana praktik penjualan Sukuk Ritel menggunakan akad *Ijarah*

---

<sup>6</sup>Andi Tenri Ellyanti Entong, *Analisis Tingkat Keuntungan Investasi Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara Ritel)* (Skripsi), Makassar : Universitas Hasanuddin Makassar, 2015, h. 6.

<sup>7</sup>Widiya Ifana, *faktor-faktor yang mempengaruhi minat investor dalam pembelian sukuk negara* (Skripsi), Yogyakarta : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015, h. ii.

*Asset to be Leased* di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Semarang. Bagaimana implementasi penjualan Sukuk Ritel menggunakan akad *Ijarah Asset to be Leased* di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Semarang berdasarkan Undang-Undang yang terkandung dalam Memorandum Informasi Sukuk Negara Ritel. Dan bagaimana implementasi penjualan Sukuk Ritel menggunakan akad *Ijarah Asset to be Leased* di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Semarang berdasarkan Fatwa No.76/DSN-MUI/VI/2010 tentang SBSN *Ijarah Asset To Be Leased*.<sup>8</sup> Relevansi penelitian sebelumnya dengan penelitian penulis adalah bagaimana implementasi penjualan sukuk ritel di bank syariah berdasarkan Undang-Undang yang terkandung dalam memorandum informasi sukuk negara ritel.

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilaksanakan. Dari penelitian terdahulu, peneliti tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian peneliti. Namun peneliti mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian. Berikut merupakan penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis :

---

<sup>8</sup>Nailuz Zulfa, *Analisis Implementasi Penjualan Sukuk Ritel Menggunakan Akad Ijarah Asset to be Leased di Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Semarang* (Skripsi), Semarang : UIN Walisongo Semarang, 2018, h. 10.

Tabel 2. 1

## Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Andi Tenri Ellyanti Entong, “Analisis Tingkat Keuntungan Investasi Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara Ritel)”, Skripsi tahun 2015.	Mekanisme Transaksi Sukuk Negara Ritel	Fokus permasalahan dalam penelitian Andi Tenri Ellyanti Entong adalah Analisis Tingkat Keuntungan Investasi Sukuk Negara Ritel Sedangkan penelitian penulis lebih fokus kepada Praktik Jual Beli dan Hambatan penjualan Sukuk Ritel di bank syariah.
2.	Widiya Ifana, “Faktor-Fakto yang Mempengaruhi Minat Investor Dalam Pembelian Sukuk Negara”, Skripsi tahun 2015.	Sama Sama Mengangkat Mengenai Sukuk Negara	Fokus permasalahan dalam penelitian Widiya Ifana adalah menganalisis pengaruh deposito <i>mudharabah</i> , nilai kurs, dan BI <i>Rate</i> Terhadap emisi sukuk negara Sedangkan penelitian penulis lebih fokus kepada Praktik Jual Beli dan Hambatan penjualan Sukuk Ritel di bank syariah.
3.	Nailuz Zulfa, “Analisis Implementasi Penjualan Sukuk Ritel Menggunakan Akad Ijarah <i>Asset To Be Leased</i> di Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Semarang”, Skripsi, Tahun 2018, jenis penelitian lapangan ( <i>field research</i> )	Penjualan Sukuk Ritel Pada Bank Syariah	Fokus permasalahan dalam penelitian Nailuz Zulfa adalah bagaimana mekanisme praktik penjualan Sukuk Ritel pada PT Bank Muamalat. Sedangkan penelitian penulis lebih fokus kepada Hambatan Jual Beli Sukuk Ritel pada Bank Syariah

Sumber : Dibuat Oleh Peneliti 2020

## B. Kajian Teoritis

### 1. Bank Syariah

#### a. Definisi Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga.<sup>9</sup> Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan atau perbankan yang beroperasi dan produksinya dikembangkan berdasarkan Al-Qur'an dan Hadis. Dalam Undang-undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 disebutkan bahwa "Perbankan Syari'ah adalah segala sesuatu yang menyangkut Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Bank syari'ah dikembangkan sebagai lembaga bisnis keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya sejalan dengan prinsip-prinsip dasar dalam ekonomi Islam. Tujuan ekonomi Islam bagi bank syari'ah tidak hanya terfokus pada tujuan komersial yang tergambarkan pada pencapaian keuntungan maksimal, tetapi juga perannya dalam memberikan kesejahteraan secara luas bagi masyarakat. Kontribusi untuk ikut serta dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat tersebut merupakan peran bank syari'ah dalam pelaksanaan fungsi sosialnya.

Sistem perbankan syari'ah, seperti halnya aspek-aspek lain dari pandangan hidup Islam, merupakan sarana pendukung untuk mewujudkan tujuan dari sistem sosial dan ekonomi Islam. beberapa tujuan dan fungsi

---

<sup>9</sup>Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung : Pustaka Setia, 2013, h. 15



penting yang diharapkan dari sistem perbankan syari'ah menurut Chapra :

10

- 1) Kemakmuran ekonomi yang meluas dengan tingkat kerja penuh dan tingkat pertumbuhan ekonomi yang optimum
- 2) Keadilan sosial-ekonomi dan distribusi pendapatan serta kekayaan yang merata
- 3) Stabilitas nilai uang untuk memungkinkan alat tukar tersebut menjadi satu untuk perhitungan yang terpercaya, standar pembayaran yang adil dan nilai simpan yang stabil
- 4) Mobilisasi dan investasi tabungan bagi pembangunan ekonomi dengan cara-cara tertentu yang menjamin bahwa pihak-pihak yang berkepentingan mendapatkan bagian pengembalian yang adil.
- 5) Pelayanan yang efektif atas semua jasa yang biasanya diharapkan dari sistem perbankan.

b. Dasar Hukum Bank Syariah

Bank syariah secara yuridis normatif dan yuridis empiris diakui keberadaannya di Negara Indonesia. Pengakuan secara yuridis normatif tercatat dalam peraturan perundang- undangan di Indonesia, Sedangkan secara yuridis empiris, bank syariah diberi kesempatan dan peluang yang baik untuk berkembang di seluruh wilayah Indonesia.

Upaya intensif pendirian bank syariah di Indonesia dapat ditelusuri sejak tahun 1988, yaitu pada saat pemerintah mengeluarkan

---

<sup>10</sup>Ibid, h.16.

Paket Kebijakan Oktober (Pakto) yang mengatur deregulasi industri perbankan di Indonesia, dan para ulama waktu itu telah berusaha mendirikan bank bebas bunga<sup>11</sup>.

Hubungan yang bersifat akomodatif antara masyarakat muslim dengan pemerintah telah memunculkan lembaga keuangan (bank syariah) yang dapat melayani transaksi kegiatan dengan bebas bunga. Kehadiran bank syariah pada perkembangannya telah mendapat pengaturan dalam sistem perbankan nasional. Pada tahun 1990, terdapat rekomendasi dari MUI untuk mendirikan bank syariah, tahun 1992 dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan yang mengatur bunga dan bagi hasil. Dikeluarkan Undang - Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang mengatur bank beroperasi secara ganda (*dual system bank*), dikeluarkan Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 yang mengatur kebijakan moneter yang didasarkan prinsip syariah, kemudian dikeluarkan Peraturan Bank Indonesia tahun 2001 yang mengatur kelembagaan dan kegiatan operasional berdasarkan prinsip syariah, dan pada tahun 2008 dikeluarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Pengaturan (regulasi) perbankan syariah bertujuan untuk menjamin kepastian hukum bagi *stakeholder* dan memberikan keyakinan

---

<sup>11</sup>M. Syafi'i Antonio, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : Pustaka Alfabeta, 2006, h. 6.



kepada masyarakat luas dalam menggunakan produk dan jasa bank syariah.

c. Kegiatan Bank Syari'ah

Secara garis besar, produk yang ditawarkan oleh perbankan syari'ah terbagi menjadi tiga bagian besar, yaitu produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), dan produk jasa (*service*)<sup>12</sup>.

1) Penghimpunan Dana (*Funding*)

Perkembangan dan pertumbuhan dunia perbankan akan sangat dipengaruhi oleh kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat, baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai. Sebagai lembaga keuangan bank yang paling utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berfungsi sama sekali. Sebagai sebuah lembaga keuangan, perbankan Islam juga melakukan kegiatan penghimpunan dana agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik. Penghimpunan dana di Bank Islam dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional Islam yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.

---

<sup>12</sup>Nurul Huda & Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoritis dan Praktis)*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010, h. 86.

## 2) Pembiayaan dana (*Financing*)

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

## 3) Jasa (*Service*)

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana, bank syari'ah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa-jasa tersebut di antaranya berupa pelayanan *sharf* atau jual beli valuta asing, *rahn*, *wakalah*, dan *hawalah*.<sup>13</sup>

## 2. Jual Beli

### a. Pengertian Jual Beli

Dalam kitab *Kifayatul Akhyar* karangan Imam Taqiyuddin Abu Bakar bin Muhammad al-Husaini diterangkan lafaz *Bai'* menurut *Lughat* artinya: memberikan sesuatu dengan imbalan sesuatu yang lain. *Bai'* menurut syara' jual beli artinya: membalas suatu harta benda seimbang

<sup>13</sup>M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Bandung : CV. Pustaka Setia, h. 191.

dengan harta benda yang lain, yang keduanya boleh dikendalikan dengan *ijab qabul* menurut cara yang dihalalkan oleh syara'.

Menurut kitab *Fathul mu'in* karangan Syekh Zainuddin bin Abdul Aziz dijelaskan: menurut bahasanya, jual beli adalah menukarkan sesuatu dengan sesuatu yang lain. Sedangkan menurut syara' ialah menukarkan harta dengan harta pada wajah tertentu.

Dan dari berbagai pengertian jual beli tersebut di atas, terdapat beberapa kesamaan pengertian jual beli, antara lain:

- 1) Jual beli dilakukan oleh dua orang (dua pihak) yang saling melakukan kegiatan tukar-menukar.
- 2) Tukar-menukar tersebut atas suatu harta (barang). Atau sesuatu yang dihukumi sebagai harta yang seimbang nilainya.
- 3) Adanya perpindahan kepemilikan antara pihak yang melakukan transaksi tukar-menukar harta tersebut.
- 4) Dilakukan dengan cara tertentu / wajah tertentu, yang dibenarkan oleh hukum syara.

b. Rukun Jual Beli

Menurut Imam Nawawi dalam syarah *al-Muhadzab* rukun jual beli meliputi tiga hal, yaitu: harus adanya *akid* (orang yang melakukan akad), *ma'qud alaihi* (barang yang diakadkan) dan *shighat*, yang terdiri atas *ijab* (penawaran) *qabul* (penerimaan).

1) *Akid*

Adalah pihak-pihak yang melakukan transaksi jual beli, yang terdiri dari penjual dan pembeli. Baik itu merupakan pemilik asli, maupun orang lain yang menjadi wali / wakil dari sang pemilik asli. Sehingga ia memiliki hak dan otoritas untuk mentransaksikanya.

2) *Ma'qud 'Alaihi* (obyek akad)

Harus jelas bentuk, kadar dan sifat-sifatnya dan diketahui dengan jelas oleh penjual dan pembeli. Jadi, jual beli barang yang samar, yang tidak dilihat oleh penjual dan pembeli atau salah satu dari keduanya, maka dianggap tidak sah. Imam Syafi'i telah mengatakan, tidak sah jual beli tersebut karena ada unsur penipuan. Para Imam tiga dan golongan ulama madzhab kita juga mengatakan hal yang serupa.

3) *Shighat* (ijab dan qabul)

*Ijab* adalah perkataan dari penjual, seperti “aku jual barang ini kepadamu dengan harga sekian”. Dan *qabul* adalah ucapan dari pembeli, seperti “aku beli barang ini darimu dengan harga sekian”. Di mana, keduanya terdapat persesuaian maksud meskipun berbeda lafaz seperti penjual berkata “aku milikkan barang ini”, lalu pembeli berkata “aku beli” dan sebaliknya. Selain itu tidak terpisah lama antara *ijab* dan *qabulnya*, sebab terpisah lama tersebut membuat boleh keluarnya (batalnya) *qabul* tersebut.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup>Siswadi, “Jual Beli Dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Ummul Qura*, Vol 3 No. 2, 2013.

### c. Faktor Penghambat Jual Beli

Menurut Haryadi ada beberapa hal yang menghambat seorang pelaku bisnis (jual beli) dalam mengembangkan bisnisnya, yaitu:

- 1) Keterbatasan modal yang dimiliki.
- 2) Ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin modern.
- 3) Enggan dalam mengambil resiko.
- 4) Pendidikan dan keterampilan yang kurang.
- 5) Kurangnya motivasi/dorongan kuat untuk berubah menjadi lebih baik.
- 6) Kurangnya SDM atau tenaga kerja.
- 7) Hanya ingin mencari peluang pasar terdekat.
- 8) Kesulitan dalam menyuplai bahan baku.
- 9) Lembaga pemerintah/non pemerintah tidak berjalan dengan baik.<sup>15</sup>

## 3. Sukuk

### a. Pengertian Sukuk

Sukuk atau obligasi syariah adalah surat berharga sebagai instrumen investasi yang diterbitkan berdasarkan suatu transaksi atau akad syariah yang melandasinya (*underlying transaction*), yang dapat berupa *ijarah* (sewa), *mudharabah* (bagi-hasil), *musyarakah*, atau yang lain.<sup>16</sup> Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor: 32/DSN-MUI/IX/2002 tentang Obligasi

<sup>15</sup>Amri Kumara, "Tiga Faktor Penghambat Pengembangan Bisnis Pada Pedagang Muslim Di Pasar Ikan Hias Gunungsari Surabaya" *JESTT Vol. 2 No. 4*, 2015.

<sup>16</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktik*, (Bandung: Pustaka Setia. 2012), hlm. 139.



Syariah menjelaskan Sukuk merupakan suatu surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang dikeluarkan emiten kepada pemegang sukuk yang mewajibkan emiten membayar pendapatan kepada pemegang sukuk berupa bagi hasil/*fee* serta membayar kembali dana obligasi pada saat jatuh tempo.<sup>17</sup>

Sedangkan menurut *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI) berpendapat lain mengenai arti sukuk. Menurut organisasi tersebut, sukuk adalah sebagai sertifikat dari suatu nilai yang direpresentasikan setelah penutupan pendaftaran, bukti terima nilai sertifikat, dan menggunakannya sesuai rencana. Sama halnya dengan bagian dan kepemilikan atas aset yang jelas, barang, atau jasa, atau modal dari suatu proyek tertentu atau modal dari suatu aktivitas investasi tertentu. Setiap sukuk yang diterbitkan harus mempunyai aset yang dijadikan dasar penerbitan (*underlying asset*). Klaim kepemilikan pada sukuk didasarkan pada aset/proyek yang spesifik.<sup>18</sup> Penggunaan dana hasil sukuk juga tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah. Berbeda dengan proses obligasi yang dapat digunakan secara bebas tanpa memperhatikan ketentuan syariah. Dalam bentuk sederhana sukuk menggambarkan kepemilikan dari suatu aset. Klaim atas sukuk tidak mendasarkan pada *cash flow* melainkan pada kepemilikan.

---

<sup>17</sup>DSN-MUI, Obligasi Syariah, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 33/DSNMUI/IX/2002

<sup>18</sup>Nafisah, "Analisis Pengembangan Sukuk Negara dan Mekanisme Transaksinya di Pasar Modal di Indonesia", *Jurnal ekonomi islam Vol 5*, 2014.

**Tabel 2. 2**  
**Perbandingan Sukuk dan Obligasi**

<b>Deskripsi</b>	<b>Sukuk</b>	<b>Obligasi</b>
Penerbit	Pemerintah dan Korporasi	Pemerintah dan Korporasi
Sifat Instrumen	Sertifikat Kepemilikan atau Penyertaan atas suatu aset atau investasi	instrumen pengakuan hutang (surat hutang)
Penghasilan	imbalan/bagi hasil/margin	bunga/kupon/capital gain
Jangka Waktu	pendek – menengah	menengah – jangka panjang
Harga	market price	market price
Underlying	perlu	tidak perlu
Jenis Investor	syariah dan konvensional	konvensional
Pihak Yang terkait	obligor, SPV, Investor, trustee	obligor/issuer, investor
Penggunaan dana	Harus Sesuai Syariah	Bebas

Obligasi pada hakikatnya adalah utang pihak yang menerbitkannya (penerbit) kepada pihak yang membeli obligasi tersebut (pemilik). Dalam kesepakatan antara penerbit dan pemilik, penerbit menjanjikan rasio tertentu yang akan dibayarkan kepada pemilik pada periode yang telah disepakati sebagai imbalan dari pinjaman/utang tersebut. Islam telah mengatur perihal transaksi utang piutang, hal tersebut telah banyak didapat dari berbagai sumber hukum syariah.



يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Artinya :Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. (QS. Al Baqarah ayat 278 )<sup>19</sup>

#### b. Sejarah Sukuk

Sementara itu di Indonesia, sukuk pertama yang muncul di pasar adalah sukuk korporasi yang diterbitkan oleh PT Indosat Tbk, yaitu OS Mudharabah Indosat. Sukuk ini diterbitkan pada tanggal 30 Oktober 2002 dengan nilai emisi sebesar Rp 175 miliar dan memiliki masa tenor selama kurang lebih lima tahun. Hingga akhir Desember 2010, berdasarkan Laporan Perkembangan Perbankan Syariah (LPPS) 2010 yang diterbitkan Bank Indonesia, sukuk yang telah diterbitkan mencapai angka 47 buah, dengan nilai total emisi secara kumulatif pada tahun 2010 mencapai angka Rp 7,81 triliun. Dari angka ini, sebanyak Rp 1,69 triliun telah dilunasi, sehingga nilai sukuk yang masih beredar dan belum jatuh tempo mencapai angka Rp 6,12 triliun.

Khusus mengenai sukuk negara, atau dalam bahasa undang-undang disebut sebagai SBSN (Surat Berharga Syariah Negara), pertumbuhannya juga sangat pesat. Sejak disahkannya Undang-Undang No 19/2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara, pemerintah telah menerbitkan sukuk negara senilai Rp 47,08 triliun (hingga 20 Januari 2011), dengan rincian Rp 31,61 triliun adalah sukuk negara yang diperdagangkan, dan Rp15,47 triliun adalah

<sup>19</sup>Departemen Agama RI, 'Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahan', Bandung : CV Penerbit Diponegoro, 2012, h.

sukuk negara yang tidak diperdagangkan. Ini menunjukkan bahwa peran sukuk bagi pemerintah menjadi semakin penting seiring dengan perjalanan waktu, terutama sebagai sumber pembiayaan alternatif bagi APBN.<sup>20</sup>

Penerbitan sukuk pada umumnya memerlukan SPV (*Special Purpose Vehicle*) sebagai penerbit, sedangkan obligasi diterbitkan secara langsung oleh obligor. SPV adalah badan hukum yang didirikan khusus untuk kepentingan penerbitan sukuk yang memiliki fungsi sebagai penerbit sukuk, *counterpart* pemerintah dalam transaksi pengalihan aset dan bertindak sebagai wali amanat (*trustee*) yang mewakili kepentingan investor.

### c. Pembagian Sukuk

Berdasarkan institusi yang menerbitkan sukuk di Indonesia terbagi menjadi dua, yaitu sukuk yang dikeluarkan pemerintah (sukuk ritel) dan (sukuk korporasi).

#### 1) Sukuk Ritel

Berdasarkan Undang-Undang No, 19 tahun 2008 pasal 1 ayat (1), Surat Berharga Syariah Negara selanjutnya disingkat SBSN atau dapat disebut Sukuk Ritel adalah Surat Berharga Negara yang diterbitkan berdasarkan prinsip syariah sebagai bukti atas bagian penyertaan terhadap aset SBSN, baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing. Aset Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) adalah objek pembiayaan SBSN atau barang milik negara yang memiliki nilai ekonomis. Sejak berlakunya undang-undang tersebut pemerintah mulai menerbitkan Surat

---

<sup>20</sup>Wiwini kurniasari, "Perkembangan dan Prospek Sukuk Tinjau Teoritis Jurnal Muqtasid", vol 5 2014.

Berharga Syariah Negara (SBSN) sebagai alternatif pembiayaan belanja negara. Penerbitan SBSN di dalam negeri dilaksanakan melalui tiga metode penerbitan, yaitu *bookbuilding* adalah kegiatan penjualan SBSN kepada pihak melalui agen penjual, di mana agen penjual mengumpulkan pemesanan pembelian dalam periode penawaran yang telah ditentukan. Dalam rangka penerbitan SBSN di pasar perdana melalui *bookbuilding*, pemerintah membentuk Panitia Pengadaan untuk menyeleksi calon Agen Penjual. Yang dapat menjadi Agen Penjual adalah bank atau perusahaan efek, *private placement* merupakan salah satu metode penerbitan surat berharga, dimana kegiatan penerbitan dan penjualan surat berharga dilakukan oleh pihak penerbit kepada pihak tertentu dengan ketentuan dan persyaratan (*terms of condition*) yang disepakati bersama dan lelang surat berharga adalah suatu metoda penerbitan penjualan surat berharga yang diikuti oleh peserta lelang dengan cara mengajukan penawaran pembelian kompetitif dan/atau penawaran pembelian non kompetitif dalam suatu periode waktu penawaran yang telah ditentukan sebelumnya. SBSN yang diterbitkan melalui metode *bookbuilding* yaitu Sukuk Ritel (SR) dan Sukuk Negara Indonesia (SNI).

Sukuk Ritel tidak mewakili sebuah hutang yang diserahkan kepada emiten oleh pemegang sertifikat. Sukuk diterbitkan berdasarkan sebuah kontrak yang dirujuk sesuai dengan peraturan syariah yang mengatur penerbitan dan perdagangannya. Penggunaan dana hasil sukuk juga tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah.

## 2) Sukuk Korporasi

Sukuk korporasi merupakan sukuk yang dikeluarkan oleh perusahaan (swasta) sebagai emiten. Emiten penerbit sukuk tersebut berasal dari beragam jenis usaha, mulai dari perusahaan telekomunikasi, perkebunan, transportasi, lembaga keuangan, properti, sampai industri swasta. Dalam hal ini yang menjadi *underlying asset* dari sukuk korporasi ini adalah aset dari perusahaan atau anak perusahaan yang dimiliki. Yang menjadi dasar peraturan mengenai sukuk korporasi yaitu Undang-Undang pasar modal No.8 tahun 1995 dan Fatwa DSN-MUI Nomor: 32/DSN-MUI/IX/2002.15 Berdasarkan akad yang digunakan, penerbitan sukuk korporasi di Indonesia baru menggunakan akad *Mudharabah* dan *Ijarah*.

Dari empat belas jenis akad sukuk yang disetujui AAOIFI, terdapat enam jenis akad yang sering digunakan dalam penerbitan sukuk, yakni :

### 1) Sukuk *Ijârah*

Sukuk *ijârah* adalah pembiayaan yang menggunakan akad *ijârah*. Sukuk *ijârah* dapat juga diartikan sebagai surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syariah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah pusat/daerah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang sukuk berupa *fee* dari hasil pembayaran menyewakan aset serta dibayar kembali dana pokok sukuk pada saat jatuh tempo. Sukuk *ijârah* diterbitkan berdasarkan perjanjian

atau akad *ijârah*, di mana satu pihak bertindak sendiri atau melalui wakilnya menyewakan hak manfaat atas suatu aset kepada pihak lain berdasarkan harga dan periode yang disepakati, tanpa diikuti perpindahan kepemilikan aset itu sendiri.

2) Sukuk *Mudhârabah*

Sukuk *mudhârabah* adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan sistem akad *mudhârabah*. Sukuk *Mudhârabah* dapat juga didefinisikan sebagai surat berharga berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syariah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang menerbitkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang sukuk berupa bagi hasil dari hasil pengelolaan dana yang telah disetorkan oleh pemilik dana serta dibayar kembali dana pokok sukuk pada saat jatuh tempo.

3) Sukuk *Musyârahah*

Sukuk *musyârahah* adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan akad *musyârahah*. Sukuk *musyârahah* dapat juga didefinisikan sebagai surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan prinsip yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten) pemerintahan atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang sukuk berupa bagi hasil dari hasil pengelolaan dana kontribusi dari



pihak-pihak yang berakad serta dibayar kembali dana pokok pada saat jatuh tempo.

4) Sukuk *Istishnâ*

Sukuk *istishnâ* adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan akad *istishnâ*. Sukuk *istishnâ* dapat juga diartikan sebagai surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syariah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten) pemerintahan atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang sukuk berupa bagi hasil dari margin keuntungan serta dibayar kembali dana pokok sukuk pada saat jatuh tempo.

5) Sukuk *murâbahah*

Sukuk *murâbahah* adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan akad *murâbahah*. Sukuk *murâbahah* diperdagangkan di pasar. Sukuk *murâbahah* dapat juga diartikan sebagai surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syariah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah, atau institusi lainnya, yang mewajibkan pihak mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang sukuk berupa bagi hasil margin keuntungan serta dibayar kembali dana pokok sukuk pada saat jatuh tempo

6) Sukuk *Salam*

Sukuk *salam* adalah surat berharga yang berisi akad pembiayaan yang menggunakan akad *salam*. Sukuk *salam* dapat juga diartikan sebagai surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syariah yang dikeluarkan oleh perusahaan yang mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang sukuk. Biasanya berupa bagi hasil dari margin keuntungan serta dibayar kembali dana pokok sukuk pada saat jatuh tempo.<sup>21</sup>

#### 4. Sukuk Ritel

Sukuk Ritel adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia (WNI), sebagai instrumen investasi yang aman, mudah, terjangkau dan menguntungkan.<sup>22</sup>

Sukuk Ritel merupakan produk investasi yang dikeluarkan oleh negara sehingga terjamin keamanannya dan dilindungi oleh undang-undang, sekaligus membantu proses pembangunan nasional. Secara umum mirip dengan obligasi konvensional. Perbedaannya dapat dilihat pada produk sukuk yang mengharuskan adanya jaminan berupa *underlying asset* sedangkan pada obligasi konvensional tidak mengharuskan adanya *underlying asset*.<sup>23</sup>

Sukuk Ritel dikelola berdasarkan prinsip syariah, tidak mengandung unsur *maisir* (judi), *gharar* (ketidakjelasan), dan riba. Serta telah dinyatakan sesuai syariah oleh Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Dana hasil penerbitan akan digunakan untuk kegiatan investasi berupa

---

<sup>21</sup>Eka Nuraini Rachmawati & Ab Mumin bin Ab Ghani, “Akad Penerbitan Sukuk di Pasar Modal Indonesia dalam Perspektif Fikih”, *Jurnal AL-‘ADALAH Vol 14 No 1*, 2017

<sup>22</sup><https://www.kemenkeu.go.id/sukukritel>.

<sup>23</sup>Ganjar Isnawan, *Jurus Cerdas Investasi Syariah*, Jakarta : Laskar Aksara, 2012, h. 77.



pembelian hak manfaat Barang Milik Negara untuk disewakan kepada Pemerintah serta pengadaan proyek untuk disewakan kepada Pemerintah. Imbalan berasal dari keuntungan hasil kegiatan investasi tersebut.

Akad yang digunakan pada Sukuk Ritel Ijarah *sale and lease back* pada seri SR-001 hingga seri SR-003 sedangkan pada seri SR-004 hingga seri SR-012 menggunakan akad Ijarah *asset to be leased*.

a. Ijarah - *Sale and Lease Back*

SBSN Ijarah *Sale and Lease Back* sendiri adalah sukuk yang diterbitkan berdasarkan skema transaksi *sale and lease back* dengan menggunakan *underlying asset* berupa tanah dan/atau bangunan. Jenis sukuk ini dikategorikan ke dalam jenis sukuk yang merepresentasikan kepemilikan atas aset berwujud yang disewakan (*certificate of ownership of leased asset*), sebagaimana mengacu pada AAOIFI *Sharia Standards* Nomor 17.

b. Ijarah *Asset to be Leased*

Akad Ijarah *asset to be leased* didefinisikan sebagai akad yang objek ijarah-nya sudah ditentukan spesifikasinya dan sebagian objek ijarah sudah ada pada saat akad dilakukan, tetapi penyerahan keseluruhan objek ijarah dilakukan pada masa yang akan datang sesuai kesepakatan. Dalam struktur ini, akad dasarnya merupakan sewa-menyewa. Pemerintah sebagai obligor memberikan sewa kepada Perusahaan Penerbit SBSN (PP SBSN) sebagai SPV (*Special Purpose Vehicle/ wali amanat*) dengan akad Ijarah *Asset to be Leased*. Sebagai gantinya, PP

SBSN memberikan lagi warkat *agreement* atau pemberian kuasa kepada pemerintah dalam rangka pembangunan proyek yang dijadikan Objek Ijarah. Objek Ijarah didapat dengan akad *Ba'I* (pembelian). Setelah PP SBSN menerbitkan sukuk, menerima dana investasi, dilakukan proses pemberian kuasa lagi kepada pemerintah. Investor mendapat ujarah (upah) dari PP SBSN yang didapat dari uang sewa. Saat telah jatuh tempo, pemerintah membeli kembali aset SBSN atau Objek Ijarah dari investor melalui PP SBSN.

Sukuk Ritel memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Sebagai bukti kepemilikan suatu aset berwujud atau hak manfaat, pendapatan berupa imbalan (kupon), margin, dan bagi hasil sesuai dengan akad yang digunakan.
- b. Terbebas dari unsur riba, gharar, dan maisir
- c. Memerlukan *underlying asset* (sejumlah tertentu aset yang akan menjadi objek perjanjian harus memiliki nilai ekonomis, dapat berupa aset berwujud atau tidak berwujud, termasuk proyek yang akan atau sedang dibangun.
- d. Penggunaan *proceeds* harus sesuai prinsip syariah.<sup>24</sup>

Adapun pihak-pihak yang terlibat dalam penerbitan sukuk pertama Obligor ialah pihak yang bertanggung jawab atas pembayaran imbalan dan nilai nominal sukuk sampai dengan Sukuk jatuh tempo. Kedua *Special Purpose Vehicle* (SPV) badan hukum yang didirikan khusus untuk penerbitan

---

<sup>24</sup>Andri Soemitra, *Bank*, h. 147.

Sukuk dengan fungsi pertama sebagai penerbit Sukuk, kedua menjadi *counterpart* (rekan/teman imbalan) dalam transaksi pengalihan aset, ketiga bertindak sebagai wali amanat untuk mewakili kepentingan investor. Ketiga Investor adalah pemegang Sukuk yang memiliki hak atas imbalan, margin dan nilai nominal sukuk sesuai partisipasi.<sup>25</sup>

Beberapa keuntungan dari pembelian Sukuk Ritel, antara lain sebagai berikut :

- a. Tingkat imbalan hasil lebih besar dari deposito bank dan nilai imbalan hasil bersifat tetap dibayarkan setiap bulannya hingga akhir jatuh tempo.
- b. Prosedur pembelian dan penjualan yang mudah dan bersifat transparan melalui agen yang ditunjuk. Kemudian, pembayaran imbalan bagi hasil langsung dilakukan melalui transfer ke rekening bank investor sehingga mudah dan aman.
- c. Sukuk Ritel merupakan produk investasi yang dikeluarkan oleh Negara sehingga terjamin keamanannya dan dilindungi oleh Undang-Undang, sekaligus membantu proses pembangunan Nasional.
- d. Sukuk dapat diperdagangkan kembali di pasar sekunder.<sup>26</sup>

Sukuk Ritel diterbitkan dengan tujuan untuk membiayai anggaran negara, diversifikasi sumber pembiayaan, memperluas basis investor, mengelola portofolio pembiayaan negara, dan menjamin tertib administrasi

---

<sup>25</sup>ABD. Aziz, *Sukuk*, Pekanbaru : Disimpulkan dalam Diskusi Hakim Pengadilan Agama Pekanbaru, 2017, h. 5.

<sup>26</sup>Ganjar Isnawan, *Jurus*, h. 77.

pengelolaan barang milik negara. Bagi calon pembeli, mekanisme pemesanan pembelian sukuk negara ritel adalah sebagai berikut<sup>27</sup> :

- a. Menghubungi agen penjual yang melayani pemesanan pembelian Sukuk Negara Ritel.
- b. Membuka rekening dana (jika diperlukan) pada salah satu bank umum dan rekening surat berharga (jika diperlukan) pada salah satu bank kustodian anggota *sub-registry* atau partisipan/nasabah *sub-registry*.
- c. Menyetor dana sesuai jumlah pembelian ke rekening “Sukuk Negara Ritel” pada bank yang ditunjuk oleh agen penjual.
- d. Mengisi dan menandatangani formulir pemesanan serta melampirkan fotokopi KTP dan foto kopi bukti transfer dana.
- e. Menerima tanda terima bukti pemesanan pembelian dari agen penjual.
- f. Menunggu hasil keputusan penjatahan yang ditetapkan pemerintah untuk mengetahui jumlah sukuk negara ritel yang dimenangkan.
- g. Menerima konfirmasi kepemilikan sukuk negara ritel sesuai dengan jumlah pemesanan pembelian yang dimenangkan.

## 5. Segmentasi Pemasaran

Segmentasi merupakan suatu aktivitas membagi atau mengelompokkan pasar yang heterogen menjadi pasar yang homogen atau memiliki kesamaan dalam hal minat, daya beli, geografi, perilaku pembelian maupun gaya hidup. Segmentasi mempunyai peran penting karena memungkinkan perusahaan lebih fokus dalam mengalokasikan sumber daya. Selain itu, segmentasi

---

<sup>27</sup>Wiwin Kurniasari, *Perkembangan dan Prospek Sukuk Tinjauan Teoritis* Vol 5 No 1, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga , 2014, h. 118.

memungkinkan perusahaan mendapat peta kompetisi yang lebih jelas serta dapat menentukan posisi pasar.

Kondisi pasar yang heterogen merupakan tantangan bagi perbankan dalam menentukan segmentasi pasar yang akan dituju. Apakah bank akan memilih semua anggota masyarakat menjadi nasabahnya atau sebagai pasar sasarannya ataukah hanya memilih kelompok tertentu dari anggota masyarakat, ini merupakan keputusan yang strategik dalam pemasaran.

Keputusan tentang segmen yang dituju merupakan keputusan strategis karena akan berimplikasi pada pemosisian produk dan bauran pemasaran. Jika bank memutuskan melayani semua warga masyarakat, maka bank perlu menyusun strategi pemasaran yang mampu memuaskan semua kebutuhan dan harapan seluruh masyarakat. Tetapi jika bank hanya memilih kelompok tertentu, misalnya masyarakat menengah dan bawah, maka dalam strateginya akan disesuaikan dengan kebutuhan dan harapan kelompok segmen tersebut<sup>28</sup>.

Dalam menentukan siapa dan berapa banyak nasabah yang akan dilayani sebagai pasar sasarannya, terdapat empat macam pola yang dapat dipilih<sup>29</sup> :

a. Pemasaran Massal

Bank yang memilih pola pemasaran massal akan menawarkan produk dan jasa yang ditujukan kepada semua kalangan di masyarakat,

---

<sup>28</sup>Tatik Suryani, *Manajemen Pemasaran Stretetik Bank di Era Global*, Jakarta : Prenadamedia Group, 2017, h. 100.

<sup>29</sup>Ibid, h. 104.



misalnya bank menawarkan satu jenis produk tabungan untuk semua nasabahnya.

b. Pemasaran Aneka Produk

Bank dapat memilih pola pemasaran aneka produk dan jasa dengan cara menciptakan dan menawarkan berbagai jenis produk dan jasa kepada masing-masing kelompok nasabah sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

c. Pemasaran Tersegmen

Pemasar menyadari bahwa pasar sangat heterogen, oleh karena itu bank memilih segmen tertentu yang akan dilayani sesuai dengan sumber daya dan kompetensi yang dimiliki, misalnya bank fokus melayani nasabah perorangan dari pada nasabah industri. Oleh karena itu bank akan menciptakan berbagai macam produk sejenis untuk ditawarkan ke berbagai segmen yang berbeda-beda tersebut.

d. Pemasaran Mikro

Bank dapat memilih alternatif melayani segmen pasar khusus yang menurutnya potensial sesuai dengan sumber daya yang dimiliki, misalnya Bank Tabungan Negara lebih fokus pada nasabah yang membutuhkan kredit perumahan. Pengembangan produk dan jasa yang ditawarkan oleh Bank Tabungan Negara juga lebih fokus pada pemenuhan kredit perumahan, perbaikan rumah dan hal-hal yang terkait dengan hal tersebut.



Perkembangan pasar yang semakin dinamis, menyebabkan bank mulai banyak yang beralih menggunakan pola pemasaran tersegmentasi. Dengan demikian, bank memiliki fleksibilitas untuk menyesuaikan produk dan bauran pemasaran lainnya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan segmennya.<sup>30</sup> Bank juga dapat melakukan segmentasi pasar ke dalam kelompok gaya hidup yang berbeda, kemudian menciptakan produk dan jasa yang sesuai dengan nilai-nilai dan perilaku masing-masing gaya hidup.



---

<sup>30</sup>Tatik Suryani, *Manajemen Pemasaran*, h. 105

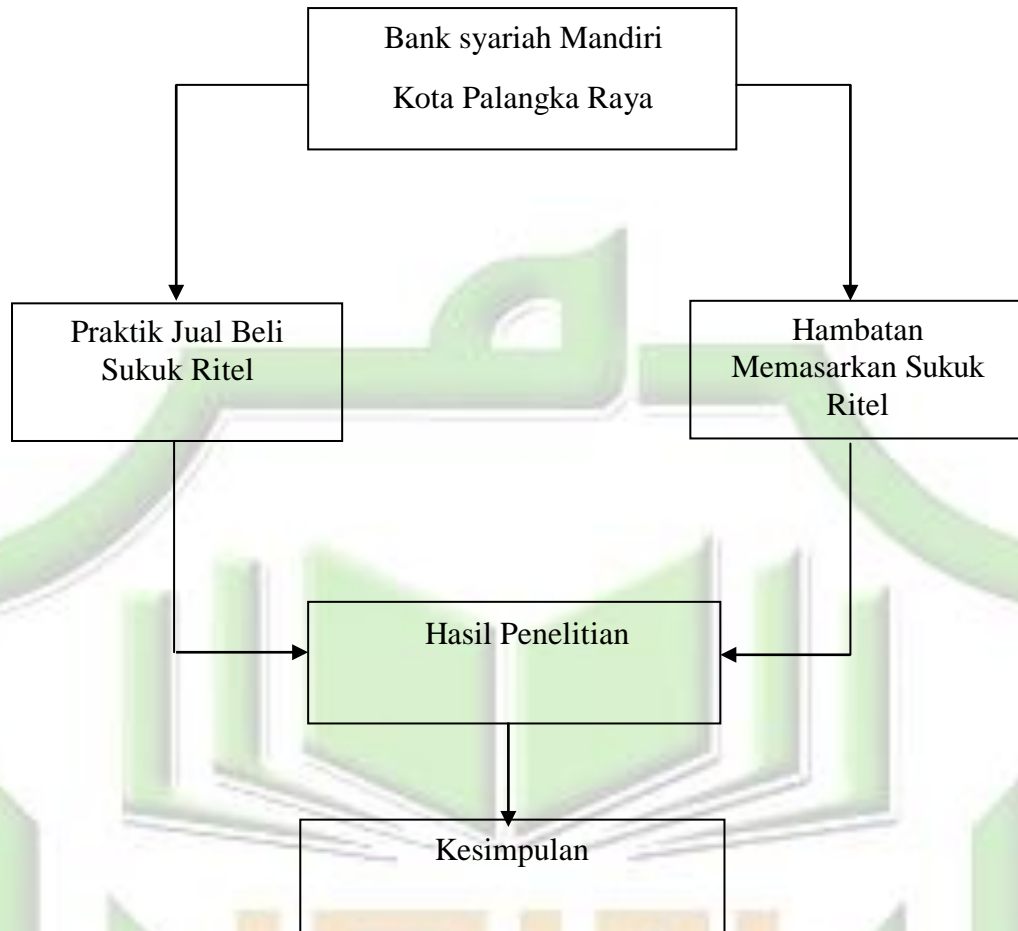
### C. Kerangka Pikir

Pada penelitian ini berdasarkan observasi awal di Bank Syari'ah Mandiri, dengan pembahasan yang akan diangkat mengenai praktik jual beli sukuk ritel pada bank syariah. Sukuk ritel merupakan salah satu instrumen investasi yang diterbitkan oleh pemerintah sebagai bukti atas bagian penyertaan investasi. Pemerintah memilih langsung siapa saja agen penjualan sukuk ritel. Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah, Bank Muamalat, BNI Syariah adalah bank syariah yang ditunjuk pemerintah sebagai agen penjual sukuk ritel. Akan tetapi di kota Palangka Raya hanya Bank Syariah Mandiri yang menjual produk sukuk ritel.

Dana investasi pada sukuk ritel SR-010 dan SR-011 akan digunakan pada proyek APBN tahun berjalan. Sistem pembelian yang digunakan adalah investor harus mempunyai rekening atau terdaftar sebagai nasabah di Bank Syari'ah Mandiri. Setiap tahun nilai jual nomina per unit berbeda-beda pada Sukuk Ritel-010 nilai nominal per unit sebesar Rp. 5.000.000 sedangkan pada Sukuk Ritel-011 sebesar Rp. 1.000.000,. Dengan tingkat kupon yang berbeda juga. Kupon yang diberikan bersifat tetap, bila dibandingkan dengan deposito *fee* yang diberikan Sukuk Ritel lebih tinggi. Akan tetapi pengetahuan mengenai investasi pada sukuk ritel rupanya belum sepenuhnya menjangkau ke seluruh masyarakat. Atau juga masyarakat yang hendak menginvestasikan dananya pada sukuk ritel tidak mengetahui mekanisme pembelian atau penjualannya dikarenakan minimnya sosialisasi terkait dengan produk sukuk ritel. Sehingga produk ini tidak banyak menarik perhatian masyarakat kota Palangka Raya.

**Bagan 2. 1**

## Kerangka Pikir



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Waktu dan Tempat Penelitian**

##### **1. Waktu Penelitian**

Waktu yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian ini dilakukan kurang lebih selama 3 (tiga) bulan terhitung sejak Maret – Juni sejak tanggal dikeluarkannya surat ijin penelitian.

##### **2. Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya yang terletak di jalan Ahmad Yani No 75. Dasar peneliti memilih Bank Mandiri Syariah di kota Palangka Raya sebagai lokasi penelitian adalah :

- a. Bank Mandiri Syariah memperoleh kepercayaan dari pemerintah sebagai agen penjual Sukuk Ritel sejak pertama kali terbit yaitu seri SR- 001 hingga yang terbaru saat ini SR-013.
- b. Dari 22 agen penjual Sukuk Ritel SR-010 dan SR-011 yang melakukan penjualan terbesar untuk kategori Bank Syariah adalah Bank Mandiri Syariah.
- c. Untuk Sukuk Ritel SR-010 dan SR-011 agen penjual Sukuk Ritel di Bank Syariah Kota Palangka Raya hanya di Bank Mandiri Syariah.

#### **B. Jenis Dan Pendekatan Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif. Metode penelitian kualitatif ini sering disebut dengan

metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*).<sup>31</sup> Disebut juga sebagai metode etnographi karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya, disebut sebagai metode kualitatif karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif. Kualitatif menyiratkan penekanan pada proses dan makna yang tidak dikaji secara ketat atau belum diukur dari sisi kuantitas, jumlah, intensitas, atau frekuensinya.

## 2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Kualitatif deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan atau melukiskan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.<sup>32</sup> Data yang dikumpulkan lebih mengambil bentuk kata-kata atau gambar dari pada angka-angka. Hasil penelitian tertulis berisi kutipan-kutipan dari data untuk mengilustrasikan.<sup>33</sup>

## C. Subjek dan Objek

### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang, tempat atau benda yang diamati dalam rangka pembuatan penelitian sebagai sasaran. Subjek penelitian adalah sumber utama data penelitian, yaitu yang memiliki data mengenai variabel-

---

<sup>31</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian : Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya ilmiah (Edisi Pertama)*, Jakarta : Kencana Prenada media Group, 2011, h. 33.

<sup>32</sup>Lexy J Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2004, h. 8.

<sup>33</sup>Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif : ANALISIS DATA*, Jakarta : PT Raja Grafindo, 2011, h. 3.

variabel yang diteliti. Pada dasarnya adalah yang akan dikenai kesimpulan hasil penelitian<sup>34</sup>.

Subjek utama dalam penelitian ini adalah narasumber yang memiliki pengetahuan cukup dan atau memahami mengenai Sukuk Ritel sehingga mampu menjelaskan keadaan sebenarnya tentang objek penelitian. Subjek utama dalam penelitian ini ialah *Customer Service* (CS) dan *Branch Operation & Service Manager* (BOSM) Bank Mandiri Syariah yang bertempat di jalan Ahmad Yani No. 75 kota Palangka Raya. Sedangkan informan ialah nasabah Sukuk Ritel-010 dan 011 Bank Mandiri Syariah Kota Palangka Raya.

## **2. Objek Penelitian**

Objek adalah apa yang akan diselidiki selama proses penelitian. Menurut Nyoman Kutha Ratna objek penelitian adalah keseluruhan gejala yang ada disekitar kehidupan manusia. Apabila dilihat dari sumbernya, objek dalam penelitian kualitatif disebut situasi sosial yang terdiri dari tiga elemen yaitu tempat, pelaku, dan aktivitas yang berinteraksi secara sinergis<sup>35</sup>. Jadi Objek dari penelitian ini adalah seluruh data dan informasi terkait dengan Praktik Jual Beli Sukuk Ritel Pada Bank Syariah (studi pada Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya).

---

<sup>34</sup>Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2007, h. 34.

<sup>35</sup>Muhammad Fitrah & Luthfiah, *Metodologi Penelitian : Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi kasus*, Sukabumi : CV. Jejak, h. 156.



## D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam melakukan sebuah penelitian. Sebab, tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka penulis tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang telah ditentukan. Untuk itu dalam upaya pengumpulan data terkait penelitian ini digunakan metode yang mendukung yaitu sebagai berikut :

### 1. Teknik Observasi

Menurut S. Margono, Observasi adalah sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek di tempat terjadi atau berlangsungnya peristiwa. Metode observasi sebagai alat pengumpul data, dapat dikatakan berfungsi ganda, sederhana, dan dapat dilakukan tanpa menghabiskan banyak biaya.<sup>36</sup> Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena sosial dengan gejala-gejala psikis untuk kemudian dilakukan pencatatan. Observasi sebagai alat pengumpulan data dapat dilakukan secara spontan dapat pula dengan daftar isian yang telah disiapkan sebelumnya<sup>37</sup>.

### 2. Teknik Wawancara

Esterberg mendefinisikan wawancara atau *interview* sebagai pertemuan 2 orang atau lebih untuk bertukar informasi atau ide dengan melalui tanya jawab sehingga dapat menghasilkan suatu informasi dalam

---

<sup>36</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung : Alfabeta, 2010.

<sup>37</sup>Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*, Jakarta :PT Rineka Cipta, 1991, h. 145.

suatu topik tertentu.<sup>38</sup> Wawancara bermakna berhadapan langsung antara *interviewers* dengan responden, dan kegiatannya dilakukan secara lisan. Adapun teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah teknik wawancara sistematis, yaitu wawancara yang mengarah pada pedoman yang telah dirumuskan berdasarkan keperluan penggalian data dalam penelitian.<sup>39</sup>

### 3. Teknik Dokumentasi

Sugiyono mengungkapkan bahwa definisi dokumen yakni catatan peristiwa yang sudah berlalu. Jadi, dokumen dapat dipahami sebagai suatu peristiwa masa lalu, baik yang dipersiapkan maupun tidak dipersiapkan untuk suatu penelitian. Sedangkan dokumentasi sendiri ialah teknik pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen.<sup>40</sup> Yang akan didokumentasikan adalah Sejarah singkat berdirinya Bank Mandiri Syariah Cabang Palangka Raya, Visi dan Misi, Struktur Organisasi, Brosur, Produk Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya

### E. Pengabsahan Data

Keabsahan data digunakan menjamin bahwa semua data yang telah diamati dan diteliti relevan dengan yang sesungguhnya, agar penelitian ini menjadi sempurna. Untuk keabsahan data peneliti menggunakan Triangulasi yaitu

---

<sup>38</sup>Andi Prastowo, *Menguasai Teknik-Teknik Koleksi Data Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta : DIVA Press, 2010, h. 145.

<sup>39</sup>Imam Suprayogo dan Tobroni, "*Metodologi Penelitian Sosial-Agama*", Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2003, h. 173.

<sup>40</sup>Andi Prastowo, *Menguasai...*, h. 191.

mengadakan perbandingan antara teori dan hasil di lapangan pada sumber data yang satu dengan yang lainnya.<sup>41</sup>

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Dalam menguji keabsahan data peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber<sup>42</sup>.

Triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Dalam hal jangan sampai banyak mengharapkan bahwa hasil pembandingan tersebut merupakan kesamaan pandangan, pendapat, atau pemikiran. Yang penting di sini adalah bisa mengetahui adanya alasan-alasan terjadinya perbedaan-perbedaan tersebut. Hal ini dapat dicapai dengan jalan :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti masyarakat biasa, masyarakat yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan.

---

<sup>41</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2010, h. 216.

<sup>42</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosda Karya Offset, 2004, h. 135

5. Membandingkan hasil wawancara dengan isu suatu dokumen yang berkaitan.

## F. Analisis Data

Analisis data diperlukan beberapa tahapan, seperti yang diungkapkan Bungin dalam bukunya *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, yaitu dikatakan bahwa:

1. *Data Collection* ialah pengumpulan data dengan analisis data yang mana data tersebut diperoleh selama melakukan pengumpulan data tanpa proses pemilihan<sup>43</sup>
2. *Data Reduction* ialah data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara rinci dan teliti. Seperti telah dikemukakan, semakin lama penelitian ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencari bila diperlukan. Edukasi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu<sup>44</sup>.
3. *Data Display* ialah setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan

---

<sup>43</sup>Burhan Bungin, "*Analisis Data Penelitian Kualitatif*", Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003, h. 69.

<sup>44</sup>Sugiyono, *Memahami...*, h. 92.

dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles dan Huberman (1984) menyatakan “Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Selanjutnya disarankan dalam melakukan display data selain dengan teks yang naratif, juga dapat berupa grafik, matrik, *network* (jelang kerja) dan *chart*.”

4. *Data Conclusion Drawing* adalah langkah ke tiga analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan Verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan<sup>45</sup>.

---

<sup>45</sup>Ibid..., h. 99.



## **BAB IV**

### **HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Kota Palangka Raya**

Sejarah pembentukan Kota Palangka Raya merupakan bagian integral dari pembentukan Provinsi Kalimantan Tengah berdasarkan Undang-undang Darurat Nomor 10 Tahun 1957, Lembaran Negara Nomor 53 berikut penjelasannya (Tambahan Lembaran Negara Nomor 1284) berlaku mulai tanggal 23 Mei 1957, yang selanjutnya disebut Undang-undang Pembentukan Daerah Swatantra Provinsi Kalimantan Tengah.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 21 Tahun 1958, Parlemen Republik Indonesia tanggal 11 Mei 1959 mengesahkan Undang-undang Nomor 27 Tahun 1959, yang menetapkan pembagian Provinsi Kalimantan Tengah dalam 5 (lima) Kabupaten dan Palangka Raya sebagai Ibu kotanya.

Dengan berlakunya Undang-undang Nomor 27 Tahun 1959 dan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia tanggal 22 Desember 1959 Nomor Des. 52/12/2-206, maka ditetapkanlah pemindahan tempat dan kedudukan Pemerintah Daerah Kalimantan Tengah ke Palangka Raya terhitung tanggal 20 Desember 1959. Selanjutnya, Kecamatan Kahayan Tengah yang berkedudukan di Pahandut secara bertahap mengalami perubahan dengan mendapat tambahan tugas dan fungsinya, antara lain



mempersiapkan Kotapraja Palangka Raya. Kahayan Tengah ini dipimpin oleh *Asisten Wedana*, yang pada waktu itu dijabat oleh **J. M.Nahan**.<sup>46</sup>

## 2. Visi dan Misi Kota Palangka Raya

Visi Kota Palangka Raya adalah sebagai berikut: “Terwujudnya Kota Palangka Raya sebagai Kota Pendidikan, Jasa, dan Wisata Berkualitas, Tertata dan Berwawasan Lingkungan, Menuju Masyarakat Sejahtera sesuai Falsafah Budaya Betang”.

Misi Kota Palangka Raya dirumuskan sebagai berikut :

- a) Mewujudkan Kota Palangka Raya sebagai Kota Pendidikan yang berkualitas dengan orientasi Nasional dan Global, Sumber Daya Manusia yang Berilmu, Beriman dan Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa.
- b) Mewujudkan Pemerintah Kota Palangka Raya sebagai Pelayanan Jasa terhadap Masyarakat.
- c) Mewujudkan Kota Palangka Raya sebagai Kota Wisata yang Terencana, Tertata, Berwawasan dan Ramah Lingkungan.
- d) Mewujudkan Kota Palangka Raya menuju Masyarakat Sejahtera.
- e) Mewujudkan Pemerintahan yang Baik dan Bersih dengan Kedisiplinan Tinggi, Sikap Professional, Berwibawa dan Bertanggung Jawab untuk memberikan Pelayanan Prima kepada masyarakat.
- f) Mewujudkan masyarakat yang memiliki kesadaran Politik, Hukum, Tertib dan Demokratis.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup>Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, *Palangka Raya dalam Angka 2014*, Palangka Raya : Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, 2014, h. xlv.

<sup>47</sup>Ibid, h. xlix

### 3. Geografi Kota Palangka Raya

Secara geografis, Kota Palangka Raya terletak pada : 113°30' – 114°07' Bujur Timur dan 1°35' – 2°24' Lintang Selatan. Wilayah administrasi Kota Palangka Raya terdiri atas 5 (lima) wilayah Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sabangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit yang terdiri dari 30 Kelurahan dengan batas-batas sebagai berikut :

**Tabel 4. 1**

Batas Wilayah Kota Palangka Raya

Sebelah Utara	Dengan Kabupaten Gunung Mas
Sebelah Timur	Dengan Kabupaten Gunung Mas
Sebelah Selatan	Dengan Kabupaten Pulang Pisau
Sebelah Barat	Dengan Kabupaten Katingan

Sumber : Data Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, 2014.

Kota Palangka Raya mempunyai luas wilayah 2.678,51 Km<sup>2</sup> (267.851 Ha) dibagi ke dalam 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sabangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit dengan luas masing-masing 117,25 Km<sup>2</sup>, 583,50 Km<sup>2</sup>, 352,62 Km<sup>2</sup>, 572 Km<sup>2</sup> dan 1.053,14 Km<sup>2</sup>.<sup>48</sup>

#### B. Profil Bank Mandiri Syariah

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Mandiri Syariah sejak awal pendiriannya. Kehadiran Bank Mandiri Syariah sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-

<sup>48</sup>Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, *Palangka Raya*, h. 1.

1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung 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 didominasi 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 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 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 Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 PT Bank Syariah Mandiri hadir dan tampil dengan harmonisasi idealisme usaha dengan nilai-nilai spiritual.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, 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. Bank Mandiri Syariah hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.<sup>49</sup>

Demi memperluas jaringannya PT. Bank Syariah Mandiri membuka kantor cabang di Palangka Raya, Kalimantan Tengah, Rabu 7 Juli 2010. Direktur PT. Bank Syariah Mandiri Sugiharto menjelaskan, ekspansi ke wilayah Timur Indonesia dilakukan untuk berpartisipasi pada pembangunan kawasan Timur Indonesia (KTI) dan memperkenalkan bank syariah dengan layanan universal kepada masyarakat Indonesia. Syariah yang ingin dikembangkan PT. Bank Syariah Mandiri yaitu syariah universal, di mana nilai syariah yang kebenarannya dapat diterima oleh semua pihak dan membawa kemaslahatan bagi seluruh umat manusia, dan bisnis di Palangka Raya dinilai cukup potensial. Bank Indonesia menyatakan pertumbuhan ekonomi wilayah ini pada 2009 mencapai 5,5 persen, sedangkan pada triwulan pertama 2010 pertumbuhannya sebesar 5,08 persen.

Kantor cabang BSM di Palangka Raya merupakan cabang yang ke-76 dari 413 outlet mereka miliki di seluruh Indonesia. Setelah P.T. BSM beroperasi di Palangka Raya, tidak lama kemudian pihak BSM juga memperluas jangkauan layanan bank di kota Sampit dan di Pangkalan Bun, Kotawaringin Barat (Kobar).<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup>Dikutip dari situs resmi Bank Syariah Mandiri, <http://www.syariahmandiri.co.id/>, diakses pada tanggal 18 Juni 2020

<sup>50</sup>Fitriatun Najah, "Analisis Pelaksanaan Pembiayaan Implan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Palangka Raya", (Skripsi), Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2012, h.70-72



## 1. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah

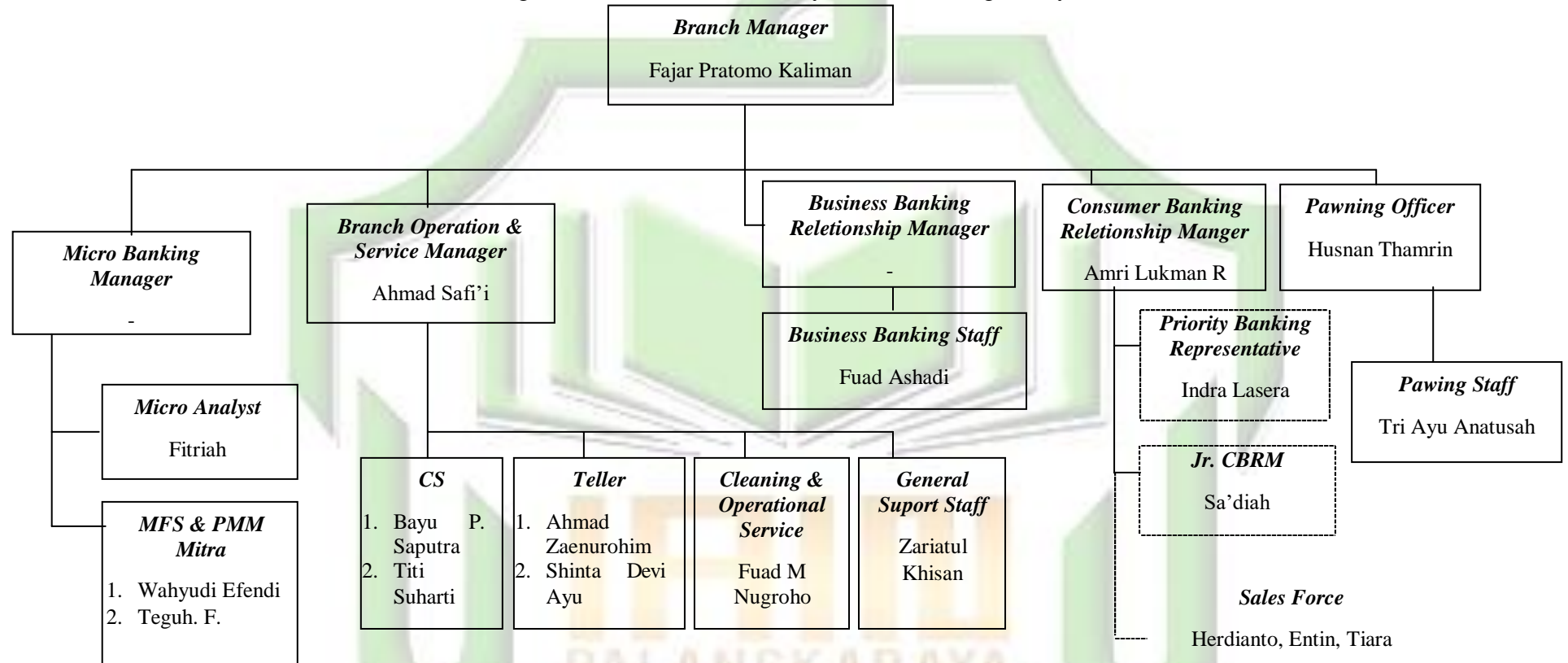
Sama seperti halnya bentuk-bentuk perusahaan lain yang mana selalu ada seorang pemimpin yang berkewajiban untuk mengarah dan mengawasi jalannya perusahaan. Begitu pula Perbankan Syariah, untuk Bank Mandiri Syariah cabang Palangka Raya struktur operasionalnya dipimpin oleh seorang *Branch Manager* yang membawahi beberapa *Manager* dan beberapa jabatan lain sesuai struktur organisasi mereka. Adapun gambaran dari struktur operasional Bank Mandiri Syariah cabang Palangka Raya, yaitu :





**Bagan 4.1**

Struktur Organisasi PT Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya



Sumber : Diolah peneliti beradasrkan hasil dokumentasi

## 2. Visi dan Misi Bank Mandiri Syariah

PT Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Palangka Raya dalam menjalankan tujuannya melaksanakan tugas dan wewenangnya sesuai dengan visi dan misinya. Visi adalah “Bank Syariah Terdepan dan Modern”. Untuk nasabah “Bank Mandiri Syariah merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menentramkan dan memakmurkan”. Untuk pegawai “Bank Mandiri Syariah merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional”. Dan untuk investor “Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan *value* berkesinambungan”.

Misi Bank Bank Mandiri Syariah, sebagai berikut :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

### 3. Produk Investasi Bank Mandiri Syariah

#### a. Deposito

Investasi rupiah dengan jangka waktu eksibel (1, 3, 6, dan 12 bulan) dengan setoran awal minimal Rp2.000.000 yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*.

#### b. Cicil Emas

Fasilitas yang disediakan oleh Bank Mandiri Syariah untuk membantu nasabah membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa batangan minimal 10 gram dengan cukup menyisihkan dana sebesar Rp4.000 setiap harinya.

#### c. Bancassurance

Solusi keuangan yang dihadirkan sebagai sinergi antara AXA Mandiri dan Bank Mandiri Syariah untuk biaya kesehatan, pendidikan, dan investasi nasabah dengan premi asuransi eksibel dan terjangkau.

#### d. Sukuk Ritel

Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) yang berupa investasi sukuk yang ditujukan bagi investor WNI perseorangan, dimana penunjukan Bank Mandiri Syariah sebagai agen Penjual Sukuk Ritel ditetapkan oleh Pemerintah.

#### e. Reksadana

Wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal (investor) untuk selanjutnya diinvestasikan oleh Manajer

Investasi dalam portofolio efek Saham Syariah, Efek Pasar Uang Syariah, dan Obligasi Syariah.<sup>51</sup>

### C. Penyajian Data

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, serta dokumentasi didapatkan hasil yang akan mendukung analisis penelitian. Pertimbangan peneliti memilih subjek utama *Branch Operation & Service Manager (BOSM)* dan *Customer Service (CS)* ialah setiap nasabah yang ingin membeli Sukuk Ritel akan dilayani oleh CS. Setelah CS menginput data nasabah pembelian Sukuk Ritel maka BOSM selaku *supervisor* akan mengotorisasi data nasabah tersebut. Oleh karena Sukuk Ritel berhubungan dengan dua bagian tersebut maka peneliti memilih untuk mewawancarai BOSM dan CS sebagai subjek Utama dalam penelitian. Jumlah CS di Bank Mandiri Syariah hanya 1 (satu), maka dari itu hanya satu CS yang dijadikan Subjek utama dalam penelitian.

**Tabel 4.2**  
Subjek Penelitian

No	Inisial	Asal	Unit
1	AS	Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya	<i>Branch Operation &amp; Service Manager</i>
2	BPS	Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya	<i>Customer service</i>

Pertimbangan peneliti memilih informan Penelitian Sukuk Ritel SR-010 dan SR-011 adalah karena Sukuk Ritel seri tersebut masih berjalan atau belum masuk masa jatuh tempo. Masa jatuh tempo pada SR-010 ialah tahun 2021 dan

<sup>51</sup>Dikutip dari situs resmi Bank Syariah Mandiri, <https://www.mandirisyariah.co.id/>, diakses pada tanggal 11 Maret 2020, 18.45 WIB

SR-011 masa jatuh temponya adalah pada tahun 2022. Mengenai SR-012 yang diterbitkan pada tahun 2020 tidak peneliti jadikan subjek informan karena SR-012 belum berjalan selama satu tahun.

**Tabel 4.3**

Informan Penelitian

No	Inisial	Asal	Unit
1	RNK	Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya	Nasabah Sukuk Ritel- 010
2	I	Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya	Nasabah Sukuk Ritel- 011

**1. Mekanisme Jual Beli Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya**

Berdasarkan rumusan masalah pertama dalam penelitian ini tentang Praktik Jual Beli Sukuk Ritel Pada Bank Syariah di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya, dalam melakukan wawancara peneliti menanyakan berdasarkan format pedoman wawancara yang tersedia (terlampir). Lebih jelasnya berikut ini akan peneliti paparkan hasil wawancara yang telah dilakukan, yakni sebagai berikut :

**a) Subjek Utama I**

Nama : AS

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Agama : Islam

Jabatan : *Branch Operation & Service Manager*



Bapak AS merupakan *Branch Operation & Service Manager* di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Bapak AS saat melakukan wawancara : Sejak kapan dan apa alasan bank mandiri syariah menjual produk sukuk ritel di palangka raya. Bapak AS menjawab :

“Sejak kapan artinya sejak produk Sukuk itu di tawarkan, produk Sukuk ditawarkan tahun 2009 karena cabang Palangka Raya itu bukanya di 2010 dibentuknya sejak awal cabang ini dibuka begitu ada produk Sukuk itu, itu kita emang langsung menawarkan, nah contohnya kaya kawan-kawan kita di area atau cabang-cabang yang memang sudah jalan lebih dulu kaya di area Banjarmasin atau daerah kanwil kita itu sejak produk Sukuk awal di tawarkan itu sudah kita mulai menjual karena dari kantor pusat kita termasuk agen yang diperbolehkan menjual namanya juga kan Sukuk nih otomatis kan berbasis SBSN (Surat Berharga Syariah Negara) jadi sejak Sukuk itu awal sampai sekarang di seri 12 yang terakhir itu kita tetap menjual dari awal.”<sup>52</sup>

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak AS : Siapa saja petugas yang terkait dengan penjualan Sukuk Ritel, berikut adalah jawaban dari Bapak AS :

“All, semua pegawai yang bisa memasarkan karena kita langsung dari kantor pusat kita punya *instagram official* habis itu dikantor cabang masing masing kita *whatsapp official* punya habis itu *facebook* terus kita secara masif pun di pribadi masing-masing kita pegawai biasanya disetiap status biasanya kan itu masing-masing kita jualan dan biasanya dikita itu sudah ada misalkan nasabah yang prioritas di pegang oleh bagian *priority banking representativ*, nah bagian PBR jualan ke nasabah prioritas terus itu teman-teman yang di *back office*, temen-temen yang di *customer service* itu semuanya bertugas jualan kecuali *office boy* ataupun *driver* cuman secara detail penjelasan memang hanya secara gambaran besar oh Sukuk itu Surat Berharga Syariah Negara nih kalo penempatannya

<sup>52</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya



itu lebih besar dari produk tabungan ataupun deposito yang ada. Bank hanya sebatas itu nanti detailnya ke *customer service* yang lebih mengerti yang akan menjelaskannya. Jadi semua karyawan yang jualannya.”<sup>53</sup>

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak AS terkait: Bagaimana mekanisme jual beli Sukuk Ritel dan apakah ada biaya transaksinya, adapun jawaban dari Bapak AS :

“Kalo dulu itu begitu nasabah datang langsung ke bagian *customer service* itu dipastikan yang pertama dana nasabah ada terus slot memang ada, apa Sukuk yang kita jual ataupun dapat bagian dari pemerintah itu dari sekian banyak agen yang memang masih tersedia dikita nanti dari CS itu ngisi form-form yang perlu di lengkapi nasabah jadi dia harus datang ke CS dulu yang melakukan penginputan nanti CS di otorisasi oleh *supervisor* jadi dari manapun ke CS dulu. Tapi yang sekarang itu karena kita memang sudah digitalisasi semuanya itu tidak perlu lagi datang ke CS si nasabah hanya perlu mengaktifkan *internet bankingnya* ditempat kita kan namanya *BSM net banking* nah di *BSM net banking* itu langsung bisa melakukan pembukaan rekening efeknya setelah itu dapat kode tinggal menyiapkan dana nanti di tunggu tanggal *setel* nya sudah selesai seperti itu. Biaya materai itu memang biasanya dikenakan kepada nasabah ada beberapa materai kalo dulu itu karna *form-form* nasabah menyetujui semuanya ada yang harus di *underlying* di tanda tangani nasabah hitam diatas putih nya itu. Tetapi karena sekarang nasabah sudah melakukan penginputan secara pribadi itu yang kaya misalkan biaya-biaya materai itu sudah tidak dikenakan lagi karenakan dia otomatis bisa pribadi sendiri langsung mengerjakan. Dulupun ada beberapa biaya materai itu semuanya itu biasanya dari bank-bank atau dari agen-agen penjual itu di *free* kan untuk nasabah karena itu sebagian dari promo untuk penjualan sukuk, memang ada beberapa biaya materai dan beberapa biaya itu biasanya dari perbankan di gratiskan. Mengenai rekening efek kalau dulu pendaftarannya sebelum *e-channel* atau *internet banking* tadi nasabah tinggal menandatangani formnya itu langsung untuk pembukaan rekening efek, itu langsung di bukakan oleh kantor pusat kita nah sekarang pun lebih mudah lagi begitu nasabah mendaftar melalui *internet banking* itu secara otomatis rekening efeknya itu udah langsung terbuka lebih mudah lagi

<sup>53</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

tinggal langsung melakukan pemesanan melalui *internet banking* sudah secara otomatis nanti rekening efeknya langsung terbuka. Di Bank Syariah Mandiri rekening efeknya langsung terbentuk begitu nasabah itu mendapatkan kode reservasinya jadi langsung terbentuk kode reservasinya dipegang nasabah. Fungsi dari kode reservasi itu apa nanti nasabah diminta mentransfer sejumlah dana yang pengen dia beli jadi kita tidak perlu menunggu lagi jadi begitu dia ada kode reservasi nah begitu nasabahnya oh ini jangka waktu transfernya nanti *setelnya* dari tanggal sekian artinya nasabah harus memindahkan dananya itu dari tanggal sekian sampai tanggal sekian nah begitu nasabah ingin mentransfer kodenya itu udah terbentuk. Lebih praktis asalkan yang jelas saldonya nasabah emang tersedia di rekening nasabah yang bersangkutan”<sup>54</sup>

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak AS terkait : Jika ada nasabah yang datang ke Bank Mandiri Syariah ingin menjadi nasabah produk Sukuk Ritel apa yang harus dilakukan nasabah tersebut, berikut jawaban dari Bapak AS :

“Nasabah kalo sekarang yang jelas punya rekening tabungan kalo misalkan sudah jadi nasabah kita kan otomatis punya rekening tabungannya kalau misalkan sudah jadi nasabah kita kalau dulu masih manual ya kalo sekarang itu pemesanannya via *e-channel* lewat *internet banking* si nasabah adapun nasabah yang masih belum terlalu familiar menggunakan layanan misalkan *net banking* kita itu biasanya dibantu oleh *customer service* kita untuk menjelaskan biasanya”<sup>55</sup>

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak AS terkait: Transaksi jual dan beli Sukuk Ritel dan bagaimana transaksinya di Bank Syariah Mandiri, berikut jawaban dari Bapak AS :

<sup>54</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

<sup>55</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

“Okeh kalau kita itu jual belinya sukuk itu kita ada namanya pasar sekunder dan perdana jadi yang kita jual biasanya di pembukaan itu pasar perdana itu pokoknya sukuk itu terbitnya kisaran Februari, Februari itu pasti ada diterbitkan sukuk jadi sebelumnya itu kita sudah informasikan ke nasabah, ini kan sudah lewat nih yang seri yang baru saja nih nanti misalkan seri SR-013 di 2021 biasanya kita mulai di Januari terus di kita sudah mulai *remind* ke nasabah nantikan ada Sukuk lagi *plannya* bapak ada rencana beli ngak kalau rencana beli otomatis kita bisa ingatin ke nasabah boleh deh disiapkan dananya terus itu kalau misalkan teknis nya gitu kita rata-rata semuanya. Kalo yang sekunder itu yang pasarnya jadi kita jualnya itu kan langsung pembelinya lewat kita nah ada juga yang kedua itu yang pasar sekunder itu nasabah yang menjual ke kita jadi nasabah jual ke kita, kita tanyakan dulu kantor pusat untuk nilai atau harganya saat ini berapa misalkan contoh nasabah kemaren belinya 100 juta cuman untuk harga Sukuk misalkan masih sama nilainya dari pertama nasabah beli karenakan tenornya kan 3 tahun, kalau sukuk sekarang saat nasabahnya jalan 1 satu tahun terus di kantor pusat kita tanyakan dulu oh ini ada yang mau jual nih oh kata kantor pusat harganya sama otomatis dana yang diterima nasabah sama kembalinya 100 juta. Terus pertanyaanya apakah ada yang kurang bisa jadi pada saat nasabah ingin menjual pasarnya harganya disana turun dari 100 juta bisa ke angka 98 juta otomatis 2 juta kurangnya lebihnya. Ataupun bisa jadi nasabah memperoleh 101 juta atau 102 juta lebih harga beli karena memang saat itu lagi naik. Dan dengan nasabah turunpun misalkan dia sudah berjalan nih 1 tahun terus dia jual untuk keperluan disaat misalkan dia terima 98 apakah ada yang oh kemaren kan saya belinya kan 100 juta nih tiba tiba di jual 98 juta apakah ada yang komplek sejauh ini tidak ada yang komplek karena dia kan dari mulai awal bulan di beli sudah dapat imbalan bagi hasil kalau di totalpun keuntungan yang diperoleh nasabah sudah melebihi dana yang ditempatkannya seperti itu”<sup>56</sup>

**b) Subjek Utama II**

Nama : BPS

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Agama : Islam

---

<sup>56</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

Jabatan : *Customer Service*

Bapak BPS merupakan *Customer Service* di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Bapak BPS saat melakukan wawancara : Sejak kapan dan apa alasan Bank Mandiri Syariah menjual produk Sukuk Ritel di Palangka raya. Bapak BPS menjawab : “Bank Syariah Mandiri cabang Palangka Raya buka tahun 2010, di saat itu juga kita menjual produk Sukuk Ritel”<sup>57</sup>

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak BPS : Siapa saja petugas yang terkait dengan penjualan Sukuk Ritel, berikut adalah jawaban dari Bapak BPS : “Kalo pemesanan Sukuk Ritel bisa langsung ke saya, tapi untuk seri yang akan datang (SR-012) pemesanan bisa melalui *internet banking*”<sup>58</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak AS dan Bapak BPS diatas dapat diketahui Bank Mandiri Syariah telah menjual produk Sukuk Ritel sejak pertama kali diterbitkan oleh pemerintah, akan tetapi Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya hadir di kota Palangka Raya pada tahun 2010, maka dari itu Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pertama kali menjual dan memasarkan produk Sukuk Ritel pada seri SR-002 yang diterbitkan pada tahun 2010 hingga seri yang terbaru yaitu seri SR-012 yang diterbitkan pada tahun 2020. Untuk pemasaran

---

<sup>57</sup>Wawancara langsung dengan bapak BPS selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Senin 21 Oktober 2019 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

<sup>58</sup>Wawancara langsung dengan bapak BPS selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Senin 21 Oktober 2019 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya



produk Sukuk Ritel setiap pegawai mengambil peran dalam pemasarannya mulai melalui *instagram, facebook, whatsapp*. Akan tetapi untuk pegawai Bank Mandiri Syariah yang mempunyai tanggung jawab dalam penginputan data nasabah ialah *customer service*.

Sistem pembelian Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya mulai dari seri SR-002 hingga seri SR-011 dapat dibeli dengan cara calon nasabah datang langsung ke bank pada masa penawaran yang telah ditetapkan oleh pemerintah biasanya masa pembelian Sukuk Ritel 3 minggu saja pada minggu akhir bulan februari hingga pertengahan bulan maret.

Untuk persyaratan pembelian Sukuk Ritel di BSM yang pertama merupakan nasabah BSM, yang kedua nasabah menyiapkan dana yang minimum pembelannya ditetapkan oleh pemerintah mulai dari seri SR-001 hingga seri SR-010 nilai nominal Rp 1.000.000 per unit dengan nilai nominal pemesanan atau pembelian Rp. 5.000.000 dan mulai dari seri SR-011 hingga seri SR-012 nilai nominal Rp 1.000.000 per unit dengan nilai nominal pemesanan atau pembelian Rp. 1.000.000, yang ketiga nasabah memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan yang terakhir NPWP. Mulai dari seri SR-012 sistem pembelian sudah berbasis *digitalisasi*, yaitu calon nasabah produk Sukuk Ritel cukup mengisi form-form di *e-channel*, atau *internet banking* milik Bank Syariah Mandiri yaitu Mandiri syariah *mobile*. Mengenai form-form yang harus diisi ialah form pembukaan rekening Surat Berharga Syariah

(kustodian), form beli Sukuk Negara Ritel Syariah, kuesioner risiko dan surat persetujuan data nasabah. Contoh perhitungan dibawah ini hanya sekedar ilustrasi. Belum memperhitungkan pembayaran pajak atas imbalan.

### **Ilustrasi**

Investor A membeli Sukuk Ritel di pasar perdana sebesar Rp 70 juta, dengan tingkat imbalan 8,05% per tahun. Jika Sukuk Ritel tersebut tidak dijual sampai jatuh tempo maka hasil yang diperoleh adalah :

- Imbalan =  $(Rp\ 70.000.000 \times 8,05\% \times 1/12) = Rp\ 469.583$  (diterima setiap bulan sampai dengan jatuh tempo)
- Nilai Nominal = pada saat jatuh tempo, investor A menerima kembali nilai nominal Sukuk Ritel sebesar Rp 70 juta.

### **c) Subjek Informan I**

Nama : R.N.K  
 Umur : 43 Tahun  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Agama : Islam  
 Pekerjaan : PNS dan Penjual Berlian.

Peneliti menanyakan kepada Ibu RNK saat melakukan wawancara :

Apa alasan nasabah memilih membeli Sukuk Ritel. Ibu RNK menjawab:

“Karena imbalan setiap bulannya itu stabil ngak pernah turun, dan juga uang investasi saya di Sukuk Ritel kemungkinan berkurang saat jatuh tempo itu tidak ada. Modal investasi saya tetap aman kalau di produk Sukuk Ritel. Kalau dibandingkan dengan deposito di bank keuntungan di sukuk ini lebih tinggi, dan kita



berinvestasi sekaligus membantu pemerintah dalam pembangunan infrastruktur di Indonesia”<sup>59</sup>

Pertanyaan kembali di ajukan kepada Ibu RNK saat wawancara :

Bagaimana praktik jual beli Sukuk Ritel yang pernah nasabah lakukan.

Ibu RNK menjawab :

“Kalau saya kan belinya langsung datang ke bank, ke *customer service*, ngisi beberapa formulir, kalau rekening efek ini BSM yang membuatnya dulu, bawa KTP dan NPWP saja sih. Kalau uang investasinya ada di rekening pribadi saya. Semuanya BSM yang ngurusnya”<sup>60</sup>

#### d) Subjek Informan II

Nama : I  
 Umur : 48 Tahun  
 Jenis Kelamin : Perempuan  
 Agama : Islam  
 Pekerjaan : Penjual Produk HWI

Peneliti menanyakan kepada Ibu I saat melakukan wawancara :

Apa alasan nasabah memilih membeli Sukuk Ritel. Ibu I menjawab :

“Lebih aman berinvestasi di Sukuk Ritel karena dijamin oleh pemerintah jadi risikonya lebih rendah, dan pajaknya pun lebih rendah di bandingkan investasi yang lainnya”<sup>61</sup>

<sup>59</sup>Wawancara langsung dengan Ibu RNK selaku nasabah produk sukuk ritel Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada hari 28 Juni 2020

<sup>60</sup>Wawancara langsung dengan Ibu RNK selaku nasabah produk sukuk ritel Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada hari 28 Juni 2020

<sup>61</sup>Wawancara langsung dengan Ibu I selaku nasabah produk sukuk ritel Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada hari 28 Juni 2020

Pertanyaan kembali di ajukan kepada Ibu I saat wawancara :  
Bagaimana praktik jual beli Sukuk Ritel yang pernah nasabah lakukan.

Ibu I menjawab :

“Kalau saya kemaren itu sebelum beli ada di tawarin sama pegawai Mandiri Syariah, kebetulan juga saya pengen beli, jadi waktu masa penjualan Sukuk saya datang ke Mandiri Syariah isi formulir sama bawa KTP dan NPWP saja, sisanya semua Mandiri Syariah yang ngurusin, dikarenakan sebelumnya saya juga udah pernah beli Sukuk.”<sup>62</sup>

## **2. Hambatan dalam Memasarkan Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka raya.**

Untuk mengetahui hasil penelitian mengenai hambatan dalam memasarkan Sukuk Ritel Di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya dan diuraikan dalam beberapa penyajian data dari karyawan dan nasabah Bank Mandiri Syariah yang menjadi subjek. Berikut ini hasil wawancara dari subjek penelitian tersebut :

### **a. Subjek Utama I**

Peneliti menanyakan kepada Bapak AS saat melakukan wawancara : Bagaimana respon masyarakat terhadap Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah. Berikut adalah jawaban Bapak AS :

“*Alhamdulillah* selama ini karena juga kita mendukung program pemerintah termasuk program pembangunan-pembangunan dikarenakan dana Sukuk di peruntukan untuk seperti pendidikan begitu kita jelaskan ke masyarakat, ke nasabah biasa kita itu ada namanya *gathering*, *gathering* itu kaya semacam sosialisasi biasanya kita adainya entah itu di hotel, di tempat makan kita undang nasabah adapun nasabah yang datang ke kita, ada nasabah yang sudah sebelumnya punya deposito tapi kan belum ngertikan produk kita perbankan kita membantu memasarkan produknya

<sup>62</sup>Wawancara langsung dengan Ibu I selaku nasabah produk sukuk ritel Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada hari 28 Juni 2020

pemerintah kita berikan informasi itu oh bagus ya programnya karena kan ya itu tadi pembangunan jalan habis itu dananya di peruntukan untuk pendidikan sejauh ini dari Sukuk itu pertama kali diterbitkan sampai kita di seri 012 ini alhamdulillah respon nasabah rata-rata mendukung apalagi kalau misalkan nasabah ini memang sudah tertarik di bidang investasi karena rata-rata ada juga nasabah yang sudah dari dulu memang mengerti oh ini sukuk itu seperti ini, kalo di konven ada yang namanya ORI (merupakan obligasi yang ada di bank konvensional) seperti ini cumakan kalau ditempat kitakan namanya sukuk itu kan syariah *underlying asset* nya jelas dana nya dipergunakan buat ini.”<sup>63</sup>

Pertanyaan kembali diajukan kepada bapak AS terkait : Apakah Bank Mandiri Syariah mengalami kesulitan saat menjual produk Sukuk Ritel, adapun jawaban dari Bapak AS :

“Selama ini biasa normal aja, karena mungkin tingkat kesulitannya itu disaat kita menawarkan dengan nasabah yang belum mengerti apa sih Sukuk, produk nya seperti apa sih, di awal bukan kesulitan tapi tantangannya aja nasabah pengen berinvestasi kita tawarkan kebetulan disaat itu kita lagi jualan Sukuk artinya kalau nasabahnya sudah pernah beli Sukuk tinggal pak ni loh kupon *rate* nya sekian persen lo pak bapak nanti dapat imbal hasil perbulannya sekian oh segitu ya paling kan nasabahnya coba deh saya pikir dulu deh ikut apa enggak tapi kalo nasabah yang belum pernah denger Sukuk coba misalkan kawan kawan tanyakan ke masyarakat umum yang memang sering ke bank juga tanyakan tau ngak Sukuk pasti apa ya palingkan ada sebagian yang tau tapi kalau yang sudah familiar kita tinggal bilang pak beli lagi, apalagi yang sudah pernah beli nyambung lagi dan lebih mudah nawarinya paling lewat *whatsapp* atau telp pa seri sekian mau terbit nih pak, okeh nanti tunggu kabar dari saya gitu, cuman kalau kita yang nawarin bu kita punya Sukuk seri SR-012 yang diterbitkan pemerintah untuk programnya untuk pembangunan kita sampaikan oh itu dari awal sih kita menjelaskannya lagi itu sih tantangannya.”<sup>64</sup>

<sup>63</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

<sup>64</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak AS terkait : Apakah ada segmentasi pasar yang dilakukan Bank Mandiri Syariah, adapun jawaban dari Bapak AS :

“Segmentasinya sih kita ke semuanya karena Sukuk inikan pertama karena prodak diperuntukan untuk siapa saja yang ingin melakukan pembelian, siapa saja yang ingin berinvestasi selama dia masih WNI dan dia memenuhi kriteria persyaratan KTP, NPWP itu segmennya tetap kita jual tapi kalau dari kita sendiri dari segi penawaran biasanya kita ada yang di prioritaskan ada beberapa nasabah kita yang memang di beberapa tahun atau di tiap tahun itu kaya contohnya nasabah *priority* itu biasanya dia sebelumnya itu menghubungi kita mas nanti kalau ada sukuk lagi tawarin kita ya, nah itu padahal kan belum Sukuk seri SR- 13 nih jadi nama nasabah yang bersangkutan kita catat dulu kaya P.O istilahnya itu, jadi kita sekedar informasi dulu nah setelah mereka ok jadi begitu”

Pertanyaan kembali diajukan kepada Bapak AS terkait : Berapa target penjualan produk Sukuk Ritel di Palangka Raya, adapun jawaban dari Bapak AS :

“Dulu kita ditargetkan, sekarang sudah tidak ada target lagi jadi seberapa kita bisa menjual itu lebih bagus biasanya dari area kita itu ada *reward* jadi kita itukan dibawah kanwil 7 Banjar Masih, kanwil 7 Banjar Masin itu membawahi 3 area, area itu Balikpapan, Pontianak sama area Banjar Masin nah area BJM ini punya sekian 20 atau 21 *outlet* nah termasuk Kalsel-Teng jadi ada cabang Banjar Masin, Batu Licin, Muara Teweh, Pangkalanbun, Palangka Raya nah itu semakin banyak cabang itu menjual otomatis kita ada *reward* dari kantor area yang diberikan oleh kanwil nah kalau dulu memang kita ada dicabang itu di bagi, sejak 2018 tidak ada misalkan nih kita di target di dulu itu di palangka 2M misalkan nah cuman bisa menjual 1 M nah masih ada 1 slot kosong lagi nih 1 M, nah jadi cabang yang sudah habis atau yang target penjualannya 1 M ternyata masih banyak yang berminat di Sukuk, jadi slot yang tidak bisa di jual oleh area Palangka akan di ambil oleh area lain yang masih ada nasabah yang ingin membelinya, dan semisalnya semua slot sudah terjual akan tetapi nasabah masih ingin membeli jadi nasabah tersebut akan masuk ke *waiting list*, *waiting list* itu nanti kita akan penginputan saat dikantor pusat memberikan lagi tambahan kuota itu nasabah bisa ikut, sekarangkan pembeliannya



lebih mudah dan imbal hasilnya lebih tinggi dari tabungan dan deposito.”<sup>65</sup>

## b. Subjek Utama II

Pertanyaan diajukan kepada bapak BPS terkait berapa target penjualan produk Sukuk Ritel di Palangka Raya, adapun jawaban dari Bapak BPS : “Dulu target yang diberi kantor pusat tapi sekarang SR-011 sudah tidak ditergetkan lagi, sudah tidak ada penerapan target lagi dari pusat”<sup>66</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak AS dan Bapak BPS diatas dapat diketahui pihak Bank Mandiri Syariah selaku agen penjualan Sukuk Ritel membantu memasarkan sekaligus menjual produk program Pemerintah. Selama ini masyarakat memberikan respon positif ke produk Sukuk Ritel. Terlebih dana investasi Sukuk Ritel digunakan untuk kepentingan sosial seperti dibidang pendidikan pembangunan kampus-kampus, pembangunan infrastruktur dan lain-lain. Banyak nasabah yang datang membeli Sukuk Ritel karena memiliki *underlying* yang jelas. Beberapa *underlying asset* dari produk Sukuk Ritel ialah Pembangunan *Underpass* Simpang Mandai Makassar dibiayai dari Sukuk Negara T.A 2015-2017, Pembangunan Ramp on/off Flyover Amplas Medan di biayai dari sukuk Negara T.A 2016,

<sup>65</sup>Wawancara langsung dengan bapak AS selaku *Branch Operation & Service Manager* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Kamis 18 Juni 2020 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

<sup>66</sup>Wawancara langsung dengan bapak BPS selaku *Customer Service* Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya pada Senin 21 Oktober 2019 di kantor Bank Syariah Mandiri KC Palangka Raya

Pembangunan Jembatan Pulau Balang Samarinda Kalimantan Timur dibiayai dari Sukuk Negara T.A 2015-2018 serta 25 Perguruan Tinggi di lingkungan Direktorat Jenderal Pendidikan Islam Kementerian Agama, salah satunya ialah IAIN Palangka Raya. Ditambah banyaknya nasabah yang tertarik untuk berinvestasi di Sukuk Ritel karena investasi dijamin 100% oleh Negara risiko gagal bayar pun hampir tidak ada karena pembayaran pokok dan imbalan Sukuk Ritel dijamin penuh oleh Negara (berdasarkan UU Nomor 19 tahun 2008, dinyatakan sesuai syariah oleh DSN-MUI, imbalan tetap dibayar setiap bulan potensi *capital gain* (di pasar sekunder) pajak lebih rendah dibandingkan investasi di deposito.

Cara yang dilakukan Bank Mandiri Syariah dalam memasarkan produk Sukuk Ritel dengan cara mengadakan *gathering* bersama nasabah atau juga nasabah datang langsung ke bank menanyakan mengenai Sukuk Ritel. Kesulitan Bank Mandiri Syariah saat menjual produk Sukuk Ritel adalah ketika ada nasabah baru yang belum pernah sama sekali melakukan investasi di Sukuk Ritel atau yang belum familiar dengan Sukuk Ritel. Jadi bank menjelaskan kembali dari awal bagaimana kupon, tenor waktu investasi, dan mengenai *underlying asset* dalam Sukuk Ritel. Sedangkan jika menangani nasabah-nasabah yang sudah pernah membeli Sukuk Ritel, maka Bank Mandiri Syariah akan lebih mudah memasarkannya kembali produk Sukuk tersebut. Dan juga dengan nasabah lama itu bank hanya perlu memberi tahu kupon



*rate*-nya dan mengingatkan saat sukuk seri terbaru akan terbit. Bank Mandiri Syariah menganggap semua itu bukanlah suatu kesulitan akan tetapi mereka menganggap itu semua sebagai tantangan dalam pekerjaan mereka sebagai karyawan.

Mengenai segmentasi yang diterapkan oleh Bank Mandiri Syariah mereka akan terlebih dahulu menawarkan produk Sukuk kepada nasabah prioritas dibandingkan nasabah tabungan biasa. Sejak tahun 2018 Bank Mandiri Syariah tidak lagi menerapkan target pada setiap kantor cabangnya, akan tetapi bagi kantor cabang yang melakukan penjualan tertinggi akan mendapat *reward* dari kantor area yang diberikan kepada kanwil.

#### **D. Analisis Data**

##### **1. Mekanisme Jual Beli Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah Kc Palangka Raya**

Sukuk Ritel adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia (WNI), sebagai instrumen investasi yang aman, mudah, terjangkau dan menguntungkan. Sukuk Ritel merupakan produk investasi yang dikeluarkan oleh negara sehingga terjamin keamanannya dan dilindungi oleh undang-undang, sekaligus membantu proses pembangunan nasional. Sukuk Ritel dikelola berdasarkan prinsip syariah, tidak mengandung unsur *maisir* (judi), *gharar* (ketidakjelasan), dan *riba*. Tujuan diterbitkannya SBSN adalah untuk membiayai APBN termasuk membiayai pembangunan proyek,

mengembangkan pasar keuangan syariah, menambah jenis instrumen investasi, memanfaatkan barang milik negara, dan memanfaatkan dana masyarakat yang belum terjangkau oleh perbankan konvensional.

Pemerintah sebagai obligor bertanggung jawab atas pembayaran imbalan dan nilai nominal sukuk sampai dengan sukuk jatuh tempo, sedangkan mengenai penerbitan sukuk dilakukan oleh SPV yang dibentuk oleh pemerintah sebagai badan hukum yang didirikan khusus untuk penerbitan Sukuk dengan fungsi pertama sebagai penerbit Sukuk, kedua menjadi *counterpart* (rekan/teman imbalan) dalam transaksi pengalihan aset, ketiga bertindak sebagai wali amanat untuk mewakili kepentingan investor. Sedangkan investor adalah warga negara Indonesia yang membeli sukuk dan yang memiliki hak atas imbalan, margin dan nilai nominal Sukuk sesuai partisipasi.

Mekanisme Sukuk Ritel dari seri SR-001 hingga seri SR-013 adalah sama, yaitu dengan mekanisme *bookbuilding*. *Bookbuilding* adalah kegiatan penjualan SBSN kepada pihak melalui agen penjual, di mana agen penjual mengumpulkan pemesanan pembelian dalam periode penawaran yang telah ditentukan. Dalam rangka penerbitan SBSN di pasar perdana melalui *bookbuilding*, pemerintah membentuk Panitia Pengadaan untuk menyeleksi calon agen penjual. Yang dapat menjadi Agen Penjual adalah bank atau perusahaan efek. Untuk SR-010 dan SR-011 pemerintah menunjuk 22 agen penjual, dengan tenor 3 tahun.

Salah satu agen penjual Sukuk Ritel yang ditunjuk oleh pemerintah untuk menjual produk sukuk ritel ialah Bank Mandiri Syariah. Bank Mandiri Syariah merupakan Bank syariah kedua di Indonesia yang berdiri sejak tahun 1999. Mulai pada tahun 2009 Bank Mandiri Syariah ditunjuk oleh pemerintah sebagai salah satu agen penjual sukuk ritel dari seri SR-001 hingga yang terbaru seri SR-013 hingga saat ini Bank Mandiri Syariah masih dipercaya oleh pemerintah sebagai agen penjual Sukuk Ritel. Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya juga merupakan salah satu agen penjual produk Sukuk Ritel untuk wilayah Palangka Raya. Berdasarkan hasil penelitian peneliti dengan *Branch Operation & Service Manager* dan *Customer Service* mengenai praktik jual beli Sukuk Ritel di kota Palangka Raya sudah ada sejak tahun 2010. Ketika Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya hadir di kota Palangka Raya. Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya sebagai agen penjual Sukuk Ritel menyediakan fasilitas transaksi jual beli Sukuk Ritel yang aman, terpercaya dan menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah. Pelaksanaan Sukuk Ritel secara nyata di Bank Mandiri Syariah memiliki ketentuan secara umum yang diperoleh saat melakukan observasi, BSM memberikan persyaratan bagi calon investor Sukuk Ritel ialah telah menjadi nasabah di BSM dan juga calon investor diwajibkan membawa KTP dan NPWP. Adapun praktik jual beli sukuk ritel di pasar perdana yang berlaku ialah :

- a. Menghubungi agen penjual yang melayani pemesanan pembelian Sukuk Negara Ritel. Masa penawaran pada Bank Mandiri Syariah

sebagai agen penjual pada produk Sukuk Ritel SR-010 mulai pada tanggal 23 Februari hingga 14 Maret 2018 mulai jam 08.00 WIB hingga 13.00 WIB. Sedangkan pada seri SR-011 mulai tanggal 1 Maret hingga 19 Maret 2019 mulai jam 08.00 WIB hingga 13.00 WIB.

- b. Membuka rekening dana (jika diperlukan) pada salah satu bank umum dan rekening surat berharga (jika diperlukan) pada salah satu bank kustodian anggota *sub-registry*. Untuk pemesanan Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah calon investor harus tercatat sebagai salah satu nasabah Bank Mandiri Syariah dengan cara membuka rekening tabungan. Pembuatan rekening dana di Bank Mandiri Syariah dimaksudkan untuk menampung dana tunai atas pembayaran imbalan atau kupon dan nilai nominal Sukuk Ritel pada saat jatuh tempo (rekening dana wajib atas nama pemesan sesuai dengan KTP). Untuk *sub-registry* adalah bank dan lembaga yang melakukan kegiatan kustodian (pihak pemberi jasa penitipan efek dan harta lain yang berkaitan dengan efek dan jasa lain, termasuk menerima dividen, bunga dan hak lainnya, menyelesaikan transaksi efek, dan mewakili pemegang rekening yang menjadi nasabah) yang memenuhi persyaratan dan disetujui oleh BI dalam rangka melaksanakan fungsi penatausahaan surat berharga untuk kepentingan nasabah. Bank Mandiri Syariah bekerja sama dengan kustodian Bank Bukopin. Pembuatan rekening surat berharga di bank kustodian anggota *sub-registry* dimaksud untuk mencatat kepemilikan

sukuk Ritel atas nama pemesan. Setiap pemesanan pembelian bersifat mengikat, tidak dapat dibatalkan dan ditarik kembali.

- c. Menyetor dana sesuai jumlah pembelian ke rekening “Sukuk Ritel” pada bank yang ditunjuk oleh agen penjual. Ini dilakukan dilakukan oleh agen penjual, investor tinggal menunjukkan dana yang akan digunakan untuk memesan Sukuk Ritel. Setelah nasabah menyetorkan dananya ke dalam rekening tabungan di Bank Mandiri Syariah, maka pihak Bank Mandiri Syariah akan menyetorkan dana tersebut ke kustodian Bank Bukopin. Setelah mentransfer dana investasi pihak Bank Mandiri Syariah akan memberikan bukti transfer
- d. Mengisi dan menandatangani formulir pemesanan serta melampirkan fotokopi KTP dan foto kopi bukti transfer dana.
- e. Menerima tanda terima bukti pemesanan pembelian dari agen penjual. Setelah melakukan pemesanan tersebut maka nasabah akan diberikan bukti pemesanan pembelian dari Bank Mandiri Syariah selaku agen penjual.
- f. Menunggu hasil keputusan penjatahan yang ditetapkan pemerintah untuk mengetahui jumlah sukuk ritel yang dimenangkan. Bank Mandiri Syariah pada tahun 2018 dan 2019 yaitu pada seri SR-010 dan SR-011 diberikan batasan penjualan oleh pemerintah dalam menjual produk sukuk maka dari itu setiap nasabah yang membeli produk sukuk bisa tidak mendapatkan sukuk ritel, tidak mendapatkan sesuai pesanan. Seandainya investor sukuk ritel tidak mendapatkan sesuai pesannya



maka dana yang telah di transfer akan dikembalikan ke rekening tabungan di Bank Mandiri Syariah.

- g. Menerima konfirmasi kepemilikan Sukuk Ritel sesuai dengan jumlah pemesanan pembelian yang dimenangkan. Setelah di konfirmasi maka kupon keuntungan akan masuk ke rekening investor pada setiap bulan setiap tanggal 10. Untuk seri SR-010 kuponnya sebesar 5,9% pertahun, sedangkan untuk seri SR-011 8,05% pertahun. Selama masa investasi pajak yang dikenakan adalah sebesar 15% dari keuntungan.

Seluruh penjatahan pembelian yang diterima sampai dengan akhir masa penawaran akan diikutsertakan dalam proses penjatahan. Menteri Keuangan berhak menentukan jumlah penerbitan Sukuk Ritel sesuai dengan kebutuhan pembiayaan APBN. Penjatahan Sukuk Ritel akan dilakukan 1 hari kerja setelah masa penawaran. Pembayaran pemesanan pembelian dilakukan sejak dibuka masa penawaran sampai dengan akhir masa penawaran sesuai dengan kebijakan yang diatur oleh masing-masing agen penjual. Bank Mandiri Syariah mengembalikan sisa dana kepada masing-masing pemesan dalam hal hasil pembelian tidak seluruhnya mendapatkan pesannya.

Jumlah pemesanan pada produk Sukuk Ritel dari seri SR-001 hingga SR-010 minimal pembelian sebesar Rp 5.000.000, sedangkan mulai dari seri SR-011 hingga yang terbaru seri SR-013 minimum pembeliannya berubah menjadi Rp 1.000.000. Perubahan ini berdasarkan keputusan pemerintah, bukan keputusan agen penjual Sukuk Ritel. Biaya pemesanan pembelian

Sukuk Ritel yang pertama ialah biaya materai Rp 6000 (enam ribu) untuk membuka rekening pada bank. Kedua biaya materai Rp 6000 (enam ribu) untuk membuka rekening surat berharga pada *sub-registry* yang ditunjuk. Ketiga biaya transfer dana untuk menampung dana pemesanan pembelian. Bank Mandiri Syariah sebagai agen penjual memberi beberapa keuntungan bagi nasabahnya yang ingin berinvestasi dengan Sukuk ialah dengan menggratiskan biaya-biaya transaksi pada pemesanan Sukuk Ritel. ini dilakukan Bank Mandiri Syariah untuk menarik minat nasabah agar mau berinvestasi lagi di produk yang akan datang.

Asset SBSN dapat berupa objek pembiayaan SBSN ataupun barang milik negara yang memiliki nilai ekonomis. Aset SBSN ini dapat berupa tanah atau bangunan (aktiva berwujud) atau selain tanah dan bangunan (aktiva tidak berwujud) dan aset SBSN ini dijadikan sebagai dasar penerbitan SBSN. Tersedianya aset ini bertujuan untuk menghindarkan unsur riba. Pemerintah Indonesia melakukan penerbitan Sukuk Ritel seri SR-004 hingga seri SR-013 dengan menggunakan akad Ijarah *Asset to be Leased*. Sukuk ijarah dapat juga diartikan sebagai surat berharga yang berisi akad pembiayaan berdasarkan pada prinsip syariah yang dikeluarkan oleh perusahaan (emiten), pemerintah pusat/daerah atau institusi lainnya yang mewajibkan pihak yang mengeluarkannya untuk membayar pendapatan kepada pemegang sukuk berupa *fee* dari hasil pembayaran menyewakan aset serta dibayar kembali dana pokok sukuk pada saat jatuh tempo. Dari sisi penamaan akad Ijarah *Asset to be Leased* yang digunakan sebagai struktur

akad pada Sukuk Ritel belum diketahui masyarakat secara luas. Akad Ijarah *Asset to be Leased* pada dasarnya merupakan akad terusan dari akad *ijarah mausufah fi az-zimmah (forward lease)* dimana objek ijarah yang digunakan sebagian sudah ada (*underlying asset*) dan ditentukan spesifikasinya dan sebagian obyek ijarah sudah ada pada saat akad dilakukan, tetapi penyerahan keseluruhan obyek ijarah dilakukan pada masa yang akan datang sesuai kesepakatan. *Underlying Asset* dalam penerbitan sukuk telah menjadi pembeda dengan instrumen surat utang lainnya.

Aset SBSN dalam rangka penerbitan Sukuk Ritel berupa proyek dalam APBN tahun anggaran 2018 untuk SR-010 dan APBN tahun 2019 untuk SR-011. Aset SBSN bukan merupakan jaminan dan tidak dapat diklaim baik secara individual maupun bersama-sama oleh pemilik sukuk negara ritel. Aset transaksi sukuk negara ritel merupakan satu kesatuan yang tidak terbagikan. Aset SBSN tidak dapat dipindah tangankan oleh pemilik Sukuk Ritel kepada pihak lain.

*Underlying asset* Sukuk Ritel seri SR-010 dan seri SR-011 menggunakan proyek-proyek infrastruktur pada Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat serta Kementerian Perhubungan (99%) sebagai *underlying assets*. Proyek-proyek infrastruktur pada Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat berupa jaringan irigasi air tanah, bendungan, jalan, jembatan, sistem pengelolaan *drainase*, sistem penyediaan air minum terfasilitasi dan sarana penanggulangan bencana alam. Sedangkan Proyek-proyek infrastruktur pada Kementerian

Perhubungan berupa perkeretaapian, fasilitas pelabuhan, layanan lalu lintas dan angkutan laut, serta layanan kenavigasian dan kapasitas bandar udara.

Rukun jual beli dalam praktik jual beli sukuk ritel sudah terpenuhi dimana rukun pertama ialah akid Adalah pihak-pihak yang melakukan transaksi jual beli, yang terdiri dari penjual dan pembeli. Untuk penjual dilakukan oleh Bank Mandiri Syariah selaku wakil dalam penjualan, sedangkan pembeli ialah masyarakat Indonesia yang memiliki KTP disebut sebagai investor. Pemerintah berperan selaku pengelola. Untuk penerbit dilakukan oleh SPV adalah badan hukum yang dibentuk oleh pemerintah untuk penerbitan sukuk.

Kedua Objek akad adalah harus jelas bentuk, kadar dan sifat-sifatnya dan diketahui dengan jelas oleh penjual dan pembeli. Dalam sukuk ritel akad yang digunakan adalah ijarah *asset to be leased* dimana objek ijarahnya sudah ditentukan spesifikasinya dan sebagian objek ijarah sudah ada pada saat akad dilakukan, tetapi penyerahan keseluruhan objek ijarah dilakukan pada masa yang akan datang sesuai kesepakatan. Untuk imbalan sudah ditetapkan dari awal oleh pemerintah, imbalan akan dibayarkan setiap bulan sampai pada saat jatuh tempo.

Ketiga ijab dan qabul. Ijab adalah perkataan dari penjual, seperti “aku jual barang ini kepadamu dengan harga sekian”. Dan *qabul* adalah ucapan dari pembeli, seperti “aku beli barang ini darimu dengan harga sekian”. Ijab Qabul dilakukan pada saat nasabah datang ke Bank Mandiri

Syariah dengan mengisi formulir yang disediakan, dan memenuhi persyaratan yang ditentukan, serta menyetorkan dana yang ingin di investasikan. Pada saat masa jatuh tempo pemerintah selaku pengelola wajib mengembalikan dana investasi investor secara utuh kepada investor.

Beberapa keuntungan dari pembelian Sukuk Ritel, antara lain sebagai berikut 1) Tingkat imbalan hasil lebih besar dari deposito bank dan nilai imbalan hasil bersifat tetap dibayarkan setiap bulannya hingga akhir jatuh tempo. Pada saat diterbitkan imbalan atau kupon ditetapkan lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata tingkat bunga deposito Bank Badan Usaha Milik Negara (BUMN), untuk imbalan atau kupon pada SR-010 tahun 2018 ialah 5,9% p.a, sedangkan untuk deposito bank pada tahun 2018 terendah Bank Mandiri 4,3% untuk deposito 1 tahun dan tertinggi BTN 5,8% untuk deposito 1 tahun. Sedangkan untuk imbalan atau kupon SR-011 tahun 2019 ialah 8,05% p.a, untuk imbalan deposito terendah Bank Mandiri 5,1% untuk deposito 1 tahun dan tertinggi BTN 5,9% untuk deposito 1 tahun. Imbalan pada sukuk ritel lebih tinggi dibandingkan deposito pada bank. Pada sukuk ritel imbalan dengan jumlah tetap (*fixed coupon*) sampai pada tanggal jatuh tempo. 2) Prosedur pembelian yang mudah dan bersifat transparan melalui agen yang ditunjuk. Kemudian, pembayaran imbalan bagi hasil langsung dilakukan melalui transfer ke rekening bank investor sehingga mudah dan aman. Sifat transparan ini bermaksud mengenai harga pembelian per unit, tenor waktu investasi, imbalan atau kupon diumumkan secara langsung oleh pemerintah sebelum masuk masa penawaran. 3) Sukuk



Ritel merupakan produk investasi yang dikeluarkan oleh Negara sehingga terjamin keamanannya dan dilindungi oleh Undang-Undang, sekaligus membantu proses pembangunan Nasional. 4) Sukuk dapat diperdagangkan kembali di pasar sekunder. Dapat diperdagangkan dengan mekanisme transaksi di Bursa Efek Indonesia dan transaksi diluar Bursa Efek (*over the counter*). Berpotensi memperoleh *capital gain* pada harga yang lebih tinggi daripada harga beli setelah memperhitungkan biaya transaksi di pasar sekunder.

Menurut analisis dari peneliti Bank Mandiri Syariah melakukan praktik jual beli Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah sesuai dengan memorandum yang diterbitkan oleh Pemerintah. Karena praktik jual beli pada produk Sukuk Ritel sudah diatur sesuai dengan memorandum yang diterbitkan oleh kementerian keuangan Republik Indonesia. Jadi Bank Mandiri Syariah sebagai agen penjual hanya mengikuti prosedur yang telah dibuat oleh pemerintah.

## **2. Hambatan Dalam Memasarkan Sukuk Ritel di Bank Syariah Mandiri Kc Palangka Raya**

Hasil penelitian peneliti dengan *Branch Operation & Service Manager* Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya adalah Sukuk Ritel bukan merupakan produk yang diterbitkan oleh Bank Mandiri Syariah akan tetapi produk yang diterbitkan oleh pemerintah. Ditawarkan khusus untuk investor individu Warga Negara Indonesia di pasar perdana. Diterbitkan atas dasar

keepakatan antara Pemerintah dan perusahaan penerbit SBSN Indonesia untuk membiayai APBN, berdasarkan prinsip syariah sebagai bukti atas bagian penyertaan terhadap aset SBSN.

Permasalahan di lapangan terkait SR salah satunya adalah basis investor di Indonesia belum tersebar dengan optimal. Investor di Indonesia masih berkelompok di wilayah Indonesia yang bisa terjangkau informasi mengenai penerbitan dan penjualan SBSN. Instrumen SBSN yang baru diterbitkan pertama kali pada tahun 2008 dan SR yang diterbitkan pada tahun 2009, belum banyak yang mengenal instrumen tersebut. Volume penjualan SR selalu lebih dari target awal dan meningkat setiap tahunnya, walaupun demikian investor SR masih terpusat pada wilayah-wilayah tertentu. Solusi permasalahan ini adalah pemerintah memilih agen penjual yang memiliki jaringan luas di seluruh Indonesia dan mampu melakukan penetrasi di berbagai wilayah di Indonesia dalam rangka memperluas basis investor.

Di Indonesia pemerintah melakukan seleksi terhadap agen penjual Sukuk Ritel yang terbuka untuk bank umum syariah dan konvensional, serta perusahaan efek dengan empat kriteria, yaitu memiliki anggota tim yang berpengalaman dalam penjualan produk keuangan syariah, memiliki komitmen dalam mengembangkan pasar SBSN, memiliki rencana kerja, strategi dan metodologi penjualan, dan memiliki dukungan sistem teknologi informasi yang memadai dalam penjualan sukuk ritel. Sebab sukuk ritel merupakan instrumen yang menysasar investor-investor masyarakat individu karena di tengah situasi

krisis keuangan global yang masih gonjang-ganjing investor individual menjadi alternatif ketika banyak perusahaan yang terkena imbas krisis ekonomi.

Bank Mandiri Syariah hanya membantu pemerintah sebagai agen penjual Sukuk Ritel di pasar perdana. Dalam hal ini mereka mengatakan tidak mengalami hambatan dalam memasarkan produk yang diterbitkan oleh Pemerintah tersebut. Karena produk Sukuk Ritel ini merupakan produk yang dijamin oleh Pemerintah dan dibuat untuk membantu membangun infrastruktur di Indonesia. Akan tetapi Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya mengatakan mereka menghadapi tantangan dalam memasarkan produk Sukuk Ritel kepada nasabah yang belum pernah berinvestasi pada produk Sukuk Ritel. Tantangan yang dihadapi Bank Mandiri Syariah ini adalah ketika harus menjelaskan mengenai Sukuk Ritel dari awal kepada nasabah yang belum mengenal sama sekali dengan Sukuk Ritel. Terbukti dengan nasabah Sukuk Ritel SR-010 di BSM yang berjumlah kurang dari 10 orang atau individu.

Besarnya minat masyarakat terhadap sukuk ritel tidak dibarengi dengan sosialisasi yang optimal. Sosialisasi yang belum optimal dari BSM dan Pemerintah. Menyebabkan tak sedikit masyarakat yang masih belum mengetahui mengenai keberadaan Sukuk di Kota Palangka Raya maka dari itu perlunya peningkatan sosialisasi atas keberadaan Sukuk Ritel. Diantaranya disebabkan oleh minimnya sumber daya manusia untuk melakukan sosialisasi. Padahal BSM sejak Sukuk Ritel SR-009 sampai Sukuk Ritel SR-011 secara berturut-turut menjadi bank syariah terbaik terhadap penjualan produk Sukuk Ritel di Indonesia.

Terdapat segmentasi pemasaran yang dilakukan oleh pihak BSM KC Palangka Raya adalah ketika ada nasabah yang sudah pernah membeli produk Sukuk Ritel maka tindakan yang dilakukan pihak BSM adalah menawarkannya lagi secara pribadi melalui pesan ataupun telepon. Mereka mengatakan bahwa ada beberapa nasabah yang diprioritaskan oleh mereka. Maka nasabah tersebut akan menjadi *waiting list* pada produk Sukuk Ritel atau nasabah tersebut akan diutamakan saat masa penawaran Sukuk Ritel. Hal ini sesuai dengan teori segmentasi, pemasaran aneka produk karena bank dapat memilih pola pemasaran aneka produk dan jasa dengan cara menciptakan dan menawarkan berbagai jenis produk terhadap masing-masing kelompok sesuai dengan kebutuhan dan keinginan<sup>67</sup>. Banyak nasabah Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah ialah nasabah yang sudah pernah membeli Sukuk Ritel.

Pembelian SR didominasi oleh nasabah prioritas dengan jumlah pembelian yang besar. Permasalahan kultur juga terjadi karena pembelian SR didominasi oleh nasabah prioritas dengan pembelian yang sangat besar, sehingga mengurangi kesempatan bagi investor yang lebih ritel atau investor kecil yang membeli. Solusi permasalahan ini adalah Pemerintah sejak tahun 2012 melakukan pembatasan pembelian SR untuk tiap individu maksimum pembelian investor Rp5.000.000.000,00 (lima miliar Rupiah) setara dengan 5.000 (lima ribu) unit secara kumulatif pada seluruh Agen Penjual. Namun pada tahun 2019 melakukan pembatasan pembelian SR untuk tiap individu

---

<sup>67</sup>Tatik Suryani, *Manajemen*, h. 100

maksimum pembelian investor Rp 3.000.000.000,00 (tiga miliar Rupiah) setara dengan 3.000 (tiga ribu) unit secara kumulatif pada seluruh agen penjual.

Pihak Bank Mandiri Syariah juga menyebutkan produk Sukuk Ritel ini adalah produk kanibal bagi perusahaan mereka. Mereka mengatakan bahwa dana nasabah yang awalnya berada pada perusahaan mereka akan berpindah setelah nasabah yang bersangkutan tertarik berinvestasi pada Sukuk Ritel maka dana nasabah tersebut berpindah ke perusahaan perusahaan penerbit SBSN Indonesia. Akan tetapi mereka mengatakan, bahwa mereka juga mendapatkan keuntungan dari Sukuk Ritel ini saat kupon imbal hasil setiap bulannya masuk ke rekening nasabah tersebut yang berada di Bank Mandiri Syariah.

Menurut peneliti, untuk hambatan dalam memasarkan produk Sukuk Ritel seharusnya Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya harus lebih masif lagi dalam memasarkan produk Sukuk Ritel ke semua nasabah. Mengingat sasaran utama dalam produk Sukuk Ritel ini ialah Warga Negara Indonesia yang memiliki KTP, bukan hanya nasabah prioritas saja. Apabila ingin meningkatkan hasil yang maksimal, promosi pada bauran pemasaran harus diperluas tidak hanya pada ruang lingkup tertentu saja. Dengan memperluas promosi peluang yang didapat untuk mendapatkan nasabah baru lebih besar. Karena promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu produk.<sup>68</sup> Memperluas bauran promosi pada produk sukuk ritel menjadi kunci untuk Bank Mandiri Syariah dalam meningkatkan penjualan Sukuk Ritel.

---

<sup>68</sup>Solehudin Murpi dan Dea Tanyo Iskandar, *Manajemen*, h. 108



Faktor penghambat jual beli di teori Bab II yang terjadi di bank syariah yang pertama ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin modern, beberapa pegawai Bank Mandiri Syariah sendiri kurang memahami mengenai sukuk ritel padahal berdasarkan wawancara dengan BOSM beliau mengatakan semua pegawai ikut memasarkan produk sukuk ritel melalui sosial media pribadi. Kedua hanya ingin mencari peluang pasar terdekat, menurut hasil wawancara dengan BOSM mereka lebih mengutamakan memasarkan ke nasabah prioritas dan juga nasabah yang pernah melakukan deposito di Bank Mandiri Syariah. Investor *baby boomers* juga relatif memiliki, pengalaman dan kecerdasan finansial yang lebih mumpuni, sehingga investor tersebut sudah paham mengenai kupon dan tenor waktu sukuk ritel. *Baby boomers* berdasarkan kelompok umur, jumlah investor terbesar berada pada kelompok *baby boomers* (usia 40-54 tahun).

Selain itu memakan waktu menjelaskan kembali mengenai sukuk ritel kepada para nasabah yang belum mengenal sukuk sedangkan pemasaran dan penawaran produk sukuk dibatasi kurang lebih hanya tiga minggu saja. Dan juga Bank Mandiri Syariah dan agen penjual lainnya dibatasi oleh pemerintah dalam penjualannya.

Sebagaimana analisis yang telah peneliti uraikan diatas dapat diperoleh kesimpulan bahwa hambatan dalam memasarkan produk Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya ialah karena tidak fokus mempromosikan terhadap calon nasabah atau calon investor baru produk sukuk ritel.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta hasil penelitian yang diperoleh yang telah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya mengenai Praktik Jual Beli Sukuk Ritel Pada Bank Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya), maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Mekanisme jual beli Sukuk Ritel di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Palangka Raya sama dengan penjualan di agen-agen penjualan sukuk ritel lainnya, yaitu nasabah cukup mendatangi Bank Mandiri Syariah sebagai agen penjual sukuk ritel. kemudian mengisi formulir pemesanan yang telah disediakan oleh Bank Mandiri Syariah, melampirkan persyaratan terkait data diri seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan NPWP (jika ada). Akad pada sukuk ritel SR-010 dan SR-011 ialah Ijarah *asset to be leased*. Ijarah *asset to be leased* adalah objek sudah ditentukan spesifikasinya atau tetapi penyerahan keseluruhan dilakukan dimasa yang akan datang sesuai kesepakatan (*underlying asset*). Aset SBSN dalam rangka penerbitan Sukuk Ritel berupa proyek dalam APBN tahun anggaran 2018 untuk SR-010 dan APBN tahun 2019 untuk SR-011.
2. Hambatan dalam memasarkan produk sukuk ritel ini adalah ketika Bank Mandiri Syariah kesulitan menawarkan produk kepada nasabah yang belum mengetahui tentang produk sukuk ritel ini, juga waktu yang terbatas dalam memasarkan sukuk ini menjadi hambatan dan kemudian mereka hanya Maka

dari itu Bank Mandiri Syariah belum maksimal dalam memasarkan produk Sukuk Ritel ke seluruh nasabahnya.

## B. Saran

Dari pemaparan yang telah peneliti bahas, maka saran yang ingin disampaikan kepada pihak Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya dan bagi pembaca, yaitu :

1. Bagi Bank Mandiri Syariah KC Palangka Raya, Untuk hambatan dalam memasarkan produk sukuk ritel Bank Syariah mandiri harus lebih aktif lagi memasarkannya, bukan hanya lewat status *whatsapp* para pegawai bank, ataupun *gathering* yang hanya dihadiri oleh nasabah tertentu saja. Agar penjualan produk sukuk ritel lebih maksimal dan sukuk ritel lebih terlihat di kota Palangka Raya.
2. Bagi para pembaca, khususnya mahasiswa/i IAIN Palangka Raya Prodi Perbankan Syariah, agar dapat melakukan penelitian dengan metode yang berbeda agar dan memberikan hasil yang lebih menarik.

## **Pedoman Wawancara**

Adapun pertanyaan-pertanyaan yang telah diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sejak Kapan Dan Apa Alasan Bank Syariah Mandiri Menjual Produk Sukuk Ritel Di Palangka Raya.
2. Bagaimana Bank Syariah Mandiri Mengambil Margin Keuntungan Dalam Produk Sukuk Ritel.
3. Siapa Saja Petugas Yang Terkait Dengan Penjualan Produk Sukuk Ritel.
4. Bagaimana Praktik atau Mekanisme Jual Beli Sukuk Ritel Dan Apakah Ada Biaya Transaksinya.
5. Bagaimana Respon Masyarakat Terhadap Sukuk Ritel Di Bank Syariah Mandiri.
6. Jika Ada Nasabah Yang datang ke Bank Syariah Mandiri Ingin Menjadi Nasabah Produk Sukuk Ritel Apa Yang Harus Dilakukan Nasabah Tersebut.
7. Apa Perbedaan Transaksi Jual Dan Beli Sukuk Ritel Dan Bagaimana Transaksinya Di Bank Syariah Mandiri.
8. Apakah Bank Syariah Mandiri Mengalami Kesulitan Saat Menjual Produk Sukuk Ritel.
9. Berapa Target Penjualan Produk Sukuk Ritel Di Palangka Raya.
10. Apakah Ada Segmentasi Pasar Yang Dilakukan Bank Syariah Mandiri.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku dan Jurnal

- Antonio, M. Syafi'i. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : Pustaka Alfabeta. 2006.
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar. 2007.
- Bungi, Burhan. "*Analisis Data Penelitian Kualitatif*". Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 2003.
- Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif : Analisis Data*, Jakarta : PT Raja Grafindo, 2011.
- Fitrah, Muhammad & Luthfiah. *Metodologi Penelitian : Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi kasus*. Sukabumi : CV. Jejak.
- Huda, Nurul dan Heykal, Mohamad. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta : Kencana. 2010.
- Isnawan, Ganjar. *Jurus Cerdas Investasi Syariah*. Jakarta : Laskar Aksara. 2012.
- Kumara, Amri. *Tiga Faktor Penghambat Pengembangan Bisnis Pada Pedagang Muslim Di Pasar Ikan Hias Gunungsari Surabaya*. JESTT Vol. 2 No. 4, 2015.
- Kurniasari, Wiwin, *Perkembangan dan Prospek Sukuk Tinjauan Teoritis* Vol 5 No 1, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga , 2014.
- Moleong, Lexy J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosda Karya Offset, 2004.
- Nafisah. *Analisis Pengembangan Sukuk Negara dan Mekanisme Transaksinya di Pasar Modal di Indonesia*. Jurnal ekonomi islam Vol 5. 2014.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian : Skripsi, Tesis, Disertasi, Dan Karya ilmiah (Edisi Pertama)*. Jakarta : Kencana Prenada media Group. 2011.
- Prastowo, Andi. *Menguasai Teknik-Teknik Koleksi Data Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta : DIVA Press. 2010.
- Rahmawati, Eka Nuraini & Ab Ghani, Ab Mumin. *Akad Penerbitan Sukuk di Pasar Modal Indonesia dalam Perspektif Fikih*. Jurnal AL-'ADALAH Vol 14 No 1. 2017.
- Rianto, M. Nur Al-Arif. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung : CV. Pustaka Setia.



Siswadi. *Jual Beli Dalam Perspektif Islam*. Jurnal Ummul Qura Vol Iii, No. 2. 2013.

Subagyo, Joko. *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*. Jakarta :PT Rineka Cipta. 1991.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*). Bandung : Alfabeta. 2010.

\_\_\_\_\_. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta. 2010.

Suryani, Tatik. *Manajemen Pemasaran Stretegik Bank di Era Global*. Jakarta : Prenadamedia Group. 2017.

Suprayogo, Imam. dan Tobroni, “*Metodologi Penelitian Sosial-Agama*”. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya. 2003.

Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung : Pustaka Setia. 2013.

## **B. Skripsi**

Andi Tenri Ellyanti Entong. *Analisis Tingkat Keuntungan Investasi Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara Ritel)* (Skripsi). Makassar : Universitas Hasanuddin Makassar. 2015.

Widiya Ifana, *faktor-faktor yang mempengaruhi minat investor dalam pembelian sukuk negara* (Skripsi). Yogyakarta : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2015.

Nailuz Zulfa, *Analisis Implementasi Penjualan Sukuk Ritel Menggunakan Akad Ijarah Asset to be Leased di Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Semarang* (Skripsi). Semarang : UIN Walisongo Semarang. 2018.

## **C. Internet**

Rina Angraeni, Capai Target Penjualan Sukuk Seri SR-010 Capai Rp 8,43 Triliun, [www.sindonews.com](http://www.sindonews.com), (online 19 Oktober 2019). 2018.

